

Christian Prantner (Konzept & Angebotsanalyse), Walter Rosifka
(rechtliche Analyse), Susanne Peinbauer (Mietverträge), Lukas Tockner
(Kennzahlen Wohnen), Martin Korntheuer (Kreditberechnungen).
Mitarbeit Endredaktion: Sina Lipp (Lektorat)

GELDANLAGE VORSORGEWOHNUNG

CHANCEN UND RISIKEN FÜR ANLEGERINNEN - SCHLUSSFOLGERUNGEN AUS
EINER MARKTERHEBUNG (VIER IMMOBILIENANBIETERINNEN IN WIEN)

April 2018



WIEN

GERECHTIGKEIT MUSS SEIN

Inhaltsverzeichnis

1.	Ziele dieser Studie	4
2.	Einleitung	5
2.1.	Was sind Vorsorgewohnungen?	5
2.2.	Kritische Würdigung der steuerlichen Aspekte von „Vorsorgewohnungen“ ...	7
2.2.1	Aspekte zur „Ersparnis“ bei der Einkommenssteuer	7
2.2.2	Aspekte zur Umsatzsteuer („Rückerstattung“, Kauf zum Nettopreis)	9
2.2.3	Risiko der steuerlichen Liebhaberei	11
3.	Wie lauten die Werbe- und Verkaufsargumente der	13
	AnbieterInnen?	13
3.1.	Kritische Würdigung der Werbe- und Verkaufsargumente	15
3.1.2	Ertrags- und Renditeargumente – Beispielberechnungen	16
3.1.3	Kostenargumente und beworbene Steuervorteile	19
3.1.4	Argument der „einfachen“ Vorsorgewohnung	21
4.	Markterhebung – Eingeholte Angebote	23
4.1.	Tabellarische Übersicht – Angebotsdaten	25
4.2.	Wie erfolgte die Beratung in den Gesprächen mit den AnbieterInnen? (Verkaufsargumente in den Beratungsgesprächen)	35
4.2.1.	Wer sind die VertragspartnerInnen?	35
4.2.2.	Zur generellen Beratungsqualität	37
4.2.3.	Informationen über Kosten	38
4.2.4.	Angaben zu den erzielbaren Erträgen – Prognoserechnungen über das Gesamtergebnis	40
4.2.5.	Angaben über Finanzierungskosten – Gesamtkosten des Hypothekarkredites	49
5.	Rechtliche Qualität der ausgehändigten Vertragsmuster	55
6.	Chancen und Risiken von Vorsorgewohnungen – Schlussfolgerungen aus der Markterhebung	69
7.	Tipps für KäuferInnen von Immobilien und	75
	Vorsorgewohnungen	75
8.	Anhang	78
8.1	Kosten-Checkliste Immobilien	78
8.2.	Kosten-Checkliste Kreditfinanzierung	79
8.3.	Tipps für WohnungseigentümerInnen und MieterInnen	80
9.	AK-Forderungen	80
10.	Literaturverzeichnis	82

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Kaufpreisangaben der AnbieterInnen von Vorsorgewohnungen (Offertangaben).....	27
Tabelle 2: Kredit-Angebotsdaten und Ertragsangaben (Miete, Rendite).....	28
Tabelle 3: Mietertrags- und Kostenangaben der AnbieterInnen im Detail (Prognoserechnungen, mündlich erteilte Auskünfte)	29
Tabelle 4: Ausgehändigte Unterlagen in den Beratungsgesprächen	31
Tabelle 5: Übersicht der angebotenen Verträge pro AnbieterIn.....	36
Tabelle 6: Alternativberechnung Wertsteigerung des Anschaffungspreises von 1,8% p.a.	48
Tabelle 7: Krediteckdaten bei angenommenem Kreditbetrag von 108.000 Euro (Laufzeit 20 Jahre) – Sollzinssatz „niedrig“	53
Tabelle 8: Krediteckdaten bei angenommenem Kreditbetrag von 108.000 Euro (Laufzeit 20 Jahre) – Sollzinssatz fix + danach 3 %.....	53
Tabelle 9: Krediteckdaten bei angenommenem Kreditbetrag von 108.000 Euro (Laufzeit 20 Jahre) – Sollzinssatz fix + danach 6 %.....	54
Tabelle 10: Vorteile (Chancen) und Nachteile (Risiken) von Vorsorgewohnungen	74

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Bewerbung der Vorsorgewohnung einer Immobilienvermittlerin mit „Vermietungsgrad von bis zu 100%“	17
Abbildung 2: Zahlenwerbung mit Rendite-Angabe	17
Abbildung 3: „Nebenkostenaufstellung“ aus Verkaufsunterlagen der Buwog.....	39
Abbildung 4: „Steuerliche Prognoserechnung“ und „Cash-flow-Rechnung“ aus Verkaufsunterlagen der Raiffeisen Vorsorgewohnung	42
Abbildung 5: Zahlenbeispiel von RVS mit „Mindestrendite“	43
Abbildung 6: „Steuerliche Prognoserechnung“ und „Liquiditätsflussrechnung“ aus Verkaufsunterlagen der Wiener Privatbank.....	44
Abbildung 7: Kostenübersicht in der „Verkaufsmappe“ der Wiener Privatbank ..	46
Abbildung 8: Renditeangaben in Verkaufsunterlagen von JP Immobilien.....	46
Abbildung 9: „Steuerliche Analyse“ und „Cash Flow Analyse“ in Verkaufsunterlagen von JP Immobilien	48
Abbildung 10: Planrechnung (mit Kostenangaben) in den Verkaufsunterlagen von Raiffeisen Vorsorgewohnung	50
Abbildung 11: Risikohinweise in Verkaufsmappe der Wiener Privatbank	51

1. Ziele dieser Studie

Marktforschungsbefragungen zeigen regelmäßig, dass Sachwerte wie Immobilien – umgangssprachlich auch als „Betongold“ bezeichnet – als Möglichkeit der Geldveranlagung an Bedeutung gewonnen haben. Das ist nicht verwunderlich, denn die Zinsen für Sparbücher, Sparkonten, Bausparverträge oder Schuldverschreibungen sind seit langem im Keller. Das Veranlagungssegment „Vorsorgewohnung“ ist eine spezielle Form des Immobilieninvestments, das es schon lange gibt. Was ist eine Vorsorgewohnung? Eine einfache Erklärung lautet, dass es sich um eine angeschaffte Eigentumswohnung zum Zweck der Vermietung handelt.¹

Ein neuerer Trend ist, dass sich die Werbe- und Verkaufsargumente von WohnbauträgerInnen, ImmobilienentwicklerInnen und -maklerInnen nicht nur an sehr finanzkräftige PrivatkundInnen, sondern auch an Personen mit durchschnittlichem Einkommen richten. Darauf deutet beispielsweise die Werbung der Wiener Privatbank hin, wenn es auf der Website heißt: *„Investieren in eine Vorsorgewohnung+. Bereits mit einem geringen Eigenmittelanteil ab rund EUR 35.000,00 (ca. 30 % des Kaufpreises) können Sie eine hochwertige Wohnung in einem klassischen Wiener Zinshaus erwerben.“*²

Der Kauf von Immobilien ist für KonsumentInnen eine komplexe Konsumententscheidung, die mit hohem Kapitaleinsatz und langfristigen Verpflichtungen (insbesondere durch Kreditrückzahlung) verbunden ist. Die Kosten sind hoch und es gibt eine Menge an Punkten, die zu beachten sind. Daher soll diese Erhebung aufzeigen, wie Vorsorgewohnungen in der Praxis angeboten werden (Werbe- und Verkaufsargumente); mit welchen Erfolgsversprechen (Rendite, Gewinn, Wertsteigerung etc) die AnbieterInnen von Vorsorgewohnungen operieren und was von diesen Aussagen zu halten ist; und schließlich sollen nicht nur die Wirtschaftlichkeit der Angebote unter die Lupe genommen werden.

Die AK hat eine **Marktuntersuchung mittels Mystery Shopping** durchgeführt und von vier AnbieterInnen in Wien verschiedene Angebote für eine Vorsorgewohnung eingeholt (Wunsch: Single Wohnung, Größe 50 bis 60 Quadratmeter. Vorgegebener Eigenmittelanteil durch vorhandenes Barvermögen aus Erbschaft).

Im Detail geht es um die Erhebung und Darstellung folgender Punkte:

- Übersichtliche Darstellung von Eckdaten der angebotenen Vorsorgewohnungen, insbesondere Kaufpreise von Vorsorgewohnungen in Wien
- Bewertung der von AK-TestkäuferInnen geführten Verkaufs- und Beratungsgespräche, insbesondere:
 - generelle Beratungsqualität
 - dargelegte Nebenkosten der Finanzierung und des Kaufes einer Vorsorgewohnung
 - mündliche Verkaufsargumente

¹ Bauernfeind/Fuhrmann/Pirker/Verweijen: Vorsorgewohnungen, Manz-Verlag, Wien 2015, S. 1.

² Abruf am 16.11.2017: <https://www.wienerprivatbank.com/immobilien/vorsorgewohnungen/>

- Prüfung und Bewertung der Informationsqualität der vorgelegten Prognoserechnungen und sonstiger vorgelegter Unterlagen in Punkto Rendite (Betrachtung von vorgerechneten Einnahmen, Kosten, Steuervorteilen)
- Rechtliche Qualität der ausgehändigten Vertragsmuster (Mietverträge, Wohnungseigentumverträge)
- Chancen und Risiken von Vorsorgewohnungen
- Tipps für KäuferInnen von Immobilien/Vorsorgewohnungen

2. Einleitung

2.1. Was sind Vorsorgewohnungen?

Zunächst zu den Begriffsdefinitionen. Der Begriff „Vorsorgewohnung“ ist in der Immobilienbranche allgemein gebräuchlich. Weitere von den AnbieterInnen verwendete Begriffe sind „AnlegerInnenwohnung“, „Ertragswohnung“ oder „Immobilienvorsorge“. Es stellt sich dabei die grundlegende Frage, was genau unter dem Terminus „Vorsorge“ in diesem Zusammenhang zu verstehen ist. Dazu die Erläuterungen des VKI-Ratgebers „Private Pensionsvorsorge“: *„Eine eigene gesetzliche Basis für Vorsorgewohnungen gibt es nicht. Vielmehr nutzen Anbieter und Anleger bestehende Bestimmungen des Steuerrechts.“* Und weiter heißt es: *„Geschickt ist hier [mit dem Begriff Vorsorgewohnung] in einem Wort das Objekt ‚Wohnung‘ als Mittel der Geldanlage und ‚Vorsorge‘ (für das Alter) als Ziel der Anlage kombiniert.“³*

Tatsächlich gibt es in der Praxis zwei Ausprägungen⁴ dieses werbetauglichen Begriffs „Vorsorgewohnung“:

Bei der **AnlegerInnen-Vorsorgewohnung** wird die Wohnung **als reines Investment** betrachtet, dabei ist es gut denkbar, dass die EigentümerIn das Immobilienobjekt nie zu Gesicht bekommt. Die „Vorsorge“ liegt darin, dass zusätzlich zum Erwerbs- bzw. Haupteinkommen ein Zusatzertrag aus Vermietung erzielt wird. Ein Verkaufsargument in diesem Zusammenhang lautet, dass auch in der Pension ein Zusatzertrag aus Mieteinnahmen erzielt wird. Es geht also darum, eine Zusatzpension aus einer – dann – ausfinanzierten Wohnung zu erzielen.

Bei einer **Vorsorgewohnung mit Selbstnutzungsperspektive** hat die KäuferIn auch eine persönliche Beziehung zu der erworbenen Wohnung. Die EigentümerIn wählt das Objekt auch unter dem Gesichtspunkt aus, dass er/sie die Wohnung irgendwann selbst nutzen will.

³ Lappe, Manfred (2010): Private Pensionsvorsorge. Wien: Verein für Konsumenteninformation (Hrsg.), S. 139 f.

⁴ Dabei wird eine Ausprägung solcher Investments ausgeklammert, nämlich die Veranlagung in Immobilien ohne Vermietungsabsicht. Ähnlich wie beim „landbanking“, siehe <http://www.zeit.de/2017/17/immobilien-spekulation-investoren-wohnungsnot>, werden Wohnungen lediglich in Hinblick auf weitere Wertsteigerungen gekauft, und nach einiger Zeit des Leerstands mit Gewinn weiter verkauft.

Die „Vorsorge“ liegt dann darin, dass – zum Beispiel während der Phase des eigenen Erwerbslebens – ein Zusatzertrag zum Einkommen aus Mieteinnahmen erzielt wird; in der Praxis fließt der Mietertrag meist in die Rückzahlung des für den Wohnungskauf aufgenommenen Kredits.

In der Pension soll die Wohnung dann aber dem persönlichen Wohnbedürfnis dienen, um sich beispielsweise Mietzahlungen zu ersparen.

In der Praxis spielen steuerliche Fragen eine entscheidende Rolle, wie eine AnlegerInnenwohnung ertragsmaximierend erworben werden kann. Die Werbe- und Verkaufsargumente der AnbieterInnen preisen die Steuervorteile an, die mit dem Erwerb einer Vorsorgewohnung einhergehen. In diesem Zusammenhang stehen die **Umsatzsteuer** sowie die **Einkommenssteuer** im Zentrum der Überlegungen eines steuerlich attraktiven Konzepts für AnlegerInnen. Um zu verdeutlichen, was damit gemeint ist, sollen, stellvertretend für alle AnbieterInnen, ein paar Erklärungen von der Homepage der Raiffeisen Vorsorgewohnung zitiert werden, die die „Steuervorteile“ auf diese Art hervorheben. Zunächst eine Erklärung, was eine Vorsorgewohnung ist:

„Das Prinzip einer Vorsorgewohnung ist ganz einfach – Sie kaufen eine Wohnung und vermieten sie weiter. Durch die Mieteinnahmen können Sie Ihr Einkommen aufbessern und Ihre Ersparnisse krisensicher und inflationsgeschützt anlegen.“⁵

Und weiter unten im Text Erklärungen zu den Steuervorteilen:

„Beim Kauf einer Vorsorgewohnung sparen Sie nicht nur die Umsatzsteuer – auch die Zinsen für das Wohnungsdarlehen können Sie von der Steuer absetzen.“

In der Übersicht der „Vorteile einer Vorsorgewohnung“ ist der Umsatzsteuer-Vorteil noch einmal angeführt:

- „Hohe Sicherheit und geringes Risiko – die Investition in eine Vorsorgewohnung ist eine sichere und rentable Wertinvestition
- **Steuerliche Vorteile – Rückerstattung der Umsatzsteuer beim Immobilienkauf**
- Inflationsschutz – Mieterträge sind an den Verbraucher-Preis-Index angepasst
- Wertsteigerung – aufgrund von Grundstückknappheit und stetigem Bevölkerungszuwachses hat die Wertsteigerung der Immobilie großes Potential
- Hohe Nachfrage nach Mietwohnungen
- Derzeit niedriges Zinsniveau für Fremdfinanzierung“⁶

⁵ Homepage der Raiffeisen Vorsorgewohnung: Vorteile einer Raiffeisen Vorsorgewohnung, https://www.rvw.at/de/Tipp_1.htm (abgerufen am 16.3.2018)

⁶ ebenda

In der Praxis müssen diese – gleichsam als fix dargestellten – „Steuervorteile“ im Einzelfall überprüft werden. Vor allem in der oben angeführten Aufzählung wird suggeriert, dass die Umsatzsteuer immer zurückerstattet wird und sonstige steuerlichen Aspekte nicht zu beachten sind. **Dieses Steuerspar-Argument stimmt in dieser werblichen Vereinfachung nicht**, denn es gibt eine Menge an kniffligen Details zu beachten, die im Folgenden kurz skizziert werden sollen.

2.2. Kritische Würdigung der steuerlichen Aspekte von „Vorsorgewohnungen“

Die Vorsorgewohnung ist also eine Eigentumswohnung, die nicht für eigene Wohnzwecke erworben wird, sondern um damit Mieteinnahmen zu erzielen („AnlegerInnen-Wohnung“). Die mit dem Erwerb einer Vorsorgewohnung verknüpften Ertragsziele sind:

- Das eingesetzte Kapital soll sich durch die **Mieterträge** und eine mögliche **Wertsteigerung** des Immobilienobjektes rentieren.
- Die Rentabilität soll durch **steuerliche Vorteile** weiter gesteigert werden. Beispiel: Je nach der Höhe des eingesetzten Eigenkapitals bzw der Höhe des eingesetzten Fremdkapitals (Kredithöhe), soll – so aus Unterlagen von AnbieterInnen - das steuerliche Ergebnis optimal gestaltet werden. Es geht um Vorteile bei der Verrechnung von Umsatzsteuer (Geltendmachung als sogenannte Vorsteuer) und um eine möglichst hohe Reduktion der Einkommenssteuer.

Beim steuerlichen Konzept rund um Vorsorgewohnungen ist zwischen **Einkommens- und Umsatzsteueraspekten** zu unterscheiden.

2.2.1 Aspekte zur „Ersparnis“ bei der Einkommenssteuer

Die KäuferIn der Vorsorgewohnung wird steuerrechtlich zur UnternehmerIn. Das bedeutet, dass die mit dem Kauf verbundenen Aufwendungen (Kosten) steuerlich geltend gemacht werden können und die **Einkommenssteuer** reduzieren. In der Sprache des Steuerrechts werden diese Positionen als „Werbungskosten“ bezeichnet. Für die KäuferIn der Vorsorgewohnung bemisst sich die steuerliche Absetzbarkeit nach der Höhe des persönlichen Einkommenssteuersatzes. Modellhaftes Beispiel: Bei einem angenommenen Steuersatz von 35 % und 1.000 Euro an Aufwendungen, beträgt die Steuergutschrift 350 Euro.

WohnungseigentümerInnen (einer Vorsorgewohnung) müssen die geplante Vermietung unmittelbar nach Ankauf der Wohnung dem Finanzamt anzeigen. Die Einkünfte aus **Vermietung und Verpachtung** sind als **Einkünfte** in der sogenannten Überschussrechnung darzustellen. Diese Einnahmen werden den Werbungskosten gegenübergestellt, die als laufende Ausgaben im Zusammenhang mit dem Besitz und der Vermietung der Eigentumswohnung zu verstehen sind.

Zu möglichen **Werbungskosten** zählen⁷:

- Abschreibung auf Anschaffungs- und Herstellungskosten inklusive aller Nebenkosten (jährlich mit 1,5%, also insgesamt 66,67 Jahre)
- Kreditzinsen
- Finanzierungsnebenkosten (zB Bearbeitungsgebühr der Bank etc)
- Betriebskosten wie Versicherung, Wasser, Müll, HausbesorgerInnen, Grundsteuer, Hausverwaltungshonorare oder RauchfangkehrerInnen, wenn diese nicht als durchlaufende Kosten behandelt werden
- Instandhaltungsaufwendungen
- Instandsetzungsaufwendungen (ab 2016: auf 15 Jahre verteilt)
- Verwaltungskosten
- Steuerberatungskosten, Kosten für rechtliche Beratung

Ein paar Anmerkungen zu den **Werbungskosten eines Kredites, die in Hochzinsphasen eine besondere Bedeutung haben**. Je höher ein allfällig eingesetzter Kredit (mit Kreditzinsen und Finanzierungsnebenkosten) und das Kreditzinsniveau, desto höher fallen die Werbungskosten aus, die mit dem Kredit zusammenhängen. Das führt tendenziell dazu, dass die steuerlichen Möglichkeiten effektiver ausgeschöpft ausgesetzt werden. Umgekehrt ist anzunehmen, dass bei einem Eigenmittelanteil von 100 % (also kein Kredit zur Finanzierung nötig) der steuerliche Totalgewinn – mangels Werbungskosten des Kredites – von Beginn an gegeben sein kann. Dieser Effekt durch die steuerlich geltend gemachte Absetzung der Kreditzinsen ist derzeit insofern vergleichsweise gering, als das Kreditzinsniveau sehr niedrig ist – die Aufwendungen für Zinsen sind derzeit verhältnismäßig gering. Auch ist es nicht empfehlenswert, bei ausreichenden Barmitteln nur deshalb zur Fremdfinanzierung zu greifen, um „künstlich“ Werbungskosten zu erzeugen. Grundsätzlich gilt schließlich für alle Abzugsposten, dass eine „künstliche Erzeugung“ keinen Sinn macht, weil die Kosten auch finanziert werden müssen.

Die **Einkünfte aus „Vermietung und Verpachtung“** stellen außerbetriebliche Einkünfte dar. Diese können im Falle eines Verlustes mit anderen positiven Einkünften verrechnet werden. Das nennt sich vertikaler **Verlustausgleich**.⁸ Je höher die Steuerprogression, desto höher ist auch die **Einkommenssteuerersparnis** bei der Absetzung von Aufwendungen. Die Steuerersparnis ist demnach am höchsten, wenn der Steuersatz am höchsten ist.⁹

⁷ Bauerfeind et al 2015, S. 92 f.

⁸ Homepage des Bundesministeriums für Finanzen (BMF): Möglichkeiten der Verlustverwertung, abrufbar unter <https://www.bmf.gv.at/steuern/selbststaendige-unternehmer/einkommenssteuer/est-verlustverwertung.html> (am 19.3.2018)

⁹ Bauerfeind et al 2015, S. 13.

Grundsätzlich gilt: Je später der steuerliche Totalgewinn realisiert wird, desto höher sind die Steuervorteile, die daraus resultieren, dass ein steuerlicher Jahresverlust die Einkommenssteuer reduziert. Allerdings schwebt darüber – dazu weiter unten im Text – das „Damoklesschwert“ der steuerlichen Liebhaberei.

2.2.2 Aspekte zur Umsatzsteuer („Rückerstattung“, Kauf zum Nettopreis)

Fest steht, dass das „Zurückholen“ der **Umsatzsteuer** beim Kauf der AnlegerInnenwohnung von den AnbieterInnen als besonders attraktives Element hervorgehoben wird. Zur Erklärung: Die AnlegerIn kauft eine Vorsorgewohnung zu einem Kaufpreis inklusive 20 % Umsatzsteuer.

Da die KäuferIn jedoch die viel beworbenen Steuervorteile lukrieren will, erhält er/sie die Umsatzsteuer vom Finanzamt zurück, wenn diese als sogenannte Vorsteuer geltend gemacht wird. Vereinfachte Erklärung, die den Erläuterungen der Homepage des Finanzministeriums entnommen sind: *„Leistungen, die Unternehmen gegenüber Kunden erbringen unterliegen grundsätzlich der Umsatzsteuer. Die entsprechenden Steuersätze sind im Umsatzsteuergesetzes 1994 festgelegt und erfassen sowohl Warenlieferungen als auch Dienstleistungen. Die Umsatzsteuer wird üblicherweise dem Konsumenten angelastet. (...) Die aus diese Leistungsabrechnung resultierende Umsatzsteuer kann bei Erfüllung der gesetzlichen Voraussetzungen (§ 12 UStG) vom unternehmerisch tätigen Leistungsempfänger wiederum als **Vorsteuer** geltend gemacht werden.“*¹⁰

Was bedeutet dies für das Konzept der Vorsorgewohnung? Dazu konkretere Annahmen in der beispielhaften Darstellung: Eine BauträgerIn verkauft eine Wohnung um 200.000 Euro (Nettopreis) zuzüglich 20% Umsatzsteuer, also um 240.000 Euro (Bruttopreis). Die BauträgerIn (VerkäuferIn) kassiert den Bruttobetrag von 240.000 Euro und führt die Umsatzsteuer (USt) an das Finanzamt ab. Dieses Unternehmen hat jedoch im Regelfall LieferantInnen, die in ihren Rechnungen ebenfalls Umsatzsteuer verrechnen. Die aus dieser Leistungsabrechnung resultierende Umsatzsteuer kann bei Erfüllung der im Umsatzsteuergesetz festgelegten Voraussetzungen die an die LieferantIn bezahlte Umsatzsteuer als Vorsteuer geltend machen.

Um beim obigen Beispiel zu bleiben: Bezahlte die BauträgerIn im Rahmen von Ausgangsrechnungen in der Höhe von beispielsweise 120.000 Euro eine Umsatzsteuerlast von 20.000 Euro, so wird dieser Betrag als Vorsteuer beim Finanzamt geltend gemacht. In der Praxis werden die inkassierte Umsatzsteuer aus Verkäufen (oben: 40.000 Euro) mit der (bezahlten) Umsatzsteuer (= **Vorsteuer**) saldiert bzw gegengerechnet. In Summe hat die BauträgerIn somit 20.000 Euro ans Finanzamt zu bezahlen (40.000 Umsatzsteuer abzüglich 20.000 Vorsteuer, ergibt 20.000 Euro).

Dieses oben beschriebene Prinzip ist auch auf die KäuferInnen einer AnlegerInnenwohnung anzuwenden: Die AnlegerIn wird aus steuerrechtlicher Sicht zur UnternehmerIn. Das heißt, er/sie kann die bezahlte Umsatzsteuer beim Wohnungskauf als Vorsteuer geltend machen.

¹⁰ Homepage des österreichischen Finanzministeriums (BMF): Umsatzsteuer, abrufbar unter: <https://www.bmf.gv.at/steuern/selbststaendige-unternehmer/umsatzsteuer/umsatzsteuer.html> (am 16.3.2018)

Das ist allerdings mit der Notwendigkeit verbunden, die Wohnung zumindest 20 Jahre umsatzsteuerpflichtig zu vermieten. Das bedeutet, dass im Gegenzug auf die Miete verpflichtend Umsatzsteuer aufzuschlagen ist. Um bei dem oben angenommenen vereinfachten Beispiel zu bleiben: Angenommen, die Wohnung wird um 600 Euro pro Monat vermietet, dann beträgt ein 10%-iger Umsatzsteueranteil 60 Euro. In Summe hat die MieterIn also 660 Euro an die VermieterIn zu bezahlen. Bei einer 20-jährigen Vermietung beträgt die Summe der Mieteinnahmen (inklusive Umsatzsteuer) 158.400 Euro. Der in dieser Summe eingerechnete Umsatzsteueranteil (= zu zahlende Umsatzsteuer) beträgt 14.400 Euro. Zusammenfassend betrachtet bekommt die AnlegerIn in diesem sehr vereinfachten Beispiel 40.000 Euro zurück (Vorsteuer) und hat 14.400 Euro (als Umsatzsteuer) an das Finanzamt zu bezahlen. Dieses Beispiel dient nur der schematischen Demonstration. In der praktischen Anwendung der Behandlung der Umsatzsteuer sind – wie weiter unten skizziert – weitere Punkte zu beachten.

Nicht unwichtig ist für KonsumentInnen auch die Frage der sogenannten **KleinunternehmerInnenregelung**: als KleinunternehmerIn gemäß Umsatzsteuergesetz gilt eine UnternehmerIn mit einem Umsatz von unter 30.000 Euro pro Jahr.

Die KleinunternehmerIn ist von der Umsatzsteuer – vom Grundsatz her - befreit, was jedoch auch bedeutet, dass das Recht auf Vorsteuerabzug (das bedeutet die Geltendmachung der bezahlten Umsatzsteuer beim Kaufpreis und in Werbungskosten als abzugsfähige Vorsteuer) verlorengeht. Auf die Anwendung der KleinunternehmerInnenregelung kann aber wahlweise verzichtet werden. Der Nutzen des Verzichtes auf die KleinunternehmerInnenregelung liest sich in einer Informationsbroschüre wörtlich so:

„Im Ergebnis ist der Verzicht (auf die KleinunternehmerInnenregelung, Anm. des Autors) für den Erwerber von Vorteil, da der Vorsteuerabzug aus dem Kaufpreis höher sein wird, als eine in der Folge höhere Miete bei Nichtverrechnung von Umsatzsteuer aufgrund der Anwendung der Kleinunternehmerregelung.“¹¹

In der Praxis ist es jedoch ratsam, diese pauschalierte Aussage im Einzelfall zu überprüfen. Denn wenn die VermieterIn mit dem Verzicht auf die Geltendmachung der Vorsteuer in der Folge auch keine Verpflichtung hat, auf die verrechnete Miete Umsatzsteuer aufzuschlagen, dann sinkt nicht nur die Höhe der zu zahlenden Miete, die die MieterIn zu tragen hat, sondern eventuell steigen – durch die um den Umsatzsteueranteil reduzierte Miete – auch die Vermietungsmöglichkeit und der Vermietungsgrad bzw der Auslastungsgrad der Wohnung.

Wichtig: **Nicht jede Wohnung wird umsatzsteuerpflichtig verkauft.** Die VerkäuferIn hat grundsätzlich die Möglichkeit, auch Umsatzsteuer-frei (kurz: USt-frei) zu verkaufen. Vor allem bei gebrauchten Wohnungen, die privat verkauft werden, ist ein USt-freier Verkauf nicht unüblich. Eine USt-freie Wohnung kann unter Umständen ein Vorteil sein. Entscheidend dafür ist die sogenannte Vorsteuerberichtigung. Was versteht man darunter? Wenn die WohnungseigentümerIn für Bau oder Instandsetzungen Vorsteuer geltend gemacht hat, dann muss diese bei einem USt-freien Verkauf berichtigt bzw an das Finanzamt zurückgezahlt werden.

¹¹ Homepage der Raiffeisen-Leasing GmbH: Vorsorgewohnungen – Steuerrechtliche Information, abrufbar unter dem Link: <http://www.raiffeisen-leasing.at/eBusiness/services/resources/media/1031832007920175219-1031832124152728340-1197429955868603629-1-1-NA.pdf>, Seite 8 (Abruf am 28.12.2017)

Die Berichtigung erfolgt anteilig für die letzten 20 Jahre. Wenn zB 10 Jahre vor Verkauf eine Instandsetzung über 100.000 Euro (= 20.000 Euro Vorsteuer) stattgefunden hat, dann muss diese für die verbleibenden 10 Jahre berichtigt werden. Es müssen also 10.000 Euro an Finanzamt zurückgezahlt werden. Bei USt-frei verkauften Wohnungen ist daher auf eine etwaige Vorsteuerberichtigung zu achten. Liegt keine vor, kann ein USt-freier Verkauf ein erheblicher Vorteil sein. Warum? Erstens, es entfällt die Umsatzsteuer beim Kauf. Zweitens, man kann frei wählen ob man auf die KleinunternehmerInnenregelung verzichtet (USt-freie Vermietung, dafür kein Vorsteuerabzug für Aufwendungen) oder nicht.

2.2.3 Risiko der steuerlichen Liebhaberei

Über dem gesamten steuerlichen Konzept der angepriesenen Steuervorteile (also Rückforderung Umsatzsteuer, Reduktion der Einkommenssteuer etc) schwebt das Risiko der Liebhaberei. Nach der **Liebhaberei-Verordnung** 1993 (LiebVO) ist Liebhaberei anzunehmen, wenn bei der Bewirtschaftung von Eigenheimen, Eigentumswohnungen und Mietgrundstücken Verluste entstehen und die Art der Bewirtschaftung/Tätigkeit in einem absehbaren Zeitraum einen Gesamtüberschuss der Einnahmen über die Werbungskosten nicht erwarten lässt. Bei der Liebhabereibetrachtung ist bei Vorsorgewohnungen ein Zeitraum von 20 Jahren ab Beginn der Vermietung, höchstens 23 Jahre ab dem Anfall von Ausgaben zu berücksichtigen.¹²

Für AnlegerInnen wichtig: eine Einkunftsquelle kann nur angenommen werden, wenn mittels Prognoserechnung nachgewiesen wird, dass in einem absehbaren Zeitraum (20 Jahre ab Beginn der Vermietung bzw maximal 23 Jahre ab dem erstmaligen Anfall von Aufwendungen) ein Gesamtüberschuss zu erwarten ist. Die Rolle des Finanzamtes ist es, auf der Basis von steuerlichen Prognoserechnungen zu überprüfen, ob steuerliche Liebhaberei vorliegt.¹³ Dazu eine Definition: „*Unter Liebhaberei versteht man Betätigungen, die nicht darauf ausgerichtet sind, innerhalb eines überschaubaren Zeitraumes ein positives Gesamtergebnis zu erbringen. Verluste aus einer derartigen Liebhaberei sind steuerlich unbeachtlich (nicht ausgleichsfähig).*“¹⁴

Das bedeutet, dass das Finanzamt prüft, ob bei einer Steuerpflichtigen, der/die nachhaltig Verluste erzielt, überhaupt die Absicht vorliegt und die Möglichkeiten entstehen, dass mit einer Tätigkeit (zB Vermietung) ein Gesamtgewinn erzielt wird. Es ist dabei zu unterscheiden, ob „kleine Vermietung“ oder „große Vermietung“ vorliegt. Als „**kleine Vermietung**“ gilt gemäß der Liebhabereiverordnung die „*Vermietung von Ein- und*

¹² Diese zeitliche Frist ist in § 2 Abs 4 der Liebhabereiverordnung festgehalten (Langtitel: Verordnung des Bundesministers für Finanzen über das Vorliegen von Einkünften, über die Annahme einer gewerblichen oder beruflichen Tätigkeit und über die Erlassung vorläufiger Bescheide, BGBl. Nr. 33/1993)

¹³ Proissl, Annemarie: „trend“-Interview mit Frau Mag Karin Fuhrmann, TPA Steuerberatung (veröffentlicht am 1.6.2017): Vorsorgewohnung: So senken Sie Ihre Steuerlast, abrufbar unter <https://www.trend.at/branchen/steuern/vorsorgewohnung-so-sie-ihre-steuerlast-8159788> (Abruf am 20.12.2017)

¹⁴ <https://www.bmf.gv.at/steuern/selbststaendige-unternehmer/einkommensteuer/est-verlustwertung.html> (Abruf am 12.2.2018)

Zweifamilienhäusern, Eigentumswohnungen, Bungalows etc“ Treten bei diesen Tätigkeiten Verluste auf, ist von Beginn an Liebhaberei anzunehmen (und zwar sowohl bei der Umsatz- als auch der Einkommenssteuer).

Von der „kleinen Vermietung“ zu unterscheiden ist die „**große Vermietung**“: *„Darunter fällt die Vermietung von mindestens drei Wohneinheiten, sofern kein Wohnungseigentum oder eine ähnliche rechtliche Stellung besteht. Wichtigstes Beispiel ist die Vermietung von Miethäusern.“* Zwischen „kleiner“ und „großer“ Vermietung gibt es einige steuerrechtliche Unterschiede, zB bei der Behandlung der Umsatzsteuer.¹⁵

Bei der „**kleinen Vermietung**“ spielt die **Änderung der Bewirtschaftung** eine große Rolle. Ein Beispiel dafür, das auch von einigen von der AK befragten AnbieterInnen erwähnt wurde, ist eine außerordentliche Tilgung beim Kredit, die von den ursprünglichen Plänen bzw getroffenen Annahmen in der Prognoserechnung abweicht. Diese **nicht plangemäße Teiltilgung beim Kredit** gilt als Änderung der Bewirtschaftung, was dazu führt, dass eine Beendigung der bisherigen Tätigkeit vorliegt und ab diesem Zeitpunkt neuerlich zu beurteilen ist, ob Liebhaberei vorliegt. Das heißt, dass mit der Einzahlung (Teiltilgung des Kredites) ein neuer Prognosezeitraum für die Einschätzung, ob Liebhaberei vorliegt, entsteht.¹⁶

Es gibt weitere komplexe steuerliche Fragen, wenn die Vorsorgewohnung innerhalb des steuerlichen Beobachtungszeitraumes von 20 Jahren **nach Ankauf veräußert**, die Vermietungstätigkeit beendet, oder die Wohnung **verschenkt** bzw **im Erbweg (Übertragung von Todes wegen)** hinterlassen wird.

Beim (umsatzsteuerfreien) Verkauf der Vorsorgewohnung innerhalb von 20 Jahren muss nach Ankauf oder bei Beendigung der Vermietungstätigkeit die beim Kauf abgezogene Vorsteuer anteilig rückerstattet werden. Bei einem Verkauf nach beispielsweise 6 Jahren müssen demzufolge 14/20 der in Anspruch genommenen Vorsteuer zurückbezahlt werden (siehe dazu auch die Erklärungen zur Vorsteuerberichtigung auf S. 11). Ohne an dieser Stelle in steuerrechtliche Details zu gehen, sollten AnlegerInnen daher die steuerrechtlichen Fragen bedenken, die sich laut Bauerfeind et. al bei Veräußerung, Schenkung und Übertragung von Todes wegen der Wohnung (Stichworte: Immobilienertragssteuer; Unterscheidung bei Verkauf zwischen Alt- und Neufälle bezüglich Erwerbszeitpunkt der Vorsorgewohnung; Nachversteuerung; steuerrechtliche Folgen für GeschenkgeberIn und GeschenknehmerIn in Schenkungsfall; Grunderwerbssteuer sowie Eintragungsgebühren im Grundbuch etc) ergeben.¹⁷

Konkrete steuerliche Risiken bestehen also darin, dass der in Prognose- bzw Planrechnungen dargestellte Steuervorteil („steuerliche Überschussrechnung“) nicht oder nur teilweise im angepeilten Ausmaß „greift“.

¹⁵ Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) (Stand Februar 2017): Informationsblatt Abgaben & Steuern. Liebhaberei im Steuerrecht, bezogen unter: <https://www.wko.at/service/steuern/Liebhaberei-im-Steuerrecht.html> bzw. als Download unter: https://www.wko.at/service/steuern/est-koest_LiebhabereiimSteuerrecht.pdf, S. 1 ff.

¹⁶ Ebenda, S. 3.

¹⁷ Bauerfeind et al 2015, S. 109–115.

Die Steuergesetzgebung kann sich ändern, was sich natürlich – aus der Sicht der AnlegerInnen – eher positiv (zum Beispiel Verkürzung des Beobachtungszeitraumes für „Liebhabelei“) oder negativ (zB restriktivere Auslegung des Werbungskosten-Begriffs) auswirkt.

In diesem Zusammenhang ist interessant, mit welchen Werbe- und Verkaufsargumenten die KundInnen angesprochen werden sollen (siehe Kapitel 3). Eine kritische Würdigung der Werbe- und Verkaufsargumente folgt unter Kapitel 3.1.

3. Wie lauten die Werbe- und Verkaufsargumente der AnbieterInnen?

Es gibt eine Vielzahl von Werbeargumenten für Immobilienveranlagungen im Allgemeinen (Stichwort: „Betongold“) und Vorsorgewohnungen im Besonderen. Welche Verkaufsargumente finden sich auf den Webseiten der AnbieterInnen von Vorsorgewohnungen? Eine Auswahl mit wörtlichen Zitaten:

Der Anbieter von Vorsorgewohnungen **Raab & Raab**¹⁸ führt an:

„Sie sind inflationsgeschützt: Auf der Bank verliert Ihr Geld von Jahr zu Jahr an Wert. Das heißt: Für den gleichen Geldbetrag können Sie sich immer weniger kaufen. Mit einer Vorsorgewohnung in Wien haben Sie in Sicherheit investiert. Die Entwicklung und die besondere Wohnsituation der vergangen 15 Jahre in Wien zeigte nämlich sogar: Die Wertsteigerung von Immobilieninvestments war stets höher als die Inflationsrate. Dazu kommt: Auch Ihre Mieteinnahmen behalten dank indexierter Erträge die Kaufkraft.

Krisensicher: Selbst wenn Währungen ins Wanken geraten, bleiben Sachwerte erhalten und in Ihrem Eigentum. Laut Wirtschaftsexperten soll die Euro-Krise nun zum Glück überstanden sein. Mit einem Immobilieninvestment in den attraktiven Wiener Wohnungsmarkt sind Sie aber so und so auf der sicheren Seite: Eine Vorsorgewohnung bleibt Ihnen – im Gegensatz zu einem Geldbetrag auf der Bank – in jedem Fall erhalten.“

„Sicherheit: Eine Vorsorgewohnung ist ein Sachwert zum Anfassen. Auf den Punkt gebracht: Wohnen werden die Menschen immer müssen! Der nächste Börsenkrach, die nächste Währungs- oder Wirtschaftskrise können einem solchen Eigentumswert nichts anhaben.

Wertgesicherter Ertrag: Die Mieteinnahmen Ihrer Vorsorgewohnungen aber immer wieder dem Index angepasst werden, steigen diese praktisch im Gleichschritt mit der Inflationsrate.

¹⁸ Homepage der Raab und Raab Vermögensberatung GmbH (www.raab.at): Anlegerwohnungen in Wien: So funktionieren Vorsorgewohnungen als rentable Immobilieninvestments. Informationen bezogen unter <https://www.raab.at/vorsorgewohnung/anlegerwohnungen-in-wien-so-funktionieren-vorsorgewohnungen-als-rentable-immobilieninvestments/> (Abruf am 26.9.2017)

Und weiter heißt es¹⁹:

Wertsteigerungspotenzial, Wertbeständigkeit: „Eine gute Vorsorgewohnung schafft somit eine dauerhafte Einnahmequelle. Das vorhandene Kapital wird durch die Wertsteigerung zusätzlich vermehrt. Statt eines Euro-Betrags besitzen Sie nun einen Sachwert. Dieser ist krisensicher und vor der Inflation geschützt. Das heißt: Wird das Geld durch Inflation entwertet, sind 1. die Mieten wertgesichert und erhalten die Kaufkraft und bleibt 2. der Wohnungswert als Sachwert erhalten. Somit mussten sich Anleger, die auf ein Immobilien Investment gesetzt hatten, in der Wirtschaftskrise keine Sorgen machen. Schließlich ist die Vorsorgewohnung als Sachwert in jedem erdenklichen Schreckensszenario erhalten geblieben.“

Die Buwog bemüht einen gewagten Vergleich, was die „Sicherheit“ einer Vorsorgewohnung anbelangt²⁰:

„Wer sich heute schon finanziell für die Zukunft absichern will, tut gut daran, in eine Vorsorgewohnung zu investieren. Denn kaum eine andere Anlageform kann mit so hoher Sicherheit und Wertbeständigkeit punkten.“

Die JP Immobilien informiert auf der Website über sehr konkrete Punkte²¹:
„Wertsteigernd investieren: Wenn Sie Ihr Geld langfristig und wertsteigernd investieren wollen, sind Sie mit einer Eigentumswohnung in Vermietungsabsicht bestens beraten. Denn bei gewinnbringender Vermietung erhalten Sie regelmäßige indexgesicherte Einkünfte, die sich noch dazu steuerlich optimieren lassen.

Ihre Steuervorteile auf einen Blick: Durch Ihre Vermietungstätigkeit werden Sie zum Unternehmer und genießen so beispielsweise das Recht auf Vorsteuerabzug.

Dadurch können Sie jede Wohnung zum Nettokaufpreis erwerben. Außerdem ist es möglich, durch entsprechende Finanzierungsmöglichkeiten steuerliche Anfangsverluste zu lukrieren, die zusammen mit anderen Einkunftsarten desselben Jahres steuermindernd verrechnet werden können. Ebenso haben Sie den Vorteil, Fremdkapitalzinsen, Finanzierungsnebenkosten, die Absetzung für Abnutzung und sonstige Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Erwerb und der Vermietung der Wohnung sowie spätere Instandhaltungen als Werbungskosten geltend zu machen.

Ihre Rentabilität: Die Höhe Ihres Zusatzeinkommens wird unter anderem vom Kaufpreis und Mietertrag beeinflusst. Diese wiederum orientieren sich an der Lage, der Größe, dem Grundriss sowie der Ausstattung Ihrer Vorsorgewohnung. Darüber hinaus entscheidet natürlich auch der Finanzierungsmix über mögliche Erträge. Das Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital muss hierbei entsprechend Ihrem Veranlagungsziel und persönlichen Verhältnissen individuell bestimmt werden. Auch hierbei helfen wir Ihnen natürlich gerne.“

¹⁹ Ebenda: Was ist eine Vorsorgewohnung? Informationen bezogen unter <https://www.raab.at/vorsorgewohnung/> (Abruf am 26.8.2017)

²⁰ Homepage der Buwog AG (www.buwog.com): Vorsorgewohnungen. Informationen abrufbar unter <https://www.buwog.com/de/dienstleistungen/dienstleistungen-in-oesterreich/vorsorgewohnungen> (Abruf am 22.3.2018)

²¹ Homepage der J&P Immobilienmakler GmbH (www.jpi.at): Wertsteigernd investieren. Informationen abrufbar unter <http://www.jpi.at/investment/vorsorge/> (Abruf am 22.3.2018)

Die Wiener Privatbank informiert – anhand von plakativen Punkten – über die Vorteile von Vorsorgewohnungen:²²

- „Sicherheit
- Potential
- Servicepaket“

und präsentiert den Website-BesucherInnen konkrete Immobilienobjekte unter dem Menüpunkt „Vorsorgewohnungen“. ²³

3.1. Kritische Würdigung der Werbe- und Verkaufsargumente

3.1.1. Argument des Sachwerts

Argument: „Sichere Veranlagung in Grund und Boden“: Die VermittlerInnen von Immobilien-Investments präsentieren in der Regel vorrangig das Verkaufsargument, dass es sich bei der Investition in eine Vorsorgewohnung um eine „sichere“ und „ertragreiche“ Veranlagung mit „stabilen Erträgen“ handle. Manche AnbieterInnen legen sogar nahe, dass es sich um einer „risikolose“ Veranlagung handle.²⁴ Fest steht, dass die Behauptung, es handle sich um eine risikolose Veranlagung, nicht stimmen kann. Das ergibt sich aus dem Bündel aus möglichen Risiken, die mit dem Erwerb einer Vorsorgewohnung einhergehen. Es gibt steuerliche Risiken, Leerstands-, Mietertrags-, Wert-erhalts-,Kosten- und Vertragsrechtsrisiken. Diese Faktoren münden letztlich in einer höchst unsicheren Rendite-Erwartung, die sich natürlich auch im Sinne einer für die InvestorIn positiven Überraschung auswirken kann: Wenn es steuerlich keine Überraschungen gibt, und die Kosten niedriger als prognostiziert und die Erträge (samt Wertsteigerung) höher als erwartet ausfallen, dann steigt die Rendite.²⁵

Es handelt sich überdies nicht nur um eine Veranlagung in Grund und Boden, sondern in ein in der Regel neu errichtetes Gebäude. In diesem kann sich das **Risiko einer mangelhaften Errichtung** verwirklichen. Baumängel können (je nach ihrer Schwere) die Vermietbarkeit u.U. erheblich beeinträchtigen.

²² Homepage der Wiener Privatbank AG (www.wienerprivatbank.at):[Vorsorgewohnung](http://www.wienerprivatbank.at/Vorsorgewohnung)+. Informationen abrufbar unter <https://www.wienerprivatbank.com/immobilien/vorsorgewohnungen-wgg-objekte/> (Abruf am 22.3.2018)

²³ Ebenda. Informationen abrufbar unter <https://www.wienerprivatbank.com/nc/immobilien/su-chargebnis/#sr> (Abruf am 22.3.2018)

²⁴ Auf der Homepage der s REAL Immobilienvermittlung GmbH (www.sreal.at) ist zu lesen: „Vorsorgewohnungen sind auch weiterhin stark nachgefragt. Gründe dafür sind die derzeit günstigen Finanzierungsbedingungen dank niedriger Zinsen, sowie die wenigen Alternativen an ertragreichen risikolosen Investments.“ Informationen abrufbar unter <https://www.sreal.at/de/c/news/VorsorgetageWien2017> (Abruf am 22.12.2017)

²⁵ Eine Gesamtrendite wird dann realisiert bzw. ist dann feststellbar, wenn die Wohnung nach einer bestimmten Behaltdauer verkauft wird. Eine Anlegerrendite (Methode der internen Zinsfußrechnung) lässt sich aus den positiven und negativen Kapitalflüssen (Einzahlungen aus Eigenkapitaleinsatz, laufende Zahlungen für Kosten etc sowie laufende Rückflüsse unter Berücksichtigung der Steueraspekte; Cash Flow nach Steuern) eruieren.

Ist die BauträgerIn für Gewährleistung und Schadenersatz nicht mehr greifbar (gerade Projektgesellschaften haben ja eine kurze Projekt- bzw Lebensdauer), können sich erhebliche finanzielle Risiken verwirklichen. Die ursprüngliche „AnbieterIn“ der Vorsorgewohnung will und muss dafür in der Regel auch nicht haften, weil Vorsorgewohnungen meist von anderen VertragspartnerInnen (nämlich von BauträgerInnen) errichtet werden, als die Firmen, die den KundInnen gegenüber als erste AnsprechpartnerInnen auftreten.

Argument: „Wertsteigerung der AnlegerInnen-Wohnung“: Das Argument, dass die Immobilienpreise automatisch steigen, ist unzutreffend. In diesem Zusammenhang sind also Annahmen in Prognoserechnungen der AnbieterInnen mit Vorsicht zu genießen, die von einem fixen jährlichen Aufwertungsfaktor des ursprünglichen Kaufpreises (bzw Wertes der Wohnung) von beispielsweise 1,8 % pro Jahr ausgehen.

Generell gilt, dass Immobilienpreise einem erheblichen Wertschwankungsrisiko unterliegen. Zum Beispiel kann es zu Entwertungen kommen, wenn die Attraktivität der Lage einer Immobilie dramatisch sinkt. Zur Einschätzung von Immobilienpreisen sind nüchterne Fakten heranzuziehen, wie zum Beispiel eine Studie der Österreichischen Nationalbank aus dem Jahr 2014, die damals attestierte, dass die Immobilienpreise in Wien überbewertet sind.²⁶ Neuere Zahlen zeigen eine „Beruhigung“ des Preisauftriebs in Wien, aber insgesamt konstatiert die Österreichische Nationalbank (ÖNB)²⁷:

„Der Fundamentalpreisindikator der OeNB für Wohnimmobilien für Wien blieb im zweiten Quartal 2017 gegenüber dem Vorquartal unverändert hoch und liegt bei 20,2%. Österreichweit kam der Indikator bei 9,6% zu liegen. Das bedeutet, dass sich die Wohnimmobilienpreise auch österreichweit zunehmend von den durch Fundamentalfaktoren gerechtfertigten Preisen entfernen.“

3.1.2 Ertrags- und Renditeargumente – Beispielberechnungen

Argument der „stabilen Erträge“ durch „Wertsicherung“ der Mieten: Diese sehr häufig benutzte Aussage sollten AnlegerInnen ebenfalls hinterfragen – vor allem in Kombination mit den hohen Vermietungsgraden, mit denen die AnbieterInnen gerne argumentieren. Faktum ist, dass eine Annahme einer 100%-igen Vermietung nicht seriös ist. Es ist vielmehr realistisch, dass es zB über einen Zeitraum von 20 Jahren zu Leerstandszeiten von etlichen Monaten kommen kann. Auch das Durchrechnen bzw das ständige Aufwerten der Mieterträge in Prognoserechnungen mit einem jährlichen Aufwertungsfaktor von zB 2,5 % ist eine äußerst optimistische Annahme. Wenn Mieten dem frei kalkulierten Mietzins unterliegen (also nicht preisgeregelt sind), dann unterliegen diese Mieten ebenfalls einem erheblichen Wertschwankungsrisiko.

²⁶ Homepage der Österreichischen Nationalbank (ÖNB) (www.oenb.at): Presseaussendung vom 16.9.2014: Wohnimmobilien in Wien trotz nachlassenden Preisanstiegs zu teuer. Informationen abrufbar unter <https://www.oenb.at/dam/jcr:50be27ad-9907-4f18-b4fe-a747e9670b57/Wohnimmobilien%20in%20Wien%20trotz%20nachlassenden%20Preisanstiegs%20zu%20teuer.pdf> (Abruf am 22.3.2018)

²⁷ Homepage der Österreichischen Nationalbank (ÖNB) (www.oenb.at): <https://www.oenb.at/dam/jcr:ffe40c5d-6771-45da-acc6-8fae33915a8f/OeNB-Immobilienmarkt-monitor-Oktober-2017.pdf> (Abruf im Dezember 2017)

Zusammenfassend kann also festgehalten werden, dass die Rentabilität einer Immobilie von vielen variablen Faktoren abhängt und damit keineswegs eine „bombensichere“ Sache ist.

Argument attraktiver Renditen: Das Ankündigen attraktiver Renditen ist natürlich ein zentrales Versprechen in den Unterlagen der AnbieterInnen. Wie bereits ausgeführt, werden Vorsorgewohnungen nicht nur als „sicheres Investment“, sondern auch als ertragreiche Veranlagung beschrieben und beworben. Diese Renditeangaben selbst sind aus mehreren Gründen zu hinterfragen. Dazu ein Beispiel von einer AnbieterIn ²⁸:

Abbildung 1: Bewerbung der Vorsorgewohnung einer ImmobilienvermittlerIn mit „Vermietungsgrad von bis zu 100%“

Wohnungen Wien | Bauträger | Wiener Wohnen | Energie | Bauen & Renovieren | Interieur & Design | Schutz vor

Immobilien als Finanzanlage

Der Erwerb einer Immobilie ist durch eine einmalige höhere Investitionssumme zu Beginn gekennzeichnet. Sollte man sich dazu entscheiden, in eine Anlegerwohnung zu investieren, kommt man in den Besitz einer Real-Wertanlage, die im Unterschied zu anderen Sachanlagen wie etwa Edelmetallen (zB [Goldmünzen](#), [Goldbarren](#), Silber u.d.g.) oder Veranlagungen am Kapitalmarkt wie Anleihen oder Aktien den Vorteil hat, niedrigeren Kursschwankungen ausgesetzt zu sein (außer Immobilienblasen) und zu einer stabileren Wertsicherung beiträgt. Nachteil ist die einmalige höhere Investitionssumme, sprich die Veranlagung kann nicht in kleinen Schritten aufgebaut bzw. angespart werden, wie das z.B. bei Lebensversicherungen oder Bausparverträgen angeboten wird.

Erträge und Rendite durch Mieteinnahmen

Der größte Vorteil von Vorsorgewohnungen ohne Fremdfinanzierung ist, dass diese eine regelmäßige, kalkulierbare Zusatzeinnahme einbringen, sobald die Wohnung vermietet ist. Da die meisten Bauträger, die diese Immobilien vermitteln bzw. auch verwalten, [für ihre Wohnobjekte einen Vermietungsgrad von bis zu 100 % erbringen](#), ist das Risiko eines Mietzinsentgangs relativ gering. Manche Bauträger bieten auch Objekte zum Kauf an, die bereits vermietet sind. Im Falle von Fremdfinanzierung kann man die Mieterträge für die Rückzahlung aufwenden. In Österreich ist es üblich, den Mietzins vertraglich an den [Verbraucherpreisindex \(VPI\)](#) zur Wertsicherung anzupassen und somit auch gegen Inflation abgesichert zu wissen.

Abbildung 2: Zahlenwerbung mit Rendite-Angabe

Beispielrechnung: 2-Zimmer Wohnung mit 3,6 % Rendite

Einnahmen:	
Nettomiete pro Jahr	9.000,00
Betriebskosten-Einnahmen	1.800,00
Summe Einnahmen	10.800,00
abzügl. Werbekosten (=Ausgaben):	
Abschreibung *pro Jahr 60%	
d. Nettokaufpreises x 1,5%	-2.250,00 (AK 250.000 netto)
Betriebskosten Ausgaben	- 1.800,00
Fremdkapitalzinsen	-2.000,00
Versicherungen	-500,00
Überschuss der Einnahmen	4.250,00

Wertsteigerung

Eine Immobilie hat gegenüber Geld den Vorteil, dass die Steigerung ihres Sachwertes im Normalfall höher ist als die Inflationsrate. Das bedeutet, dass ihr Wert mit der Zeit stetig steigt. An

Quelle: Beide Abbildungen <http://www.stadt-wien.at/immobilien-wohnen/vorsorgewohnungen-wien.html> (Abruf am 29.9.2017)

Diese Beispielberechnung ist aus mehreren Gründen kritisch zu betrachten:

²⁸ Portal betrieben von SW Medienservice GmbH (www.stadt-wien.at): Vorsorgewohnungen: Rendite, Anbieter und Finanzierung. Informationen abrufbar unter <http://www.stadt-wien.at/immobilien-wohnen/vorsorgewohnungen-wien.html> (Abruf am 29.9.2017).

- Sie geht bei den laufenden Mieteinnahmen von einem sehr optimistischen „Vermietungsgrad von bis zu 100 %“ bei den „meisten Bauträgern“ aus (siehe Abbildung 1).
- Was in Abbildung 2 unter dem Begriff „Rendite“ zu verstehen ist, wird nicht angegeben. Die Grundlagen (Bezugs- bzw Zahlenwerte) für die Berechnung der angegebenen 3,6%-igen Rendite fehlen. Aus den Zahlen – bzw durch „Probieren“ – ist zu schließen, dass es sich um die Werbe- und Verkaufsunterlagen häufig benutzte Mietrendite handelt. Dabei wird der jährliche Nettomiettertrag dem Nettokaufpreis gegenübergestellt (9.000 Euro p.a. / 250.000 Euro = 3,6 % p.a.).
- Die angegebenen Zahlenwerte – wenn sie in die Zukunft bzw auf eine Zeitreihe gerichtet sind – unterliegen statischen Annahmen. Aber in der Praxis erweisen sich weder die Mieterträge noch die Betriebskosten, die Zinsaufwendungen für einen Kredit oder Kosten der Instandhaltung als gleichbleibende Größen. Auch deswegen ist die angegebene Mietrendite fragwürdig.
- Die Berechnung legt nahe, dass alle regelmäßig anfallenden Kosten als „Betriebskosten“ eins zu eins an die MieterIn weitergegeben werden (können). Das ist ebenfalls unzutreffend.
- Es fehlen allfällige Angaben zu Ausgaben, die einzig die EigentümerIn der Immobilie für Instandhaltung und Verwaltung betreffen. Auch deswegen ist die angenommene Rendite nicht realistisch.
- Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Rendite- bzw Ertragsannahmen auf tönernen Beinen stehen, vor allem, weil wichtige Kostenpositionen ausgespart werden.

Das Testmagazin „Konsument“ konstatiert in Untersuchungen über Vorsorgewohnungen folgenden Punkt, was die Angabe von Renditen anbelangt:

„Dass Immobilien relativ verlässliche Investments sind, wird grundsätzlich kaum bezweifelt. Die Frage nach der Rendite ist schon weit schwieriger zu beantworten, hängt sie doch von einer Vielzahl von Faktoren ab, die langfristig richtig eingeschätzt und beurteilt werden müssen. Doch auch bei größter Sorgfalt sind wirklich verlässliche Prognosen für die nächsten zehn, zwanzig Jahre schlicht unmöglich.“²⁹

²⁹ Österreichisches Testmagazin „Konsument“ in Ausgabe 11/2003: Vorsorgewohnungen. Auf Mieteinnahmen bauen. Wien: Verein für Konsumenteninformation (Hrsg.), S. 42.

3.1.3 Kostenargumente und beworbene Steuervorteile

Wie bereits eingangs erwähnt, werden Vorsorgewohnungen auch damit beworben, dass (nur) ein **geringer Eigenmitteleinsatz** nötig sei („*ab einem Eigenmittelaufkommen von 50.000 Euro für den Kauf einer rund 50 Quadratmeter großen Wohnung*“)³⁰.

Faktum ist, dass Veranlagungen in Immobilien einen hohen Eigenmittelanteil benötigen. Je mehr Eigenmittel, desto geringer der Anteil an einem benötigten Kredit; denn je größer der Fremdkapitalanteil, desto höher die Zins- und Kostenbelastung aus der Finanzierung über einen Hypothekarkredit. Ein Eigenmittelanteil unter 30 Prozent ist nicht empfehlenswert.

Ein besonderes Spezifikum sind Beispielrechnungen (vor allem in Werbeinseraten und Broschüren), die von **optisch niedrigen, statischen Kosten** ausgehen:

Schon der Immobilienkauf an sich ist eine kostenintensive Investition. Es fallen, neben dem Kaufpreis der Immobilie, die einmaligen Kaufvertrags- und Finanzierungsnebenkosten (für Hypothekarkredit) an.

Weiteres Faktum ist, dass die EigentümerInnen einer Immobilie auch während der Vermietung eine Reihe von Kostenrisiken trifft:

- es gibt laufende Kosten für die Instandhaltung und Verwaltung des Hauses (zB Prozesskosten aus Gewährleistungsklagen oder bei Verfahren gegen andere WohnungseigentümerInnen) sowie der Wohnung (zB Schönheitsreparaturen und/oder Kosten für MaklerInnen bei einem Wechsel der MieterInnen), die zu Teil kaum kalkulierbar sind.
- Die AnbieterInnenszenarien gehen von hohen Vermietungsgraden aus (teilweise „bis zu 100%“, siehe zuvor) und unterstellen, dass es mit MieterInnen keine Probleme oder von MieterInnen verursachte Kosten gibt.
- Die Vermietung *einer* Vorsorgewohnung – eventuell der einzige „Reservepolster“ von InvestorInnen, die ihre **gesamten** Ersparnisse in ein bestimmtes Immobilienobjekt gesteckt haben – folgt nicht dem Prinzip der Risikostreuung. Die InvestorInnen sind auf Gedeih und Verderb von der Vermietungsattraktivität einer Wohnung abhängig – und das auf viele Jahre hinaus. Anders formuliert: wenn eine InvestorIn alle Eier in einen Korb legt, dann ist das Risiko gebündelt.

³⁰ Auf der Homepage der Wiener Privatbank heißt es wörtlich: „Eine Vorsorgewohnung ist eine attraktive Geldanlage mit geringem Risiko. Bereits mit einem Eigenmitteleinsatz ab rund EUR 50.000 können Sie eine ca. 50 m² große Vorsorgewohnung erwerben, denn Sie benötigen nur rund 1/3 vom Kaufpreis an Eigenmittel.“ Informationen abrufbar unter <https://www.wienerprivatbank.com/immobilien/vorsorgewohnungen-mit-top-kriterien-wiener-privatbank> (Abruf am 22.3.2018)

- Die AnbieterInnen sind in KundInnenunterlagen tendenziell zu optimistisch, was Ertrags- und Kostenannahmen betrifft. Die KäuferInnen von Immobilien sollten daher nicht nur von *Best Case-Annahmen* (also stabile hohe Erträge, geringe oder fehlende Kosten), sondern auch von *Worst Case-Szenarien* ausgehen. Wichtig ist es, sich eine mögliche Bandbreite an anfallenden Kosten vor Augen zu führen, die nicht einfach an den Mieter/die Mieterin der Vorsorgewohnung weitergegeben werden können.

Der **viel beschworene Steuervorteil** ist in der Praxis – wie bereits angedeutet – eine komplizierte Angelegenheit, weil etliche steuerliche Aspekte von der individuellen Situation (Einkommen, Steuersatz, vorhandene Eigenmittel etc) der AnlegerIn abhängen. Deswegen sprechen die meisten AnbieterInnen aktiv die Empfehlung aus, sich der Expertise eines/r Steuerberaters/in zu bedienen. Steuerberatungskosten sind zwar Werbungskosten, die in der (steuerlichen) Einnahmen-Ausgaben-Rechnung geltend gemacht werden können; de facto sind sie jedoch eine zusätzliche Ausgabenposition, die ebenfalls Jahr für Jahr anfallen können. Die Steuerberatungsexpertise ist schon deswegen wichtig, weil dem Konzept der Vorsorgewohnung das Risiko der steuerlichen Liebhaberei innewohnt. Das Testmagazin „Konsument“ gab zu bedenken, dass sich Steuergesetze und –verordnungen auch rasch zu Ungunsten der SteuerzahlerInnen ändern können.³¹

Weiters ist zu berücksichtigen, was passiert, wenn die Vorsorgewohnung zum Beispiel verkauft werden muss (zB durch Änderung der persönlichen Lebensumstände wie Scheidung oder plötzlicher Geldbedarf, Einkommensverlust). Wird eine Vorsorgewohnung verkauft, dann erfolgt (seit 1. 4. 2014) entweder eine auf 20 Jahre gerechnete Vorsteuerberichtigung (Steuer wird nachgezahlt) oder es wird auf Umsatzsteuerpflicht des Grundstücksumsatzes optiert (gesamter Verkaufspreis unterliegt 20 % Umsatzsteuer).

Unter Umständen fällt auch Immobilienertragssteuer an. Das bedeutet, dass das gesamte Konzept „Vorsorgewohnung“ – ausgerichtet auf 20 Jahre und länger – keine lineare Angelegenheit ist. Je langfristiger der Horizont, desto wahrscheinlicher ist, dass sich **die persönlichen Lebensumstände der InvestorIn maßgeblich ändern können**. Diese möglichen Unwägbarkeiten sollten vor Vertragsabschluss gedanklich in Betracht gezogen werden, um zum Beispiel im plötzlichen Veräußerungsfall der Immobilie keine bösen Überraschungen (zB Steuerrückzahlung, unerwartet geringerer Verwertungserlös der Wohnung) zu erleben.

³¹ „Konsument“ 11/2003, S. 42.

3.1.4 Argument der „einfachen“ Vorsorgewohnung

Die scheinbar unkomplizierte, „sichere“ Veranlagung *AnlegerInnenwohnung* erweist sich in der Praxis häufig als bedeutend arbeitsintensiver und damit aufwendiger als geplant. Durch den Erwerb des Immobilieneigentums sind etliche Tätigkeiten steuerlicher, vertraglicher, handwerklicher oder sonstiger administrativer Natur zu erledigen. Laufende Aufwendungen betreffen die Vermietung, Instandhaltung und unter Umständen die Hausverwaltung.

Es ist zwar zutreffend, dass etliche AnbieterInnen **Servicepakete** anbieten, in der diese oder Teile der o.a. Aufgaben von dritter Hand erledigt werden: Hausverwaltung, Vermietung, Instandhaltung bis hin zur Mieteinnahmen-Garantie. Diese **Zusatzleistungen kosten Geld** und bergen somit ein nicht unbeträchtliches Kostenrisiko in sich.

Die Verwaltung des Gebäudes und der Wohnung („Mietobjekt“) ist ein wesentlicher Punkt für die KäuferInnen von Vorsorgewohnungen, aber auch für die AnbieterInnen: für die InvestorIn kann es zu einem erheblichen Kostenfaktor werden, für die AnbieterInnen – und daran angeschlossene Subfirmen und/oder KooperationspartnerInnen – sind Verwaltungssagenden eine weitere Ertragsquelle. Bei der Verwaltung der Vorsorgewohnung sind verschiedene Bereiche zu unterscheiden:

- Verwaltung der Wohnung und Abschluss der Mietverträge³²
- Verwaltung des Hauses
- Steuerliches Service

Zur Verwaltung der Wohnung und Abschluss der Mietverträge: In der Literatur werde in diesem Zusammenhang drei verschiedene Konzepte erwähnt: a) die voll-servicierte Vorsorgewohnung b) die Wohnung mit Betreuungsvertrag und c) die Wohnung ohne weitere Dienstleistung.

Die **voll-servicierte Vorsorgewohnung (a)** umfasst die Vermietung, Verwaltung, die vertragliche (rechtliche) und Vorbereitungsarbeiten für die steuerliche Abwicklung. Die EigentümerIn – befreit von MieterInnensuche und Abschlussarbeiten zum Mietvertrag – gibt die Verwaltungssagenden weitgehend ab und erfährt bestimmte Punkte zur Vermietung oder Instandhaltung (zB Ausmalen, Tausch der Küche) gar nicht. Die **Wohnung mit Betreuungsvertrag (b)** unterscheidet sich von der Full-Service-Variante durch die Tatsache, dass sich die EigentümerIn mehr einbringt und mitbestimmt, wie und zu welchen Konditionen die Wohnung vermietet wird. *„Weit über die reine Mietzinsvorschrift hinaus entwickelt sich eine Hausverwaltung hin zum Facility Manager, der als Anlaufstelle für alle Belange rund um die Immobilie, von der Fertigstellung des Mietvertrages bis hin zur Steuererklärung, zur Verfügung steht.“*³³ Die **Wohnung ohne weitere Dienstleistung (c)** bildet den Fall ab, dass die in Immobilienangelegenheiten erfahrene EigentümerIn die Bewirtschaftung der Wohnung selbst übernimmt; sie verrechnet die Betriebskosten an MieterInnen weiter, führt Mietvorschriftung durch etc.³⁴

Zur Verwaltung des Hauses: Neben der direkten Verwaltung der Wohnung ist die gesamte Immobilie zu verwalten im Zuge eines Hausverwaltungsauftrages, der von der EigentümerInnengemeinschaft an eine Immobilienverwaltungsgesellschaft erteilt wird.

³² Bauernfeind et al, S. 26

³³ ebenda, S. 27.

³⁴ ebenda, S. 30.

Dieser Auftrag umfasst die gemeinsamen Teile und Anlagen der Liegenschaft (und nicht die einzelnen Vorsorgewohnungen). Für die Hausverwaltung wird ein Treuhandkonto eingerichtet, über das die Einnahmen und Ausgaben der EigentümerInnengemeinschaft abgewickelt werden; ein weiteres Treuhandkonto wird für die Reparaturrücklage eingerichtet, das ebenfalls von der Hausverwaltung verwaltet wird.

Zum steuerlichen Service: Neben den klassischen Agenden zur Hausverwaltung gibt es auch das Service der Unterstützung bei steuerlichen Belangen zur Vorsorgewohnung (zB bei der monatlichen Umsatzsteuervoranmeldung, Umsatzsteuer-Jahreserklärung).³⁵

Es gibt etliche AnbieterInnen am Markt, die Vorsorgewohnungen anbieten. Für AnlegerInnen stellt sich die Frage: Wer ist vertrauenswürdig? Wer bietet die beste Beratung? Wie sind die Angebote objektiv zu bewerten? Tatsächlich erweist sich die Angebotsstruktur als vielfältig und für durchschnittlich verständige KonsumentInnen nicht leicht zu fassen: WohnbauträgerInnen, ImmobilienmaklerInnen, gewerbliche VermögensberaterInnen und einzelne Banken (mit Immobilientöchtern oder -kooperationspartnerInnen) bewerben die Vorsorgewohnung mitunter als „sicher“, „ohne Risiko“, „ertragsreich“.

Fazit: Es ist für durchschnittlich verständige AnlegerInnen schwierig, die Komplexität der Entscheidung eines kostenintensiven Wohnungskaufes mit umfangreichen steuerlichen, administrativen und finanziellen Fragen zu bewältigen.

³⁵ Bauernfeind et al 2015, S. 31.

4. Markterhebung – Eingeholte Angebote

Die AK hat eine Markterhebung von zufällig, im Internet auffallend werbenden Unternehmen durchgeführt, um Erkenntnisse zu folgenden Punkten zu gewinnen:

- Eckdaten der angebotenen Vorsorgewohnungen, insbesondere Kaufpreise und Kosten von Vorsorgewohnungen in Wien (Mystery Shopping)
- Generelle Beratungsqualität in den Beratungsgesprächen
- Dargelegte Nebenkosten der Finanzierung und des Kaufes einer Vorsorgewohnung
- Schriftliche (und mündliche) Werbe- und Verkaufsargumente
- Prüfung und Bewertung der Informationsqualität der vorgelegten Prognoserechnungen und sonstiger vorgelegter Unterlagen in Punkto Rendite (Betrachtung von vorgerechneten Einnahmen, Kosten, Steuervorteilen)
- Durchsicht der ausgehändigten Vertragsmuster – Hinweise auf rechtliche Probleme
- Chancen und Risiken für KäuferInnen von Vorsorgewohnungen
- Hinweise für MieterInnen von Vorsorgewohnungen

Die AK hat im Zeitraum Juli/August 2017 vier AnbieterInnen durch TestkäuferInnen kontaktiert und Angebote für Vorsorgewohnungen eingeholt. Die Vorgaben waren der Wunsch nach einer Eigentumswohnung in Wien, die für eine Person (Single) geeignet ist; die gewünschte Größe war somit 50 bis 60 Quadratmeter. Zusätzlich wurden die Zusatzkosten für den Kauf eines Garagenplatzes erfragt.

Zu **Lage, Größe und Preis** der angebotenen Wohnungen:

- Die 5 angebotenen Wohnungen lagen im 3., 11., 12., und 19. Wiener Gemeindebezirk. Sie wiesen durchwegs U-Bahn bzw. Bahnhofnähe auf. Die Wohnungsgrößen beliefen sich auf zwischen 48 Quadratmeter und 62,68 Quadratmeter Nutzfläche, was den Vorgaben und Wünschen der Testperson durchaus entsprach.
- Die Kaufpreise (netto, ohne Umsatzsteuer) für die 2-Zimmer-Wohnungen betrugen zwischen 217.850 Euro und 256.200 Euro.

Es ist generell anzumerken, dass für eine Lailn Immobilieninvestments ein Vergleich der Angebote etwa in finanzieller Hinsicht schon deswegen nicht leicht ist, weil es in den ausgehändigten Angeboten, Musterberechnungen und Skizzen von Abkürzungen oder Fachtermini („Cash-Flow-Rechnung, Eigenkapital-Rendite usw) wimmelt.

Auch die Kürzel „WNFL“ bzw „NFL“ oder „WNW“ bzw „NW“ sind nicht selbsterklärend. Wohnfläche oder Wohnnutzfläche sind zwar übliche Begriffe, die Vorstellungen was darunter zu verstehen ist, gehen oft auseinander. Wohnrechtliche Gesetze kennen die **Nutzfläche** (Nfl), definiert in § 17 Mietrechtsgesetz (MRG) und § 2 Abs. 7 Wohnungseigentumsgesetz (WEG); davon zu unterscheiden die **Nutzwerte** (NW) gemäß § 2 Abs. 8 WEG, die von einem Gutachter ausgehend von der Nutzfläche berechnet werden. Dazu die Definitionen: „**Nutzfläche** ist die gesamte Bodenfläche eines Wohnungseigentumsobjektes abzüglich der Wandstärken und der im Verlauf der Wände befindlichen Durchbrechungen (Türöffnungen).“ Hingegen ist der **Nutzwert** eine aus der Nutzfläche abgeleitete Größe, die sich aus Umständen ergibt (...), „die den Wert des konkreten Wohnungseigentumsobjektes im Vergleich zu anderen Objekten im selben Haus nennenswert erhöhen oder auch vermindern. Diese Umstände werden durch Zu- und Abschläge zur Nutzfläche berücksichtigt. Das Ergebnis dieser Rechenoperation ist der Nutzwert einer Eigentumswohnung.“³⁶

Preisangaben und -vergleiche nur in EURO pro m² Nutzfläche sind meist irreführend. Beispielsweise hätte eine 50m² große Wohnung mit einer 10m² großen Loggia eine größere Nutzfläche (60m²) im Sinn der gesetzlichen Bestimmungen als eine 50m² große Wohnung mit einem 15m² großen Balkon; dort bleibt es bei 50m² Nutzfläche. Dividiert man dann etwa die Kaufpreise durch die Nutzfläche, erscheint die zweite im Vergleich zur ersten Wohnung wahrscheinlich „übertrieben“ teuer. Preisangaben in EURO „pro Nutzwert“ haben da für Vergleichszwecke eher Aussagekraft; der Nutzwert bildet die Qualitäten einer Wohnung insgesamt eher ab, als die reine Größe des umbauten Raums. Freilich hat kaum eine KäuferIn eine Vorstellung zu diesem Begriff.

In der Praxis sind daher Flächenangaben zu finden, die versuchen, die unterschiedlichen Wertmaßstäbe zu berücksichtigen. Dabei wird zum Beispiel „Wohnnutzfläche“ mit einer „**gewichteten Gesamtfläche**“ in Verbindung gesetzt. Dies etwa dann, wenn man zur „eigentlichen“ Nutzfläche (umbauter Raum) noch die Fläche von zur Wohnung gehörenden Freiräumen mit einem bestimmten Anteil dazu zählt. Ein **Beispiel** einer Bau-trägerIn aus der Praxis: Einer Wohnung mit 50m² umbautem Raum, und einem 15m² großen Balkon wird die Balkonfläche zu 30% dazugeschlagen, was eine „gewichtete Gesamtfläche“ der Wohnung von 54,5 ergibt. Wenig aussagekräftig sind daher Angaben einer AnbieterIn zu den (voraussichtlichen) Mieterträgen von „11 Euro pro gewichtetem Quadratmeter Wohnnutzfläche.“

³⁶ Rosifka, Walter (2009): Rechte und Pflichten als Wohnungseigentümer. 2. Auflage, Wien: Linde, S. 56 f.

4.1. Tabellarische Übersicht – Angebotsdaten

Bei den Musterberechnungen, die den kaufinteressierten KonsumentInnen ausgehändigt bzw dargelegt werden, sind zwei Formen zu unterscheiden. Zum einen geht es um die, für das Finanzamt wesentliche, „**steuerliche Überschussrechnung**“. Darin sind die sogenannten Werbungskosten enthalten, die auch steuerlich anerkannten Aufwendungen enthalten, die von keinen tatsächlichen (aktuellen) Zahlungsausgängen begleitet sind. Darunter fällt vor allem die Absetzung für Abnutzung (kurz: AfA) für die Wohnung und die Küche.

Zum anderen gibt es die Berechnung, die die jährlichen Ausgaben und Einnahmen (also die tatsächlichen Zahlungsströme) berücksichtigt. Diese Berechnungen werden als **Liquiditätsfluss- oder Cash-Flow-Berechnung** bezeichnet. Diese beiden Berechnungsformen folgen unterschiedlichen Zielsetzungen: Die steuerliche Überschussrechnung soll ein positives (kumuliertes) Jahresergebnis innerhalb des Beobachtungszeitraumes bzw am Ende desselben ausweisen, damit nicht das Risiko der steuerlichen Liebhaberei mit (nachträglichen) Steuernachteilen (-nachzahlungen) schlagend wird. Unter dem **Aspekt der Steuerminimierung** sollen die Aufwendungen (Werbungskosten) möglichst hoch sein, damit ein allfälliger steuerlicher Verlust mit anderen Einkünften (zB aus unselbständiger Tätigkeit oder mit Einkünften aus einem Gewerbebetrieb etc) mit dem Ziel einer maximalen Steuerminderung gegengerechnet werden kann.

Unter dem **Aspekt möglichst hoher einnahmewirksamer Erträge** (Cash-Überschüsse) besteht das Interesse, dass die Ausgaben möglichst geringgehalten werden. Ein möglichst hoher Kredit (mit hohem Fremdkapitalanteil bzw mit hoher Zinslast) ist zwar ein Vorteil, um die Steuern zu „drücken“; umgekehrt belastet eine hohe Kreditrate über einen längeren Zeitraum die Brieftasche bzw das Budget der InvestorInnen. **Ausgabenminimierende** InvestorInnen wünscht sich daher eine möglichst geringe Kreditrate – im Gegensatz zu **steuerminimierenden** InvestorInnen. In der Praxis ist daher eine Abwägung zwischen Steueroptimierung und Leistbarkeit von Kreditraten (bzw sonstigen Ausgaben) vorzunehmen. Eine Grenze der Steueroptimierung zieht jedenfalls die steuerliche Liebhaberei.

Daher lag bei dieser Untersuchung ein besonderes Augenmerk auf den den TestkäuferInnen ausgehändigten Prognoserechnungen bzw darauf, welche Ertrags- und Kostenpositionen darin aufgelistet waren. Dazu ein kleiner Exkurs: Die österreichische Finanzjudikatur hat zum Inhalt und den Ansätzen auf der Basis von Entscheidungen des Verwaltungsgerichtshofes (VwGH) Prognoserechnungen u.a. Mindestinhalte festgelegt.

Ein Auszug aus einer Entscheidung des Unabhängigen Steuersenats:

„Eine solche Prognoserechnung muss plausibel und nachvollziehbar sein (Vgl. VWGH 28.3.2000, 98/14/0217). Dabei sind laut Rechtsprechung des VwGH gewisse Mindestanforderungen an eine Prognoserechnung zu stellen, die – wie wir noch detailliert darstellen werden – im gegenständlichen Fall erfüllt sind:

- *zwingende Miteinbeziehung aller Jahre der Betätigung;*
- *Einbeziehung von Instandsetzungen nach einem angemessenen Zeitraum;*
- *Orientierung an den tatsächlichen Verhältnissen,*
- *Beurteilung der Plausibilität anhand nachfolgend eingetretener Umstände.“* ³⁷

Die Eckdaten der angebotenen Vorsorgewohnungen, inklusive Kaufpreise von Vorsorgewohnungen in Wien, sind in den nachfolgenden Tabellen abgebildet:

³⁷ Berufungsentscheidung des Unabhängigen Finanzsenates vom 27.11.2012. Abrufbar unter <https://findok.bmf.gv.at/findok/resources/pdf/8322240a-2983-4f21-9aa4-ead293dbddf5/62728.1.1.0.pdf> (Abruf am 21.3.2018)

Tabelle 1: Kaufpreisangaben der AnbieterInnen von Vorsorgewohnungen (Offertangaben)

	AnbieterInnen von Vorsorgewohnungen in Wien				
	Wiener Privatbank	JP-Immobilien	BUWOG	Raiffeisen Vorsorge Wohnung (ohne Mietenpool)	Raiffeisen Vorsorge Wohnung mit Mietenpool
Adresse der Vorsorgewohnung	1100, Top 709	1030, 2. Stk., Top 1.14	1120, 3 Stk., Top 12	1110, 1 Stk. Top 1.02	1120, 2 Stk. Top 1.15
Verkehrsanbindung	ja, Nähe Hauptbahnhof	ja, U-Bahn-Nähe	ja, U-Bahn-Nähe	ja, U-Bahn-Nähe	ja, U-Bahn-Nähe
Wohnnutzfläche (WNFL) - m ²	49,9m ²	48m ²	58,56m ²	62,68m ²	49,96m ² (55m ² gewichtete WNFL)
Gesamtfläche (inklusive Nebenflächen) - m ²	63,31m ²	53,2m ² (inkl. Fläche der Dachterrasse) / 65,56m ² gewichtete WNFL	Keine Angabe	73,7 m ² (inkl. Loggia, Balkon) / 71,66 m ² gewichtete WNFL / 80 m ² Nutzwert gesamt	Keine Angabe
Anzahl Zimmer	2	2	2	3	2
Kaufpreis der Wohnung - netto (ohne Umsatzsteuer), in Euro	256.200 (inkl. Küche)	223.000	222.000 (exklusive Garagenplatz)	256.000 (inkl. Küche, Keller, Garage-PKW)	217.850 (inkl. Küche, Keller)
Garagenplatz Kosten (netto , ohne USt), in Euro	nicht vorhanden	2)	Ab 18.000 (für AnlegerInnen; ab 20.000 f. EigennutzerInnen) / im o.a. Kaufpreis nicht eingerechnet	18.000 (im o.a. Kaufpreis der Wohnung eingerechnet)	Nicht vorhanden/angeben
Angegebene Kaufvertragsnebenkosten (KVNK) im Detail , (Euro)	Grunderwerbssteuer: 10.760,40 Grundbucheintragungsgebühr: 3.382,20 Honorar-TreuhänderIn: 4.099,20	Grunderwerbssteuer: 9.366 Grundbucheintragungsgebühr: 2.944 NotarIn, WE-Begründung: 500 Vertragserichtung: 3.903 Vermittlungsprovision (3%): 6.690	Keine Detailangaben, nur Angabe von Prozent	Grunderwerbssteuer: 10.752 Grundbucheintragungsgebühr: 3.380 Treuhandkosten (exkl. Beglaubigungskosten): 4.608	Keine Detailangaben vorhanden/abgefragt
Angegebene Kaufvertragsnebenkosten – Gesamt (Euro)	18.241,60	23.402	Keine Angabe	18.740	Keine Angabe
Angegebene Kaufvertragsnebenkosten in Prozent vom Kaufpreis	6,2 % 1)	Keine Angabe	„ca. 6 % Kaufnebenkosten“	6,1 % vom Bruttoverkaufspreis 3)	Keine Angabe
Bruttoverkaufspreis (inklusive Umsatzsteuer) - Euro	307.440	267.600 (ohne Projektnebenkosten)	266.400	307.200 (inkl. Garage)	261.420,00

Angebotseinholung: Juli/August 2017 über Mystery Shopping

Fußnoten: 1) Zusammensetzung der angegeben 6,2 %: 3,5 % Grunderwerbssteuer + 1,1 % Eintragungsgebühr Grundbuch + 1,6 % Treuhandkosten (netto, Ohne Ust) berechnet vom Bruttoverkaufspreis. 2) Kosten des Garagenplatzes (brutto, inkl. Ust.): 27.000 Euro. 3) Projektnebenkosten in % vom Bruttoverkaufspreis

Tabelle 2: Kredit-Angebotsdaten und Ertragsangaben (Miete, Rendite)

	Wiener Privatbank	JP Immobilien	Buwog	Raiffeisen (Offert 1)	Raiffeisen (Offert 2)
Vorgelegte Kreditberechnung	ja	ja	nein	ja	nein
Benötigte Eigenmittel (EM) – Euro 1)	117.332	170.000	170.000	170.000	170.000
Benötigte Kreditsumme (Gesamtkosten abzgl. Eigenmittel) - Euro	164.700	76.402	keine Angabe im Offert/ 52000 (Eigenberechnung)	107.000	keine Angabe
Kreditkonditionen Zinssatz (%)	2% variabel oder 3,25% fix	1,75 % (1.-10. J.)	keine Angabe im Offert	3% fix 10 Jahre, danach 3,5%	keine Angabe
Kreditkonditionen Nebenkosten (in % von der Kreditsumme)	1% Bearbeitungsgebühr	1 % BG / 2063 Euro inkl. Pfandrechtsgebühr	keine Angabe im Offert	1 % Bearbeitungsgebühr	keine Angabe
Laufzeit des Kredites	15 Jahre	10 Jahre	keine Angabe im Offert	10 Jahre (Tilgung nach 10,42 J. ab Vermietungsbeginn)	keine Angabe
Ertragsangaben im Beratungsgespräch / Verkaufsunterlagen					
Angegebener Mietertrag pro Monat - Euro	702,58 (im 1. Jahr / danach indexiert mit 2% p.a.)	721,12	keine Prognose	719,00	Angaben zum Mietepool: 0,32 Eur pro Nutzwert/Monat zzgl. 20 % USt
Angaben zur Rendite nach 20 Jahren	keine Angabe im Offert	Rendite nach Steuern: 3,73 % (Behaltdauer 20 Jahre und danach Verkauf)	keine Angaben	Keine Rendite, Angabe von Überschüssen (steuerlich, cash flow)	nein

Fußnote 1) Die Vorgabe der AK-TesterInnen waren vorhandene Eigenmittel von 170.000 Euro. Im Angebot der Wiener Privatbank war ein geringerer Eigenmitteleinsatz errechnet worden.

Tabelle 3: Mietertrags- und Kostenangaben der AnbieterInnen im Detail (Prognoserechnungen, mündlich erteilte Auskünfte)

	Wiener Privatbank	JP Immobilien	Buwog	Raiffeisen
Kaufpreis Wohnung netto (Euro)	256.200 €	223.000 €	222.000 €	256.000 € (inkl. Garage)
Wohnungsgröße (NW) - gesamt (inkl. allf. Garage) – in m²	49,9 m²	48 m²	58,56 m²	80 m²
gewichtete Wohnfläche Wohnung - m²	63,3 m² (WNFL-gesamt)	65,56 m²	keine Angabe	71,66 m²
Miete pro m² der gewichteten Wohnfläche - Euro	11,25 € -14,36 € (aus Verkaufsmappe)	11 €	keine Angabe	9,20 € (mündliche Auskunft: 10 €)
Erzielbare monatl./jährl. Wohnungsmiete (inkl allf. PKW-Garagenplatz) - Euro	716,54 € (2. Jahr) / 8.599,73 €	(721,12 € / 8.653,39 € erstes Jahr und 731,93 € / 8.783,19 € (2. J.))	Keine Angabe	719,27 € / 8.631,26 € (aus „Datenblatt“)
Vermietungsgrad der Wohnung (%) / Leerstandskosten pro Jahr	95% / 429,99 € (Eigenberechnung)	98,36% / 144,04 € (2. Jahr)	keine Angabe	96% / 474,67 €
Miete monatl./jährl. Garage - Euro	Keine Angabe	keine Angabe	keine Angabe	60 € / 720 € (bereits oben in Wohnungsmiete enthalten)
Vermietungsgrad Garage (%) / Leerstandskosten pro Jahr	keine Angabe	keine Angabe	keine Angabe	70% / 216 €
Mietenpool - Kostenangaben (Euro)	keine Angabe	keine Angabe	0,6 € pro m ² / pro Monat: 26 € (Eigenberechnung) /312 € Eigenberechnung	keine Angabe
AK-Eigenberechnung Mietrendite (= jährliche Nettomiete/Nettokaufpreis) - ohne Kosten	3,36 %	3,88% (im ersten Jahr)	Keine Berechnung möglich	3,37%
Kostenangaben laut Prognoserechnungen				
Verwaltungskosten pro NW- m ² /pro Monat Gesamtfläche/pro Jahr-Gesamtfläche (in Euro)	keine Angabe	0,23 € (Eigenberechnung – Basis monatl. Angabe) / 15 € /182,6 €	k.A. / 70,31 € (mündliche Auskunft) / 843,7 € 2)	0,35 € / 28 € / 336 € (aus „Datenblatt“)
Instandhaltung pro NW-m ² /pro Monat-Gesamtfläche/pro Jahr- Gesamtfläche (in Euro)	0,1 € (aus Verkaufsmappe) / 6,33 € (Eigenberechn.)/ 75,96 € (Eigenberechn.)	keine Angabe	keine Angabe	0,5 € / 40 € / 480 €
Steuerberatung pro NW-m ² /pro Monat-Gesamtfläche/pro Jahr-Gesamtfläche (in Euro)	keine Angabe 1)	keine Angabe	keine Angabe	0,5 € / 40 € / 480 €
Kosten für Erstvermietung (MaklerIn) in Euro	keine Angabe	keine Angabe	keine Angabe	2560 €

Betriebskosten (Euro) – je m ² /pro Monat/pro Jahr	keine Angabe	keine Angabe	1,6 € (je NW - m ²) / 93,70 € (Eigenberechn.) / 1124,4 € (Eigenberechn.)	
Reparatur-Rücklage (Euro) je m ² /pro Monat/pro Jahr	keine Angabe	0,25 € / 16,39 € / 199,62 €	0,35 € (je NW - m ²) / 20,50 € (Eigenberechn.) / 245,95 € (Eigenberechn.)	0,25 € - 0,8 € pro m ² (mündliche Auskunft)
Subverwaltung, Sonderverwaltungsvertrag – je m ² / pro Monat/pro Jahr	0,41 € (aus Verkaufsmappe)/ 25,95 € (Eigenberechn.) / 311,44 € (Eigenberechn.)	keine Angabe	keine Angabe	keine Angabe
Werbungs- bzw Finanzierungskosten (pro Jahr, Euro)	754,35 € (ab 2. Jahr)	keine Angabe		keine Angabe
Miete abzüglich Leerstand und sonst. Kosten	7.845,38 € 1)	8.256,93 €	Keine Angabe	4.084,57 € 3)
AK-Eigenberechnung Mietrendite nach KOSTEN (=jährliche kostenbereinigte Nettomiete/Nettokaufpreis)	3,06 %	3,70 %	Keine Berechnung möglich	1,60 % 3)

Fußnoten: 1) Die Wiener Privatbank (WP) erläuterte auf Nachfrage: In der Position Werbungs- und Finanzierungskosten sind enthalten: „Absetzung für Abnutzung (AfA), Instandhaltung, Steuerberatung, Fremdfinanzierungskosten, Leerstandskosten, etc“. Daher wurden vom jährlichen Mietertrag (8.599,73 Euro) diese von der WP angegebene pauschale Kostenposition (754,35 Euro) abgezogen, obwohl die einzelnen Kostenpositionen wie Leerstand, Instandhaltung etc nicht einzeln aufgeschlüsselt und daher auch nicht im Detail nachvollziehbar sind. 2) Mündliche Auskunft: Monatliche Kosten für „Akonto Kalt- und Warmwasser, Heizung, Kälte“. In der Preisliste ist zu dieser Position angeführt: 1,29 Euro/ m². Weitere Kostenangaben-Preisliste: „Betriebskosten Wohnung = 1,6 Euro/ Nutzwert (inkl. Ust)“ sowie „Rücklage Wohnung = 0,35 Euro/NW (keine USt)“. 3) Die Mieterträge abzüglich Kosten inkludieren auch den Abzug der MaklerInnenkosten für Erstvermietung. Daher ist die Rendite im Jahr der Erstvermietung besonders niedrig. Fallen diese einmaligen Kosten weg, dann beträgt der Mietertrag (netto) 6.644,57 Euro, was eine **Mietrendite** (nach Kosten, ohne Erstvermietung) **von 2,6 %** ergibt. Zusatzklärung: Mietrendite versteht sich als Verhältniszahl: Netto-Mieterträge / Anschaffungspreis (netto). Mietrendite nach Kosten berechnet ohne steuerliche Effekte.

Tabelle 4: Ausgehändigte Unterlagen in den Beratungsgesprächen

Art der Unterlagen	Wiener Privatbank	JP Immobilien	Buwog	Raiffeisen	Raiffeisen
Prognoserechnung	•	•	-	•	-
Mietvertrag - Muster	•	•	•	•	•
Wohnungseigentumsvertrag - Muster	•	•	•	-	•
Kaufanbot - Muster	•	-	•	-	•
Subverwaltungsvertrag - Muster	-	•	•	-	•
Hausverwaltungsauftrag	-	•	•	-	•
BauträgerInnen Kaufvertrag	-	•	•	-	•
Treuhandvereinbarung	-	•	•	-	•
Steuerrechtliche Informationen	•	•	-	•	•
Bauzeitplan und fällige Beträge	-	-	-	-	•

Nachfolgend die **Analyse der in den Prognoserechnungen angegebenen Zahlen und Positionen (Aussagen zur Tabelle 3).**

- Die in Tabelle 3 angegebenen Auswertungen zur Mietrendite (rot markiert) resultieren aus AK-Eigenberechnungen. Die Position „**Mietrendite (= jährliche Nettomiete/Nettokaufpreis) ohne Kosten**“ ist ein häufig verwendetes Verkaufsargument von AnbieterInnen – zu finden in Werbebroschüren, aber auch in Verkaufsgesprächen häufig angeführt; diese Kennzahl setzt den Nettokaufpreis der Wohnung zu den jährlichen Netto-Mieterträgen ins Verhältnis. Der Schönheitsfehler dieser Kennzahl ist, dass die anfallenden Kosten, die mit der Vorsorgewohnung einhergehen, nicht abgebildet sind – so, als ob VermieterInnen nur den Netto-Mietertrag kassieren und Kosten einfach nicht existieren. Auf dieser Annahme betragen die von der AK errechneten Mietrenditen (**ohne Kosten**) zwischen 3,4 und 3,9 % pro Jahr. Wenn hingegen auch **die anfallenden, von den AnbieterInnen genannten Kosten** in dieser Kennzahl berücksichtigt werden, dann bewegen sich die Mietrenditen (**nach Kosten**, siehe letzte Zeile in Tabelle 3 mit ebenfalls rot markierten Prozentwerten) in einer Bandbreite von 1,6 % und 3,7 %. Fazit: **Die Kosten drücken die Mietrendite kräftig nach unten**. Die Mietrendite ohne Kostenbetrachtung ist praktisch ohne Aussagewert.
- Aber nicht nur die Mietrendite (ohne Kosten) ist eine sehr fragwürdige Kennzahl. Selbst die Kostenangaben in Prognoserechnungen sind aus mehreren Gründen nicht oder nur mit Mühe nachvollziehbar. Ein allgemeiner Grund ist, dass die Kosten und Erträge auf das Kalenderjahr hochgerechnet werden, aber unklar ist, welche Einzelwerte diesen Summen zugrunde liegen. Weitere **Gründe für mangelnde Nachvollziehbarkeit** sind:
 - Auch wenn zum Beispiel ein Mietertrag pro Quadratmeter angegeben ist, ist es schwer möglich, den Gesamtmiettertrag (zumeist angegeben als Mietertrag-netto pro Jahr) nachzuvollziehen, weil die Angabe der Gesamtfläche fehlt, auf die sich der Mietertrag pro Quadratmeter bezieht. Zum Beispiel heißt es in den Unterlagen von JP Immobilien, dass sich der Mietertrag von 11 Euro „pro gew. Quadratmeter Wohnnutzfläche/Monat“ bezieht. Abgesehen davon, dass nicht klar ist, was das Kürzel „gew.“ (=gewichtet) bedeutet, stellt sich in weiterer Folge die Frage, **was unter der gewichteten Gesamtfläche zu verstehen** ist (und woher die „Spielregel“ für diese Gewichtung kommt).
- Die Kostenangaben in den Prognoserechnungen sind **uneinheitlich** und folgen offensichtlich keiner einheitlichen Systematik bzw keinem festgelegtem Standard. Das heißt, die Kostenarten – alle in der Tabelle verwendeten Termini sind den Anbieterunterlagen entnommen - sind terminologisch und dem Grunde nach höchst unterschiedlich:
 - In einem Fall sind „**Betriebskosten**“ angegeben, im anderen Fall nicht.
 - die Rücklage für Reparatur ist in den Prognoserechnungen nicht durchgängig angegeben.
 - **Steuerbetragskosten** sind bei einer AnbieterIn im Detail angeführt, bei einer weiteren AnbieterIn als „variable Größe“ definiert (und nur als Kostengröße im ersten Jahr angeführt).

- Der Terminus „**Verwaltungskosten**“ ist gebräuchlich, aber es gibt keine Unterscheidung zwischen diesem Begriff und der teilweise angeführten Kostenposition „Subverwaltung“.
 - Die Kosten für „**Leerstand**“ – die schriftlichen Angaben variieren je nach AnbieterIn von 1,64 % - 5 % der Mieteinnahmen - sind nicht immer einzeln aufgeschlüsselt. Sie sind beispielsweise bei der Wiener Privatbank unter „**Werbungs- bzw Finanzierungskosten**“ eingerechnet, und nicht als einzelne Kostenposition ersichtlich.
- Auffallend sind auch einige Diskrepanzen zwischen der Kostenangabe in den Unterlagen und den mündlich erteilten Informationen im Beratungsgespräch. Einmal hieß es im Beratungsgespräch, dass der Leerstand 0-4 % betrage; in den schriftlichen Unterlagen waren 4 % angegeben. Auch sind Diskrepanzen in schriftlichen Unterlagen festzustellen: In einem Fall stimmte die Angabe in den Prognoserechnungen (0,25 €/NW) nicht mit den Angaben im Wohnungseigentumsvertrag (0,30 €/NW) überein.
 - Bei den Rumpffahren (d.h. kein volles Jahr bzw keine vollen 12 Monate zu Beginn der Berechnung) fehlt die Angabe der Anzahl der Monate; daher blieb unklar, auf welchen Zeitraum sich die angegebenen Mieterträge und Kosten bezogen.

Abgesehen von steuerrechtlichen Notwendigkeiten, eine Prognoserechnung zu erstellen, sind diese Planrechnungen künftiger Kosten und Erträge eine **sinnvolle Information für AnlegerInnen**. Eine AnbieterIn (Buwog) hat gar keine Prognoserechnung erstellt, was nicht anlegerInnenfreundlich ist. Denn eine derart kostenintensive, langfristig wirkende Investmententscheidung sollte von aussagekräftigen Unterlagen unterstützt werden. Wünschenswert sind Prognosen, die verschiedene Kosten- und Ertragsszenarien darstellen. Der Informationsgehalt steigt, wenn in den tabellarischen Übersichten der Prognoserechnungen die den Jahresberechnungen zugrundeliegenden Einzelkosten bzw -erträge in einem Zusatzblock bzw einer Legende samt Aufwertungsfaktoren bzw Indexwerten taxativ angeführt werden.

Eine spezielle Dienstleistung in manchen Angeboten (wie hier: Raiffeisen Vorsorgewohnung) ist der **Mietenpool**, der das Vermietungsrisiko vermindert, in dem die Mietausfälle, aber auch die Mieteinnahmen auf die VermieterInnengemeinschaft übertragen werden. In dem Beratungsgespräch wurde dies so erläutert: Aus einer Mindestanzahl von Wohnungen wird eine Risikogemeinschaft gebildet, der alle Erträge und Kosten (zB Betriebskosten für leerstehende Wohnungen, Hausverwaltungskosten) zugerechnet werden. Der Mietenpool werde auf eine Mindestlaufzeit abgeschlossen (früheste Kündigungsmöglichkeit ist nach 10 Jahren). Die Kosten betragen, so die mündliche Auskunft, „60 Cent pro Nutzwert und Monat“; demzufolge würde für 55m²-Wohnung ein monatliches Entgelt „von rund 30 Euro je VermieterIn“ anfallen.

In der Raiffeisen-Broschüre „*Sicher investieren. Das A bis Z der Vorsorgewohnung*“ ist auf Seite 51 der steuerliche Sonderfall „Mietenpool“ angeführt. Wörtlich heißt es: „*Wird die Wohnung über einen Mietenpool vermietet, sind die Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung nicht durch den Erwerber der Wohnung selbst zu berechnen und nicht als Einkünfte aus der Vermietung einer Wohnung in der Einkommensteuererklärung zu erklären. Der Mietenpool stellt aus einkommenssteuerlicher Sicht eine Vermietungsgemeinschaft dar. Die Vermietungsgemeinschaft ist verpflichtet, die Einkünfte aller am Mietenpool teilnehmenden Wohnungen im Rahmen einer gesonderten Steuererklärung zu deklarieren (...)*.“ Einzelne WohnungseigentümerInnen müssen in ihrer Einkommenssteuererklärung nur erklären, dass sie an dem Mietenpool teilnehmen.

Die AK hat mit allen AnbieterInnen nach Angebotseinholung Gespräche geführt, um Fragen oder Unklarheiten zu erläutern. Ein von AnbieterInnen angeführter Punkt lautete, dass der Mietenpool innerhalb der EigentümerInnengemeinschaft zu Differenzen führen kann. Das ist auch in der Literatur zum Mietenpooling nachzulesen, wenn es heißt, dass Mietenpools unter den MiteigentümerInnen zu „schlechter Stimmung“ führen können³⁸.

Aus welchen Gründen? In größeren Bauten bzw. Objekten ergibt es sich aus der Natur der Sache, dass es große Unterschiede geben kann, was die Vermietbarkeit angeht: es gibt AnlegerInnenwohnungen, die gefragt sind und es gibt solche, die lagebedingt weniger gefragt und daher weniger ausgelastet sind (Diskrepanz zwischen „oben“ und unten“, also zwischen höheren und niedrigeren Lagen). Vom Mietenpool profitieren vor allem jene, die höhere Mietleerstände haben. Das sind also die EigentümerInnen der Wohnungen mit schlechterer Lage und geringerem Vermietungsgrad. Die VermieterInnen der gefragten bzw. ausgelasteten Wohnungen subventionieren somit die anderen Wohnungen quer.

Die Wiener Privatbank gab im Gespräch mit AK an, dass es beim Mietenpool nicht nur eine Ausschüttung nach Nutzwerten geben müsse, sondern dass die Ausschüttung auch nach Anschaffungspreisen der Wohnungen gewichtet sein. Denn die Wohnungen im oberen Gebäudebereich sind im Regelfall teurer als Wohnungen unterhalb der Mitte. Dieses Kaufpreissplitting müsse bei der Ausschüttung berücksichtigt werden. Der Vorschlag lautete: die teureren Lagen („obere“ Lagen) sollten je Nutzwert einen größeren Abgeltungsfaktor erhalten als die billigeren bzw. kostengünstigen Wohnungen („untere“ Lage).

Neben dem Mietenpooling gibt es auch vereinzelt **Vermietungsgarantien**. In diesem Fall garantiert die AnbieterIn die Bezahlung von Mieterträgen und Betriebskosten auch in Zeiten des Leerstands. Die Frage für InvestorInnen lautet, wie hoch die für die Garantie anfallenden Kosten wirklich sind. Zur Vermietungsgarantie gibt ein VKI-Ratgeber zu bedenken: „*Wenn die Wohnung leersteht, erhält man trotzdem Mietzahlungen. Allerdings liegen die Mieten um bis zu 25 % unter dem prognostizierten Mietpreis. Das wird dann bitter, wenn die Nachfrage anzieht, die Wohnung zu einem deutlich höheren Preis vermietet ist und man trotzdem nur die Garantiemiete erhält.*“³⁹

³⁸ Bauernfeind et al 2015, S. 85.

³⁹ Spreitzer, Susanne (2014): Gut anlegen in der Krise. Wien: Verein für Konsumenteninformation (Hrsg.), S. 109.

4.2. Wie erfolgte die Beratung in den Gesprächen mit den AnbieterInnen? (Verkaufsargumente in den Beratungsgesprächen)

4.2.1. Wer sind die VertragspartnerInnen?

Diese Frage klingt banal, aber in der Praxis ist es höchst bedeutsam zu klären, mit welchen Vertragsparteien KäuferInnen einer Vorsorgewohnung einen bzw mehrere Verträge abschließen und um welche Verträge es sich dabei handelt.

Der Erstkontakt zum Kauf einer Vorsorgewohnung muss nicht unbedingt die BauträgerIn und VerkäuferIn der Wohnung sein; manchmal sind es VermittlerInnen/ MaklerInnen, oder ein Finanzinstitut, deren bzw deren vordringliches Interesse natürlich die Finanzierung des Wohnungskaufes darstellt.

Die Wichtigkeit der Frage, welcher Vertrag mit wem besteht, wird einem spätestens bei „Leistungsstörungen“ welcher Art auch immer bewusst. So wird etwa **die im Zuge des Erwerbs einer Vorsorgewohnung „erste Anlaufstation“** (zB die den Kauf bewerbende und finanzierende Bank) u.U. **für ganz wenig haften, wenn das Bau-Projekt technisch schiefeht. Umgekehrt werden ErrichterInnen und VerkäuferInnen der Wohnung vielleicht so gut wie gar nichts mit enttäuschten Renditeversprechen der VermittlerInnen zu tun haben wollen oder können.**

Problematisch können etwa auch Konstruktionen sein, bei denen prominente Firmen als „Zugpferde“ für bestimmte Vorsorgeprojekte im Vordergrund stehen, die konkreten Kauf-Verträge aber zB mit sogenannten **Projektgesellschaften** geschlossen werden. Diese stellen ihre Geschäftstätigkeit nach Abwicklung eines Projektes in der Regel ein, die Firma wird gelöscht. **Treten nach Baufertigstellung erhebliche Schäden auf, welche das Wohnen und demzufolge auch die Vermietung erschweren bzw unmöglich machen, hat man niemanden, den man zur Haftung und zum Schadenersatz heranziehen kann.**

Wie es in der Praxis abläuft, wird anhand des folgenden Beispiels und der nachfolgenden tabellarischen Übersicht im Ansatz gezeigt: Eine InteressentIn einer Vorsorgewohnung sucht im Internet nach Angeboten. Er/Sie landet zum Beispiel bei der Wiener Privatbank. Bei Einholung eines konkreten Angebotes bei der Wiener Privatbank wird bei genauerem Hinschauen klar, dass „hinter“ dem Angebot einer Vorsorgewohnung verschiedene Vertragsparteien stehen:

Obwohl die Wiener Privatbank SE die AK-TestkäuferIn – als Vermittlerin - berät, fungiert sie als eigentliche Verkäuferin der Wohnung die Gesellschaft „Wohnen am Belvedereins GmbH &Co OG“; als TreuhänderIn bei der Kaufabwicklung gibt es eine in den Unterlagen festgehaltene, namentlich genannte Rechtsanwaltskanzlei. Wie beim Kauf von neu errichteten Eigentumswohnungen generell üblich, schließt man auch noch einen Wohnungseigentumsvertrag ab, und (mit)beauftragt eine Hausverwaltung, die für die WohnungseigentümerInnengemeinschaft tätig wird. Wenn es um das Vermieten der Vorsorgewohnung geht, bietet sich die Wiener Privatbank Immobilienverwaltung GmbH als Vertreterin der EigentümerIn an, die mit der „Sub- und Sonderverwaltung“ beauftragt werden soll.

Ähnlich verschachtelte Strukturen waren bei den anderen AnbieterInnen zu finden. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass KäuferInnen – aufgrund der AK vorliegenden Unterlagen - in der Folge bis zu sieben unterschiedliche Verträge abschließen sollen, die aus den ausgehändigten Vertragsmustern ersichtlich sind. Rechnet man dazu noch den Beitritt zu Servituts- und anderen Dienstbarkeitsverträgen, ergibt sich die stolze Zahl von 10 abzuschließenden Verträgen bei einem Vorsorgewohnungskauf.

Nicht vergessen sollte man, dass natürlich alle beteiligten Personen und Firmen profitorientiert sind; je mehr VertragspartnerInnen vorhanden sind, desto mehr wollen auf Kosten der WohnungskäuferInnen verdienen.

Ein paar Hinweise, wie „verschachtelt“ die Vertragsgestaltungen sind (keine vollständige, sondern nur exemplarische Auflistung!):

Tabelle 5: Übersicht der angebotenen Verträge pro AnbieterIn

JP Immobilienmakler GmbH	Buwog-Group	Raiffeisen – Raiffeisen Vorsorge Wohnung GmbH	Wiener Privatbank
<ul style="list-style-type: none"> ▪ AnbieterIn: JP Immobilien GmbH ▪ VerkäuferInnen: EBL Nord 2 Immobilien-Eins GmbH & CoKG ▪ WE-Verwaltung der Liegenschaft: IMV Immobilienmanagement GmbH ▪ Verwaltungs-Beauftragung hinsichtlich gemeinsamer Verkehrsflächen an ÖRAG ▪ Verwaltung der Vorsorgewohnung durch IMV ▪ MieterInnensuche, Bonitätsprüfung und Übergabe der Wohnung durch J&P Immobilien (=2 Monatsmieten Provision von MieterInnen) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ AnbieterIn: BU-WOG Group ▪ Kaufvertrag mit Buwog-Bauen von Wohnungen GmbH ▪ Treuhandvertrag mit RA ▪ Wärmelieferungsvertrag mit Integral Gebäudetechnik GMBH ▪ WE-Verwaltung durch EHL-Immobilien Management GmbH ▪ Vorsorge Wohnungsverwaltung durch EHL Immobilien Management GmbH ▪ MieterInnensuche über EHL Immobilien GmbH 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ AnbieterIn: Raiffeisen Vorsorge Wohnung GmbH ▪ VerkäuferIn: BOE Baumanagement GmbH ▪ TreuhänderIn: xxxxx Rechtsanwälte ▪ WE-Verwaltung der Liegenschaft: ÖRAG ▪ Servicevertrag mit Raiffeisenvorsorge Management GmbH ▪ Vergabe der Sub- und Sonderverwaltung der Vorsorgewohnung an ÖRAG – Österreichische Realitäten AG (MieterInnenpoolverwalter, als Vertretung der EigentümerInnen) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ AnbieterIn: Wiener Privatbank SE ▪ VerkäuferInnen: Wohnen am Belvedereins GmbH & Co OG ▪ TreuhänderIn gem. §12 BTVG: xxx Rechtsanwälte GmbH ▪ WE-Verwaltungsvertrag mit einem namentlich nicht genannten, von der VerkäuferIn bestimmten Firma ▪ Sub- und Sonderverwaltung der Vorsorgewohnung durch WPB Immobilienverwaltung GmbH ▪ Vermietung/MieterInnensuche über WPB ImmobilienmaklerInnen GmbH möglich

Diese „Vertragspackages“ bzw one-stop-shop-Angebote sind nicht von Haus aus schlecht oder ein grundsätzlicher Nachteil für WohnungskäuferInnen. Aber in der Praxis sollten sich KonsumentInnen genau überlegen, ob sie langfristige, schwer kündbare Verträge mit solchen Firmen schließen, die ihnen von AnbieterInnen vorgegeben werden. Vor allem sollten kostenbewusste KäuferInnen einer Vorsorgewohnung bedenken, welche finanziellen Belastungen und allenfalls rechtlich bedenkliche Fußangeln in den Verträgen verborgen sein könnten.

Eine beispielhafte Auflistung aus dem Angebot einer AnbieterIn (der TestkäuferIn ausgehändigte Unterlagen zum Wohnungskauf):

- Bau- und Ausstattungsbeschreibung
- Info zum Vorsorgepaket Hausverwaltung
- Erfassung Stammdaten
- Änderungskatalog
- Musterkatalog
- Verwaltungsvereinbarung Vorsorgewohnung
- Verwaltungsvollmacht Vorsorgewohnung
- Kaufvertrag
- Reservierungsvereinbarung (Kaufanbot)
- Wohnungseigentumsvertrag
- Wohnungseigentumsvertrag Kurzfassung
- Rodungsbescheid
- Vertrag zwischen WohnbauträgerInnen und Telekabel
- Einzelwärmeliefervertrag
- Wärme- und Kältelieferungsvertrag
- Angebot über die Errichtung, Wärme- und Kältelieferung und Betreuung der Wärmeversorgungsanlage
- Spezialvollmacht für WohnbauträgerInnen und Beiblatt für Kaufanbot Treuhandkonto
- Allgemeine Rücktrittsrechte für VerbraucherInnen
- Zahlungsgarantie
- Verwaltungsvollmacht (WEG-Verwalter)
- Verwaltungsvereinbarung (WEG-Verwalter)
- Kaufvertrag – Grundbuch
- Servitutbestellungsvertrag
- Treuhandvereinbarung
- Dienstbarkeitsvertrag
- Spezialvollmacht AnwältInnen
- Energieausweis
- Flächenberechnungen
- Grundbuchsauszug
- Prospekt xxxx Apartments an der Wien

4.2.2. Zur generellen Beratungsqualität

Die AK-TesterInnen haben eine Reihe von Unterlagen ausgehändigt und per Email zugeschickt bekommen. Die Beratungsgespräche waren – bis auf eine Ausnahme - ausführlich gestaltet und wurden fast durchwegs als kundenorientiert empfunden. Dennoch war die Informationsqualität in den geführten Beratungsgesprächen höchst unterschiedlich: das betraf Details zu den steuerlichen Aspekten des Vorsorgewohnungsmodells (zB in Punkto steuerliche Absetzposten), zur Kostenaufschlüsselung und unterschiedliche Aussagen zu Erträgen bzw Renditen.

Als **positiv** zu werten waren die in den Gesprächen genannten Risikohinweise:

- der Hinweis von allen BeraterInnen, dass dem Vorsorgewohnungsmodell das Risiko der steuerlichen Liebhaberei innewohnt
- Dass es ein Vermietungs- bzw Leerstand-Risiko gibt und VermieterInnen (KäuferInnen der Vorsorgewohnung) mit der Miete flexibel sein müssten.
- Zur Vermietung der Wohnung gab es zahlreiche Auskünfte. Alle wiesen darauf hin, dass bei MieterInnen eine Bonitätsprüfung gemacht werden müsse
- Dass das Management der Vorsorgewohnung auch von KäuferInnen selbst durchgeführt werden könne
- Informationen zum Mietvertrag (zB Aushändigung eines Musters).

Kritisch bzw **negativ** zu beurteilen sind **fehlende Hinweise** zu:

- Im Zuge der Beratungsgespräche wurden zwar viele Vertragsmuster ausgehändigt. Aber unklar und unerwähnt blieb, wer die VertragspartnerInnen sind und mit wem Verträge abgeschlossen werden sollen oder können.
- Gewährleistungsansprüche der WohnungskäuferInnen wurden nicht immer erwähnt.
- Hinweise zum Rücktritt vom Kaufanbot: entweder keine oder sehr teuer (zB 5000 Euro pauschal)
- Auskünfte zum durchschnittlichen Leerstand von Vorsorgewohnungen zum Teil spärlich (in 2 von 5 Gesprächen gab es quantifizierte Angaben). Eine AnbieterIn gab an, dass dies „19 Leerstandstage pro Jahr“ seien; das entspräche einem Leerstand von 5,2 % pro Jahr. Eine andere meinte, der Auslastungsrad betrage zwischen „98 bis 100%“. Umgekehrt formuliert: bei 2% Leerstand pro Jahr sind dies umgerechnet 7,3 Leerstandstage.
- Auskünfte zu den Betriebskosten bzw wer sie trägt waren nicht einheitlich: zu meist wurden die MieterInnen erwähnt, in einem Fall die EigentümerInnen, als TrägerInnen der Betriebskosten. Dazu muss allerdings hinzugefügt werden, dass es in Beratungsgesprächen eine gewisse Unschärfe gegeben hat, was unter „Betriebskosten“ zu verstehen ist.

4.2.3. Informationen über Kosten

Die schriftlichen Unterlagen, die den AK-TestkäuferInnen ausgehändigt wurden, waren zwar umfangreich; aber es fiel auf, dass die **Informationsqualität** zu den einmalig **anfallenden** (Kaufvertrags- und Finanzierungsnebenkosten) sowie laufend verrechneten **Kosten** sehr unterschiedlich war:

Festzuhalten ist, dass eine kompakte, verständliche Übersicht aller Positionen zu den Kaufvertragsnebenkosten kein durchgängiger Standard ist. Nachfolgend eine „Nebenkostenaufstellung“, die zwar einige wichtige Kostenpositionen des Kaufvertrages anführt, aber keineswegs vollständig ist (nächste Seite):

Abbildung 3: „Nebenkostenaufstellung“ aus Verkaufsunterlagen der Buwog

<u>NEBENKOSTENAUFSTELLUNG:</u>	
1.	<u>Grunderwerbsteuer</u> (3,5% vom Kaufpreis)
2.	<u>Gerichtliche Eintragungsgebühr</u> Eigentumsrecht (1,1% vom Kaufpreis)
3.	Für den Fall einer pfandrechtlichen Sicherstellung bei Fremdfinanzierung: <u>Gerichtliche Eintragungsgebühr</u> des Pfandrechtes in der Höhe von 1,2% des Pfandbetrages
4.	<u>Honorar</u> für Errichtung und grundbücherliche Durchführung des Kaufvertrages sowie des Wohnungseigentumsvertrages samt eines allfälligen Nachtrages bei Berichtigung der Nutzwerte: 1,2% des Kaufpreises sowie € 150,-- Barauslagenpauschale (jeweils zuzüglich 20% Umsatzsteuer)
5.	<u>Sofern</u> der Vertragserrichterin zusätzlich als Treuhänder gegenüber Banken aufzutreten hat: für die Übernahme der Treuhandschaft separates <u>Honorar</u> von 0,5 % (zuzüglich 20% Umsatzsteuer) des Pfandbetrages (Betrag des einzuverleibenden Pfandrechtes), mangels Pfandrechtseinverleibung der Betrag des Treuhändlerlages
6.	<u>Sofern</u> Errichtung von Nachträgen zum Kaufvertrag infolge von Sonderwunschvereinbarungen erforderlich ist: je Nachtrag pauschales <u>Honorar</u> von € 350,-- zuzüglich Umsatzsteuer
7.	<u>Kosten für die Beglaubigung von Unterschriften</u> auf dem Kaufvertrag und der Spezialvollmacht durch einen Notar: pauschal € 280,-- zuzüglich USt und Barauslagen. Beglaubigungen weiterer Unterschriften auf anderen Urkunden richten sich nach dem NotariatstarifG

Ausschnitt aus ausgehändigten Unterlagen der Buwog (Beilage zur Reservierungsvereinbarung)

Die meisten AnbieterInnen gaben Bandbreiten an, wie hoch die Kaufvertragsnebenkosten in Relation zum Anschaffungskosten ausfallen. Die Angaben in den Beratungsgesprächen beliefen sich auf **zwischen 5,93 % und 10,22 %** vom Bruttoverkaufspreis.

Die **Positionen in den Kostenaufstellungen** waren inhaltlich wie betragsmäßig höchst unterschiedlich angegeben. Einige markante Beispiele:

- Bei JP Immobilien wurde eine Vermittlungsprovision in der Höhe von 8.838 Euro angegeben.
- Das Honorar für die Kaufvertragserrichtung – ausdrücklich zu finden bei 2 AnbieterInnen – durch RechtsanwältInnen und TreuhänderInnen war nicht überall angegeben. Faktum ist, dass auch diese Kosten den KäuferInnen teuer kommen.
- Bei einer AnbieterIn fand sich eine konkrete Angabe, wie teuer die MieterInnen-suche durch die AnbieterIn ist: Demnach haben VermieterInnen 3 Bruttomonatsmieten für die Vermittlungstätigkeit zu bezahlen.

- Auffallend waren angegebene Kosten, die beim Rücktritt der KäuferInnen der Vorsorgewohnung vom angenommenen Kaufanbot entstehen. Einmal hieß es, dass 5 % vom Bruttoverkaufspreis anfielen; ein anderes Mal wurde eine Pauschalgebühr von 5000 Euro genannt. Bei einem kaufpreisabhängig berechneten Pönale von 5 % würde dies – bei einem Kaufpreis (Wiener Privatbank) von 307.440 Euro - eine Konventionalstrafe von 15.372 Euro ausmachen.
- Die **Kosten für Hausverwaltung** waren ungenau und wenig präzise angeführt. Auf die Frage, wie teuer die Hausverwaltung komme, gab es Angaben von zB 25 bis 30 Cent je Quadratmeter, 42 Cent, 60 Cent bis hin zu „29 Euro netto pro Monat“. Nüchtern betrachtet sind diese Angaben wenig wert, weil sie auch nicht unterscheiden, wie teuer die Kosten für die Gebäudeverwaltung und jene für die Wohnungsverwaltung ausfallen. Auch an dieser Stelle ist hinzuzufügen, dass es in den Verkaufs- und Beratungsgesprächen eine gewisse Unschärfe gegeben hat, was unter Kosten der Hausverwaltung genau zu verstehen ist.

Dazu ist festzuhalten, dass Konventionalstrafen nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG) unzulässig sind. Abgesehen davon, sind pauschale Schadenersatzforderungen problematisch, weil sie nicht auf einen konkreten Schaden bzw eine konkrete Schadenshöhe eingehen und insinuieren, dass es bei einem Rücktritt von einem Kaufanbot jedenfalls einen Schaden gäbe. Das ist natürlich nicht immer der Fall: wenn VerkäuferInnen nach einem Rücktritt ohne Mühe und umstandslos weitere KäuferInnen zum selben Preis finden, ist kein Schaden eingetreten.

Zusammenfassend kann daher festgehalten werden, dass die Kostenangaben eher „löchrig“ waren und nicht in kompakter, nachvollziehbarer Form erläutert wurden.

4.2.4. Angaben zu den erzielbaren Erträgen – Prognoserechnungen über das Gesamtergebnis

Interessant waren die Angaben der AnbieterInnen auf die Frage, mit welcher **Wertsteigerung** bei der Vorsorgewohnung zu rechnen sei. In zwei Fällen gab es konkrete mündliche Wertangaben: 5 % bis 6 % pro Jahr sowie im anderen Fall hieß es 8 %. Zumeist gab es verbale Einschätzungen wie „Im Steigen“ oder „ein geplantes Einkaufszentrum in der Nähe wird den Wert steigen lassen“. Und: „B-Lagen haben mehr Potential als A-Lagen (wie zB 1. Bezirk).

Die AK-TesterInnen fragten auch nach dem AnlegerInnengewinn **nach 20 Jahren**. In diesem Punkt agierten die AnbieterInnen offenbar vorsichtig mit konkreten Angaben. „Es werden keine Prognoserechnungen gemacht“, hieß es einmal. „3 % nach Steuern.“ Es blieb allerdings unklar, wie es zu dieser Renditeannahme kam. Die meisten Anbieter verwiesen auf die **Prognoserechnungen**, die die künftigen Kosten, Erträge und positive Steuereffekte enthielten.

Die Durchsicht dieser den AK-TesterInnen ausgehändigten Plan- bzw. Prognoserechnungen zeigte, dass diese tabellarisch aufbereiteten Übersichtsblätter mit Zahlenreihen unterschiedlich gestaltet und mit verschiedenen Namen versehen sind: „Finanzplan“ und „Totalüberschussbetrachtung“, „Musterkalkulation“ (Wiener Privatbank), „Prognoserechnung“ (JP Immobilien) mit „steuerliche Analyse“ und „Totalgewinn ab 2019“ – mit dem Zusatz „Keine Liebhaberei“. Bei RVS wurde der TesterIn eine Kostenaufstellung samt „steuerlicher Prognoserechnung“ und „Cash-Flow-Rechnung“ ausgehändigt.

Fragen zum **Mietertrag** wurden unterschiedlich beantwortet. Generell: die BeraterInnen gaben mündlich an, dass es grundsätzlich den EigentümerInnen bzw. VermieterInnen obliege, einen Mietzins festzulegen; sie nannten konkrete Preise zwischen 10 und 14 Euro/ Quadratmeter („netto“); einzig die BUWOG erteilte zu einem allfälligen Mietertrag keinerlei Zahlenauskünfte („Die Festlegung der Miete liegt ganz bei Ihnen“).

Konkrete, nachvollziehbare Angaben zum Mietertrag finden sich in den **Prognoserechnungen** der schriftlichen Unterlagen. Den interessierten AnlegerInnen wird zumeist ein jährlicher Mietertrag („netto“, nach Abzug der Umsatzsteuer) vorgerechnet. Diese Mieterträge werden indexiert und auf die nächsten Jahre hochgerechnet. Diesen Erträgen werden die Kosten der WohnungseigentümerInnen gegenübergestellt, sodass in der Ergebnisspalte das jeweils jährliche Ergebnis ausgewiesen wird. Entscheidend ist vor allem das steuerliche Ergebnis nach 20 Jahren, zumal dies die steuerlich relevante Frist für die Einstufung der steuerlichen Liebhaberei ist.

Auch die **MieterInnensuche** kostet Geld, wobei auch in diesem Punkt die mündlichen Auskünfte variierten. Es hieß seitens der AnbieterInnen, dies sei „gratis“ für VermieterInnen, weil eine Provision von MieterInnen (2 Monatsmieten) eingehoben werde; aber diese MieterInnensuche ist auch für die VermieterInnen nicht immer kostenlos, wie eine AnbieterIn bestätigte: bei Raiffeisen Vorsorgewohnung (kurz: RVS) hieß es beispielsweise, dass VermieterInnen drei Monatsmieten an RVS für die Vermittlung einer MieterIn zu zahlen habe. Fazit: auch diese Kosten, die KäuferInnen (VermieterInnen) der Wohnung zu zahlen haben, können erheblich sein und in Prognoserechnungen abgebildet werden.

Allgemeines Fazit zu den ausgehändigten Prognoserechnungen:

Die verwendeten Prognoserechnungen sind aus mehreren Gründen fragwürdig:

- Zum einen ist rechtlich klar, dass die Erhaltungskosten von VermieterInnen in der Regel nicht auf MieterInnen überwält werden können (RIS-Justiz RS0126571). Wenn diese Kosten, die den Netto-Mietertrag schmälern, nicht in diesen Prognoserechnungen Eingang finden, dann wird den KäuferInnen bzw. VermieterInnen der Vorsorgewohnung ein unrealistischer Netto-Mietertrag vorgerechnet.

- Es ist festzuhalten, dass VermieterInnen die Kosten zu tragen haben, die mit der Verwaltung des Mietgegenstandes einhergehen. Das sind Betreuungskosten, Wohnwechselkosten, Reparaturkosten. Diese Kostenpositionen fehlen in den Prognoserechnungen weitgehend und sie können auch nicht unter dem Titel „Betriebskosten“ an die MieterInnen weitergereicht werden.⁴⁰

Nachfolgend sind Detailangaben (Screenshots) zu den Prognoserechnungen angeführt und kritisch erläutert.

Raiffeisen Vorsorgewohnung

Abbildung 4: „Steuerliche Prognoserechnung“ und „Cash-flow-Rechnung“ aus Verkaufsunterlagen der Raiffeisen Vorsorgewohnung

Steuerliche Prognoserechnung TOP Nr.: 1/2											
Periode	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Jahr	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
Mieterträge Wohnung	5.933	7.911	7.911	8.069	8.231	8.395	8.563	8.735	8.909	9.088	9.269
Mieterträge Garagenplatz	540	720	720	734	749	764	779	795	811	827	844
Mietausfall Leerstand	-1.678	-691	-691	-704	-719	-733	-748	-763	-778	-793	-809
Verwaltung	-252	-336	-336	-343	-350	-357	-364	-371	-378	-386	-394
Instandhaltung	-360	-460	-460	-460	-469	-509	-520	-530	-541	-551	-562
Steuerberatung, sonstiges	-560	-460	-460	-460	-469	-509	-520	-530	-541	-551	-562
Erstvermietungsakker	-2.560										
Finanzierungsnebenkosten	-1.059										
Zinsaufwand	-983	-2.846	-2.573	-2.292	-2.003	-1.704	-1.397	-1.080	-754	-419	-94
Abschreibung Gebäude	-2.835	-2.835	-2.835	-2.835	-2.835	-2.835	-2.835	-2.835	-2.835	-2.835	-2.835
Abschreibung Küche	-450	-450	-450	-450	-450	-450	-450	-450	-450	-450	0
Steuerliches Ergebnis	-4.274	514	787	1.201	1.626	2.062	2.511	2.971	3.444	3.929	4.457
Liehabereibetrachtung											
kumulierte Ergebnisse:	-4.274	-3.761	-2.974	-1.774	-148	1.914	4.425	7.396	10.840	14.769	19.626
Totalüberschuss im Jahr X nach Vermietungsbeginn	6					6					
Cash-Flow-Rechnung: TOP Nr.: 1/2											
Periode	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Jahr	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
Nettogesamt(KP inkl. Anschaffungsnebenkosten)	-274.472										
Umsatzsteuer vor Vermietungsbeginn	-52.480										
USt-Rückstattung	52.480	0	0	0							
Kreditaufnahme	106.301										
Zwischenfinanzierung Vorsteuer	0	0	0	0							
Mieterträge nach Kosten	1.063	6.645	6.645	6.777	6.913	7.051	7.192	7.336	7.483	7.633	7.785
Finanzierungsnebenkosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zinsaufwand	-983	-2.846	-2.573	-2.292	-2.003	-1.704	-1.397	-1.080	-754	-419	-94
Tätigung (-) / Kreditterhöhung (+)	-7.976	-8.100	-9.373	-9.654	-9.944	-10.242	-10.549	-10.866	-11.192	-11.528	-7.877
Steuerückverg./-zahlung	0	2.052	-346	-378	-576	-780	-990	-1.205	-1.426	-1.653	-1.886
CASH FLOW (= Eigenmittel nach Steuern) Bedarf (-), Überschuss (+)	-174.667	-3.259	-5.548	-5.546	-5.610	-5.675	-5.744	-5.815	-5.890	-5.967	-2.071

Ausschnitt aus der Prognoserechnung einer Raiffeisen Vorsorgewohnung mit „steuerlicher Prognoserechnung“, „Liehabereibetrachtung“ und „Cash-flow-Rechnung“

- Die von Raiffeisen Vorsorgewohnung ausgehändigte Planrechnung ist grundsätzlich übersichtlich und kompakt gestaltet. Das sogenannte „Datenblatt“ enthält eine detaillierte Aufstellung der anfallen Kosten und Nebenkosten.
- Die steuerliche Prognoserechnung enthält eine klare Gliederung, vor allem auch was den „Mietausfall“ bzw die Leerstandskosten angeht. Es gibt eine Unterscheidung zwischen den Mieterträgen aus der Wohnung und den Mieterträgen des Garagenplatzes. Die angeführten Kostenpositionen beinhalten nicht nur Kosten für „Verwaltung“, „Instandhaltung“, sondern auch für die „Steuerberatung“ und die Maklervergütung für die Erstvermietung, die allerdings betragsmäßig sehr hoch ausfallen (2.560 Euro).

⁴⁰ Das österreichische Testmagazin „Konsument“ 7/1999 (S. 21) beanstandete im Artikel „Mehr Sorge als Vorsorge“ in Punkto Planrechnungen der AnbieterInnen: „Verkaufspreise und Mieterträge sind oft zu optimistisch, Instandhaltungskosten hingegen zu niedrig angesetzt.“

Wie bereits zuvor ausgeführt, sind verschiedene Renditeangaben ein oft gebrauchtes Vehikel, um die Attraktivität der Angebote hervorzuheben. In einem den AK-TestkäuferInnen von Raiffeisen Vorsorgewohnung ausgehändigtem „Berechnungsbeispiel aus der Praxis“ ist von einer „Gesamtrendite“ von „mindestens 3,5 %“ die Rede:

Abbildung 5: Zahlenbeispiel von RVS mit „Mindestrendite“

Ich vermehrt. Statt eines EUR-Betrags besitzt man einen Sachwert. Dieser ist krisensicher und vor der Inflation geschützt. Das heißt: Wird das Geld durch Inflation entwertet, sind 1) die Mieten wertgesichert und erhalten die Kaufkraft und bleibt 2) der Wohnungswert als Sachwert erhalten. Somit müssten sich z.B. auch Anleger, die auf ein Immobilien-Investment gesetzt hatten, in der Wirtschaftskrise keine Sorgen machen. Schließlich ist die Vorsorgewohnung als Sachwert in jedem erdenklichen Schreckensszenario erhalten geblieben.

Unternehmensberater Oliver Sailer (Name von der Red. geändert) ist erfolgreicher Consultant mit internationaler Ausrichtung, in Sachen zukunftsorientierter Geldanlage hat er sich für das Modell Vorsorgewohnungen entschieden. „Ich befasse mich seit ein paar Jahren mit dem Thema Immobilien“, berichtet er. „Konkret habe ich damit begonnen, weil es galt, einen Dachboden bestmöglich zu nutzen. Das war zeitintensiv und mit sehr viel persönlichem Aufwand verbunden. Ich dachte mir, das könnte vielleicht einfacher vor sich gehen und optimiert werden, habe im Internet recherchiert und bin dabei u.a. auf die Raiffeisen Vorsorgewohnungserichtungs GmbH gestoßen.“

Fremdmittel ²	EUR 97.584,-
davon Eigenmittel 30%	
Monatliche Miete (netto)	EUR 436,-
Laufzeit des Kredites	18 Jahre
	Vermietungsbeginn 1.1.2017

Die Gesamtrendite beträgt mindestens 3,5%.

Die Tilgung ab Vermietungsbeginn dauert 160 Monate bzw. 13,33 Jahre; danach ist ein Totalüberschuss erreicht.

1) incl. Nebenkosten und sonstigen Werbungskosten
2) incl. Finanzierungskosten, evtl. USt-Zwischenfinanzierung, Barreserve

Angabe einer Mindest-Rendite

Ausschnitt aus Raiffeisen-Werbebrochure: Sicher Investieren. Das A bis Z der Vorsorgewohnung.

Diese werbewirksamen Berechnungsbeispiele werfen – wie ebenfalls bereits ausgeführt - etliche Fragen auf. Auch in dieser Zahlenwerbung – enthalten in einer kleinen Broschüre – war unklar, welche Zahlenwerte dieser konkreten Rendite-Kennzahl zugrunde lagen:

- Die erste Frage, die sich stellt, ist, was AnbieterInnen unter dem **Begriff „Gesamtrendite“** verstehen. Bezieht sich der jährliche Ertrag auf das Eigenkapital (Eigenkapitalrentabilität) oder ist etwa gemeint – wie in der Branche auch üblich – eine „Mietrendite“ anzugeben, die den jährlichen Nettomiettertrag zum Netto-Kaufpreis der Wohnung ins Verhältnis setzt? Bezieht sich diese Kennzahl auf die Kapitalflüsse pro Jahr (Cash Flow-Rechnung) oder etwa auf einen Reinertrag nach Steuern (steuerliche Überschussberechnung)?
- Es sind keine Bezugswerte angegeben, sodass die 3,5 %-Rendite nicht nachvollzogen werden kann.
- In dem konkreten Berechnungsbeispiel wird zwar eine monatliche Netto-Miete („436 Euro“) angegeben, die Zahlenannahmen zu den Aufwendungen (Ratenhöhe, Zinslast) für den Kredit – der mit einer 18-jährigen Laufzeit angenommen wird – oder sonstige die EigentümerInnen treffenden Kosten hingegen fehlen. Dafür steht als Erklärung der nicht näher erläuterte Satz nach der ausgelobten Renditeangabe: „Die Tilgung ab Vermietungsbeginn dauert 160 Monate bzw 13,33 Jahre; danach ist der Totalüberschuss erreicht.“ Auch an dieser Stelle fehlen Detailzahlen.

- Zusammenfassend kann daher festgehalten werden, dass etliche Zahlenwertungen mangels Detailangaben oder Zusatzerklärungen nicht nachvollziehbar sind. Die AnbieterInnen begründeten dies zumeist damit, dass diese Zahlenbeispiele eben nur „plakativen“ oder „werblichen Charakter“ haben, was naturgemäß zu Vereinfachung führe. **Dazu ist allerdings festzuhalten, dass auch in Werbung allfällige Risikohinweise nicht fehlen dürfen.**

Wiener Privatbank

Ein ähnliches Aussehen wie die Prognoserechnung von Raiffeisen Vorsorgewohnung (RVW) hat der „Finanzplan“, der von der Wiener Privatbank ausgehändigt wurde.

Abbildung 6: „Steuerliche Prognoserechnung“ und „Liquiditätsflussrechnung“ aus Verkaufsunterlagen der Wiener Privatbank

Finanzplan												
Steuerliche Prognoserechnung TOP Nr.: 709 / 7. OG												
Periode	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Jahr	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Mieterröge Wohnung	0,00	0,00	-2.107,78	8.599,73	8.771,72	8.947,16	9.126,10	9.308,62	9.494,79	9.684,89	9.879,38	10.075,95
Mieterröge Garagenplatz	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Werbung- bzw. Finanzierungskosten	-4.573,40	0,00	-184,89	-784,35	-762,85	-776,20	-791,77	-809,64	-829,84	-852,32	-877,20	-903,59
Zinsaufwand	-3.017,00	-3.294,00	-3.276,52	-3.120,72	-3.606,54	-3.432,72	-3.769,09	-3.533,81	-3.723,40	-3.992,39	-4.187,66	-4.473,23
Abschreibend. Küche	0,00	0,00	-445,00	-920,00	-920,00	-920,00	-920,00	-920,00	-920,00	-920,00	-920,00	-920,00
Abschreibebüro	0,00	0,00	-1.187,65	-1.375,30	-1.375,30	-1.375,30	-1.375,30	-1.375,30	-1.375,30	-1.375,30	-1.375,30	-1.375,30
Steuerliches Ergebnis	-7.590,40	-3.294,00	-3.001,28	3.419,37	1.106,94	1.440,92	1.267,94	1.669,87	1.650,26	2.554,64	4.066,23	4.431,04
Liquidationsberechnung												
kumuliertes Ergebnis	-7.590,40	-10.888,40	-13.889,68	-12.466,32	-11.359,38	-9.918,46	-8.650,50	-6.980,64	-5.330,38	-3.775,74	1.290,49	6.721,53
Tatüberschuss im Jahr	11											
Liquiditätsflussrechnung:												
Periode	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Jahr	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Kaufpreis (netto)	-274.443,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Geldmehrszahlungen	-164.750,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mieterröge der Wohnung	0,00	0,00	2.107,78	8.599,73	8.771,72	8.947,16	9.126,10	9.308,62	9.494,79	9.684,89	9.879,38	10.075,95
Mieterröge bzw. Finanzierungsstellen	-4.573,40	0,00	-184,89	-784,35	-762,85	-776,20	-791,77	-809,64	-829,84	-852,32	-877,20	-903,59
Zinsaufwand	-3.017,00	-3.294,00	-3.276,52	-3.120,72	-3.606,54	-3.432,72	-3.769,09	-3.533,81	-3.723,40	-3.992,39	-4.187,66	-4.473,23
Tilgung	0,00	0,00	-2.363,31	-9.471,12	-9.473,65	-9.481,21	-9.474,89	-9.540,29	-10.030,53	-10.997,06	-12.071,02	-13.253,11
Steuerschwerg. Zahlung	0,00	3.795,00	1.847,00	1.500,64	-729,68	-533,47	-720,47	-833,97	-834,93	-829,13	-827,32	-827,32
CASH-FLOW (ohne Tilgungsträger):	-117.332,00	501,00	-2.689,95	-3.355,82	-5.780,49	-5.498,45	-5.832,22	-5.699,99	-5.919,91	-53.972,24	1.013,16	427,84
TILGUNGSTRÄGER:												
Einzahlung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Abschreibung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CASH-FLOW mit Tilgungsträger:	-117.332,00	501,00	-2.689,95	-3.355,82	-5.780,49	-5.498,45	-5.832,22	-5.699,99	-5.919,91	-53.972,24	1.013,16	427,84

Ausschnitt aus der Prognoserechnung der Wiener Privatbank (Beratungsunterlagen)

Punkte im Detail:

- Allerdings fehlen in dieser Übersicht einige Kostenpositionen, die bei Raiffeisen Vorsorgewohnung (siehe zuvor) sehr wohl angeführt waren.
- Kostenpunkte wie „Mietausfall durch Leerstand“, Verwaltungs-, Instandhaltungs- und Steuerberatungskosten fehlen in der Übersicht der Wiener Privatbank.
- In den Unterlagen findet sich eine Position „Werbungs- und Finanzierungskosten“; was in diese Position konkret hineinfällt, wird allerdings an dieser Stelle nicht ausgeführt.

In einem eigenen Blatt - „Angaben zur Musterkalkulation“ – sind einige Eckdaten des nötigen Kredites (Annahme: 60 % des benötigten Kapitals werden über einen Hypothekarkredit finanziert) angeführt.

Es finden sich darin zwei Angaben zum Sollzinssatz: zum einen 2 % (variabel) sowie 3,25 % Fixzinssatz bei einer angenommenen Laufzeit von 15 Jahren und planmäßig angenommenen Sondertilgungen (50.000 Euro) – welcher Zinssatz der Berechnung konkret zugrunde liegt, ist nicht angegeben. Leider fehlen in dieser Aufstellung Angaben zur Höhe der (monatlichen) Kreditraten (Pauschal- bzw Kapitaltilgungsrate) und zum Effektivzinssatz (Zinssatz, der auch Nebenkosten des Kredites abbildet, wie zB Bearbeitungsgebühr oder Spesen für das Kreditverrechnungskonto) und der Gesamtbelastung (Summe aller Zahlungen an die Bank über die gesamte Laufzeit). Eine durchgängige Annahme eines Sollzinssatzes von 2 % auf 15 Jahre – und darauf basierend die Annahmen zur Zinsenlast - ist jedenfalls eine sehr optimistische Annahme. Wie hoch die Aufwendungen – ausgedrückt in Euro-Beträgen (Zinsen, Kapitalrückzahlung) - für den Kredit sind, geht wiederum aus der tabellarischen Übersicht zur „Steuerlichen Prognoserechnung“ sowie zur „Liquiditätsflussrechnung“ hervor; die vollständige planmäßige Tilgung des Kredites erfolgt demnach nach 15 Jahren.

Aus den tabellarischen Überblicken von steuerlicher Überfluss- und Liquiditätsflussrechnung geht hervor, dass – unter der Annahme einer durchgängigen Indexierung der Mieterträge mit 2 % - ein steuerlicher und liquiditätsmäßiger Überschuss im 11. Kalenderjahr erreicht werden. Kritisch ist anzumerken, dass im Besonderen die Ertragsannahmen zu stetig steigenden Mieterträgen – und ohne Hinweis auf Leerstände –sehr optimistisch sind.

Die Wiener Privatbank verwies in einer schriftlichen Stellungnahme an die AK auf die ausführliche **Verkaufsmappe, auf die Frage, wo** weiterführende und erläuternde Informationen über Detailkosten zu finden sind. Darin sind auf Seite 12 weitergehende Informationen angegeben, die sich auf die Musterkalkulation beziehen⁴¹. Auch mit diesen Informationen ist es keine einfache Übung, die angegebenen Kosten in der Musterkalkulation nachzuvollziehen. Denn es heißt – ergänzend zu den Kostenangaben über „laufende Instandhaltung“ (0,1 Euro pro Nutzwert/Monat) und „Leerstand“ (5 % der Mieterträge) in der Verkaufsmappe auf Seite 13:

„Die Planrechnung berücksichtigt Leerstand und Instandhaltung von insgesamt 5,9 % der jährlichen Mieteinnahmen.“

Durch diese beiden Ansätze (Einzelpreis 0,1 Euro pro Nutzwert und 5 % Leerstand versus 5,9 % pauschal für diese beiden Kostenpositionen) ergeben sich unterschiedliche rechnerische Ergebnisse, was auch erklären mag, weshalb die in der Planrechnung angesetzten Euro-Beträge für „Werbungs- bzw Finanzierungskosten“ nicht genau aufgeschlüsselt bzw nachvollzogen werden können.

⁴¹ Die schriftlichen Angaben sind sehr ausführlich; allerdings wurde die AK-TestkäuferIn im Beratungsgespräch nicht auf diese Zusatzinformationen in der Verkaufsmappe hingewiesen. Erläutert wurde bloß die tabellarische Übersicht mit den Zahlenangaben.

Abbildung 7: Kostenübersicht in der „Verkaufsmappe“ der Wiener Privatbank

<p>Einnahmen Die in der Musterkalkulation angeführten Erträge entsprechen den voraussichtlichen Mieterträgen.</p> <p>Der Kalkulation wurden folgende durchschnittliche Werte unterstellt:</p> <p>Nettomiete pro gewichteten m² EUR 11,25 bis EUR 14,36/Monat</p> <p>Die Verrechnungsfläche wurde wie folgt gewichtet:</p> <p>Wohnnutzfläche 100 %, Loggia 100 %, Balkone 50 %, Keller 10 %.</p> <p>An Leerstellungsaufwand werden 5 % der Jahresmieterträge berücksichtigt. Die Mieterträge werden mit 2 % p.a. indexiert angesetzt.</p> <p>Ausgaben Die Aufwendungen beinhalten kalkulatorische Instandhaltungsaufwendungen, Finanzierungsnebenkosten und eventuell die Kosten der Hausverwaltung (ist davon abhängig, ob der Investor sich gänzlich um die Vermietung der Vorsorgewohnung kümmert oder der mit der Hausverwaltung (WPB Immobilienverwaltung GmbH) einen Sub- und Sonderverwaltungsvertrag abschließt), die wie folgt in der Musterkalkulation berücksichtigt wurden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - laufende Instandhaltung: EUR 0,10 pro Nutzwert/Monat - Subverwaltung: EUR 0,41 pro Nutzwert/Monat (= kein Mietenpool) oder - Selbstverwaltung: EUR 0,00 <p>Abhängig von der Auswahl in der Musterkalkulation werden die o.a. Honorarsätze der Hausverwaltung in der Berechnung berücksichtigt bzw. werden bei Selbstverwaltung keine Kosten als Werbungskosten berücksichtigt.</p> <p>Diese Aufwendungen sind ab Fertigstellung 2018 mit 2,0 % p.a. indexiert.</p> <p>Da im Vorfeld nicht abschätzbar ist, wann Instandhaltungen anfallen, wurde dem Vorsichtsprinzip entsprechend bereits ab Vermietungsbeginn o.a. Instandhaltung in den Werbungskosten berücksichtigt. Das heißt, sollten diese nicht in dem Ausmaß eintreten, wie in der Musterkalkulation berücksichtigt, erhöht sich einerseits das steuerliche Ergebnis und andererseits der in der Musterkalkulation dargestellte Cashflow.</p>	
---	--

Hinweis auf erzielbare Nettomiete „pro gewichtetem m²“

Kostenangaben

Ausschnitt aus der Verkaufsmappe zur Vorsorgewohnung der Wiener Privatbank

JP Immobilien

Die von JP Immobilien vorgelegte Musterkalkulation hat folgendes Aussehen:

Abbildung 8: Renditeangaben in Verkaufsunterlagen von JP Immobilien

<p>sonstige Daten</p> <table border="1"> <tr><td>Grenzsteuersatz</td><td>48,00 %</td></tr> <tr><td>Reparaturrücklage pro m²/ Monat gem. §31 WEG 2002</td><td>0,25 €</td></tr> <tr><td>Indexsteigerung</td><td>1,50 %</td></tr> <tr><td>Wertsteigerung</td><td>1,80 %</td></tr> <tr><td>kalkul. Leerstand in % der Miete (alle 5 Jahre 1 Monat Leerstand)</td><td>1,64 %</td></tr> <tr><td>Verwaltungskosten pro Monat</td><td>15,00 €</td></tr> </table>		Grenzsteuersatz	48,00 %	Reparaturrücklage pro m ² / Monat gem. §31 WEG 2002	0,25 €	Indexsteigerung	1,50 %	Wertsteigerung	1,80 %	kalkul. Leerstand in % der Miete (alle 5 Jahre 1 Monat Leerstand)	1,64 %	Verwaltungskosten pro Monat	15,00 €												
Grenzsteuersatz	48,00 %																								
Reparaturrücklage pro m ² / Monat gem. §31 WEG 2002	0,25 €																								
Indexsteigerung	1,50 %																								
Wertsteigerung	1,80 %																								
kalkul. Leerstand in % der Miete (alle 5 Jahre 1 Monat Leerstand)	1,64 %																								
Verwaltungskosten pro Monat	15,00 €																								
<p>Finanzierung</p> <p>allgemeine Daten</p> <table border="1"> <tr><td>Nebenkosten II</td><td>2.083 €</td></tr> <tr><td>Investitionsbeginn</td><td>01.10.2017</td></tr> <tr><td>Vermietungsbeginn</td><td>01.09.2018</td></tr> <tr><td>Vermietungsende</td><td>30.09.2037</td></tr> <tr><td>angenommener Verkauf</td><td>30.09.2037</td></tr> </table> <p>Kreditdaten</p> <table border="1"> <tr><td>Kreditbetrag</td><td>76.402 €</td></tr> <tr><td>Finanzierungsvariante: Ratentilgung, EUR</td><td></td></tr> <tr><td> % - Kreditsaufzeit</td><td>10 Jahre</td></tr> <tr><td> % - Kreditzinssatz: 1. - 10. Jahr</td><td>1,75 %</td></tr> <tr><td> % - Kreditbeginn</td><td>01.10.2017</td></tr> <tr><td> % - Kreditende</td><td>30.09.2027</td></tr> <tr><td> % - Erste Rate</td><td>31.10.2017</td></tr> </table>		Nebenkosten II	2.083 €	Investitionsbeginn	01.10.2017	Vermietungsbeginn	01.09.2018	Vermietungsende	30.09.2037	angenommener Verkauf	30.09.2037	Kreditbetrag	76.402 €	Finanzierungsvariante: Ratentilgung, EUR		% - Kreditsaufzeit	10 Jahre	% - Kreditzinssatz: 1. - 10. Jahr	1,75 %	% - Kreditbeginn	01.10.2017	% - Kreditende	30.09.2027	% - Erste Rate	31.10.2017
Nebenkosten II	2.083 €																								
Investitionsbeginn	01.10.2017																								
Vermietungsbeginn	01.09.2018																								
Vermietungsende	30.09.2037																								
angenommener Verkauf	30.09.2037																								
Kreditbetrag	76.402 €																								
Finanzierungsvariante: Ratentilgung, EUR																									
% - Kreditsaufzeit	10 Jahre																								
% - Kreditzinssatz: 1. - 10. Jahr	1,75 %																								
% - Kreditbeginn	01.10.2017																								
% - Kreditende	30.09.2027																								
% - Erste Rate	31.10.2017																								
<p>Kennzahlen</p> <table border="1"> <tr><td>Finanzierungsvariante: Ratentilgung, EUR</td><td></td></tr> <tr><td>Rendite bei Verkauf nach 20 Jahren</td><td>3,73 %</td></tr> </table>		Finanzierungsvariante: Ratentilgung, EUR		Rendite bei Verkauf nach 20 Jahren	3,73 %																				
Finanzierungsvariante: Ratentilgung, EUR																									
Rendite bei Verkauf nach 20 Jahren	3,73 %																								
<p>Steuerliche Betrachtung</p> <table border="1"> <tr><td>Verkaufserlös</td><td>382.901,72 €</td></tr> <tr><td>- Anschaffungskosten</td><td>-223.000,00 €</td></tr> <tr><td>+ Absetzung für Abnutzung (20 Jahre)</td><td>44.501,19 €</td></tr> <tr><td>Zwischensumme</td><td>204.402,91 €</td></tr> <tr><td>- Kosten der Selbstberechnung/Mitteilung</td><td>-1.000,00 €</td></tr> <tr><td>steuerpflichtige Einkünfte</td><td>203.588,33 €</td></tr> <tr><td>Steuer bei Verkauf</td><td>61.076,50 €</td></tr> </table>		Verkaufserlös	382.901,72 €	- Anschaffungskosten	-223.000,00 €	+ Absetzung für Abnutzung (20 Jahre)	44.501,19 €	Zwischensumme	204.402,91 €	- Kosten der Selbstberechnung/Mitteilung	-1.000,00 €	steuerpflichtige Einkünfte	203.588,33 €	Steuer bei Verkauf	61.076,50 €										
Verkaufserlös	382.901,72 €																								
- Anschaffungskosten	-223.000,00 €																								
+ Absetzung für Abnutzung (20 Jahre)	44.501,19 €																								
Zwischensumme	204.402,91 €																								
- Kosten der Selbstberechnung/Mitteilung	-1.000,00 €																								
steuerpflichtige Einkünfte	203.588,33 €																								
Steuer bei Verkauf	61.076,50 €																								
<p>Hinweise</p> <p>Die Berechnung wurde eine sorgfältige Überrechnung der Vorsteuer gem. §6 Abs. 2 UstG 1994 idGF. zugrundegelegt. Diese Beträge sind beim Eigentümer, der die Wohnung in Vermietungsabsicht erworben hat, als Vorsteuer abzugestrichen. Bei Verzögerungen in der Überrechnung oder Überweisung könnte durch die Vorfinanzierung dieser Vorsteuerbeträge ein zusätzlicher Finanzierungsbedarf entstehen, ist ihm vorbehalten.</p>																									

Angabe einer „Rendite bei Verkauf nach 20 Jahren“

Ausschnitt aus Seite 2 aus der Prognoserechnung von JP Immobilien

- Generell ist festzuhalten, dass Zahlenangaben zu Renditen und voraussichtlichen Verwertungserlösen kritisch zu hinterfragen sind. In diesem konkreten Beispiel wird von einem angenommenen Verwertungserlös der Vorsorgewohnung nach 20 Jahren (382.901,72 Euro) ausgegangen, von dem die Anschaffungskosten der Vorsorgewohnung (223.000 Euro, netto – ohne Umsatzsteuer) abgezogen werden; nachdem es sich offensichtlich um eine steuerliche Betrachtung handelt, die darauf ausgerichtet ist zu zeigen, was der InvestorIn der AnlegerInnenwohnung nach 20 Jahren cash (nach Abzug von Steuern) übrig bleibt, werden die Absetzung für Abnutzung (AFA) betragserhöhend hinzuge-rechnet und sonstige Kosten in der Höhe von 1000 Euro betragsvermindernd abgezogen. Zu den Angaben im Offert: Auf der Basis einer angegebenen steuerlichen Bemessungsgrundlage (203.588,33 Euro) werden (modellhaft) 30 % („Steuer für Verkauf“) abgezogen (absolut: 61.076,50 Euro). Was ist von diesen Zahlen zu halten? AnbieterInnen gehen von einem „Verkaufserlös“ in 20 Jahren in der Höhe von 382.901,72 Euro aus. Das ist eine optimistische Annahme, was die Wertsteigerung anbelangt. Denn rechnerisch liegt diesem Endwert bzw geschätzten Verkaufspreis die Annahme zugrunde, dass der Anschaffungswert Jahr für Jahr um 2,74 % ansteigt (AK-Berechnung gemäß interner Zinsfußbe-rechnung / durchschn. jährliche Wertsteigerung).⁴²
- In diesem Offert wird auch eine „Rendite bei Verkauf nach 20 Jahren“ in der Höhe von „3,73 %“ angegeben. Um diese Renditeangabe besser zu verstehen, sind die nachfolgenden Seiten mit den Zahlungsströmen in den Prognoserechnungen genau unter die Lupe zu nehmen (2 tabellarische Übersichten, betitelt mit „*Steuerliche Analyse*“ und „*Cash Flow Analyse*“). Die Renditeannahme von 3,73 % lässt sich aus der *Cash Flow-Analyse* ableiten. Der Cash Flow bezeichnet die Geld- bzw Cash-Zahlungen, die sich aus dem Saldo von Einnahmen (zB Mieterträgen oder allfälligen tatsächlich ergangenen Steuergutschriften) und Ausgaben (Kreditzahlungen und Finanzierungsnebenkosten, Reparatur-rücklagen, Verwaltungskosten, Leerstandskosten, Steuerausgaben) errechnen lassen. Auf der Basis dieser Zahlenreihe (Ausgaben und Einnahmen von Jahr 1 bis 20) ist diese Rendite zwar rechnerisch grundsätzlich nachvollziehbar, aber für den Leser nicht erläutert:

⁴² Die AnbieterIn JP Immobilien meinte gegenüber der AK, dass im Zusammenhang mit der angegebenen Wertsteigerung in den Unterlagen ein Fehler passiert sei, der korrigiert werde. Denn die angeführte Wertsteigerung von 1,8 % passt nicht mit dem Wertsteigerungsfaktor zusammen, der sich rechnerisch aus dem angenommenen Verwertungserlös (2,74 %) ergeben hat.

Abbildung 9: „Steuerliche Analyse“ und „Cash Flow Analyse“ in Verkaufsunterlagen von JP Immobilien

Steuerliche Analyse: Vorsorgewohnung - (Beträge in Euro)																						
Zinssatz: EUR Tilgungsart: Rate	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	
Mieteinnahmen	0,00	5.047,61	8.783,19	8.914,94	9.046,66	9.184,39	9.322,16	9.461,99	9.603,92	9.747,98	9.894,20	10.042,61	10.192,25	10.346,15	10.501,34	10.658,87	10.818,75	10.981,00	11.145,74	11.312,93	8.611,97	
Zinsaufwand (Rate)	-329,84	-1.232,46	-1.028,83	-957,19	-894,55	-831,90	-769,26	-706,62	-643,97	-581,32	-518,67	-456,02	-393,37	-330,72	-268,07	-205,42	-142,77	-80,12	82,53	341,18	0,00	
Reparatur/Inklage	0,00	-114,72	-199,62	-202,61	-205,65	-208,74	-211,87	-215,05	-218,27	-221,55	-224,87	-228,24	-231,66	-235,14	-238,67	-242,25	-245,88	-249,57	-253,31	-257,11	-195,73	
Finanzierungnebenkosten	-2.052,66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Verwaltungskosten	0,00	-105,00	-182,70	-185,44	-188,22	-191,05	-193,91	-196,82	-199,77	-202,77	-205,81	-208,90	-212,03	-215,21	-218,44	-221,72	-225,04	-228,42	-231,84	-235,32	-179,14	
Leerstand	0,00	-82,78	-144,04	-146,21	-148,40	-150,62	-152,88	-155,18	-157,50	-159,87	-162,28	-164,70	-167,17	-169,68	-172,22	-174,81	-177,43	-180,09	-182,79	-185,53	-141,24	
AfA Objekt	0,00	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	-2.255,94	
AfA Küche	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Steuertliches Ergebnis	-2.391,70	1.287,77	4.931,94	5.168,43	5.446,79	5.707,03	5.969,18	6.233,28	6.499,34	6.767,41	7.036,20	7.306,72	7.579,07	7.853,25	8.129,27	8.407,14	8.686,87	8.968,46	9.251,91	9.537,34	5.670,03	
kumuliertes steuerliches Ergebnis	-2.391,70	-1.103,93	3.828,01	9.016,44	14.463,23	20.170,25	26.139,44	32.372,71	38.872,05	45.638,47	52.671,66	59.981,38	67.576,61	75.463,36	83.648,63	92.139,57	100.943,40	110.059,26	119.487,15	129.227,09	139.287,12	
Steuerminderung / -zahlung	-1.148,02	618,13	2.367,33	2.490,45	2.614,46	2.739,37	2.865,21	2.991,97	3.119,68	3.248,36	3.396,58	3.463,54	3.531,52	3.600,51	3.670,54	3.741,62	3.813,76	3.886,99	3.961,31	4.036,75	2.917,99	
Totalgewinn ab dem Jahr 2019 (im 2.Jahr ab Vermietungsbeginn)	KEINE LIEBHABEREI																					
Cash Flow Analyse: Vorsorgewohnung - (Beträge in Euro)																						
Zinssatz: EUR Tilgungsart: Rate	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	
Mieteinnahmen	0,00	5.047,61	8.783,19	8.914,94	9.046,66	9.184,39	9.322,16	9.461,99	9.603,92	9.747,98	9.894,20	10.042,61	10.192,25	10.346,15	10.501,34	10.658,87	10.818,75	10.981,00	11.145,74	11.312,93	8.611,97	
Kreditzinsen (Rate)	-329,84	-1.232,46	-1.028,83	-957,19	-894,55	-831,90	-769,26	-706,62	-643,97	-581,32	-518,67	-456,02	-393,37	-330,72	-268,07	-205,42	-142,77	-80,12	82,53	341,18	0,00	
Reparatur/Inklage	0,00	-114,72	-199,62	-202,61	-205,65	-208,74	-211,87	-215,05	-218,27	-221,55	-224,87	-228,24	-231,66	-235,14	-238,67	-242,25	-245,88	-249,57	-253,31	-257,11	-195,73	
Finanzierungnebenkosten	0,00	-105,00	-182,70	-185,44	-188,22	-191,05	-193,91	-196,82	-199,77	-202,77	-205,81	-208,90	-212,03	-215,21	-218,44	-221,72	-225,04	-228,42	-231,84	-235,32	-179,14	
Leerstand	0,00	-82,78	-144,04	-146,21	-148,40	-150,62	-152,88	-155,18	-157,50	-159,87	-162,28	-164,70	-167,17	-169,68	-172,22	-174,81	-177,43	-180,09	-182,79	-185,53	-141,24	
Tilgung (Rate)	-1.910,05	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	-7.640,21	
Einzahlungen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Steuerminderung / -zahlung	0,00	1.148,02	-618,13	-2.367,33	-2.490,45	-2.614,46	-2.739,37	-2.865,21	-2.991,97	-3.119,68	-3.248,36	-3.396,58	-3.463,54	-3.531,52	-3.600,51	-3.670,54	-3.741,62	-3.813,76	-3.886,99	-3.961,31	-4.036,75	
Finanzierungnebenkosten	-2.052,66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Eigenkapital	-170.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	321.925,22	
Cash Flow	-174.301,75	-2.979,36	-1.101,34	-2.594,05	-2.458,81	-2.322,58	-2.185,34	-2.047,08	-1.907,78	-1.767,42	-1.627,06	-1.486,70	-1.346,34	-1.206,00	-1.065,66	-925,32	-785,00	-644,68	-504,36	-364,04	-223,72	86,60
Cash Flow Monatsdurchschnitt	-246,28	-39,78	-15,17	-34,90	-32,00	-30,50	-29,11	-27,72	-26,33	-24,94	-23,55	-22,16	-20,77	-19,38	-17,99	-16,60	-15,21	-13,82	-12,43	-11,04	-9,65	
Rendite (nach Steuern)	3,73 %																					

Ausschnitt aus der Prognoseberechnung der Vorsorgewohnung von JP Immobilien: „Steuerlicher Analyse“ und „Cash-flow-Analyse“

Diese Zahlen klingen sehr attraktiv. Aber die Rendite schaut schon ganz anders aus, wenn ein Verwertungserlös nach 20 Jahren angesetzt wird, der sich ergibt, wenn ein Wertsteigerungsfaktor des Anschaffungspreises von 1,8% zugrunde gelegt wird.

Tabelle 6: Alternativberechnung Wertsteigerung des Anschaffungspreises von 1,8% p.a.

Ausgaben/Einnahmen	
318.611 Euro	Verwertungserlös mit Aufwertungsfaktor 1,8 %
-223.000 Euro	Anschaffungskosten
+44.501,19 Euro	AfA, 20 Jahre
-1.000 Euro	Kosten der Selbstberechnung/Mitteilung
= 139.112 Euro	steuerpflichtige Einkünfte
41.733,58 Euro	Steuer bei Verkauf (30 %) v. steuerpflichtigen Einkünften
276.877,42 Euro	reiner Verwertungserlös (VW-Erlös – Steuer)

Quelle: eigene Berechnung

Zur Erläuterung: Von dieser Bemessungsgrundlage werden, wie im Offert angenommen, 30 % (Steuer bei Verkauf) abgezogen (41.733,58 Euro). Unter den sonstigen gleichbleibenden Annahmen ergibt sich somit ein *Cash Flow* aus dem Verkauf von rund 276.877 Euro.

Der für die Renditeberechnung maßgebliche Endwert in dieser Berechnung – zuzüglich sonstiger in der Prognoserechnung angenommener Zuflüsse im 20. Kalenderjahr in der Höhe von rund 4.059 Euro (positiver Saldo aus Mieteinnahmen und Ausgaben für Steuern und Kosten) und bei sonstigen gleichbleibenden Annahmen in den einzelnen Kalenderjahren laut Offert – beträgt nach dieser AK-Berechnung 280.936 Euro (Verwertungserlös von 276.877 Euro zuzüglich 4059 Euro) auf der Basis dieser Zahlen beträgt die **errechnete Rendite 3,13 % (nach Methode der internen Zinsfußberechnung)**. Dieser Renditewert ist deutlich niedriger als die im Offert ausgewiesene Rendite von 3,73%. Das Fazit für InvestorInnen lautet daher, die Renditeangaben zu hinterfragen und vor allem **bei der Wertsteigerung nicht nur von den besten Annahmen auszugehen**, sondern auch schlechtere Szenarien durchzudenken.

Die **Buwog** gab an, keinerlei Prognoserechnungen zu erstellen und verwies auf SteuerberaterInnen.⁴³

4.2.5. Angaben über Finanzierungskosten – Gesamtkosten des Hypothekarkredites

Die AK-TesterInnen gaben an, dass die in Aussicht genommene Eigentumswohnung zu einem guten Teil aus Eigenmitteln bestritten werden könne. Aber in jedem Fall war die Aufnahme eines Hypothekarkredites nötig, um die Kaufpreise der angebotenen Wohnungen finanzieren zu können. Die in den Prognoserechnungen angegebenen Finanzierungskosten werden als Aufwand in der Einnahmen-Ausgabenrechnung berücksichtigt.

Was ist zu den angegebenen Kreditkosten in den Angebotsblättern zu sagen? Es gab in den Beratungsgesprächen bei zwei AnbieterInnen Empfehlungen für bestimmte Banken bzw eine Anbieterin, die Wiener Privatbank, schloss ein Kreditangebot in die Musterkalkulationen ein. Ansonsten war der Hinweis zu hören, man möge sich für ein Kreditoffert an die Hausbank wenden.

⁴³ Email an die AK vom 14.12.2017

Ein Beispiel aus der Erhebung, wie **Kreditdaten in einem Offert** dargestellt werden:

Abbildung 10: Planrechnung (mit Kostenangaben) in den Verkaufsunterlagen von Raiffeisen Vorsorgewohnung

Wohnungskaufpreis inkl. Garagenplatz (netto) ohne Küchen:	EUR 251.500
Küche (netto):	EUR 4.500
Kaufnebenkosten:	Grunderwerbsteuer * EUR 10.752
	Grundbucheintragungsgebühr * EUR 3.380
	Honorar Treuhänder exkl. Barauslagen * EUR 3.840
Nettokaufpreis inkl. Kaufnebenkosten und Barauslagen d. Notars:	EUR 274.472
Eingabe sonstige Werbungskosten im Jahr des Erwerbs:	EUR 200
Netto-Erstvermietungskosten (Akontorechnung):	EUR 2.560
ergibt in Summe den NettoKP inkl. Nebenko. und so. Werbungsko.:	EUR 277.232
prognostizierte monatliche Miete (netto) ab Vermietungsbeginn:	EUR 719
Vermietungsbeginn	1. April 2017
Zeitpunkt des Kaufes:	1. Sep. 2017
Eingabe Eigenmittel für Ankauf (absolut):	EUR 170.000
alternativ Eingabe Eigenmittel in % des Nettokaufpreises:	61,32%
Eigenmittel für Ankauf (errechnet bis Erstvermietung):	EUR 170.000
Fremdmittel (Annuitätentilgung) in % des Nettokaufpreises:	38,68%
Fremdmittel inkl. FinanzierungsNK, event. USt-Zwischenfin., Barreserve:	EUR 107.000
in den Finanzierungsnebenkosten sind enthalten:	
Nebenkosten der Finanzierung Bearbeitungsgebühr	EUR 1.069
Nebenkosten der Finanzierung Pfandeintragungsgebühr	EUR 0
Zinsaufwand bis Vermietungsbeginn	-EUR 1.326
Zwischenfinanzierungskosten	EUR 0
Bearbeitungsgebühr in % der Fremdmittel:	1,00%
wird eine Pfandeintragungsgebühr anfallen?	NEIN
Zinssatz p.a., ns (ersten 10 Jahre):	3,000%
Zinssatz p.a., ns ab 11. Jahr:	3,500%
Laufzeit des Kredites in Jahren (ab Kreditaufnahme)	10
daher dauert die Tilgung (ab Vermietungsbeginn)	125 Monate bzw. 10,42 Jahre

Ausschnitt aus der Planrechnung von Raiffeisen Vorsorgewohnung

Zu den Zahlen in diesem Offert: Zum Wohnungskaufpreis (inklusive Garagenplatz, ohne Küche), der mit 251.500 Euro netto (also ohne Umsatzsteuer) angegeben wurde, addieren sich die Kosten für die Küche (4.500 Euro, netto) sowie Kaufvertragsnebenkosten in der Höhe von 17.972 Euro hinzu – die Fußnote erklärt, dass die Kosten (für Grunderwerbssteuer, Grundbucheintragungsgebühr, TreuhänderInnen-Honorar) in Abhängigkeit vom Bruttoverkaufspreis⁴⁴ berechnet werden; zu dieser Summe werden (nicht extra ausgewiesene) „Barauslagen des Notars“, sonstige Werbungskosten (200 Euro) und Netto-Erstvermietungskosten i.d.H. von 2.560 Euro addiert, sodass sich ein Nettokaufpreis inklusive Neben- und Werbungskosten von 277.232 Euro ergibt. Von dieser Summe werden die vorhandenen Eigenmittel abgezogen (170.000 Euro), sodass eine Summe feststeht, die als Basis für die Kreditberechnung dient: 107.000 Euro (offenbar abgerundet).

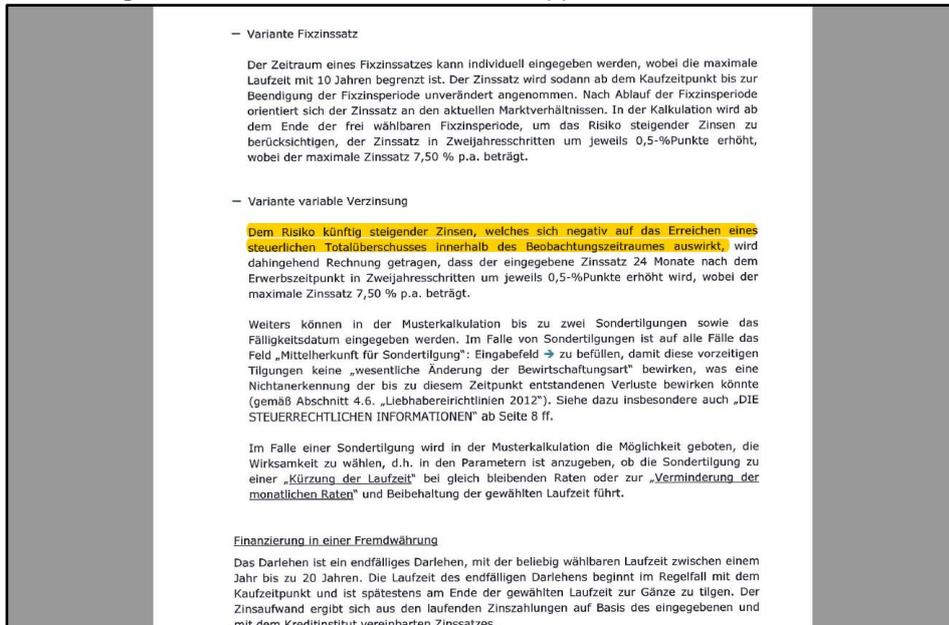
⁴⁴ Der Bruttoverkaufspreis (BVP) ist in dieser Aufstellung nicht angegeben, aber dieser beträgt 307.200 Euro. Der BVP errechnet sich aus dem Wohnungskaufpreis (netto) i.d.H. von 251.500 Euro zuzüglich 4500 Euro (Küche, netto), also 256.000 Euro zuzüglich 20 Umsatzsteuer, ds. 307.200 Euro.

Fix ist, dass eine statische Annahme bzw eine von Jahr zu Jahr unveränderlich **gleichbleibende Summe von Zinskosten pro Jahr – sofern nicht ausdrücklich als Fixzins vereinbart - in Prognoserechnungen wenig aussagekräftig** ist. Aus zwei Gründen: Wenn der Kreditnehmer keinen Fixzinssatz über eine lange Zeit vereinbart hat, dann wird ein variabler (also veränderlicher) Zinssatz verrechnet. Die Kreditzinsen sind einem Tiefstand, aber dies könnte sich in Zukunft – in einigen wenigen Jahren - wieder merklich ändern. Außerdem erfolgt die zeitliche Verteilung der Zinslast bei Abstattungskrediten derart, dass in der ersten Hälfte der Vertragslaufzeit die Zinsbelastung in der Kreditrate relativ höher ist als der Anteil des zurückgezahlten (getilgten) Kapitals. Das heißt: mit zunehmender Laufzeit sinkt der Zinsanteil in der Kreditrate laufend, während der Kapitaltilgungsteil kontinuierlich steigt. Das bedeutet, dass die jährlichen Zinskosten – unter der Annahme eines gleichbleibenden, nicht-steigenden Zinssatzes – sukzessive zurückgehen. Dieser Effekt müsste sich auch in den Prognoserechnungen widerspiegeln.

Positiv zu vermerken ist, dass eine AnbieterIn (RVS) im Verkaufsgespräch Excel-Dateien zur Verfügung stellte, die, nach Ablauf einer Fixzinsperiode, zwei unterschiedliche Zinsszenarien vorrechnete: Einmal auf der Basis eines angenommenen Zinssatzes von 3 %, einmal auf der Basis eines Zinssatzes von 6 %. Als Berechnungsergebnis konnte die BetrachterIn die monatliche Kreditrate ersehen, die sich auf der Grundlage dieser unterschiedlichen Zinssätze ergibt. Diese konkreten Zahlenbeispiele erlauben der InvestorIn, das Zinserhöhungsrisiko vor Auge geführt zu bekommen.

Ebenfalls positiv erwähnenswert ist der etwas technisch anmutende Risikohinweis auf das Kreditzinsänderungsrisiko in der Verkaufsmappe (Wr. Privatbank):

Abbildung 11: Risikohinweise in Verkaufsmappe der Wiener Privatbank



Ausschnitt aus Verkaufsmappe der Wiener Privatbank: Risikohinweis zu steigenden Kreditzinsen

Jede InvestorIn, die einen hohen Wohnkredit aufnimmt, sollte das Risiko steigender Kreditzinsen in Betracht ziehen. Die Geld- und Kapitalmarktzinsen sind nicht in Stein gemeißelt und üblicherweise sehr beweglich (volatil). Dazu ein paar Berechnungsbeispiele, wie sich die Kreditrate verändert, wenn sich die (variablen) Kreditzinsen in einem Kreditvertrag verändern. Dazu **drei Szenarien** unter der Annahme marktüblicher Konditionen:

Das erste Beispiel geht von einem gleichbleibenden Zinsniveau über die gesamte **20-jährige Laufzeit** aus und einem relativ günstigen Zinssatz in der Höhe von **1,5 % p.a.** Diese (Einstiegs)Kondition erhalten KundInnen in der Regel allerdings nur dann, wenn sie sich für einen variablen Zinssatz entscheiden. Bei Fixzinssätzen werden je nach Zeitraum der Fixierung deutlich höhere Zinsen verrechnet.

Im zweiten und dritten Beispiel ist das Risiko steigender Kreditzinsen berücksichtigt. Sie gehen für die ersten zehn Jahre von einem gleichbleibenden Zinssatz von **2 % p.a. (Fixzinssatz)** aus. Im Anschluss kommt eine variable Verzinsung zum Tragen, die ein moderat (3% p.a.) und ein spürbar höheres Zinsniveau (6 % p.a.) unterstellt. Das bedeutet: Bei einem Kreditbetrag von 156.000 Euro im günstigsten Fall monatlich 777,33 anfallen, hingegen bei einer pessimistischeren Annahme die Rate auf 983,54 hinauf-schnellen könnte – **eine Differenz von mehr als 200 Euro im Monat bzw ein Anstieg von rund einem guten Viertel.**

Fiktives Beispiel 1

Gesamtkreditbetrag (Auszahlungsbetrag) in der Höhe des Kaufpreisrestes nach Eigenmittelanteil (kfm. gerundet auf volle 1.000 Euro)

Laufzeit:	20 Jahre
Sollzinssatz:	1,5 % p.a. variabel bis auf weiteres
Bearbeitungsentgelt:	1 % einmalig vom Kreditbetrag (mitfinanziert)
Kontoführungsentgelt:	15 Euro / Quartal
Besicherungspauschale ⁴⁵ :	500 einmalig (mitfinanziert)
Eintragungsgebühr Grundbuch:	1,2 % von eingetragener Pfandrechtshöhe ⁴⁶ (mitfinanziert)

Um die verschiedenen Kreditkosten in Abhängigkeit vom jeweiligen Zinsniveau zu berechnen, wird die benötigte Kreditsumme eines Angeboten herangezogen (107.000 Euro Euro).

Umgelegt auf die den AK-TesterInnen ausgehändigten Angebote ergeben sich folgende Kreditsummen (bzw benötigter Bedarf nach Fremdmitteln, nach Abzug der vorhandenen Eigenmittel vom angebotenen Kaufpreis der Wohnung):

⁴⁵ Kosten zB für Schätzung, Beglaubigung, Grundbuchgesuch

⁴⁶ 130 % der Kreditsumme

Tabelle 7: Krediteckdaten bei angenommenem Kreditbetrag von 108.000 Euro (Laufzeit 20 Jahre) – Sollzinssatz „niedrig“

Gesamtkreditbetrag in EUR	108.000
Monatsrate in EUR	540,44
Effektivzinssatz in %	1,95
zu zahlender Gesamtbetrag (Euro)	130.246,43

Quelle: Eigenberechnungen durch AK / Berechnungsannahmen siehe oberhalb Tabelle

Fiktives Beispiel 2

Gesamtkreditbetrag (Auszahlungsbetrag) in der Höhe des Kaufpreisrestes nach Eigenmittelanteil (kfm. gerundet auf volle 1.000 Euro)

Laufzeit: 20 Jahre
 Sollzinssatz: 2 % p.a. fix auf 10 Jahre, danach 3 % p.a. variabel bis auf weiteres
 Bearbeitungsentgelt: 1 % einmalig vom Kreditbetrag (mitfinanziert)
 Kontoführungsentgelt: 15 Euro / Quartal
 Besicherungspauschale: 500 einmalig (mitfinanziert)
 Eintragungsgebühr Grundbuch: 1,2 % von eingetragener Pfandrechtshöhe (mitfinanziert)

Tabelle 8: Krediteckdaten bei angenommenem Kreditbetrag von 108.000 Euro (Laufzeit 20 Jahre) – Sollzinssatz fix + danach 3 %

Gesamtkreditbetrag in EUR	108.000
Monatsrate für die ersten 10 Jahre in Euro	566,51
Monatsrate für die letzten 10 Jahre in Euro	594,54
Effektivzinssatz in %	2,71
zu zahlender Gesamtbetrag	139.892,68

Fiktives Beispiel 3

Gesamtkreditbetrag (Auszahlungsbetrag) in der Höhe des Kaufpreisrestes nach Eigenmittelanteil (kfm. gerundet auf volle 1.000)

Laufzeit:	20 Jahre
Sollzinssatz:	2 % p.a. fix auf 10 Jahre, danach 6 % p.a. variabel bis auf weiteres
Bearbeitungsentgelt:	1 % einmalig vom Kreditbetrag (mitfinanziert)
Kontoführungsentgelt:	15 Euro / Quartal
Besicherungspauschale:	500 einmalig (mitfinanziert)
Eintragungsgebühr Grundbuch:	1,2 % von eingetragener Pfandrechtshöhe (mitfinanziert)

Tabelle 9: Krediteckdaten bei angenommenem Kreditbetrag von 108.000 Euro (Laufzeit 20 Jahre) – Sollzinssatz fix + danach 6 %

Gesamtkreditbetrag in EUR	108.000,-
Monatsrate für die ersten 10 Jahre in Euro	566,51
Monatsrate für die letzten 10 Jahre in Euro	683,40
Effektivzinssatz in %	3,41
zu zahlender Gesamtbetrag	150.556,08

Diese Zahlen zeigen, dass zwischen dem optimistischen Fall 1 (Zinssatz 1,5 % bis auf weiteres) und dem unter dem Aspekt hoher ausgabenwirksamen Kreditkosten (Fall 3: 2% fix auf 10 Jahre, danach 6% variabel) erhebliche Unterschiede bestehen, was die Ratenhöhe bzw -belastung anbelangt. Fall 1 geht von einer durchgängig verrechneten Rate von 540 Euro pro Monat aus; Fall 2 kalkuliert bereits in den ersten 10 Jahren mit einer Rate von rund 567 Euro und danach mit 683,40 Euro. Diese unterschiedliche monatliche Belastung lässt sich in der Summe der Zahlungen an die Bank („Gesamtbetrag“) ausdrücken. **Der teurere Fall 3 würde der InvestorIn in Summe (auf die gesamte Laufzeit gerechnet) um rund 20.310 Euro teurer** (Unterschied aus Gesamtbetrag Fall 3 und Gesamtbetrag Fall 1) kommen. In anderen Worten: eine Rate, kalkuliert auf einem Nominalzinssatz von 6 %, ist um rund 1/4 höher als eine Rate, die auf einem (allzu optimistischen) Zinssatz von 1,5 % kalkuliert ist. Das kann dann zu einem Liquiditätsproblem werden, wenn die Ratenbelastung an die Grenze der Leistbarkeit der VorsorgewohnungskäuferInnen stößt und zusätzlich die Mieteinnahmen ausfallen (zB bei Leerstand) oder geringer ausfallen als angenommen.

5. Rechtliche Qualität der ausgehändigten Vertragsmuster

5.1. Grundsätzliches

Den TestkäuferInnen wurden umfangreiche schriftliche Unterlagen zu den abzuschließenden Verträgen übergeben.

Dabei wurde ersichtlich, dass **der Erstkontakt und die „Anlaufstation“ zum Kauf einer Vorsorgewohnung** nicht unbedingt der/die BauträgerIn und VerkäuferIn der Wohnung sein muss. Einmal war dies zwar der Fall (BUWOG), einmal war es ein Finanzinstitut, dessen vordringliches Interesse wohl die Finanzierung des Wohnungskaufes darstellt (Wiener Privatbank). Die dritte AnbieterIn war eine VermittlerIn/MaklerIn (JP Immobilien VermittlungsGmbH) während die vierte AnbieterIn (Raiffeisen Vorsorge Wohnung GmbH) sich als „Dienstleister“ und „Berater“ für KundInnen versteht⁴⁷, als verlässliche Interessensvertretung „des Kunden“. Da bei konkreten Projekten sowohl BauträgerIn als auch WohnungskäuferInnen dazu zählen, ist auch die vierte AnbieterIn wohl als ImmobilienmaklerIn zu qualifizieren.

In der Praxis müssen KäuferInnen einer Vorsorgewohnung **mit mehreren und oft höchst unterschiedlichen Vertragsparteien Verträge abschließen**. Da ist es auch nicht völlig ungewöhnlich, dass man anlässlich des Kaufes einer Vorsorgewohnung VertragspartnerIn von bis zu zehn (!) Verträgen wird. Und es liegt natürlich auf der Hand, dass die jeweils wechselseitigen Rechte und Pflichten bisweilen sehr unklar bleiben.

Die Wichtigkeit der Klärung der Frage, welcher Vertrag, welchen Inhalts, mit wem besteht, wird einem spätestens bei „Leistungsstörungen“ welcher Art auch immer bewusst.

So wird etwa **die im Zuge des Erwerbs einer Vorsorgewohnung „erste Anlaufstation“** (zB die den Kauf bewerbende und finanzierende Bank) unter Umständen **gar nicht haften, wenn das Bau-Projekt technisch schiefeht. Umgekehrt wird die ErrichterIn und VerkäuferIn der Wohnung vielleicht so gut wie gar nichts mit enttäuschten Renditeversprechen der VermittlerIn zu tun haben wollen oder können.**

Dazu Beispiele aus Kaufverträgen über Vorsorgewohnungen:

„Die Haftung des Verkäufers [...] für entgangenen Gewinn wird ausgeschlossen.“
oder

„Ausdrücklich wird festgehalten, dass die Verkäuferin keine Gewährleistung für die steuerrechtliche und/oder Ertragserwartungen des Käufers übernimmt.“

Klare Verträge wären daher aus Sicht der ErwerberInnen sehr wichtig, um die jeweils wechselseitigen Rechte und Pflichten eindeutig zu regeln und zuordnen zu können. Und auch deshalb, um die Risiken besser abschätzen zu können.

⁴⁷ Homepage der Raiffeisen Vorsorge Wohnung GmbH: Unternehmensleitbild. Informationen bezogen unter https://static.rvv.at/168/download/presse/unternehmensleitbild_raiffeisenvorsorgewohnung.pdf, S. 1 (Abruf am 22.2.2018).

Zusätzlich problematisch können sogenannte „Projektgesellschaften“ als BauträgerInnen sein. Diese stellen ihre Geschäftstätigkeit nach Errichtung des Gebäudes und Abwicklung eines Projektes in der Regel ein, die Firma wird gelöscht. Treten einige Zeit nach Baufertigstellung erhebliche Schäden auf, welche das Wohnen und demzufolge auch die Vermietung erschweren bzw unmöglich machen, hat man niemanden, den man zur Haftung und zum Schadenersatz heranziehen kann. Die ImmobilienmaklerInnen, die finanzierende Bank, oder die die Vorsorgewohnung betreuende VerwalterInnen – mit denen allesamt ebenfalls Verträge mit unterschiedlichen Inhalten bestanden oder bestehen – werden sich dafür nicht zuständig erklären.

5.2. Grundlagen der Prüfung der Vertragsentwürfe

Im Rahmen dieses Projektes war es nicht möglich, sämtliche Vertragswerke einer eingehenden juristischen Prüfung zu unterziehen. Am wichtigsten für VorsorgewohnungskäuferInnen sind wohl der mit einer BauträgerIn abzuschließende Kaufvertrag selbst, sowie der für die anschließend geplante Vermietung und den Ertrag maßgebliche Mietvertrag. Bei allen vier von den TestkäuferInnen kontaktierten AnbieterInnen wurden diese Vertragsentwürfe rechtlich geprüft.

So wie üblich wurden **vorformulierte Vertragsformblätter** verwendet, sowohl für die Verträge der WohnungskäuferInnen mit den VerkäuferInnen der Vorsorgewohnungen, als auch für die Mietverträge. Letztere sollen nach Fertigstellung und Übergabe Grundlage der Vermietung sein, also die Basis der Rendite der VorsorgewohnungseigentümerIn.

Bei sämtlichen, geprüften Formularen/Formularverträgen handelt es sich um Vertragsformblätter im Sinne des § 28 Abs. 1 Konsumentenschutzgesetz (KSchG) sowie § 879 Abs. 3 Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch (ABGB).

Die VerkäuferInnen der Wohnungen sind unzweifelhaft UnternehmerInnen i.S.d. Konsumentenschutzgesetzes (KSchG). MieterInnen der Vorsorgewohnungen werden i.d.R. VerbraucherInnen i.S.d. KSchG sein. Bei den Vertragsprüfungen muss man aber weiters danach differenzieren, **ob es sich bei WohnungskäuferInnen bzw nachfolgend bei VermieterInnen der Vorsorgewohnung um VerbraucherInnen oder um UnternehmerInnen i.S.d. KSchG handelt.**

Nach der Rechtsprechung ist noch weitgehend unklar, bis wann VorsorgewohnungseigentümerInnen noch als „VerbraucherInnen“ gelten, und ab wann sie als „UnternehmerInnen“ anzusehen sind⁴⁸.

Je nach Qualifikation der VorsorgewohnungseigentümerInnen gelten für die Beurteilung der Verträge unterschiedlich strenge Maßstäbe. Jemand, der seine siebente oder achte Vorsorgewohnung erwirbt, wird beim Kaufvertrag gegenüber der BauträgerIn die Schutzbestimmungen des KSchG nicht in Anspruch nehmen können.

⁴⁸ In einer OGH-Entscheidung wurde etwa eine VermieterIn (noch) als VerbraucherIn beurteilt, die nicht mehr als fünf Wohnungen vermietet hatte.

Dennoch schützen ihn andere Gesetze vor gröblich benachteiligenden Vertragsbestimmungen; etwa § 38 Wohnungseigentumsgesetz (WEG) oder der schon erwähnte § 879 ABGB. Umgekehrt unterliegt er/sie als VermieterIn strengeren Anforderungen (auch dem KSchG), als eine VorsorgewohnungseigentümerIn, die ihre erste Wohnung gekauft hat.

Was die Kaufverträge angeht, kann es sich also entweder um einen UnternehmerInnen/UnternehmerInnen-Vertrag oder um einen UnternehmerInnen/VerbraucherInnen-Vertrag handeln. Bei den Mietverträgen handelt es sich hingegen entweder um UnternehmerInnen/VerbraucherInnen-Vertrag oder um einen VerbraucherInnen/VerbraucherInnen-Vertrag.

Insofern erfolgte die Beurteilung der Verträge in Form von zwei Varianten, mit und ohne Annahme der Anwendbarkeit des Konsumentenschutzgesetzes.

Zusammenfassend: Nach Einschätzung der AK RechtsexpertInnen und eines darauf spezialisierten Rechtsanwalts enthielten die 4 Kaufverträge jeweils zwischen 15 und 34 rechtswidrige Vertragsklauseln, die 4 Mietverträge enthielten jeweils zwischen 13 und 64 rechtswidrige Vertragsklauseln.

5.3. Die Kaufverträge

Bei allen Verträgen handelte es sich um den Erwerb einer Wohnung im Errichtungsstadium. Die Übergaben waren vorgesehen für 2018/2019.

Bei solchen Verträgen kommt in der Regel das Bauträgervertragsgesetz (BTVG) zur Anwendung. Wichtig sind auch die Bestimmungen des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG). Es enthält unter anderem Bestimmungen über die Rechtsform des Wohnungseigentums, die Voraussetzungen, die Begründung, den Erwerb und das Erlöschen von Wohnungseigentum, die Verwaltung der Liegenschaft, die EigentümerInnengemeinschaft, die Rechte und Pflichten der WohnungseigentümerInnen, der VerwalterInnen und – vor allem für die gegenständliche Beurteilung relevant – die Rechte und Pflichten der WohnungseigentumsbewerberInnen und der WohnungseigentumsorganisatorInnen.

Das WEG regelt damit nicht nur die Rechtsverhältnisse der WohnungseigentümerInnen untereinander oder ihr Verhältnis zur HausverwalterInnen, sondern es enthält auch **Normen, die schon das Vertragsverhältnis zwischen BauträgerInnen (VerkäuferInnen) und WohnungskäuferInnen betreffen.**

Nach den gesetzlichen Bestimmungen gilt ja nicht nur die jeweilige LiegenschaftseigentümerIn als WohnungseigentumsorganisatorIn sondern auch - bei einem Neubau – der/diejenige, die mit dem Wissen der LiegenschaftseigentümerIn die organisatorische oder administrative Abwicklung des Bauvorhabens durchführt oder an ihr beteiligt ist. Damit ist auch der/die BauträgerIn - die in der Regel ohnehin auch LiegenschaftseigentümerIn der zu bebauenden Liegenschaft sein wird - WohnungseigentumsorganisatorIn i.S.d. WEG.

Die KäuferIn einer Neubaueigentumswohnung ist im Regelfall jedenfalls „WohnungseigentumsbewerberIn“, ihr wird ja im Kaufvertrag von den BauträgerInnen (von einer „WohnungseigentumsorganisatorIn“) die Einräumung des Wohnungseigentumsrechts zugesagt. **§ 38 WEG stellt eine der zentralen Schutzbestimmungen für die WohnungskäuferIn dar, auch dann, wenn sie nicht (mehr) als VerbraucherIn i.S.d. KSchG gilt.** Gemäß dieser Bestimmung sind alle Vereinbarungen oder Vorbehalte rechtsunwirksam, die geeignet sind, die der WohnungseigentumsbewerberIn oder WohnungseigentümerInnen zustehenden Nutzungs- oder Verfügungsrechte aufzuheben oder unbillig zu beschränken.

Die Gesetzesbestimmung enthält einerseits eine Generalklausel, andererseits werden in § 38 Abs. 1 Z 1 bis 5 WEG bestimmte Fälle von Vereinbarungen ausdrücklich für rechtsunwirksam erklärt. Demnach sind etwa Vereinbarungen über Beschränkungen der Gewährleistungsrechte, der Irrtumsanfechtung oder der Anfechtung des Vertrages wegen Verkürzung über der Hälfte (laesio enormis) rechtsunwirksam; ebenso Vereinbarungen über Konventionalstrafen oder Reugelder.

Im Übrigen sind solche, bereits geschlossenen Vereinbarungen nicht nur rechtsunwirksam. Man kann sich auch weigern, Vertragsentwürfe zu unterfertigen, die solche Vereinbarungen enthalten. Grundsätzlich haben VertragspartnerInnen Anspruch darauf, dass ein Vertragsentwurf keine Bestimmungen enthält, die entweder gegen bereits bestehende Vereinbarungen oder gegen ein gesetzliches Verbot verstoßen. Sie können daher mit Recht die Unterfertigung derartiger Entwürfe ablehnen (7 Ob 505/78).

Da es sich bei sämtlichen, geprüften Verträgen um **von BauträgerInnen vorformulierte Vertragsbedingungen** handelt, unterliegen sie auch einer Prüfung gem. § 879 Abs. 3 Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch (ABGB).

Gemäß § 879 Abs. 3 ABGB ist eine in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) oder Vertragsformblättern enthaltene Vertragsbestimmung, die nicht eine der beiderseitigen Hauptleistungen festlegt, jedenfalls nichtig, wenn sie unter Berücksichtigung aller Umstände des Falles einen Teil gröblich benachteiligt.

Die Bestimmung des § 879 Abs. 3 ABGB wurde durch das Konsumentenschutzgesetz eingeführt, jedoch als Bestimmung mit allgemein vertragsrechtlichem Charakter in das ABGB eingefügt. § 879 Abs. 3 ABGB gilt somit nicht nur für Verbraucherverträge, sondern für alle Verträge, die unter Verwendung von Vertragsformblättern oder unter Zugrundelegung allgemeiner Geschäftsbedingungen (AGB) einer VertragspartnerIn errichtet werden.

AGB liegen auch vor, wenn derselbe (vorformulierte) Vertragstext im jeweiligen Einzelfall gesondert geschrieben wird (Krejci, KSchG Rz 28 zu § 864a ABGB) oder wenn er mit EDV-Textverarbeitung unter Rückgriff auf vorformulierte Textbausteine, wenn auch gegebenenfalls in unterschiedlicher Kombination, erstellt wird.

Ausgangspunkt des § 879 Abs 3 ABGB ist die „verdünnte“ Willensfreiheit, die typischerweise bei jener VertragspartnerIn vorliegt, die einen Vertrag auf der Grundlage eines Vertragsformblattes oder Allgemeiner Geschäftsbedingungen, die ihr der andere Vertragsteil vorlegt, abschließt. Dieser „verdünnten“ Willensfreiheit soll dadurch Rechnung getragen werden, dass „**unfaire Klauseln**“, die in den Vertragsformblättern/AGB enthalten sind und die Rechtslage unangemessen zu seinen Ungunsten verschieben, für nichtig erklärt werden.

Durch den generellen Ausschluss der Wirksamkeit derartiger „unfairer Klauseln“ schränkt die GesetzgeberIn die Möglichkeiten der VerwenderIn von Vertragsformblättern/AGB, die Rechtslage zu ihren Gunsten zu verändern, erheblich ein. Bereits die Regierungsvorlage (RV 744 BgNR 14 GP 8) nennt als Beispiel für eine derartige, unangemessene Verschiebung der Rechtslage die Abweichung von einer (dispositiven) gesetzlichen Bestimmung, ohne dass diese Abweichung durch die Natur des Geschäftes gerechtfertigt oder durch andere derartige Vertragsbestimmungen ausgeglichen wird.

Die Inhaltskontrolle von Allgemeinen Geschäftsbedingungen/Vertragsformblättern hat sich somit **am dispositiven Recht als dem Leitbild eines ausgewogenen und gerechten Interessenausgleichs** zu orientieren und Abweichungen von dieser dispositiven Rechtslage dahingehend zu untersuchen, ob es für sie eine sachliche Rechtfertigung gibt oder ob die Benachteiligung durch andere Vertragsbestimmungen ausgeglichen wird. Endet die Angemessenheitsprüfung mit einem negativen Ergebnis, so darf davon ausgegangen werden, dass die Regelung, die vom dispositiven Recht zum Nachteil der anderen VertragspartnerIn abweicht, auch gröblich benachteiligend gem. § 879 Abs. 3 ABGB ist.

Einzelne rechtswidrige Klauseln:

1. *Die Kaufpreisvereinbarung gemäß Punkt II.1. bleibt bei Änderungen der Wohnnutzfläche von +/- 3 % unverändert.*

Verstoß gegen § 879 Abs. 3 ABGB, § 38 Abs. 1 Z 4 WEG (und § 6 Abs. 2 Z 3 KSchG)

Aufgrund dieser Klausel sollen KäuferInnen Flächenänderungen der gekauften Wohnung im Ausmaß bis zu 3 % akzeptieren müssen. Das könnte etwa bedeuten, dass sie **es hinnehmen müssen, dass bei einer 100 m² großen Wohnung das Bad statt 6 m² nur mehr 3 m² hat**. Eine derartige Klausel ist jedenfalls gröblich benachteiligend gemäß § 879 Abs. 3 ABGB und auch mit § 6 Abs. 2 Z 3 KSchG unvereinbar, weil sie Leistungsänderungen nicht nur dann zulässt, wenn sie sachlich gerechtfertigt und geringfügig sind.

Da die Klausel den KäuferInnen auch ihre Gewährleistungsansprüche nehmen will, falls die Wohnung kleiner als vereinbart ist, ist sie auch mit § 38 WEG unvereinbar.

Eine ähnliche Vertragsklausel:

Bei Änderungen von mehr als 10 % ist die KäuferIn zum Rücktritt berechtigt.

Verstoß gegen § 38 Abs. 1 Z 4 WEG (§ 9 KSchG) und § 879 Abs. 3 ABGB

Die Klausel will das Rücktrittsrecht der KäuferIn in jenen Fällen ausschließen, in welchen die Wohnnutzfläche um nicht mehr als 10 % von der im Kaufvertrag vereinbarten Wohnnutzfläche abweicht.

Das würde also bedeuten, dass die **KäuferIn bei einer Wohnung, die 100m² haben sollte, akzeptieren muss, wenn diese nur 90m² groß ist.** Das ist die Größe, die bei Neubauwohnungen ein Kinderzimmer oder ein Arbeitszimmer hat. Abweichungen in einer derartigen Größenordnung stellen jedenfalls einen wesentlichen Mangel dar, der zu Wandlung berechtigt oder überhaupt schon dazu, die Übernahme der Wohnung zu verweigern, die VerkäuferIn in Verzug zu setzen und vom Vertrag zurückzutreten. Die Klausel ist daher mit § 38 Abs. 1 Z 4 WEG (§ 9 KSchG) unvereinbar und auch gröblich benachteiligend gemäß § 879 Abs. 3 ABGB.

2. *Offene („erkennbare/sichtbare“) Mängel, die in das Übergabeprotokoll nicht aufgenommen wurden, gelten als von der kaufenden Partei genehmigt (§ 928 ABGB).*

Verstoß gegen § 879 Abs. 3 ABGB, § 38 Abs. 1 Z 4 WEG (§ 9 KSchG)

Die Klausel weicht schon deshalb von § 928 Abs. 1 ABGB ab, da bei augenfälligen Mängeln, die arglistig verschwiegen worden sind, oder im Fall einer ausdrücklichen Zusage, dass die Sache von allen Fehlern und Lasten frei sei, einen Ausschluss der Gewährleistung vorsieht. Die Klausel ist aus diesem Grund gröblich benachteiligend gemäß § 879 Abs. 3 ABGB und stellt überdies eine nach § 9 KSchG unzulässige Gewährleistungseinschränkung dar.

Überhaupt stellt sich die Frage, ob § 928 ABGB auf Neubaueigentumswohnungen, die zu einem Zeitpunkt gekauft werden, zu dem sie noch gar nicht errichtet bzw fertiggestellt wurden, überhaupt anwendbar sind. Nach herrschender Ansicht ist die Gewährleistung für einen offenkundigen Mangel nämlich nur dann ausgeschlossen, wenn der Übernehmer die Sache vor Vertragsabschluss besichtigt hat und die Offenkundigkeit bereits zu diesem Zeitpunkt gegeben war (1 Ob 186/09y; 2 Ob 570/94). Davon ausgehend darf die Gewährleistung für zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses noch nicht fertiggestellte Wohnungen auf für offenkundige Mängel bei Übernahme des Kaufobjektes nicht ausgeschlossen werden; derartige Regelungen verstoßen generell gegen § 879 Abs. 3 ABGB und § 38 WEG.

3. *Die verkaufende Partei behält sich das Recht vor, Änderungen an der vertragsgegenständlichen Liegenschaft, insbesondere Grundabteilungen, Zusammenlegung und Teilung der Einheiten, allenfalls auch unter Einbeziehung der Allgemeinflächen, wie insbesondere Gang- oder Hofflächen, sofern davon der Kaufgegenstand und dessen Zugangs- und Gebrauchsrecht nicht unmittelbar betroffen ist, vorzunehmen.*

Verstoß gegen § 38 WEG (§ 6 Abs. 3 KSchG und § 6 Abs. 2 Z 3 KSchG)

Gemäß § 38 Abs. 1 WEG sind Vereinbarungen oder Vorbehalte rechtsunwirksam, die geeignet sind, die der WohnungseigentumsbewerberIn zustehenden Nutzungs- oder Verfügungsrechte aufzuheben oder unbillig zu beschränken.

Durch die vorliegende Klausel räumt sich die WohnungseigentumsorganisatorIn ein weitgehendes und auch weitgehend unbestimmtes Recht ein, die vorgesehene Wohnungseigentumsordnung als Grundlage für die Einräumung der Zusage von Wohnungseigentumsrecht gemäß § 40 Abs. 2 WEG nachträglich weitgehend zu verändern und auch **Allgemeinflächen in Wohnungseigentumsobjekte einzubeziehen bzw in Wohnungseigentum umzuwandeln**. Ein derartig **umfassender Änderungsvorbehalt** kann ohne Weiteres zu Maßnahmen führen, durch die die Nutzungs- und Verfügungsrechte der WohnungseigentumsbewerberIn unbillig beschränkt werden, selbst wenn sein Wohnungseigentumsobjekt als solches nicht unmittelbar betroffen ist.

Ähnliche Klauseln (Hervorhebungen durch die Autoren):

*Die kaufende Partei nimmt ausdrücklich zur Kenntnis, dass sie hinsichtlich der Allgemeinflächen, die zur Benützung ihres zukünftigen Wohnungseigentumsrechtes nicht notwendig sind, keinerlei Rechte erwirbt, sodass **sämtliche Nutzungs- und Verwertungsrechte bis zur vollständigen Verwertung bei der verkaufenden Partei verbleiben**. Dies gilt insbesondere für den Fall, dass ein Erwerber sämtliche Wohnungseigentumseinheiten in einem Geschoss erwirbt. Die kaufende Partei verzichtet mit Kaufvertragsabschluss über den Kaufgegenstand auf die Erhebung sämtlicher Einwendungen subjektiv-öffentlicher Rechte im Zusammenhang mit dem aktuell auf der Liegenschaft EZ .. KG ... Landstraße, Bezirksgericht Innere Stadt Wien, entwickelten Bauwerk (Bürogebäude).*

Die VerkäuferIn behält sich das Recht vor, Änderungen an der geplanten Wohnhausanlage, wozu auch die Errichtung von zusätzlichen Lüftungs- und Klimaanlage (Klimasplitgeräten), Anlagen zu Medienversorgung sowie Satellitenempfangsanlagen gehören, weiters eine Änderung der Aufteilung der Allgemeinflächen wie auch Zusammenlegung und Teilung der geplanten Einheiten, einschließlich der damit verbundenen Schaffung von weiteren Einlagerungsräumen, allenfalls auch unter Einbeziehung der Allgemeinflächen, sowie Umwidmungen vorzunehmen, sofern diese aus technischen, gestalterischen, rechtliche, behördlichen oder wirtschaftlichen Gründen erforderlich, den KäuferInnen zumutbar sind und die Wohnung (sonstige selbständige Räumlichkeiten) bzw der Kfz-Abstellplatz der KäuferInnen nicht unmittelbar davon betroffen ist.

***Die VerkäuferIn ist berechtigt, die Ausführung der Gesamtanlage durch Zusammenlegung und/oder Teilung von Wohnungseigentumseinheiten und sonstigen Räumlichkeiten samt Zubehör-Wohnungseigentum, durch Einbeziehung von und/oder Rückwidmung zu Allgemeinflächen, durch Widmungsänderungen etc gegenüber dem derzeitigen Planungsstand zu ändern**, soweit von diesen Maßnahmen nicht der Kaufgegenstand betroffen ist bzw geändert wird und diese Maßnahmen auf die zur ordentlichen Benutzung des Kaufgegenstandes notwendigen allgemeinen Teile der Gesamtanlage keinen für die KäuferInnen nachteiligen Einfluss haben.*

Die KäuferIn ist verpflichtet, solchen Änderungen der Ausführung der Gesamtanlage zuzustimmen und alles zu unterlassen, was die Ausführung oder die behördliche Bewilligung, wenn auch nur von Teilen der Gesamtanlage, erschwert, verzögert oder verhindert.

Die KäuferIn tritt spätestens mit Übergabe hinsichtlich der vertragsgegenständlichen Miteigentumsanteile in die von der VerkäuferIn zur Sicherung der Versorgung mit Dritten abgeschlossenen Verträge anstelle der VerkäuferIn ein und hält die VerkäuferIn diesbezüglich schad- und klaglos.

4. Die kaufende Partei bevollmächtigt – dies auch mit separater Urkunde – die ... Rechtsanwälte GmbH, ... unwiderruflich zur Abgabe sämtlicher Erklärungen, Ergänzungen und Änderungen dieses Kaufvertrages in notarieller Form, insbesondere Aufsandungserklärungen, die zur grundbücherlichen Durchführung dieses Kaufvertrages und/oder zur Errichtung und Durchführung des Wohnungseigentumsvertrages nötig werden sowie zur Abgabe sämtlicher Erklärungen hinsichtlich eventueller Anteilsberichtigungen, eventueller Nutzwertberichtigungen sowie eventueller Zuordnungen von Garagenabstellplätzen.

Verstoß gegen § 38 WEG, § 879 Abs. 1 ABGB, § 6 Abs. 3 KSchG und § 6 Abs. 1 Z 1 KSchG

Auch diese Bevollmächtigungsklausel ist in einem Zusammenhang mit dem unzulässigen Änderungsvorbehalt laut Punkt ... des Kaufvertrages zu sehen. Die Unwirksamkeit des der VerkäuferIn laut Klausel ... eingeräumten Änderungsvorbehalts und der der KäuferIn in diesem Zusammenhang auferlegten Verpflichtungen schlägt auch auf die in der vorliegenden Klausel vorgesehene Verpflichtung durch. Diese Vertragsbestimmung würde der vertragserrichtenden Partei eine unwiderrufliche Vollmacht zur Abgabe sämtlicher Erklärungen einräumen, die zB zu Anteilsberichtigungen und Nutzwertberichtigungen führen. Die **Vollmacht hat so die Funktion, der KäuferIn die Möglichkeit zu nehmen, sich durch die Verweigerung der Abgabe von Erklärungen oder der Leistung von Unterschriften gegen gesetzwidrige Eingriffe in ihre Rechte als WohnungseigentumsbewerberIn zur Wehr zu setzen.** Die Unwirksamkeit der Klausel ... erfasst daher auch die vorliegende Klausel, und sie ist aufgrund ihrer beschriebenen Funktion auch sittenwidrig gemäß § 879 Abs 1 ABGB.

Sittenwidrig ist die Klausel aber auch deshalb, da unwiderrufliche Vollmachten jedenfalls nur dann zulässig sind, wenn sie einerseits befristet sind und überdies einem besonderen, im Kausalgeschäft wurzelnden Zweck dienen (RIS-Justiz RS0014859).

Da die Klausel außerdem eine unangemessen lange und jedenfalls nicht hinreichend bestimmte Frist vorsieht, während der der Verbraucher an die Vollmacht gebunden ist, verstößt sie auch gegen § 6 Abs. 1 Z 1 KSchG.

5. Die Wärmeversorgung erfolgt durch eine Gas-Zentralheizung, wobei die Warmwasserversorgung durch eine Luft-Wasser-Wärmepumpe unterstützt wird. ... Die Verkäuferin hat dazu einen entsprechenden Rahmenvertrag, den Wärme- und Kältelieferungsvertrag, samt zugehörigem Angebot und individueller Heizkostenverrechnung mit der INTEGRAL Gebäudetechnik GmbH, Große Neugasse 8, 1040 Wien, abgeschlossen. Der Erwerber verpflichtet sich, in diese Rahmenverträge einzutreten und sie ohne Anrechnung auf den Kaufpreis zu übernehmen sowie formgerecht auf ihre Rechtsnachfolger mit der Auflage weiterer Überbindung zu übertragen. Mit Begründung des Wohnungseigentums werden/wurden diese Verträge an die Eigentümergemeinschaft an Stelle der Verkäuferin mit sämtlichen Rechten und Pflichten übertragen, und stimmt der Käufer dieser Vertragsübernahme ausdrücklich zu. Die Belieferung der einzelnen Wohnungseigentumsobjekte mit Wärme und Warmwasser erfolgt auf Basis von Einzelwärmelieferverträgen, die mit der ista Österreich GmbH, 1030 Wien, Leopold-Böhm-Straße 12 abzuschließen sind. Die Abrechnung erfolgt somit durch die ista Österreich GmbH jedoch entsprechend dem mit der INTEGRAL Gebäudetechnik GmbH abgeschlossenen Wärme- und Kältelieferungs-Rahmenvertrag. Jeder Käufer ist verpflichtet, noch vor Übergabe des eigentlichen Vertragsgegenstandes einen entsprechenden „Einzelwärmeliefervertrag“ gemäß Beilage./5 mit der ista Österreich GmbH abzuschließen, sodass die Verrechnung der Heizungs-, Warmwasserversorgung sowie Kühlung zukünftig gemäß den Bestimmungen jenes Versorgungsvertrages direkt zwischen diesem Unternehmen und dem Käufer erfolgt.

Verstoß gegen § 6 Abs. 3 KSchG, § 879 Abs. 3 ABGB, § 6 Abs. 1 Z 1 KSchG und § 38 WEG

Die Klausel verschweigt der KäuferIn den Umstand, dass die von der VerkäuferIn mit einem Wärmeversorger abgeschlossenen Verträge für die Lieferung von Wärme und Kälte vorsehen, dass die Energiezentrale vom Wärmeversorger errichtet wird und in ihrem Eigentum verbleibt, wobei sie von den WohnungseigentümerInnen nach einer Vertragslaufzeit von zumindest 10 Jahren, wie sie der Wärme- und Kältelieferungsvertrag vorsieht, von den WohnungseigentümerInnen erst angekauft werden muss. Die Klausel ist daher intransparent gemäß § 6 Abs. 3 KSchG und gröblich benachteiligend gemäß § 879 Abs. 3 ABGB.

Aufgrund der überlangen Vertragsbindung ist die Klausel auch gemäß § 6 Abs. 1 Z 1 KSchG unwirksam.

Die Klausel ist auch gemäß § 38 WEG unzulässig, wonach alle Vereinbarungen oder Vorbehalte rechtsunwirksam sind, die geeignet sind, die dem Wohnungseigentumsbewerber oder WohnungseigentümerInnen zustehenden Nutzungs- oder Verfügungsrechte aufzuheben oder unbillig zu beschränken.

6. Die Vertragsparteien vereinbaren (für den Fall des unberechtigten Rücktritts der kaufenden Partei) einen der verkaufenden Partei zustehenden pauschalierten Schadenersatz in Höhe von 10 % der Summe des Nettokaufpreises. Darüber hinaus hat die kaufende Partei alle mit dem Rücktritt im Zusammenhang stehenden Kosten, Gebühren, Steuern und Abgaben aller Art sowie einen allfällig darüberhinausgehenden Schaden zu tragen.

Verstoß gegen § 38 Abs. 1 Z 5 WEG, § 1336 Abs. 3 ABGB, § 879 Abs. 3 ABGB und § 6 Abs. 3 KSchG

Die Klausel ist gemäß § 38 WEG unzulässig, wonach Vereinbarungen über Konventionalstrafen oder Reugelder rechtsunwirksam sind.

Die – nicht im Einzelnen ausgehandelte - Klausel ist auch mit § 1336 Abs. 3 ABGB unvereinbar, wonach eine Vereinbarung, aufgrund derer der Gläubiger neben einer Konventionalstrafe den Ersatz eines diesen übersteigenden Schadens geltend machen kann, im Einzelnen ausgehandelt werden muss, wenn die SchuldnerIn eine VerbraucherIn ist.

Gemäß § 1333 Abs. 2 ABGB darf der Gläubiger im Fall des Zahlungsverzuges der SchuldnerIn notwendige Kosten zweckentsprechender außergerichtlicher Betreibungs- oder Einbringungsmaßnahmen nur insoweit geltend machen, als sie von der SchuldnerIn verschuldet wurden und in einem angemessenen Verhältnis zur betriebenen Forderung stehen. Davon weicht die Klausel zum Nachteil der VerbraucherIn ab und ist daher mit § 879 Abs. 3 ABGB unvereinbar.

Da die Klausel weitestgehend im Unklaren darüber lässt, welche Kosten der VerbraucherIn im Fall des Vertragsrücktritts angelastet werden dürfen, ist sie auch intransparent gemäß § 6 Abs. 3 KSchG.

Fazit:

Die größten rechtlichen Mängel der Kaufverträge aus Sicht der VorsorgewohnungskäuferInnen sind ausufernde Beschränkungen der Rechte auf Gewährleistung und insbesondere weitreichende Änderungsvorbehalte der BauträgerInnen, die zu massiven Entwertungen der bereits gekauften Wohnung führen können.

5.4. Die Mietvertragsentwürfe

Unabhängig davon, ob es sich um eine reine AnlegerInnen-Vorsorgewohnung handelt, bei der eine Eigennutzung durch die KäuferIn nie geplant ist, oder ob es eine Vorsorgewohnung mit Selbstnutzungsperspektive ist, steht (jedenfalls zuerst) eine geraume Zeit lang die Vermietungsabsicht im Vordergrund.

Dementsprechend wird der InteressentIn am Erwerb einer Vorsorgewohnung i.d.R. auch gleich ein Mietmietvertrag zur Verwendung übergeben; auch unsere TestkäuferInnen erhielten von den 4 AnbieterInnen jeweils ein Mietvertragsmuster, welche ebenfalls einer rechtlichen Beurteilung unterzogen wurden.

Vorweg **die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Vermietung einer Vorsorgewohnung** im Überblick:

- Das Mietrechtsgesetz (MRG) ist auf solche Mietverträge i.d.R. nur teilweise anwendbar (§ 1 Abs. 4 Z 3 MRG), regelmäßig handelt es sich um Mietgegenstände, die im Wohnungseigentum stehen, in einem Gebäude, das auf Grund einer nach dem 8. Mai 1945 erteilten Baubewilligung neu errichtet worden ist. Es gelten aber etwa die Bestimmungen zum Befristungsrecht: die VermieterIn muss den Mietvertrag über eine Wohnung für mindestens 3 Jahre abschließen. Eine kürzere Dauer ist unzulässig und führt zu einem unbefristeten Vertrag, den die VermieterIn (nur) nach § 30 MRG kündigen kann.
- Die MieterIn ist allerdings nicht preisgeschützt, d.h. die VermieterIn (KäuferIn der Vorsorgewohnung) kann zum freien Marktzins vermieten und ist nicht – wie im Vollenwendungsbereich des MRG – an die gesetzlichen Mietzinsobergrenzen gebunden.
- Auch die gesetzliche Betriebskostendefinition des § 21 MRG ist nicht anwendbar. Das ABGB bestimmt vielmehr ausdrücklich, dass alle Lasten und Abgaben die VermieterIn zu tragen hat.
- Die gesetzliche Einschränkung der Erhaltungspflicht der VermieterIn in § 3 MRG gilt nicht, die VermieterIn muss gemäß § 1096 ABGB den Mietgegenstand voll erhalten⁴⁹.

Bei allen vier geprüften Muster-Mietverträgen handelt es sich um sogenannte Vertragsformblätter. Das bedeutet, dass der Mietvertrag mit der MieterIn nicht im Einzelnen ausgehandelt wird, sondern die VermieterIn der MieterIn den fertigen Vertrag vorlegt. Das birgt natürlich das Risiko in sich, dass die Verträge grundsätzlich zum Vorteil der VermieterIn ausgestaltet sind.

Da es sich bei sämtlichen, geprüften Verträgen um vorformulierte Vertragsbedingungen handelt, unterliegen sie auch einer Prüfung gem. § 879 Abs. 3 Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch (ABGB). Wie schon oben (siehe 5.3.) ausgeführt, sind in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) oder Vertragsformblättern enthaltene Vertragsbestimmungen nichtig, wenn sie unter Berücksichtigung aller Umstände des Falles einen Teil gröblich benachteiligt. Dabei orientiert man sich an den gesetzlichen Bestimmungen, die – auch wenn sie kein zwingendes Recht darstellen, weil sie prinzipiell „dispositiv⁵⁰“ sind – grundsätzlich als fair angesehen werden⁵¹.

⁴⁹ MietSlg 39.113: Die VermieterIn muss alle der Brauchbarkeit entgegenstehenden Mängel auf ihre Kosten beheben, ohne Unterschied, ob sie groß oder klein sind und ob sie durch Zufall, durch die ordnungsgemäße Abnutzung oder durch das Verschulden einer dritten Person hervorgerufen wird.

⁵⁰ D.h. vertraglich abänderbar; jedenfalls dann, wenn es im Einzelnen ausverhandelt wurde.

⁵¹ Leitbild eines ausgewogenen und gerechten Interessenausgleichs.

Weicht man in Vertragsformularen davon ab, ist das nur zulässig, wenn es dafür eine sachliche Rechtfertigung gibt. Endet die Angemessenheitsprüfung mit einem negativen Ergebnis, so darf davon ausgegangen werden, dass die Regelung, die vom dispositiven Recht zum Nachteil der anderen VertragspartnerIn (im konkreten Fall: der MieterIn) abweicht, auch gröblich benachteiligend gem. § 879 Abs. 3 ABGB und damit unwirksam ist.

Diese Konsequenz der Unwirksamkeit kann für die Kalkulation und Renditeerwartungen der VorsorgewohnungseigentümerIn erhebliche negative Konsequenzen haben, wenn etwa eine Vertragsklausel wegfällt, die finanzielle Zahlungsverpflichtungen der MieterIn vorsieht.

Eine WohnungseigentümerIn muss ja gemäß dem Wohnungseigentumsgesetz alle Aufwendungen für die Liegenschaft anteilig tragen. Das sind alle an die WohnungseigentümerInnengemeinschaft bzw an die sie vertretenden ImmobilienverwalterIn zu bezahlenden Kosten, etwa die „echten“ Betriebskosten (Hausreinigung, Müll-, Kanal-, Wassergebühren, Kosten der Versicherungen ...), Aufwendungen für Gemeinschaftsanlagen, Verwaltungskosten für die WohnungseigentumsverwalterIn, sonstige Bewirtschaftungskosten (zB anteilige Prozesskosten der Gemeinschaft), Beiträge zur Rücklage, Kosten von Erhaltungs- und Verbesserungsarbeiten am Gebäude die aus der Rücklage keine Deckung finden, usw.

VermieterInnen von Vorsorgewohnungen haben aber auch noch andere Kosten zu tragen, die ihnen persönlich entstehen, und mit dem Haus und der EigentümerInnengemeinschaft nicht unbedingt etwas zu tun haben. Das sind etwa Kosten von Erhaltungs- und Verbesserungsarbeiten in der Wohnung (zB Küchenausstattung, ...), Verwaltungs- und Betreuungskosten für die Verwaltung der Mietenden der Vorsorgewohnung (zB aus einer Mietenpoolvereinbarung), Kosten bei MieterInnenwechsel (MaklerInnen, Schönheitsreparaturen, ...).

Die Mietverträge (nicht nur aber auch) von Vorsorgewohnungen „zeichnen sich oft dadurch aus“, dass auf Biegen und Brechen versucht wird, alle oben genannten Kosten auf WohnungsmieterInnen umzuwälzen, und zwar zusätzlich zu dem als Nettoertrag gewünschten Mietzins.

Regelmäßig finden sich in den Mietverträgen daher Vereinbarungen, wonach die MieterIn einen Bruttomietzins zu bezahlen haben, der sich aus einem bestimmten Betrag als Hauptmietzins, dem Anteil an den „Betriebskosten und laufenden öffentlichen Abgaben“ (oder „Bewirtschaftungskosten“ oder ähnliche Bezeichnungen) und der Umsatzsteuer in der jeweils gesetzlichen Höhe zusammensetzt.

Zusätzlich **wird dann in den Verträgen erstens versucht, alle oben genannten der vermietenden WohnungseigentümerIn entstehenden Kosten im Vertrag als „Betriebskosten und laufende öffentliche Abgaben“ oder „Bewirtschaftungskosten“ zu definieren und so die Zahlungspflicht der MieterInnen dafür vorzusehen.** Zweitens wird die **gesetzliche Erhaltungspflicht der VermieterIn für den Mietgegenstand gem. § 1096 ABGB vollständig auf die MieterInnen überwältzt.**

Vermietende WohnungseigentümerInnen können aber keinesfalls alle oben genannten laufenden Kosten auf ihre MieterInnen als Betriebskosten überwälzen; ebenso ist die Überwälzung der VermieterInnen-Erhaltungspflichten auf die MieterInnen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder Vertragsformblättern in der Regel rechtswidrig.

2 Ob 73/10i; 2 Ob 215/10x; 7 Ob 93/12w; 2 Ob 20/14a: „Eine generelle Überwälzung von Erhaltungspflichten auf die MieterIn in Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder Vertragsformblättern, ohne dafür ein entsprechendes Äquivalent zu gewähren, ist als sachlich nicht gerechtfertigte Abweichung vom dispositiven Recht (§ 1096 ABGB, §§ 3 und 8 MRG) gröblich benachteiligend und daher nichtig.“

Außer zu diesen Themenbereichen finden sich noch weiter rechtswidrige Vereinbarungen, welche auch zum finanziellen Nachteil der vermietenden Vorsorge-WohnungseigentümerIn sein können. Etwa dann, wenn er auf die Wirksamkeit einer Vertragsklausel vertraut, diese gegen die MieterIn durchzusetzen versucht, und dann bei Gericht Schiffbruch erleidet; dann wird er jedenfalls auf den Prozesskosten „sitzen bleiben“.

Beispiele für rechtswidrige Klauseln:

1. *Der Mieter verpflichtet sich, die der Vermieterin vorgeschriebenen, mit dem Betrieb, der Pflege, der Wartung und Verwaltung des Objektes verbundenen, Betriebskosten, Abgaben und sonstigen Aufwendungen, im Verhältnis zu tragen.*

Verstoß gegen § 6 Abs. 3 KSchG und § 879 Abs. 3 ABGB

2. *Beinhaltet sind auch jene Kosten, die über den im MRG hierfür vorgesehenen Beitrag hinausgehen, sofern von der Mehrheit der Miteigentümer beschlossen.*

Verstoß gegen § 6 Abs. 3 KSchG und § 879 Abs. 3 ABGB

3. *Der Vermieter übernimmt keine Haftung für Schäden aufgrund von Elementarereignissen, die nicht durch die bestehende Gebäudeversicherung gedeckt sind.*

Verstoß gegen § 1096 Abs 1 2. und 3. Satz ABGB

4. *Die Mieterin erklärt, die Vermieterin für zeitweilige Störungen in den Versorgungseinrichtungen (Kaltwasserzufuhr, Strom-, Gas-, Kraft- und Kanalisierungsleitungen, sowie der Aufzugsanlage, Heizungsanlage, etc) nicht haftbar zu machen.*

Verstoß gegen § 1096 Abs. 1 2. und 3 Satz ABGB, § 6 Abs. 1 Z 9 KSchG und § 9 KSchG

5. *Die Vertragsparteien vereinbaren als für den Vermieter wichtige und bedeutsame Kündigungsgründe nachstehende Umstände:*

... b.) *die gänzliche oder teilweise Untermietung oder sonstige Überlassung sowie Weitergabe des Mietobjektes an Dritte, sei es entgeltlich oder unentgeltlich;*

6. *Der Mietzins besteht aus ... den anteiligen Betriebskosten, laufenden öffentlichen Abgaben und besonderen Aufwendungen gemäß §§ 21 – 24 MRG. Der Mietzins besteht aus ... einem Anteil an Nebenkosten des laufenden Hausbetriebes, die durch jeweils gültige Gesetze, Verordnungen oder Ö-Normen (z. B. Ö-Norm A4000) als derartige Kosten definiert werden.*
7. *Die Tierhaltung bedarf der Bewilligung der Vermieterin.*
8. *Diese Wartungs- und Instandhaltungspflicht umfasst auch die Heizungsanlage, zB Thermen.*
9. *Die Mieterin darf das Mietobjekt auch nicht teilweise untervermieten oder sonst an Dritte entgeltlich oder unentgeltlich zur Benützung überlassen oder weitergeben.*
10. *Die Mieterin verzichtet auf die Geltendmachung von Ansprüchen gegen die Vermieterin, die sich aus einer verspäteten Übergabe des Mietobjektes ergeben könnten.*
11. *Der Mieter ist zur Instandsetzung von Schäden verpflichtet, die im inneren Teil der Wohnung auftreten; dies gilt auch für den inneren Teil der Fenster und der Eingangstüre.*

Fazit: Zusammenfassend die Analyse der geprüften Mietverträge:

- Alle **Instandhaltungsklauseln** enthalten rechtswidrige Formulierungen. Im (gerichtlichen) Streitfall führt dies in der Regel dazu, dass VermieterInnen gar keine Instandhaltungskosten und -pflichten mehr auf die MieterInnen überwälzen kann. Das bedeutet weitergedacht, dass vermietende VorsorgewohnungseigentümerInnen, die in der Wohnung anstehenden Erhaltungsarbeiten selbst bezahlen müssen, was die Rendite aus dem Objekt schmälert.
- Ein zentraler Vertragspunkt betrifft die Nebenkosten- oder **Betriebskostenklauseln**, die ebenfalls ein Rechtsrisiko für KäuferInnen von Vorsorgewohnungen in sich bergen. Konkret: Klauseln in Mietvertragsformularen, in denen völlig ausufernd und meist auch sehr unklar alle Kosten, die den VermieterInnen entstehen, als „Nebenkosten“ oder als „Betriebskosten“ auf die MieterInnen überwälzt werden, sind mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit rechtsunwirksam.

Das kann zur Folge haben, dass VermieterInnen viel weniger oder gar keine Kosten überwälzen können, die sie beabsichtigt hatten, den MieterInnen aufzuerlegen. Das betrifft auch jene Formulierungen, in denen Erhaltungskosten, zu deren Tragung VermieterInnen nach § 1096 Abs 1 ABGB gesetzlich verpflichtet sind, auf MieterInnen überwälzt werden.

Fazit von rechtswidrigen Mietvertragsklauseln: Die vermietende VorsorgewohnungseigentümerIn hat für die Wohnung endgültig mehr an Kosten selbst zu tragen, als geplant. Im Endeffekt mündet dies darin, dass die erwartete bzw vorgerechnete Rendite aus dem Objekt u.U. erheblich geschmälert wird.

Diesem Risiko könnte **weitgehend** mit Pauschalmietzinsvereinbarungen (samt zB jährlicher Indexierung) begegnet werden, freilich werden solche in der Praxis nicht verwendet.

6. Chancen und Risiken von Vorsorgewohnungen – Schlussfolgerungen aus der Markterhebung

Bereits die Analyse der Werbebotschaften zeigt, dass KäuferInnen einer Vorsorge- bzw AnlegerInnenwohnung mit Aussagen geködert werden sollen, wie zB: der „sichere“ Erwerb eines bleibenden Sachwertes; dass die laufenden Erträge „inflationssicher“, weil die Mieterträge wertgesichert seien; das gesamte Konstrukt ergäbe eine überdurchschnittliche Rendite, weil die Erträge „stabil“ seien. Diese Argumente verschleiern bisweilen den Blick auf die erheblichen Risiken des Investments in eine AnlegerInnenwohnung. Das untermauern auch die Ergebnisse der Marktuntersuchung (Mystery Shopping, vier AnbieterInnen):

- Der Kauf einer Vorsorgewohnung ist ein **komplexes Geschäft**. Das zeigt bereits die **Vielzahl der abgeschlossenen Verträge**. KonsumentInnen ohne spezifische Fachkenntnisse sind die einzelnen Vertragsinhalte, samt Kosten, die verrechnet werden, kaum bewusst. Es ist zudem anzunehmen, dass AnbieterInnen bzw WohnbauträgerInnen bedacht sind, nicht nur die Wohnung zu verkaufen, sondern sich Anschlussgeschäfte zu sichern, die weitere Erträge bringen. Diese Verträge müssen aber nicht automatisch ein Vorteil für die KäuferInnen der Wohnung, die späteren VermieterInnen, mit sich bringen. Dass alle Verträge in einem *one-stop-shop* abgeschlossen werden können, ist jedenfalls zu hinterfragen. Das betrifft vor allem Energielieferungsverträge oder die verschiedenen Verträge mit den Haus- bzw Wohnungsverwaltungsgesellschaften. Ein zu bedenkender Aspekt beim Kauf einer Vorsorgewohnung ist also, dass man bei „Anschlussgeschäften“ (Hausverwaltung, Subverwaltung etc), die sich ProjektträgerInnen (AnbieterInnen) sichern wollen, finanziell nicht unbedingt günstig „aussteigt“ und die betreffenden Verträge u.U. schwer wieder loszuwerden sind.
- In Zuge der **Beratungsgespräche** wurden den AK-TesterInnen etliche Verträge (zum Beispiel Wohnungseigentumsvertrag, Mietvertrag) als Muster vorgelegt. In den meisten Fällen wurden auch Prognoserechnungen ausgehändigt, die den steuerlichen und wirtschaftlichen Erfolg der AnlegerInnenwohnung planmäßig skizzieren sollten. Dieses Informationsangebot ist grundsätzlich positiv zu werten. Allerdings war **kein durchgängig guter Informationsstandard**, insbesondere bei den Prognoserechnungen (uneinheitliche und fehlende Kostenpositionen!) festzustellen, was für KonsumentInnen die **Vergleichbarkeit** der Angebote **erschwert**.

- Die Auskünfte in den Beratungsgesprächen über die Kaufpreise der Wohnungen (samt Nebenflächen wie Garage etc) erwiesen sich als herausfordernd, weil unklar oder nicht verständlich aufbereitet. Eine nicht fachkundige WohnungskäuferIn müsste sich erst mit **den verschiedenen Preisangaben, Begriffen und Kürzeln in den Offerten** vertraut machen. Kaum nachvollziehbar waren die Angaben in Offerten zu den Preisen pro Quadratmeter: es blieb häufig unklar, auf welchen Flächenwert sich der angegebene Preis bezog.
- Es ist grundsätzlich positiv, dass die AK-TesterInnen viele Vertragsmuster per Email zugeschickt erhalten oder ausgehändigt bekommen haben. Es erwies sich als schwierig, die in diesen Verträgen festgehaltenen Kosten mit den mündlich erteilten Auskünften der VerkaufsberaterInnen in Einklang zu bringen. Auffallend war, dass in den Beratungsgesprächen eine **unterschiedliche Auskunftsqualität** über die **Kaufvertragsnebenkosten** festzustellen war:
 - Die Darstellung in den schriftlichen Unterlagen war höchst unterschiedlich, vor allem, was den Grad der genauen und übersichtlichen Aufgliederung anbelangt.
 - Mündliche Auskünfte zu Kaufvertragsnebenkosten waren manchmal sehr allgemein („ungefähr 6 % des Kaufpreises“).

Wünschenswert wäre, wenn der InvestorIn (AnlegerIn) eine **umfassende, verständliche Liste an Kaufvertragsnebenkosten** vorgelegt wird, wie auch in der Literatur vorgeschlagen. „Als Faustregel gilt, dass die gesamten Nebenkosten bis zu circa 10 % des Kaufpreises der Vorsorgewohnung ausmachen können.“⁵² Zuerst müsse eine Gesamtkostenaufstellung erstellt werden, wobei die Gesamtprojektkosten sich zusammensetzen aus:

- Kaufpreis für die Vorsorgewohnung
- Kaufpreis für den Stellplatz
- Grunderwerbssteuer (3,5%)
- Grundbucheintragungsgebühr (1,1%)
- Grundbuchseingabegebühr
- Finanzierungskosten wie:
 - Eintragungsgebühr für das Pfandrecht im Grundbuch (1,2% der Pfandsumme)
 - Bearbeitungsgebühr für den Kredit (1% bis 3%)
 - Honorare für die RechtsanwältIn und/oder NotarIn die Kaufvertragserrichtung und Abwicklung der Treuhandschaft (1,5% bis 3% des Kaufpreises) sowie Kosten für Unterschriftsbeglaubigungen
- MaklerInnenprovision für die Vermittlung der Vorsorgewohnung (bis zu 3% des Kaufpreises zuzüglich Umsatzsteuer)

⁵² Bauernfeind et al 2015, S. 16.

- Die **Finanzierungsnebenkosten** sind beim fremdfinanzierten Kauf einer Vorsorgewohnung nicht zu vernachlässigen. Die Marktzinsen sind zwar derzeit niedrig, was allerdings nicht die Praxis rechtfertigt, dass die Angebote mit den derzeitigen Niedrigzinsen (zB 1,5% p.a.) für die Laufzeit des Kredites durchgerechnet werden. Das Ergebnis sind niedrige Kreditraten und geringe Zinslasten über die Betrachtungsdauer von 20 Jahren.

Auch in diesem Zusammenhang ist es wünschenswert, wenn der AnlegerIn verschiedene Kreditszenarien vorgerechnet werden. Das ist auf der Basis der Erkenntnisse dieser Erhebung nämlich nicht üblich. Außerdem sollte es Standard sein, dass in Angeboten die Kreditkennzahlen enthalten sind, die im Hypothekar- und Immobilienkreditgesetz (HiKrG) verlangt werden. Das betrifft die Angabe der Zinsen und Nebenkosten sowie des Effektivzinssatzes und des Gesamtbetrages, der an die finanzierende Bank zu zahlen ist.

- Ein Kernstück in den an die AK-TestkäuferInnen ausgehändigten Unterlagen, sind die **Prognoserechnungen**, die der AnlegerIn zeigen sollen, wie sich der finanzielle Erfolg der AnlegerInnenwohnung entwickelt („*Liquiditätsrechnung*“, „*Cash Flow-Rechnung*“, „*Steuerliche Analyse*“). Abgesehen von den durchaus unterschiedlichen Aufmachungen fiel auf, dass die den Prognoserechnungen zugrunde gelegten Annahmen höchst unterschiedlich sind. Das zeigt sich an den angenommenen Mieteinnahmen, der jährlichen Indexierung der Miete (1,5 bis 3 %), dem Leerstand (und damit dem Mietentfall), den Kosten und dem eingesetzten Eigenkapital. Es gibt also viele Annahmeszenarien, die variiert werden können. „Für die Absicherung des steuerlichen Konzepts ist eine nachvollziehbare und glaubwürdige Prognoserechnung zu erstellen (...).“ Aber nachdem die Prognoserechnung lediglich eine Annahme über die künftige Gewinnsituation darstellt, können sich Abweichungen ergeben. Diese Aussage in der Fachliteratur – nicht allerdings in den Angebotsunterlagen der Anbieter zu finden – bringt es auf den Punkt: „Das Risiko insbesondere von Mietausfällen trägt die KäuferIn der Vorsorgewohnung. Auch die Risiken der steuerlichen Auswirkungen trägt die KäuferIn.“⁵³
- Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Prognoserechnungen zu optimistisch ausgestaltet sind und im Regelfall **Best Case-Szenarien** abbilden. Die Angaben der AnbieterInnen über Nettomieteträge setzen hohe Vermietungsgrade voraus und gehen von stetig steigenden Mieteinnahmen von Jahr zu Jahr aus. Optimistische Prognoserechnungen sind sicherlich verkaufsfördernd. Aber im Sinne einer vollständigen Information an KaufinteressentInnen, sollte es auch **Worst-Case-Berechnungen** geben, die von höheren Kosten und niedrigeren Einnahmen – weil Mieterträge über einen längeren Zeitraum ausbleiben oder sinken - ausgehen.

⁵³ Bauerfeind et al 2015, S. 16 f.

- Es gibt eine, für KäuferInnen von Vorsorgewohnungen weitere, unbeachtete Sphäre für ein erhöhtes Kostenrisiko, das von den Mietverträgen ausgeht, die von den AnbieterInnen als Muster an die AK-TestkäuferInnen ausgehändigt wurden. Die Durchsicht dieser Muster-Mietverträge ergab, dass von einem erheblichen **Rechtsrisiko durch die verwendeten Mietverträge** auszugehen ist. Die Durchsicht dieser Verträge hat gezeigt, dass es gerade bei jenen Klauseln, die die **Kostenüberwälzung** von der VermieterIn auf die MieterIn regeln, ein hohes **Risiko rechtswidriger Klauseln** gibt. Unwirksame Vertragsteile können aber zur Folge haben, dass Kosten, die die VermieterIn an die MieterIn weiterverrechnet hat, zurückzahlen sind. Die bei der AnlegerIn verbleibenden Kosten sind dann (viel) höher als kalkuliert. Das wiederum bedeutet: Die in Plan- bzw. Prognoserechnungen angenommenen Kosten erweisen sich als zu niedrig angesetzt und sind somit unrealistisch. Die Folge davon ist, dass die gesamte Prognoserechnung ins Wanken kommt, eine prognostizierte Rendite wird nicht erreicht. Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die verwendeten Klauseln ein hohes Kostenrisiko in sich bergen und die Prognoserechnungen auf den Kopf stellen (können).

Ein kritischer Aspekt im Zusammenhang mit in den Unterlagen bzw. Beratungsgesprächen dargelegten Kosten lautet, dass die mit dem Eigentum einer Vorsorgewohnung verbundenen, bzw. den EigentümerInnen einer Vorsorgewohnung treffenden **Kostenarten unvollständig angegeben werden, und damit die Kostenhöhen häufig viel zu niedrig** angesetzt sind. Das betrifft zum Beispiel die Beiträge zur Rücklage für Erhaltung und Verbesserung des Gebäudes, Kosten von Erhaltungs- und Verbesserungsarbeiten in der Wohnung (zB Küchenausstattung, ...), Kosten bei MieterInnenwechsel (MaklerInnen, Schönheitsreparaturen, ...) und die Kosten der speziellen Sonder-Verwaltung und Betreuung der Vorsorgewohnung. Die Eigenverwaltung ist aufwändig, die Fremdverwaltung zieht Kosten nach sich.

- Behauptungen zu laufenden **Wertsteigerungen von Immobilien** sind ebenfalls kritisch zu hinterfragen. Das bedeutet, dass es kaum seriös ist, wenn es heißt, dass eine jährliche Wertsteigerung von bis zu 6% möglich oder gar zu erwarten ist. Fazit: Aus AnlegerInnensicht wünschenswert ist, neben eher optimistischen Prognosen, auch eine Worst-Case-Berechnung zur Entwicklung des Immobilienpreises anzustellen, um die Preise in einer Bandbreite anzugeben.
- Aus den zuvor ausgeführten Punkten ist eine kritisch-hinterfragende Haltung **gegenüber Rendite-Angaben abzuleiten**, wie zum Beispiel „mindestens 3,5 % Rendite“. In den Prognoserechnungen gibt es etliche angegebene Kennzahlen („4,88 % Eigenkapitalrendite“). Ein problematischer Aspekt ist, dass nicht immer nachvollziehbar ist, wie diese Ergebniszahlen rechnerisch zustande kommen. Denn zumeist fehlen die Angaben zu den Bezugswerten. Das trifft auf die Eigenkapitalrendite zu, die angibt, wie sich die jährlichen Einnahmen in Bezug auf das eingesetzte Eigenkapital verzinsen. Aber auch Begriffe wie „**Gesamtrendite**“ oder einfach „Rendite“ sind nicht selbsterklärend. Wie bereits zuvor ausgeführt, kommen Rendite-Angaben kräftig ins Wanken, wenn die Kosten höher anzusetzen sind oder die erwarteten Miet- oder Wertsteigerungserträge ausbleiben.

- Auch die häufig angegebene **Mietrendite** – die Verhältniszahl in Prozent von Netto-Mieteinnahmen (pro Jahr) zum Nettoverkaufspreis der Wohnung (also ohne Umsatzsteuer) - ist für sich wenig aussagekräftig. Der „Gewinn“ resümiert in einem Artikel über Vorsorgewohnungen durchaus kritisch über die Kennzahl „Mietrendite“: *„Allerdings werden **bei der Mietrendite alle anderen Kosten und Risiken ausgeblendet** und von einer ununterbrochenen Vermietung ausgegangen. Um zu sehen, wie viel am Ende übrigbleibt, müssen auch Kaufnebenkosten (sechs bis 10 Prozent) berücksichtigt werden. Außerdem müssen Instandhaltungskosten und Leerstand einkalkuliert werden.“* Kein Wunder, wenn sich also Mietrenditen als unrealistisch herausstellen.

Wenn daher die Anbieter von Vorsorgewohnungen angeben, „(...) dass wir bei der Mietrendite einen Dreier sehen (wollen)“,⁵⁴ dann bedeutet das letztlich für die AnlegerInnen, dass unter Einrechnung der anfallenden laufenden Kosten (Verwaltung, Leerstand) eine Mietrendite nach Kosten deutlich unter 3 Prozent ausfallen wird. Dazu ein modellhaftes Berechnungsbeispiel für eine AnlegerInnenwohnung:

Kaufpreis – netto (ohne USt.): 256.000 Euro

Größe: rund 71,66 Quadratmeter

Netto-Mietertrag: 8631 Euro pro Jahr

Beworbene Mietrendite: 3,37 % (=8.631 / 256.000 Euro)

Eine AK-Mietrendite-Berechnung unter Berücksichtigung der jährlichen Instandhaltungskosten (376 Euro/Jahr⁵⁵), Kosten der jährlichen Steuerberatung (376 Euro/Jahr), Verwaltungskosten (263 Euro/Jahr), Kosten für Leerstand (Wohnung u. Garage: 690 Euro) sowie MaklerInnenkosten der Erstvermietung (2.560 Euro) ergibt (im ersten Jahr) eine **Mietrendite von nur 1,71 %** (4366/256.999 Euro). Fällt in den Folgejahren die MaklerInnenvermittlungsg Gebühr **nicht** an, dann beträgt die kostenbereinigte Mietrendite 2,71 % (6.926/256.000 Euro) – also ebenfalls erheblich unter einer beworbenen Mietrendite von 3,37 %

Das bedeutet, dass die angepriesene kostenbereinigte Mietrendite in diesem Beispiel bereits um 1,66 %-Punkte sinkt, wenn einmalig anfallenden und **jährlich anfallende Kosten** in die Berechnung einbezogen werden.

⁵⁴ Maier, Martin / Wiedersich, Robert im „Gewinn“ - Titelgeschichte in 10/2017: Investieren in Immobilien. Im Artikel: Vorsorgewohnungen: Drei Prozent Rendite als Ziel, S. 26

⁵⁵ Mit einem Wert von 7 Euro pro Quadratmeter und Jahr wird Frau Mag Karin Fuhrmann, TPA, im „Gewinnartikel“ (10/2017): Vorsorgewohnungen: Drei Prozent Rendite als Ziel, auf S. 26 zitiert.

- Eine bemerkenswerte Aussage findet sich in der Fachliteratur, die in dieser Studie an mehrfacher Stelle für Zitate, bzw fachliche Aussagen herangezogen wurde. So heißt es in „Vorsorgewohnungen“: **„Die vermeintlich zu handhabende, lukrative Vorsorgewohnung erweist sich im Nachhinein oft als wesentlich aufwändiger und weitaus weniger ertragreich als erwartet und nicht selten sind Investoren enttäuscht.“**⁵⁶ Diesen Satz sollten AnlegerInnen – auch im Lichte der AK-Ergebnisse aus dieser Marktuntersuchung (Prüfung der Angebotes samt Ertrags- und Renditeannahmen, rechtliche Würdigung der Vertragsmuster und der Rechts- und Kostenrisiken, die daraus ableitbar sind) – also besonders ernst nehmen. Als Fazit ist also festzuhalten, dass Rendite- und Ertragsprognosen der ImmobilienanbieterInnen, genau unter die Lupe zu nehmen sind.

Die **Chancen und Risiken einer Vorsorgewohnung** lassen sich **schematisch** wie folgt darstellen:

Tabelle 10: Vorteile (Chancen) und Nachteile (Risiken) von Vorsorgewohnungen

Vorteile (Chancen)	Nachteile (Risiken)
Kapitalanlage ohne Risiko eines Totalverlustes wie zB bei Aktien oder anderen Beteiligungspapieren. Möglichkeit auf Mehrertrag in Zeiten niedriger Geld- und Kapitalmarktzinsen.	Ungewisse Renditeerwartungen, langfristige Prognosen (zB auf 20 Jahre) kaum zu treffen
Steuerliche Vorteile (mit Beachtung von Fristen) bzw Rentabilität durch Steuerkonzept (Geltendmachung von Aufwendungen sowie Erträgen in Einnahmen-Ausgabenrechnung).	Risiko der steuerlichen Liebhaberei (Vorgabe eines steuerlichen Gewinns nach 20 Jahren) und Risiko, dass sich die Steuergesetzgebung zum Nachteil der AnlegerInnen ändert
<ul style="list-style-type: none"> ▪ laufende Einnahmen durch Mieterträge. Langfristiges Zusatzeinkommen (auch für Erben), die die anfallenden Kosten (Aufwendungen für Wohnung, Kreditzinsen) abdecken ▪ günstige Fremdkapitalfinanzierung durch niedrige Zinsen (bei Hypothekarkredit, der der Finanzierung der VW dient) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mietertragsrisiko durch geringere Vermietbarkeit des Objektes als geplant Hohe Kostenrisiken durch: <ul style="list-style-type: none"> ▪ hohes finanzielles Risiko bei Leerstand oder Mangel an attraktiver Vermietung ▪ Hohe Anschaffungs- bzw Erwerbskosten, wie ▪ Grunderwerbsteuer ▪ Eintragungsgebühr (Grundbuch), ▪ NotarIn ▪ RechtsanwältIn ▪ Beratungsleistungen, ▪ MaklerInnenhonorar für Erwerb und Vermietung ▪ Risiko steigender Kosten bei steigenden Kreditzinsen (höhere Rate, höhere Zinslast)

⁵⁶ Bauernfeind et al 2015, S. 2.

Reduktion des persönlichen Aufwandes bei Auslagerung von MieterInnensuche und laufender Betreuung/Verwaltung der Wohnung	Rechtsrisiko durch unzureichenden Mietvertrag – unzulässige Klauseln können zu unerwarteten (laufenden) Kosten führen
Langfristige Veranlagung in Sachwert (mit laufenden Erträgen, die indexiert sind) mit einer Rendite, die sich aus Mieterträgen, Wertsteigerung des Objektes und dem Steuerkonzept (Einnahmen-Ausgabenrechnung, Geltendmachung von steuerlichen Verlusten, die die Einkommenssteuer vermindern)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ kein liquides Investment (geringe Liquidität) ▪ Risiko, dass sich Konzept aus Steuervorteilen, Mieterträgen, Wertsteigerung und (prognostizierten) Kosten nicht ausgeht: Höhere Kosten, niedrigere Mieterträge, ausbleibende Wertsteigerung sind unsichere Faktoren.
Alle Möglichkeiten, die eine ertragreiche Immobilie mit sich bringen kann: Wertsteigerung und laufende Erträge. Freie Verfügbarkeit der Immobilie im Alter bzw nach Ablauf der steuerlichen Fristen	Hoher Suchaufwand für geeignete Wohnung. Wertentwicklung und Mieteinnahmen abhängig von Lage, Nachfragefaktoren, laufender Instandhaltung.

Quelle: AK-Eigenerstellung in Anlehnung an tabellarische Übersicht von Weber, Kerstin / Neumayer, Magdalena 2014, S. 18.

7. Tipps für KäuferInnen von Immobilien und Vorsorgewohnungen

Fragen zur Veranlagung in Punkto Ertrag, Risiken, Laufzeit (Behaltdauer, Veräußerbarkeit) und steuerrechtlichen Belangen

- Passt die Laufzeit? Soll das Kapital so lange gebunden sein?
- Welche Risiken bestehen mit Investment? Wie ist eine allfällige Kreditfinanzierung ausgestaltet? Zinsänderungsrisiko? Liquiditätsplanung bei allfälliger höherer Kreditrate bei möglichem scharfen Zinsanstieg? Sondertilgungen?
- Welche Erträge sind realistisch? Während der Laufzeit bzw nach der angepeilten Behaltdauer? Soll Immobilie nach (steuerrechtlich bedingten) Behaltdauer veräußert, weitervermietet oder in Eigennutzung verwendet werden?
- Sind Ausfälle bei laufenden Erträgen (also Mieterlöse) verkraftbar? Ist der Eintritt eines pessimistischen Szenarios verkraftbar, wenn zB Mieterträge (Leerstand) ausbleiben, aber die Kosten für Kreditbedienung und Instandhaltung steigen?
- Mit welchen steuerlichen Auswirkungen ist im besten und im schlechtesten Fall zu rechnen? Wie schaut es aus, wenn sich Lebensumstände ändern, und zB die Immobilie außerplanmäßig veräußert werden muss?

- Hinterfragen der zentralen Verkaufsargumente: Rendite, Sicherheit, Lage, Vermietungsgrad, Wertsteigerungspotential, Steuervor- und mögliche Steuernachteile (zB vorzeitige Veräußerung, Einstellen der Vermietungstätigkeit, Steuern im Todesfall, Nachbesteuerung für den Worst-Case: Projekt wird als Liebhaberei eingestuft)
- Fragen, die **AnbieterInnen** betreffen: Fragen Sie nach Bestandsdauer, Sitz und erfolgreichen Referenz-Projekten der AnbieterIn.

Prüfung des konkreten Angebotes:

- Wie plausibel sind die vorgelegten Planrechnungen? (Am besten durch Vergleiche möglich bzw zusätzlich eingeholte Meinungen möglich)
- Wie gut sind diese Immobilien in Schuss? Wer bewertet die Immobilien und stellt Verkehrswerte fest?
- Wie realistisch sind die angenommenen Mieteinnahmen (Miete je m²)? Wie ist das Leerstandsrisiko aufgrund der Lage einzuschätzen? Wie hoch ist der Auslastungsgrad bei der Miete? Auslastungsgrad bei vergleichbaren Objekten?
- Wie lange laufen Mietverträge? Angenommene Wertsteigerung der Immobilie?
- Wie hoch sind die Kosten der Verwaltung, Instandhaltung der Immobilie? Welche Kosten kaufen beim Kauf der Immobilie an? Welche Kosten während der Behaltdauer und welche bei einer möglichen Veräußerung? Gibt es zu den Kosten Referenzwerte? Wo sind die Kosten festgehalten? Übersichtsblatt aller Kosten?
- Wie sieht ein mögliches Ausstiegsszenario aus?
- Prüfung der **Vertragsunterlagen**: Lassen Sie die zu unterfertigenden Verträge von einer AnwältIn/NotarIn des eigenen Vertrauens prüfen.

Zusammenfassende Hinweise:

- **Zur Auswahl:** Die richtige Objektwahl (Lage, baulicher Zustand) ist extrem wichtig und herausfordernd.
- **Zur Veranlagung:** Wie schaut es mit Erträgen, Risiken, Behaltdauer und Veräußerbarkeit, Kosten aus?
- **Zum Kapitaleinsatz:** Der Kapitalbedarf ist extrem hoch. Alternativen zu einem Direktinvestment in Immobilien sind offene Immobilien-Investmentfonds, die nach dem Immobilien-Investmentfondsgesetz konzipiert sind und – gleich wie zB Aktien- oder Rentenfonds (konzipiert nach dem Investmentfondsgesetz – InvFG) – Anteilsscheine (zum Teil in kleiner Stückelung am Fondsvermögen verbriefen).

- **Zur Verwaltung:** Selbstverwaltung einer Immobilie ist aufwendig. Bei Fremdbetreuung ist zu hinterfragen, wie hoch die Kosten sind.
- Bedenken Sie folgende **Unterschiede:** EigentümerInnen einer reinen AnlegerInnenwohnung haben andere Interessen als die EigentümerInnen einer Vorsorgewohnung (mit Selbstnutzungsperspektive) oder jene KäuferInnen, welche die Wohnung gleich selber nutzen. Sie haben einen unterschiedlichen Bezug zu ihrer Wohnung, zu ihrem Haus, zu ihrer WohnungseigentümerInnengemeinschaft, zu ihren NachbarInnen.
- Individuell unterschiedliche Zugänge zum Wohnungseigentum sind zwar bei „normalen“ Wohnungseigentum-Projekten (WE-Projekten) auch zu beobachten, dort sind aber die Mitglieder der Gemeinschaft meist viel aktiver an der Mitbestimmung beteiligt. Es finden sich leichter Mehrheiten, um rechtswidrige Verträge anzufechten oder auch einfach langfristige nachteilige Verträge zu kündigen oder die VerwalterIn zu wechseln u.ä..
- Es besteht oft ein **Interessengegensatz** zwischen den WohnungseigentümerInnen, die EigennutzerInnen sind, und jenen AnlegerInnen, die den Kauf als reines Investment betrachten. Selbstnutzende WohnungseigentümerInnen wollen die Betriebskosten und andere Belastungen möglichst geringhalten; WohnungseigentümerInnen, die bloß zur Veranlagungszwecken gekauft haben, ist das weniger wichtig: Vorstellung, die Kosten voll auf die MieterInnen überwälzen zu können. InvestorInnen in Anlagewohnungen haben tendenziell wenig Interesse, Betriebskosten möglichst gering zu halten. SelbstnutzerInnen wollen zB aus Kostengründen zu einer günstigen Hausversicherung wechseln, was bei mangelnder Unterstützung von den InvestorInnen in AnlegerInnenwohnungen – die bei den WohnungseigentümerInnenversammlungen in der Regel abwesend sind – zu Frustration und Ohnmacht (zB gegenüber der Hausverwaltung) führen kann.
- Problematisch kann sich dieser Interessengegensatz zwischen den EigennutzerInnen und AnlegerInnen umgekehrt etwa bei solchen Maßnahmen ergeben, deren Kosten nicht auf die MieterInnen der AnlegerInnen überwälzbar sind. Beabsichtigte Maßnahmen zur Verbesserung der Wohnhausanlage können dann auch zu Zwistigkeiten führen.
- **Zu den Erträgen:** Die Entwicklung der Mieten und des Anlagenwertes sind schwer einzuschätzen. Überlegen Sie, ob ein Mietvertrag mit indexiertem Pauschalmietzins nicht die risikolosere Vermietungsstrategie ist.

- **Zu den Chancen und Risiken:** Wo es Chancen gibt, gibt's als Kehrseite auch Risiken: höhere Kosten (als erwartet), niedrigere Erträge (weil Mieten ausfallen, Kosten steigen, Rückzahlbarkeit der Kreditraten durch Einkommensausfälle etc), Rechtsrisiken (zB unzulässige Klauseln, die letztlich EigentümerInnen der Wohnung treffen), weniger Steuerersparnis (als geplant) oder Nachversteuerung zum Nachteil der AnlegerIn, niedrigere Rendite (weil zuvor genannte Risiken schlagend werden), niedrigere Verwertbarkeit (als angenommen zB im Veräußerungsfall, bedingt durch persönliche Lebensumstände wie Scheidung, Tod etc),
- Sonstige Tipps: <https://www.arbeiterkammer.at/beratung/konsument/Geld/Geldanlage/Immobilien.html>
- **Checkliste zu den Kosten (siehe Anhang) auf nachfolgenden Seiten**

8. Anhang

8.1 Kosten-Checkliste Immobilien

Einmalige (Neben)Kosten beim KAUFVERTRAG

Zum Kaufpreis der Immobilie müssen Sie hinzuzurechnen:

- Eventuell MaklerInnenprovision, maximal 3,6 % (inklusive Umsatzsteuer) vom Kaufpreis
Grunderwerbssteuer 3,5 % vom Kaufpreis:
- Eintragungsgebühr der EigentümerIn im Grundbuch (1,1% vom Kaufpreis)
- Kosten der NotarIn / RechtsanwältIn für die Errichtung und grundbücherliche Durchführung des Kaufvertrags und die treuhändige Abwicklung der Kaufpreiszahlung (zw. 1 und 3 Prozent)
- Grunderwerbsteuer (3,5 % bzw in Sonderfällen 2 % vom Kaufpreis)

Laufend anfallende bzw wiederkehrende Kosten

Eine WohnungseigentümerIn hat gemäß dem Wohnungseigentumsgesetz alle Aufwendungen für die Liegenschaft anteilig zu tragen.

a) an die EigentümerInnengemeinschaft bzw an die Wohnungseigentum-HausverwalterIn zu bezahlen

- Betriebskosten
- Aufwendungen für Gemeinschaftsanlagen
- Verwaltungskosten für die WohnungseigentumsverwalterIn
- Sonstige Bewirtschaftungskosten (zB anteilige Prozesskosten)
- Beiträge zur Rücklage
- Kosten von Erhaltungs- und Verbesserungsarbeiten am Gebäude bzw Kosten der Behebung erster Schäden des Hauses (auch in den Wohnungen)

b) an die jeweiligen Firmen bzw an die VerwalterIn der Vorsorgewohnung zu bezahlen

- Kosten von Erhaltungs- und Verbesserungsarbeiten in der Wohnung (zB Küchenausstattung, ...)
- Verwaltungs- und Betreuungskosten für die VorsorgewohnungsverwalterIn und -betreuerIn (zB aus einer Mietenpoolvereinbarung)
- Kosten bei MieterInnenwechsel (MaklerInnenIn, Schönheitsreparaturen, ...)

8.2. Kosten-Checkliste Kreditfinanzierung

Bei Fremdfinanzierung der Immobilie kommen noch Finanzierungsnebenkosten bzw in Abhängigkeit vom benötigten Kreditbetrag hinzu:

Einmalige Kredit-Kosten und Nebenspesen

- Bearbeitungsgebühr der Bank (0,5 bis 3% vom Kreditbetrag)
- Eintragungsgebühr des Pfandrechtes im Grundbuch (1,2% vom eingetragenen Pfandrecht)
- Schätz- und Bewertungskosten für Immobilie
- Anmerkung einer Rangordnung im Grundbuch
- Beglaubigungsgebühr des Kreditvertrages
- Vinkulierungsgebühr(en) für Kredit-Restschuld- und Feuerversicherung(en)
- Spesen für Grundbuchsabfrage, -gesuch etc
- Spesen für Abfrage bei KonsumentInnenkredit-Evidenz (beim Kreditschutzverband)

Laufend anfallende Kredit-Kosten

- Kreditrückzahlungsraten
- Kontoführungsgebühr (Kreditkonto) pro Jahr
- Allenfalls von Bank verlangte Versicherungsverträge: Prämie für Kreditversicherung und/oder Feuerversicherung

8.3. Tipps für WohnungseigentümerInnen und MieterInnen

Allgemeine Hinweise und weitergehende Informationen zum Thema Wohnrecht für WohnungseigentümerInnen sind in dieser Broschüre zu finden:

https://media.arbeiterkammer.at/wien/PDF/Publikationen/Wohnrecht_Wohnungseigentuemer_2017.pdf

Allgemeine Hinweise und weitergehende Informationen zum Thema Mietrecht sind in dieser Broschüre zu finden:

https://media.arbeiterkammer.at/wien/PDF/Publikationen/Mietrecht_fuer_MieterInnen_2017.pdf

9. AK-Forderungen

- **Mehr Rechtssicherheit:** Beseitigung rechtswidriger Mietverträge und Wohnungseigentumsverträge.
- Auch VorsorgewohnungseigentümerInnen sollen **faire VermieterInnen** sein. Das dient den AnlegerInnen selbst und nicht nur ihren MieterInnen. Die empfohlenen und verwendeten Mietvertragsformulare sind zu überarbeiten; mehr Rechts- und Preisklarheit sollte erreicht werden; dem System von Pauschalmietzinsen sollte gegenüber den derzeitigen Vertragsgestaltungen der Vorzug gegeben werden.
- **Verbesserte Beratungsunterlagen:** Klare, nachvollziehbare Aufstellung der abzuschließenden Verträge, mit ausführlichen Erläuterungen
- **Aufzeigen von Szenarien in Prognoserechnungen:** Berechnungen, die nicht nur von optimistischen (Best Case) basieren, sondern auch von pessimistischen Szenarien (Worst Case) bei der steuerlichen und zahlungswirksamen (Cash Flow)-Überschussrechnung ausgehen. Durch das Aufzeigen von Bandbreiten steigt der Informationsgehalt über mögliche Ergebnisse nach Ablauf des steuerrechtlichen Beobachtungszeitraumes, der sich aus der Liebhabereiverordnung ergibt.
- **Erforderliche Kennzahlen in Kreditberechnungen** als Bestandteil des Vorsorgewohnungskonzeptes: Vollständige Angaben bei Kreditberechnungen nach dem Hypothekar- und Immobilienkreditgesetz (HIKrG): Effektivzinssatz (in % p.a.) und Gesamtbetrag (Euro). Diese Angaben fehlen häufig in den Beratungsgesprächen ausgehändigten Unterlagen. Deshalb sind die Gesamtkosten eines Hypothekarkredites nicht klar genug aufgeschlüsselt.

- **Aufzeigen von Szenarien in Kreditberechnungen** Auch bei den Kreditberechnungen gilt, dass den AnlegerInnen verschiedenen Zinsszenarien vorgechnet werden, die zeigen, welche Belastungen (Monatsrate, Zinssumme) im Fall a) niedriger und b) hoher Zinsen anfallen. Hohe Zinszahlungen können steuerrechtlich ein Vorteil sein, aber unter ausgabenwirksamer Aspekte zu einem Zahlungs- bzw Liquiditätsproblem für AnlegerInnen werden.
- **Kompakte Kosten-Übersichten und Risikohinweise** in Beratungs- und Werbeunterlagen: Die AnlegerInnen sollen kompakt und eindeutig über anfallende Kosten und Risiken, die schlagend werden können, informiert werden. Vorsorgewohnungen bieten Ertragschancen, aber zahlreiche Risiken bzw Risikokategorien, wie steuerliche Risiken, Mietausfallsrisiko, Zinsänderungsrisiko, Kostenrisiken (Erhaltung, Reparatur, Instandhaltung) etc.
- **Aussagekräftige, kostenwahre Kennzahlen** (wie zB Eigenkapitalrendite, Mietrendite), die a) Nachvollziehbarkeit gewährleisten und b) unvermeidlich anfallende Kosten in der Berechnung berücksichtigen. Zu a) In Werbung/schriftlichen Unterlagen sollen die zugrundeliegenden Zahlen (Bezugswerte) angegeben werden. Auch sollte sich bei Kennzahlen ein Zusatz finden, der auf die Unverbindlichkeit der Annahmen hinweist. Zu b) Die Rendite-Angaben lassen Kosten häufig unter den Tisch fallen: anlegerInnenfreundlich sind realistische Rendite-Angaben nach Kosten.

10. Literaturverzeichnis

Bauernfeind, Sandra / Fuhrmann, Karin / Pirker, Erland / Verweijen, Stephan (2015): Vorsorgewohnungen. 3. Auflage, Wien: Manz.

Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien (2017): Wohnrecht für Wohnungseigentümer. 5. Auflage (Stand Juli 2013), Wien

Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien (2017): Mietrecht für Mieter. 7. Auflage (Stand Mai 2017), Wien

Österreichisches Testmagazin „Konsument“ in Ausgabe 7/1999: Mehr Sorge als Vorsorge. Wien: Verein für Konsumenteninformation (Hrsg.)

Österreichisches Testmagazin „Konsument“ in Ausgabe 11/2003: Vorsorgewohnungen. Auf Mieteinnahmen bauen. Wien: Verein für Konsumenteninformation (Hrsg.), S. 42.

Lappe, Manfred (2010): Private Pensionsvorsorge. Wien: Verein für Konsumenteninformation (Hrsg.)

Rosifka, Walter (2017): Rechte und Pflichten als Wohnungseigentümer. 3. Auflage, Wien: Linde

Spreitzer, Susanne (2014): Gut anlegen in der Krise. Wien: Verein für Konsumenteninformation (Hrsg.)

TPA Steuerberatung GmbH (o.J.): Vorsorgewohnungen. Steuerrechtliche Informationen, bezogen unter: <https://www.raiffeisen.at/eBusiness/services/resources/media/894290873687075001-894298535908747297-1000321104179050432-1-1-NA.pdf>

Weber, Kerstin / Neumayer, Magdalena (2014): Betriebliche und private Zukunftsvorsorge. WTG Steuerberatungsgesellschaft mbH, 1030 Wien (www.wtg.at), bezogen unter: <http://www.wtg.at/infothek/klientenrundschriften-leitfaeden/201-betriebliche-und-private-zukunftsvorsorge.html> (Abruf am 22.2.2018)

Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) (Stand Februar 2017): Informationsblatt Abgaben & Steuern. Liebhaberei im Steuerrecht, bezogen unter: <https://www.wko.at/service/steuern/Liebhaberei-im-Steuerrecht.html> bzw als Download unter: https://www.wko.at/service/steuern/est-koest_LiebhabereiimSteuerrecht.pdf (Abruf am 22.2.2018)

Persönliche Gespräche mit ExpertInnen (AnbieterInnen/VermittlerInnen von Vorsorgewohnungen)

EHL Immobilien: Sandra Bauernfeind und David Breitwieser am 18.12.2017

JP Immobilien: Martin Müller am 10.1.2018

Raiffeisen Vorsorgewohnung GmbH: Brigitte Binder am 20.12.2017

Wiener Privatbank: Georg Aichelburg am 10.1.2018

Email-Korrespondenz mit AnbieterInnen und InteressenvertreterInnen

Hannes Dolzer, Provideas (www.provideas.at) und Obmann des Fachverbandes Finanzdienstleister der WKÖ und der Fachgruppe Finanzdienstleister der WKÖ Steiermark

Aufgerufene Homepages (von AnbieterInnen/BauträgerInnen von Vorsorgewohnungen)

www.buwog.com

www.jpi.at

www.raab.at

www.rvw.at

www.wienerprivatbank.at

Sonstige Unternehmen

www.raiffeisen-leasing.at

www.sreal.at

Behörden und Körperschaft

www.bmf.gv.at

www.oenb.at

Medien (Zeitschrift, Magazin)

www.stadt-wien.at

www.trend.at

Proissl, Annemarie: „trend“-Interview mit Frau Mag Karin Fuhrmann, TPA Steuerberatung (veröffentlicht am 1.6.2017): Vorsorgewohnung: So senken Sie Ihre Steuerlast, abrufbar unter <https://www.trend.at/branchen/steuern/vorsorgewohnung-so-sie-ihre-steuerlast-8159788>

Maier, Martin / Wiedersich, Robert im „Gewinn“ - Titelgeschichte in 10/2017: Investieren in Immobilien. Im Artikel: Vorsorgewohnungen: Drei Prozent Rendite als Ziel.

Gesetzesquellen

Verordnung des Bundesministers für Finanzen über das Vorliegen von Einkünften, über die Annahme einer gewerblichen oder beruflichen Tätigkeit und über die Erlassung vorläufiger Bescheide (Liebhabereiverordnung), abrufbar unter <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10004804>

**Der direkte Weg zu unseren Publikationen:
E-Mail: konsumentenpolitik@akwien.at**

Bei Verwendung von Textteilen wird um Quellenangabe und Zusendung eines Belegexemplares an die AK Wien, Abteilung Konsumentenpolitik, ersucht.

Impressum

Medieninhaber: Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien,
Prinz-Eugen-Straße 20–22, 1040 Wien, Telefon: (01) 501 65
Offenlegung gem. § 25 MedienG: siehe wien.arbeiterkammer.at/impressum
Zulassungsnummer: AK Wien 02Z34648 M
ISBN: 978-3-7063-0724-6
AuftraggeberInnen: AK Wien, Konsumentenpolitik
Autoren: Christian Prantner, Walter Rosifka, Susanne Peinbauer, Lukas
Tockner, Martin Korntheuer
Grafik Umschlag und Druck: AK Wien
Verlags- und Herstellungsort: Wien
© 2018: AK Wien

**Stand April 2018
Im Auftrag der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien**

Gesellschaftskritische Wissenschaft: die Studien der AK Wien

Alle Studien zum Downloaden:

wien.arbeiterkammer.at/service/studien

