

# Das maßgeschneiderte Bauherrenmodell

**M**eine Einstellung zu Bauherrenmodellen als Immobilieninvestment-Allheilmittel ist nach wie vor kritisch. Ich bin nicht der Meinung, dass jeder eine Beteiligung an einem Bauherrenmodell braucht und glaube auch, dass ein Investment, das ausschließlich von der Aussicht auf steuerliche Vorteile in den Anfangsjahren getrieben ist, mit Skepsis zu betrachten ist. Doch es gibt auch Ausnahmen.

Die Nachteile von Bauherrenmodellen sind vor allem, dass man als Investor in der Regel das Ruder völlig aus der Hand gibt und von seinem Investment erst in 20 und mehr Jahren wieder etwas sieht – und das auch nur, wenn sich alle Beteiligten einig sind. Damit ist ein Bauherrenmodell für Investoren zumeist eine Black Box, illiquide und auch extrem intransparent. So ein Investment kann man während der ersten zwei

Jahrzehnte meist gar nicht vernünftig verkaufen. Wenn es einem aber gelingt, die Transparenz, die Möglichkeit der Mitgestaltung und das Know-how über Mitinvestoren zu erhöhen, kann der Effekt für gutverdienende Investoren auch durchaus positiv sein.

Ein Bauherrenmodell macht dann Sinn, wenn man die Verlustzuweisungen mit steuerlichen Verpflichtungen voll gegenrechnen kann und es gemeinsam mit bekannten Co-Investoren umsetzt. Dann hat man auch die Kontrolle über das Unternehmen, das das Modell betreibt und kann auch regelmäßig Einsicht in das Immobilienprojekt nehmen. Das bedeutet für (sehr gut verdienende) Investoren, dass sie sich einen professionellen Partner suchen sollten, der für sie maßgeschneidert ein Bauherrenmodell umsetzt. Projekte auf dieser Basis haben sehr gute Aussichten auf Erfolg. Solche Modelle

können kleine Zinshäuser, Dachbodenausbauten oder Denkmalsanierungen sein. Ab einem Eigenkapital von rund 300.000 Euro ist so ein Modell darstellbar – für einzelne Investoren oft zu viel, für eine kleine Gruppe jedoch umsetzbar. Somit sind Bauherrenmodelle eine vernünftige Möglichkeit, Steuer-effekte und Immobilieninvestments zu kombinieren. Wie bei allen Investments gilt aber: vorher die Begleitumstände ansehen und erkennen, dass nicht jedes Investment für jeden Kunden geeignet ist.



**MARIO KMENTA,**  
Geschäftsführer,  
trivium gmbH

[mario.kmenta@trivium.at](mailto:mario.kmenta@trivium.at)