



# FINANZIERUNGSMODELLE

## FINANZIERUNG VON SANIERUNGEN UND DEKARBONISIERUNGEN IN WOHNUNGSEIGENTUMSGEMEINSCHAFTEN

Finanzierungsfragen sind ein wesentlicher Schlüssel für die erfolgreiche Umsetzung von Sanierungen und Dekarbonisierungsmaßnahmen in Wohnungseigentümergeinschaften (WEG). Sie bestimmen maßgeblich, ob energetische Verbesserungen weiterverfolgt und schließlich realisiert werden können und ob nachhaltige Lösungen leistbar sind und langfristig auch leistbar bleiben.

Wie kann eine WEG eine Sanierung finanzieren? Wer kümmert sich um die Finanzierung? Wie werden die Kosten innerhalb der WEG aufgeteilt?

Diesen zentralen Aspekten der Finanzierung widmet sich das folgende Dokument. Neben „klassischen“ Finanzierungsformen werden auch alternative Finanzierungsmodelle dargestellt, erklärt und anhand von Beispielprojekten vertieft.

Sarah Fuchs BSc., DI Susanne Formanek  
RENOWAVE.AT

13.01.2026

wohnbund:consult  
Büro für Stadt ■ Raum ■ Entwicklung

ÖVI  RENOWAVE.AT

Schöberl & Pöll GmbH  
BAUPHYSIK und FORSCHUNG



 Bundesministerium  
Klimaschutz, Umwelt,  
Energie, Mobilität,  
Innovation und Technologie

## Inhalt

1. Ziel und Aufbau des Dokuments .....	3
2. Drei grundlegende Ansätze der Finanzierung.....	3
2.1 Reparaturrücklage .....	3
2.2 Sonderumlage / Einmalzahlung .....	4
2.3 Fremdfinanzierung.....	4
3. Allgemeine Grundlagen der Finanzierung in Wohnungseigentümergeinschaften.....	5
4. Finanzierung mittels Darlehen .....	8
4.1 Kreditgeber und Konditionen .....	9
4.2 Besicherung .....	9
4.3 Unbesicherte Darlehen .....	9
5. Überblick über alternative Finanzierungsmodelle .....	12
5.1 Individuelle Darlehensmodelle innerhalb der WEG.....	12
5.2 Contracting .....	15
5.3 Direktkreditkampagne.....	18
5.4 Erneuerbare-Energie-Gemeinschaft und Gemeinschaftliche Erzeugungsanlage.....	20
5.5 Baurecht, Verpachtung oder Verkauf von Gemeinschaftsflächen .....	23
5.6 Leibrente, Umkehrhypothek, Belehnung oder Teilverkauf.....	25

Die Finanzierung von Gebäudesanierungen gehört zu den zentralen Herausforderungen in Wohnungseigentümergeinschaften (WEG). Oftmals können vorhandene Rücklagen Gebäudesanierungen nicht abdecken. Um diese Finanzierungslücke zu schließen, sind daher zusätzliche Kapitalquellen erforderlich.

## 1. Ziel und Aufbau des Dokuments

In diesem Dokument werden zunächst drei grundlegende Herangehensweisen der Finanzierung vorgestellt. Darauf aufbauend folgt eine Einführung in zentrale Aspekte der Finanzierung innerhalb von Wohnungseigentümergeinschaften (WEG). Es wird erläutert, wer eine Finanzierung im Namen der Gemeinschaft aufnehmen darf (Rechtsperson), welche Sicherheiten dabei eine Rolle spielen (Besicherung) und welche Beschlüsse dafür erforderlich sind (rechtliche Rahmenbedingungen).

Weiters wird der „klassische“ Finanzierungsweg – die Aufnahme eines Darlehens auf dem Kapitalmarkt – behandelt. Ergänzend dazu wird die Möglichkeit von alternativen Finanzierungsmodellen vorgestellt. Diese werden kurz erklärt und anhand von Beispielprojekten vertieft.

## 2. Drei grundlegende Ansätze der Finanzierung

### 2.1 Reparaturrücklage

Die einfachste und günstigste Option der Finanzierung von Maßnahmen zur Gebäudesanierung ist die Deckung der Kosten über die Rücklagen (auch bezeichnet als „Reparaturrücklage“) einer WEG. Das österreichische Wohnungseigentumsgesetz schreibt einen Mindestbetrag für die Rücklagen vor, der von Wohnungseigentümer:innen geleistet werden muss (§31 WEG 2002). Auf diese Weise können über einen längeren Zeitraum hinweg finanzielle Mittel aufgebaut werden, die zur Werterhaltung und Instandhaltung der Liegenschaft eingesetzt werden können. Erfahrungen zeigen jedoch, dass die Rücklagen einer WEG nur in wenigen Fällen für eine umfassende Sanierung ausreichen.

Die Festlegung oder Erhöhung der Rücklage zählt rechtlich zur ordentlichen Verwaltung (§28 WEG 2002). Daher darf die Hausverwaltung grundsätzlich auch ohne Beschluss der Wohnungseigentümer:innen die Rücklagenbeiträge anheben. In der Praxis wird jedoch häufig ein Beschluss eingeholt, um sich die Zustimmung der Eigentümergemeinschaft zu sichern.

Ob die Verwendung der Rücklage zur ordentlichen oder außerordentlichen Verwaltung zählt, hängt von der Art der Maßnahme ab. Erhaltungsarbeiten oder die Behebung von Schäden am Gebäude gelten als Maßnahmen der ordentlichen Verwaltung. In solchen Fällen darf die Hausverwaltung ohne vorherigen Beschluss der WEG auf die Rücklage zugreifen. Geht die Maßnahme jedoch über die bloße Erhaltung hinaus, etwa bei nützlichen Verbesserungen oder baulichen Veränderungen, handelt es sich um keine ordentliche Verwaltung mehr. In diesen Fällen ist ein Mehrheitsbeschluss der Wohnungseigentümer:innen erforderlich (§24 Abs. 4 WEG 2002), um die Rücklage dafür zu verwenden.

Beispiel: Die Sanierung eines undichten Dachs nach einem Sturmschaden fällt unter die ordentliche Verwaltung und kann aus der Rücklage finanziert werden, ohne dass ein Beschluss nötig ist. Der freiwillige Tausch einer funktionierenden Gas-Heizung durch ein energieeffizienteres und nachhaltigeres System stellt hingegen eine Verbesserung dar und erfordert einen entsprechenden Beschluss der Eigentümergemeinschaft.

Chancen:

- Schnell und unkompliziert verfügbare Mittel
- Kostengünstig (keine Zinsen oder Kreditnebenkosten)
- Planungssicherheit (durch frühzeitigen Aufbau von Rücklagen für zukünftige Sanierungen)

Herausforderungen:

- Rücklagen oft in unzureichender Höhe vorhanden
- Beschluss der Wohnungseigentümer:innen über die Verwendung für Maßnahmen, die über die Erhaltung hinausgehen
- Rücklagen werden nur langsam durch regelmäßige Beiträge aufgebaut

## 2.2 Sonderumlage / Einmalzahlung

Sind die Rücklagen einer WEG nicht ausreichend, so definiert das Gesetz die Möglichkeit von Sonderumlagen. Dabei wird den im Grundbuch als Eigentümer:innen eingetragenen Personen ein einmaliger Beitrag zur Rücklage zwecks Finanzierung eines bestimmten Erhaltungsaufwands vorgeschrieben. Dafür braucht es einen Mehrheitsbeschluss der WEG.

Chancen:

- Kostengünstig (keine Zinsen oder Kreditnebenkosten)
- Einfache Abwicklung für die Hausverwaltung (Keine Kreditverhandlungen oder langfristige Rückzahlungspläne notwendig)
- Individuelle Finanzierungsfreiheit, d.h. Eigentümer:innen können selbst entscheiden, wie sie ihren Anteil finanzieren (z. B. durch Eigenmittel, Kredit, etc.)
- Gezielte Mittelverwendung (Beitrag ist zweckgebunden und wird direkt für ein konkretes Sanierungsprojekt verwendet)

Herausforderungen:

- Mehrheitsbeschluss der WEG erforderlich
- Knappe finanzielle Ressourcen einzelner Wohnungseigentümer:innen
- Gefahr der Projektverzögerung bei Zahlungsverzögerungen oder -ausfällen einzelner Wohnungseigentümer:innen

## 2.3 Fremdfinanzierung

Neben der Finanzierung über Eigenmittel wird häufig auch die Aufnahme von externem Kapital in Erwägung gezogen. Eine solche Fremdfinanzierung kann individuell erfolgen – etwa wenn eine Sonderumlage beschlossen wird und einzelne Eigentümer:innen zur Deckung ihrer Beiträge

private Darlehen aufnehmen. Alternativ kann die WEG als Gesamtheit eine Fremdfinanzierung anstreben, beispielsweise in Form eines gemeinschaftlich aufgenommenen Darlehens oder Kredits.

Chancen:

- Finanzielle Entlastung (Kosten fallen meist nicht auf einmal an, monatliche Belastungen)
- Möglichkeit der Sanierung, auch bei fehlenden Rücklagen
- Gemeinschaftliche und individuelle Lösungen möglich

Herausforderungen:

- Beschluss der WEG notwendig
- Fremdfinanzierung ist mit zusätzlichen Kosten verbunden (Zinsen und Kreditnebenkosten)
- Erhöhter Aufwand für Hausverwaltung (Einholen von Angeboten für Finanzierung, Administration, Vorschriften, etc.)
- Aufwand bei Ausfällen (Zahlungsausfall, Eigentümerwechsel, ...)

### 3. Allgemeine Grundlagen der Finanzierung in Wohnungseigentümergeinschaften

Anhand zentraler Fragestellungen werden im Folgenden die wichtigsten Aspekte der Finanzierung in WEGs erläutert.

#### **WIE LAUFEN PLANUNG UND FINANZIERUNG VON SANIERUNGSMASSNAHMEN IN DER REGEL AB?**

##### 1. Grundsätzliche Einigung über Sanierungsmaßnahmen

Im ersten Schritt sollte sich die Wohnungseigentümergeinschaft (WEG) über die geplanten Sanierungsmaßnahmen verständigen. Als Grundlage für die Diskussion kann ein Sanierungskonzept dienen, das einen Überblick zu verschiedenen Möglichkeiten aufzeigt. Es kann argumentiert werden, dass die Einholung eines Sanierungskonzepts unter bestimmten Voraussetzungen zur ordentlichen Verwaltung (§ 28 WEG) gehört und somit von der Hausverwaltung auch ohne Beschluss beauftragt werden kann. Dennoch ist es aus Gründen der Rechtssicherheit und Transparenz empfehlenswert, vorab einen entsprechenden Beschluss der Eigentümergemeinschaft zu fassen.

##### 2. Angebote einholen & Detailplanung

Mit einer grundsätzlichen Einigung werden Angebote eingeholt sowie eine genauere Planung und Kostenaufstellung erstellt. Für viele Eigentümer:innen ist ein präziser Kosten- und Maßnahmenplan für die Zustimmung ausschlaggebend.

##### 3. Beschlussfassung

Nach den vorbereitenden Phasen folgt der entscheidende Moment: die Abstimmung. Der Beschluss kann entweder in der Eigentümerversammlung oder anschließend im Umlaufweg gefasst werden. Beschlossen werden sollten sowohl die konkreten Maßnahmen als auch die Art der Finanzierung. Wird eine Fremdfinanzierung gewählt, ist zusätzlich eine Vollmacht für die Hausverwaltung erforderlich, damit diese die Finanzierung abwickeln kann.

#### 4. Einspruchsfrist abwarten

Nach dem Beschluss beginnt eine gesetzliche Frist von 3 Monaten, innerhalb derer Eigentümer:innen den Beschluss beim Gericht Einspruch einlegen können. Wird ein Beschluss nicht ordnungsgemäß bekannt gegeben, kann sich die Frist auf 6 Monate verlängern. In dieser Zeit sollte mit der Umsetzung noch nicht begonnen werden.

#### 5. Finanzierung sicherstellen

Ist die Einspruchsfrist ungenutzt verstrichen, kann die Finanzierung konkret organisiert werden. Je nach Beschluss bedeutet das zum Beispiel, Bankangebote für ein Darlehen einzuholen, Sondervorschreibungen durchzuführen oder Rücklagenmittel freizugeben.

#### 6. Nun kann es losgehen: Umsetzung

Sind Finanzierung und rechtliche Rahmenbedingungen geklärt, kann die Sanierung starten. Die Hausverwaltung koordiniert in der Regel die Beauftragung der Firmen und die laufende Bauabwicklung.

### **WELCHE RECHTSPERSON KANN EINE FREMDMITTELFINANZIERUNG AUFNEHMEN?**

Als Eigentümerin der Liegenschaft kann die Wohnungseigentümergeinschaft als Rechtsperson eine Fremdfinanzierung aufnehmen. In der Regel wird die WEG bei der Organisation der Finanzierung durch eine Hausverwaltung unterstützt und vertreten, die dafür eine Vollmacht benötigt. Theoretisch können sich die Eigentümer:innen auch selbst um eine Finanzierung kümmern.

### **WIE WIRD EINE VOLLMACHT DER HAUSVERWALTUNG BESCHLOSSEN UND WAS KANN DIESE VOLLMACHT BEINHALTEN?**

Der Verwaltervertrag, der im Zuge der Bestellung der Hausverwaltung abgeschlossen wird, regelt die Rechte und Pflichten der Hausverwaltung gegenüber der Wohnungseigentümergeinschaft. Dieser Vertrag berechtigt in der Regel nicht zur Aufnahme von Krediten, da es sich dabei um eine Maßnahme der außerordentlichen Verwaltung im Sinne des § 29 WEG 2002 handelt. Für eine Kreditaufnahme ist daher ein gesonderter Mehrheitsbeschluss der Wohnungseigentümergeinschaft erforderlich. Auf Grundlage dieses Beschlusses wird der Verwaltung eine ausdrückliche Vollmacht zur Durchführung des Kreditgeschäfts erteilt.

Je nachdem, wie eine Vollmacht ausgestaltet ist, kann sie der Hausverwaltung bestimmte Befugnisse einräumen. Dazu zählen etwa das Einholen von Angeboten für eine Fremdfinanzierung, der Abschluss eines Darlehensvertrags im Namen der Eigentümergemeinschaft, das Veranlassen der oder das Einheben der Rückzahlungen.

## **WELCHE MEHRHEITEN WERDEN FÜR DIE BESCHLUSSFASSUNG ÜBER EINE FINANZIERUNG BENÖTIGT?**

Welche Mehrheit bei Beschlüssen einer Wohnungseigentümergeinschaft erforderlich ist, hängt von der Art der geplanten Finanzierung ab:

- Finanzierung über die Rücklage oder Sonderumlage: Mehrheitsbeschluss der WEG
- Fremdfinanzierung ohne Grundbucheintrag: Mehrheitsbeschluss der WEG
- Fremdfinanzierung mit Grundbucheintrag: Einstimmiger Beschluss der WEG

## **WELCHE EINSPRUCHSRECHTE UND -FRISTEN GIBT ES IN HINBLICK AUF DIE FINANZIERUNG? WER KANN WANN EINSPRUCH EINLEGEN, WIE LANGE UND WAS PASSIERT DANN?**

Beschlüsse der Eigentümergeinschaft können von jedem/jeder Wohnungseigentümer:in, der/die vom Beschluss betroffen ist, angefochten werden, unabhängig davon ob diese dafür, dagegen oder abwesend waren. Dies gilt auch für Beschlüsse hinsichtlich der Finanzierung von Maßnahmen oder der Aufnahme von Darlehen. Innerhalb einer Frist von einem Monat kann mit einem gegen die übrigen Wohnungseigentümer gerichteten Antrag verlangt werden, dass die Rechtswirksamkeit des Beschlusses gerichtlich festgestellt wird (§24 Abs. 6 des WEG 2002). Bei Beschlüssen über Angelegenheiten der außerordentlichen Verwaltung (z.B. Verbesserungsmaßnahmen) gilt eine Frist von 3 Monaten ab Bekanntgabe. Wird ein Beschluss nicht ordnungsgemäß bekannt gegeben, kann sich die Frist auf 6 Monate verlängern.

Gründe für die Anfechtung können beispielsweise formelle Mängel, Gesetzeswidrigkeit oder das Fehlen erforderlicher Mehrheiten sein. Bei Beschlüssen über Maßnahmen der außerordentlichen Verwaltung können Beschlüsse angefochten werden, wenn die Veränderungen, den Antragssteller übermäßig beeinträchtigen würden oder die Kosten der Veränderung nicht aus der Rücklage gedeckt werden könnten (außer wenn die Eigentümergeinschaft diese Kosten trägt).

Nach Einbringen der Anfechtung innerhalb der genannten Fristen, prüft das Gericht den Beschluss. Wird der Beschluss vom Gericht aufgehoben oder für unwirksam erklärt, darf er nicht umgesetzt werden – z.B. darf der Kredit nicht aufgenommen werden oder Beiträge dürfen nicht eingehoben werden. Die Eigentümergeinschaft kann dann lediglich einen neuen Beschluss fassen, etwa mit geänderter Planung oder angepassten Kosten. Aber Achtung: dieser neue Beschluss kann wieder angefochten werden, wenn dieselben Probleme bestehen.

## **KÖNNEN WOHNUNGSEIGENTÜMER:INNEN ZUR MITFINANZIERUNG GEZWUNGEN WERDEN, AUCH WENN SIE DEN MASSNAHMEN NICHT ZUGESTIMMT HABEN?**

Ja, Wohnungseigentümer:innen können zur Mitfinanzierung von Maßnahmen verpflichtet werden – auch wenn sie sich enthalten oder dagegen gestimmt haben. Nach § 29 Wohnungseigentumsgesetz 2002 (WEG) genügt für Maßnahmen der außerordentlichen Verwaltung – wie etwa Sanierungen, Verbesserungen oder die Aufnahme eines Darlehens – ein Mehrheitsbeschluss der Eigentümergeinschaft. Ist dieser Beschluss rechtmäßig zustande gekommen, ist er für alle Eigentümer:innen verbindlich. Gegen einen solchen Beschluss kann Einspruch beim Gericht erhoben

werden, etwa wenn die Maßnahme mit unzumutbar hohen Kosten verbunden ist oder rechtswidrig zustande kam.

Auch bei einer mehrheitlich beschlossenen Fremdfinanzierung (z. B. durch ein Darlehen) können alle Eigentümer:innen verpflichtet werden, sich anteilig an der Rückzahlung zu beteiligen. Was aber nicht erzwungen werden kann, ist die Eintragung eines Pfandrechts (z. B. Hypothek) auf das einzelne Wohnungseigentumsobjekt eines Eigentümers oder einer Eigentümerin. Eine solche grundbücherliche Belastung ist nur mit der ausdrücklichen Zustimmung der betroffenen Person zulässig.

### **WIE ERFOLGT DIE KOSTENVERTEILUNG INNERHALB DER WEG?**

Die finanziellen Aufwendungen für die Liegenschaft einschließlich der Beiträge zur Rücklage sind von den Wohnungseigentümer:innen nach dem Verhältnis ihrer Miteigentumsanteile zu tragen (§ 32 Abs. 4 WEG 2002). Das bedeutet, dass für Wohnungen mit einem höheren Nutzwert höhere Kosten für Sanierungen anfallen und umgekehrt.

Darüber hinaus kann auch ein abweichender Verteilungsschlüssel für die Aufwendungen festgelegt werden, beispielsweise wenn die daraus entstehenden Vorteile den einzelnen Eigentümer:innen nicht im gleichen Ausmaß zugutekommen. Dafür ist jedoch ein einstimmiger Beschluss der Wohnungseigentümer:innen erforderlich, der schriftlich vorliegen muss. Um die Notwendigkeit eines einstimmigen Beschlusses zu umgehen, kann versucht werden, unterschiedlich entstehende Vorteile anderweitig auszugleichen.

### **WANN UND WIE KÖNNEN FÖRDERMITTEL FÜR SANIERUNGEN BEANTRAGT WERDEN? BESTEHT EIN RECHTSANSPRUCH, UND WO FINDET MAN INFORMATIONEN?**

Der Zeitpunkt und Ablauf der Antragstellung hängen von der jeweiligen Förderung ab. In vielen Fällen muss der Antrag bereits vor Beginn der Sanierungsarbeiten gestellt werden – teilweise sogar vor der Beauftragung von Firmen. Ein Rechtsanspruch auf Förderung besteht in der Regel nicht, und die tatsächliche Förderhöhe kann erst nach Prüfung durch die Förderstelle bestimmt werden. Eine Förderzusage erfolgt meist innerhalb von 1 bis 2 Monaten nach vollständiger Einreichung, kann aber je nach Programm variieren. Informationen zu aktuellen Förderungen finden sich auf den Websites der zuständigen Förderstellen sowie bei den Energieberatungsstellen der Bundesländer. Es ist empfehlenswert, eine individuelle Förderberatung in Anspruch zu nehmen, um geeignete Programme zu finden und die Einreichung korrekt vorzubereiten.

## **4. Finanzierung mittels Darlehen**

Reichen die Rücklagen oder Sonderumlagen einer Wohnungseigentümergeinschaft für die Finanzierung einer Sanierung nicht aus, besteht die Möglichkeit, zusätzliches Fremdkapital aufzunehmen. In der Praxis wird hierfür meist auf eine Finanzierung mittels Darlehen zurückgegriffen. Dabei kommen unterschiedliche Darlehensarten und Formen der Besicherung in Betracht.

#### 4.1 Kreditgeber und Konditionen

Darlehen lassen sich danach unterscheiden, aus welcher Quelle die finanziellen Mittel stammen. So kann die Finanzierung beispielsweise über öffentliche Stellen erfolgen (Land, Bund), über Kreditinstitute, private Investoren oder auch über natürliche Personen, wie etwa Angehörige. In den meisten Fällen fallen für Darlehen Zinsen an. Deren Höhe orientiert sich in der Regel an den aktuellen Marktzinssätzen, die unter anderem vom Leitzins, der allgemeinen Wirtschaftslage, der Bonität der Kreditnehmer:innen, der Laufzeit sowie der Art und Besicherung des Darlehens beeinflusst werden. Bei öffentlichen Darlehen, werden die Zinssätze hingegen durch die jeweiligen Förderprogramme festgelegt und können deutlich unter den Marktkonditionen liegen.

#### 4.2 Besicherung

Zur Absicherung verlangen Kreditgeber in der Regel Sicherheiten für das Darlehen. Im Wohnungseigentum kann die Besicherung über die Einräumung einer Hypothek oder die Verpfändung der Instandhaltungsrücklagen erfolgen.

Wird eine Hypothek (Pfandrecht) an den einzelnen Wohnungseigentumsanteilen, grundbücherlich eingetragen, kann der:die Kreditgeber:in im Zahlungsausfall die Hypothek zur Befriedigung seiner:ihrer offenen Forderungen verwerten, z.B. durch die Zwangsversteigerung. Nimmt eine Wohnungseigentümergeinschaft ein Landesdarlehen oder ein Bankdarlehen auf, wird zur Besicherung in der Regel an jedem einzelnen Wohnungseigentumsanteil ein Pfandrecht zugunsten des:der Kreditgebers:in im Grundbuch eingetragen. Für diese grundbücherliche Belastung ist die Zustimmung aller Wohnungseigentümer:innen erforderlich, was Einstimmigkeit voraussetzt.

Im Falle einer Verpfändung der Rücklagen werden die Rückzahlungsraten über die Rücklage bedient. Für die Darlehensaufnahme ist dabei ein Mehrheitsbeschluss ausreichend, der die überstimmte Minderheit bindet. Alle Miteigentümer:innen, auch jene, die Ihre Beiträge über Einmalzahlungen geleistet haben, haften anteilig für das Darlehen und müssen bei Zahlungsausfall die Anteile ihrer Miteigentümer:innen zwischenzeitig mitfinanzieren. Sie können in diesem Fall ein Vorzugspfandrecht gegenüber dem:der säumigen Eigentümer:in geltend machen und sind dadurch gegen ein endgültiges Ausfallrisiko absichern.

#### 4.3 Unbesicherte Darlehen

Da in der Praxis häufig keine Einstimmigkeit erreicht wird oder einzelne Wohnungseigentumsanteile bereits mit Pfandrechten belastet sind, die eine weitere grundbücherliche Besicherung ausschließen, können Wohnungseigentümergeinschaften stattdessen auch ein unbesichertes Darlehen aufnehmen. In diesem Fall wird per Mehrheitsbeschluss beschlossen, die monatlichen Rücklagenbeiträge über einen bestimmten Zeitraum (z. B. 15 Jahre) um einen fixen Betrag zu erhöhen, um damit die Rückzahlung des Darlehens sicherzustellen.

Nach Ablauf der Einspruchsfrist bindet dieser Mehrheitsbeschluss alle Wohnungseigentümer:innen und verpflichtet die Verwaltung, die erhöhten Beiträge einzuziehen. Zahlt ein:e Eigentümer:in nicht, muss die Verwaltung innerhalb von sechs Monaten ein gesetzliches Vorzugspfandrecht begründen und den Anteil nötigenfalls zwangsversteigern. Bis dahin tragen die übrigen Eigentümer:innen die Ausfälle gemeinschaftlich. Im Fall der Veräußerung sind die Forderungen der

Eigentümergeinschaft im Grundbuch durch das Vorzugspfandrecht abgesichert und werden vorrangig bedient, selbst wenn bereits andere Pfandrechte bestehen (§27 WEG 2002). So wird sichergestellt, dass sowohl die Bank als auch die Eigentümergeinschaft ihr Geld zurückerhalten.

Herausforderung: Obwohl das Modell im Hinblick auf Zahlungsausfälle eine hohe Sicherheit bietet, zeigen sich einige Banken zurückhaltend, da diese Form der Finanzierung bislang noch nicht weit verbreitet ist. Es muss daher im Vorfeld abgeklärt werden, ob und welche Banken bereit sind, ein unbesichertes Darlehen abzuschließen.

### **MÜSSEN SICH ALLE WOHNUNGSEIGENTÜMER:INNEN AN EINER KREDITFINANZIERUNG BETEILIGEN ODER KÖNNEN EINZELNE IHREN ANTEIL DIREKT UND EINMALIG BEZAHLEN?**

Kredit oder Einmalzahlung? Diese Frage führt in vielen Wohnungseigentümergeinschaften zu Diskussionen. Das im Jahr 2022 eingeführte **Finanzierungssplitting** gemäß § 20 Abs 4 WEG 2002 ermöglicht es Wohnungseigentümergeinschaften, die Finanzierung gemeinschaftlicher Maßnahmen flexibler zu gestalten und einen Mittelweg zu wählen. Wenn die Eigentümergeinschaft beschließt, ein Darlehen aufzunehmen, kann die Verwaltung den Wohnungseigentümer:innen anbieten, ihren Kostenanteil wahlweise sofort aus Eigenmitteln zu begleichen. So kann jede:r Eigentümer:in selbst entscheiden, ob er:sie am Gemeinschaftsdarlehen partizipieren möchte oder den Kostenanteil sofort zu leisten.

Eigentümer:innen, die diese Möglichkeit nutzen, sind nicht an der Darlehensfinanzierung beteiligt. Außerdem braucht es dafür keine Vereinbarung über einen abweichenden Kostenschlüssel. Die mit dem Kredit verbundenen Aufwendungen – insbesondere Zinsen, Bearbeitungsgebühren und sonstige Finanzierungskosten – sind ausschließlich von denjenigen Wohnungseigentümer:innen zu tragen, die sich für die Finanzierung über das gemeinschaftliche Darlehen entscheiden.

Wichtig ist jedoch: Auch bei unbesicherten Darlehen ist ein Finanzierungssplitting grundsätzlich zulässig. In der Praxis kann dies jedoch zu Problemen führen: Beteiligen sich nicht alle Wohnungseigentümer:innen an der Kreditrückzahlung, fehlt der Eigentümergeinschaft im Fall von Zahlungsausfällen eine einheitliche Anspruchsgrundlage, um das gesetzliche Vorzugspfandrecht gemäß § 27 WEG gegenüber allen säumigen Miteigentumsanteilen geltend zu machen. Das schwächt die rechtliche Absicherung der Rückzahlung erheblich und führt dazu, dass viele Banken solche Konstruktionen nicht akzeptieren oder nur zu erschwerten Konditionen finanzieren.

### **IST ES MÖGLICH, DEN KREDIT NACH ERHALT DER FÖRDERUNGEN VORZEITIG ZURÜCKZUZAHLEN, UND MUSS DAS MIT DER BANK VORHER VEREINBART WERDEN?**

Ja, das ist grundsätzlich möglich und in der Praxis auch üblich. Die Fördermittel werden in der Regel erst nach Abschluss der Arbeiten und Vorlage aller Nachweise ausbezahlt. Um bis dahin Rechnungen an Firmen bezahlen zu können, ist also eine Zwischenfinanzierung notwendig. Daher nimmt die Eigentümergeinschaft in der Regel einen Kredit über die gesamten Sanierungskosten auf (inklusive des förderbaren Anteils).

Nach Erhalt der Förderung kann der Kredit ganz oder teilweise zurückgezahlt werden. Ob das ohne Zusatzkosten möglich ist, hängt vom Kreditvertrag ab. Viele Banken bieten Sondertilgungen an,

teilweise kostenfrei oder gegen geringe Gebühren. Eine tilgungsfreie Anfangsphase kann zusätzlich Flexibilität schaffen.

Damit die Fördermittel nachträglich zur Kreditrückzahlung verwendet werden können, sollte bereits bei der Kreditaufnahme Folgendes berücksichtigt werden:

- Sondertilgungsmöglichkeiten: Der Kreditvertrag sollte eine teilweise oder vollständige Rückzahlung ohne hohe Zusatzkosten ermöglichen – idealerweise kostenlos oder zu geringen Gebühren.
- Tilgungsfreie Anlaufzeit: Eine tilgungsfreie Phase zu Beginn (z. B. 12 Monate) kann helfen, die Rückzahlung flexibel zu gestalten und auf den Zeitpunkt der Förderauszahlung abzustimmen. Während dieser Zeit sind nur die Zinsen zu zahlen. Bei einer gänzlich ratenfreien Anlaufzeit (d.h. Zinsen und Tilgung) ist die Kapitalisierung der Zinsen während dieses Zeitraums mit zu kalkulieren.
- Klare Absprache mit der Bank: Es ist empfehlenswert, bereits im Vorfeld mit dem:der Kreditgeber:in zu klären, wie mit erwarteten Förderungen umgegangen wird – z. B. ob eine direkte Sondertilgung auf das Kreditkonto möglich ist.

Fazit: Eine Reduktion des Kredits nach Auszahlung der Förderung ist meist möglich – sollte aber im Kreditvertrag entsprechend geregelt sein.

### **WELCHE UNTERLAGEN VERLANGT EINE BANK FÜR EINE KREDITPRÜFUNG BEI EINER WEG?**

Für die Kreditprüfung einer Wohnungseigentümergeinschaft (WEG) verlangen Banken eine Reihe von Unterlagen, um die wirtschaftliche Lage der Gemeinschaft, die Liegenschaft und die geplanten Maßnahmen einschätzen zu können.

Auf Anfrage stellen viele Banken strukturierte Checklisten für WEG-Kredite zur Verfügung. Diese geben einen übersichtlichen Überblick darüber, welche Unterlagen im konkreten Fall benötigt werden.

Grundsätzlich werden folgende Dokumente verlangt:

- Allgemeine Unterlagen zur WEG und zur Liegenschaft  
(z. B. aktueller Grundbuchauszug, Nutzwertgutachten, Wohnungseigentumsvertrag)
- Finanzunterlagen der WEG  
(z. B. letzte Jahresabrechnungen, Rücklagenstand, Vorschreibungen, etwaige Zahlungsrückstände)
- Informationen zur geplanten Sanierungsmaßnahme  
(z. B. Sanierungskonzept, Kostenschätzungen oder Angebote, geplante Förderungen)
- Beschlüsse und rechtliche Grundlagen  
(z. B. Beschlussprotokoll zur Kreditaufnahme, Vollmacht für die Hausverwaltung)
- Angaben zur Hausverwaltung und Kontaktperson  
(z. B. Name der Hausverwaltung, zuständige Ansprechperson, Verwaltungsvertrag)

Je nach Bank und Umfang des Vorhabens können zusätzliche Unterlagen erforderlich sein. Es empfiehlt sich daher, frühzeitig Kontakt mit dem gewählten Kreditinstitut aufzunehmen.

## 5. Überblick über alternative Finanzierungsmodelle

Die folgende Übersicht stellt verschiedene Finanzierungsmodelle und -ansätze vor, die für Wohnungseigentümergeinschaften (WEGs) besonders relevant sind. Die wesentlichen Merkmale sind in übersichtlichen Kurzbeschreibungen mit ergänzenden Beispielprojekten dargestellt.

### 5.1 Individuelle Darlehensmodelle innerhalb der WEG

Wird die Sanierung über eine einmalige Sonderumlage oder ein besichertes Darlehen finanziert, kann es zu Schwierigkeiten kommen, wenn einzelne Wohnungseigentümer:innen nicht über ausreichend finanzielle Mittel verfügen oder im Grundbuch bereits Pfandrechte eingetragen sind und somit keine ausreichende Kreditwürdigkeit gegeben ist. Hier könnten individuelle Darlehensmodelle innerhalb der WEG Abhilfe schaffen.

Stehen einigen Wohnungseigentümer:innen mehr Mittel und anderen weniger zur Verfügung, gibt es die Möglichkeit einer Umverteilung der Eigenmittel durch die interne Vergabe von Direktkrediten. Beispielsweise gibt eine Wohnungseigentümerin ihrem Nachbarn einen Direktkredit über 50.000 €, damit dieser seinen Anteil an der Sanierung ohne Fremdfinanzierung leisten kann. Der Betrag wird über einen vereinbarten Zeitraum mit Zinsen zurückgezahlt. Dies kann für den Nachbarn günstiger sein, als sich bei einem Kapitalmarktdarlehen zu beteiligen.

In ähnlicher Weise kann auch die Gemeinschaft profitieren: So kann beispielsweise eine Eigentümerin der Wohnungseigentümergeinschaft ein Darlehen über 100.000 € zur Verfügung stellen. Dieses Geld wird zur Finanzierung der Sanierung verwendet, wodurch sich der Gesamtbedarf an Fremdkapital reduziert. Die Gemeinschaft zahlt das Darlehen anschließend über eine festgelegte Laufzeit samt Zinsen an die Eigentümerin zurück.

Das Modell lässt sich auch mit Mieter:innen umsetzen: Diese können der Gemeinschaft zweckgebundene Darlehen gewähren, beispielsweise zur Finanzierung von Maßnahmen wie Balkonzubauten, Dämmungen oder Lifteinbauten. Als Gegenleistung können vertragliche Vorteile eingeräumt werden, etwa verlängerte Mietverhältnisse oder vergünstigte Konditionen.

Anwendungsfall / Eignung:

Das Modell eignet sich für WEGs mit großem gegenseitigem Vertrauen, in denen einzelne Eigentümer:innen über höhere finanzielle Mittel verfügen und bereit sind, diese der Gemeinschaft oder anderen Miteigentümer:innen zeitlich befristet als Darlehen zur Verfügung zu stellen. Es ist besonders sinnvoll, wenn klassische Finanzierungen an individueller Kreditwürdigkeit scheitern. Auch Mieter:innen können einbezogen werden, wenn sie sich langfristig an der Verbesserung des Gebäudes beteiligen möchten.

Verantwortliche / Aufgaben:

Für die interne Vergabe von Darlehen braucht es eine koordinierende Person oder ein Gremium innerhalb der WEG. Diese Stelle übernimmt die Vermittlung, Vertragsgestaltung und Dokumentation. In größeren Gemeinschaften kann externe Unterstützung (z. B. Verwaltung oder rechtliche Beratung) sinnvoll sein, um rechtliche Sicherheit und Transparenz zu gewährleisten.

Absicherung / Ausfallbürgschaft:

Um Zahlungsausfälle bei internen Darlehen innerhalb der Wohnungseigentümergeinschaft (WEG) zu vermeiden, bieten sich drei grundlegende Absicherungsformen an:

Variante 1 - Grundbücherliche Absicherung: Das Darlehen wird durch ein Grundpfandrecht (z. B. Grundschuld) im Grundbuch zugunsten der darlehensgebenden Person gesichert. Diese Variante bietet hohe rechtliche Sicherheit, ist aber mit Kosten und bürokratischem Aufwand verbunden. Sie eignet sich vor allem für größere Beträge oder geringes Risiko.

Variante 2: Zivilrechtliche Absicherung: Ein schriftlicher Darlehensvertrag regelt Rückzahlung, Zinsen und Sicherheiten (z. B. Bürgschaft, Vertragsstrafe). Ergänzend kann ein notarielles Schuldanerkenntnis mit Unterwerfung unter die Zwangsvollstreckung vereinbart werden. Diese Lösung ist flexibel, kostengünstiger und besonders geeignet bei gegenseitigem Vertrauen.

Variante 3: Vertragliche Gegenleistungen (z. B. bei Mieter:innen): Mieter:innen können der WEG zweckgebundene Darlehen gewähren und im Gegenzug vertragliche Vorteile erhalten, etwa verlängerte Mietverhältnisse oder Mietnachlässe.

Welche Form geeignet ist, hängt von der Höhe des Darlehens, dem Vertrauen untereinander und dem Verwaltungsaufwand ab. Oft reicht schon eine klar geregelte vertragliche Vereinbarung, wenn Offenheit und Verlässlichkeit gegeben sind.

Rechtlicher Rahmen:

Für die Anwendung dieses Finanzierungsmodells beschließt die WEG mehrheitlich eine Sonderumlage, die von allen Eigentümer:innen anteilig zu leisten ist. Die Aufbringung der Mittel liegt dabei in der Verantwortung der einzelnen Eigentümer:innen und kann über Eigenmittel, Bankkredite oder interne Darlehensvereinbarungen erfolgen. Die Gemeinschaft und / oder die Hausverwaltung kann dabei organisatorisch unterstützen.

Vorteile, Herausforderungen und Risiken:

- Finanzierung möglich, auch bei geringer Kreditwürdigkeit einzelner Eigentümer:innen
- Günstigere Konditionen im Vergleich zu Bankkrediten
- Nur Mehrheitsbeschluss zur Sonderumlage erforderlich
- Bedarf an Eigentümer:innen mit finanziellen Ressourcen und Unterstützungsbereitschaft
- Höherer organisatorischer Aufwand (Verträge, Koordination, Dokumentation)
- Vertrauen und Transparenz innerhalb der WEG sind zentrale Voraussetzungen
- Risiko von Konflikten bei Zahlungsverzug oder unklaren Absprachen
- Steuerliche und rechtliche Fragen (z. B. Zinsen, Absicherung) müssen individuell geklärt werden

## BEISPIELPROJEKT: LIESERPARK HOCHHAUS, SPITTAL AN DER DRAU

- Name: Lieserpark Hochhaus
- Ort: Spittal an der Drau
- Sanierungsjahr: 2012
- Auftraggeber: WEG (56 Wohneinheiten)
- Beteiligte: ARCH+MORE ZT
- Maßnahmen: Niedrigstenergie-Sanierung eines WEG-Hochhauses



Abbildung 1: ©ARCH+MORE ZT GmbH

### Projektbeschreibung:

Im Rahmen einer umfassenden Sanierung sollte das in die Jahre gekommene Lieserpark-Hochhaus in Spittal an der Drau zukunftsfit gemacht werden. Das Gebäude aus den 1970er Jahren wurde gedämmt, mit hochwertigen Fassadenplatten verkleidet und an die Fernwärme angeschlossen. Ein zusätzlicher Fokus lag auch auf der barrierefreien Gestaltung des Eingangsbereiches, welcher mit einer neuen Rampe, einem Treppenlift für Rollstuhlfahrer:innen und einem neuen Hauslift ausgestattet wurde. Besonders hervorzuheben ist auch der gelungene Entscheidungsprozess innerhalb der Wohnungseigentümer:innengemeinschaft mit 56 Wohneinheiten: Nach rund 20 Sitzungen, teils in kleinerer Runde (in einem eigens gebildeten Eigentümer:innen-Gremium) einigte sich die Gemeinschaft einstimmig auf die Umsetzung des Sanierungsprojekts.

### Finanzierung:

Im Objekt gab es vier bis fünf Eigentümer:innen, überwiegend junge Familien, die ihre Wohnungen erst vor wenigen Jahren gekauft hatten. Da sie teils noch bestehende Kredite abzahlten, standen ihnen kaum freie Mittel zur Verfügung. Eine Finanzierung der Sanierung war weder aus Eigenmitteln möglich noch durch die Aufnahme eines weiteren Kredits. Schon zu Beginn war deshalb klar, dass die Gemeinschaft eine alternative finanzielle Lösung finden musste. Gleichzeitig bestand Aussicht auf eine hohe Förderung in Höhe von rund 80% der Investitionssumme, die jedoch erst nach Abschluss der Maßnahmen ausbezahlt werden sollte. Es ging also lediglich um eine kurzfristige Zwischenfinanzierung. In dieser Situation vergaben einige Eigentümerinnen und Eigentümer mit größerem finanziellen Spielraum private Darlehen an jene, denen die nötigen Mittel fehlten. Zur Absicherung wurden zivilrechtliche Darlehensverträge abgeschlossen. Nach Auszahlung der Förderungen wurden die Darlehen zurückgezahlt.

### Erkenntnisse & Erfahrungen:

Die interne Vergabe von Darlehen hat in diesem Fall reibungslos funktioniert. Besonders vorteilhaft waren die kurze Laufzeit der Zwischenfinanzierung und die Aussicht auf eine hohe Förderung. Ein langfristiges Darlehen hätte die finanziellen Mittel der besser gestellten Eigentümerinnen und Eigentümer deutlich länger gebunden und die Entscheidung vermutlich erschwert, insbesondere in Anbetracht der fehlenden Absicherung im Grundbuch.

Interessant war in diesem Projekt die vermittelnde Rolle des von der WEG beauftragten Architekten, der die Entscheidungsfindung koordinierte. Neben vielen Einzelgesprächen zur Information

und Überzeugung der Eigentümer:innen gründete er einen sogenannten „Bauausschuss“, bestehend aus Hausmeister, Hausverwaltung, Bauleitung, Architekt und ausgewählten Eigentümer:innen. Dabei waren verschiedene Generationen und Positionen vertreten, sowohl Befürworter als auch Kritiker. In diesem kleineren Kreis verlief die Kommunikation einfacher und zielgerichteter. Die Eigentümervertreter:innen trugen die Ergebnisse anschließend in die Gemeinschaft, um Rückhalt und Zustimmung zu sichern.

## 5.2 Contracting

Hohe Anfangskosten stellen bei energetischen Sanierungen oder der Umstellung auf moderne Gebäudetechnik oft eine große Hürde dar, insbesondere für Wohnungseigentümergeinschaften, in denen Rücklagen begrenzt sind oder einzelne Eigentümer:innen finanziell eingeschränkt sind. Eine mögliche Lösung bietet das sogenannte Contracting: ein Finanzierungs- und Dienstleistungsmodell, bei dem die Investitionen nicht von der Gemeinschaft selbst, sondern von einem externen Dienstleister – dem Contractor – übernommen werden. Dieser plant, finanziert und realisiert die Maßnahme und kann je nach Vertrag auch für den laufenden Betrieb, die Wartung und Instandhaltung verantwortlich sein. Die Eigentümergeinschaft zahlt dafür ein vertraglich vereinbartes Entgelt, meist in Form monatlicher Raten über einen festgelegten Zeitraum.

Contracting eignet sich für vielfältige Maßnahmen im Bereich der Energie- und Gebäudetechnik, etwa für Heizsysteme (wie Wärmepumpen, Fernwärmeübergabestationen oder Blockheizkraftwerke), thermische Sanierungen (z. B. Dämmung, Fenster- oder Türentausch) oder die Errichtung von Photovoltaikanlagen, Batteriespeichern und Ladeinfrastruktur für Elektromobilität. Für die Eigentümergeinschaft bedeutet dieses Modell planbare, gestaffelte Kosten statt hoher Einmalzahlungen bei gleichzeitiger Entlastung der Hausverwaltung, da Planung, Umsetzung und Betrieb in der Verantwortung des Contractors liegen.

Es gibt verschiedene Arten des Contractings:

*Einspar-Contracting:* Der Contractor übernimmt die Investitionskosten für Energiesparmaßnahmen und Energiemanagement. Er analysiert Einsparpotenziale, setzt die Maßnahmen um und bezieht oft auch die Nutzer:innen mit ein, etwa durch Schulungen. Die daraus resultierenden Einsparungen fließen an den Contractor zurück und dienen zur Refinanzierung der Maßnahmen.

*Anlagen-Contracting oder Energie-Contracting:* Hierbei übernimmt der Contractor Planung, Finanzierung, Bau und Betrieb einer Energieerzeugungsanlage, zum Beispiel für Heizung, Warmwasser oder Strom. Die Eigentümergeinschaft zahlt dafür entweder ein regelmäßiges Entgelt, das die Bereitstellung, Wartung und Energielieferung abdeckt oder nur für die tatsächlich gelieferte Leistung, etwa auf Basis des Verbrauchs in Kilowattstunden. Die Anlage bleibt im Eigentum des Contractors, der auch für Effizienz und Betriebssicherheit verantwortlich ist. Nach Ablauf der Vertragslaufzeit kann die Anlage in das Eigentum der WEG übergehen oder zurückgebaut werden. Ein Beispiel ist eine vom Contractor errichtete PV-Anlage auf dem Dach, bei der die Gemeinschaft den erzeugten Strom günstiger bezieht und nur den tatsächlichen Verbrauch bezahlt.

*Betriebsführungs-Contracting:* Beim Betriebsführungs-Contracting bleibt die Energieerzeugungsanlage im Eigentum der WEG oder des:der Gebäudeeigentümers:in, der Contractor übernimmt

jedoch den Betrieb, die Wartung und Optimierung der bestehenden Anlage. Ziel ist es, die Energieeffizienz zu steigern, Ausfälle zu vermeiden und Betriebskosten zu senken. Die Eigentümergemeinschaft zahlt dafür ein vertraglich vereinbartes Entgelt. Investitionen übernimmt die WEG selbst, profitiert aber vom technischen Know-how und der laufenden Betreuung durch den Contractor.

#### Anwendungsfall / Eignung:

Contracting eignet sich besonders für Wohnungseigentümergeinschaften (WEGs), die thermisch-energetische Maßnahmen umsetzen möchten, ohne selbst hohe Anfangsinvestitionen leisten zu müssen. Es ist sinnvoll, wenn die Gemeinschaft keine ausreichenden Rücklagen hat, die Eigentümer:innen unterschiedlich finanzstark sind oder der Wunsch besteht, Planung, Umsetzung und Betrieb an einen externen Partner zu übertragen.

#### Vorgehen / Prozess:

Wenn eine WEG eine Sanierung über ein Contracting-Modell umsetzen möchte, beginnt der Prozess mit der Bedarfsermittlung und dem Einholen von Angeboten spezialisierter Anbieter, die Planung, Finanzierung, Bau und Betrieb übernehmen. Nach Prüfung des Konzepts fasst die Eigentümersammlung einen Beschluss zur Beauftragung, was bei energetischen Maßnahmen in der Regel mit einfacher Mehrheit möglich ist (§ 20 WEG). Der Contractor investiert in die Anlage (z. B. Heizung, PV) und erhält im Gegenzug über eine vertraglich festgelegte Laufzeit (meist 10–15 Jahre) ein monatliches Nutzungsentgelt, das oft als Betriebskosten umgelegt werden kann. Die WEG trägt kein Investitionsrisiko, stellt aber Flächen und Zugang bereit. Nach Vertragsende wird die Anlage meist in betriebsfähigem Zustand an die WEG übergeben, der Vertrag verlängert oder die Anlagen rückgebaut, je nach Vereinbarung.

#### Verantwortliche / Aufgaben:

Die Hausverwaltung unterstützt die Gemeinschaft, indem sie Angebote einholt, die Optionen prüft und die Beschlussfassung organisiert. Planung, Errichtung, Betrieb und Wartung der Anlage liegen anschließend vollständig in der Verantwortung des Contractors.

#### Absicherung / Ausfallbürgschaft:

Im Contracting-Modell wird der Vertrag in der Regel zwischen dem Contractor und der WEG als Gemeinschaft geschlossen. Die Zahlungen an den Contractor erfolgen über das Hausgeld und werden von der Hausverwaltung eingezogen. Zahlt ein einzelnes Mitglied nicht, muss die WEG zunächst einspringen. Um das Risiko abzusichern, können im Vertrag Regelungen getroffen werden, etwa die Abtretung von Hausgeldforderungen, Sicherheitsleistungen oder Kündigungsklauseln bei Zahlungsverzug. Eine sorgfältige vertragliche Gestaltung schützt somit sowohl die Gemeinschaft als auch den Contractor vor Zahlungsausfällen. Zusätzlich sollte vertraglich festgelegt werden, was im Fall eines Konkurses des Contractors geschieht, beispielsweise wer den Betrieb der Anlage übernimmt oder ob ein Übernahmerecht durch die WEG besteht.

#### Vorteile, Herausforderungen und Risiken:

- Keine oder geringe Anfangsinvestitionen für die WEG

- Planung, Umsetzung und Betrieb aus einer Hand
- Reduzierung des organisatorischen Aufwands für die Eigentümer:innen
- Risiko (z. B. technische Ausfälle, Wirtschaftlichkeit) wird an den Contractor ausgelagert
- Vertraglich garantierte Leistungen oder Einsparungen
- Langfristige vertragliche Bindung
- Abhängigkeit von der Zuverlässigkeit des Contractors

### BEISPIELPROJEKT: SMART BLOCK GEBLERGASSE, WIEN

- Name: SMART BLOCK Geblergasse
- Ort: 1170, Wien
- Sanierungsjahr: 2018
- Auftraggeber: privat (keine WEG)
- Beteiligte: Zeininger Architekten, IB Käferhaus GmbH, Hollinsky+Partner ZT-GmbH, Prause iC GmbH & Bauconsult Energy (Contractor)
- Maßnahmen: Aufbau eines liegenschafts-übergreifenden Anergienetzes (Solar- und Geothermie) für einen Gründerzeit-Häuserblock, Finanzierung über ein „Wärmeliefer-Contracting“ (= Energie-Contracting)



Abbildung 2: © Zeininger Architekten

#### Projektbeschreibung:

Der SMART BLOCK Geblergasse ist ein historischer Gründerzeit-Häuserblock aus dem 19. Jahrhundert. Im Jahr 2018 startete eine umfassende Restrukturierung und sanfte Nachverdichtung des Bestands, bei der unter anderem der Heizwärmebedarf deutlich reduziert und ein Anergienetz für den gesamten Block errichtet wurde. Ziel waren zudem die Steigerung des Wohnkomforts sowie ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Wohnungen und Freiflächen. Das Anergienetz wurde in der ersten Ausbaustufe für zwei Gebäude initiiert und vom Contractor für ein drittes Gebäude vorbereitet. Im Zuge einer zukünftigen Sanierung, kann dieses ebenfalls angeschlossen werden. Weitere Gebäude sollen im Zuge anstehender Sanierungen und den sich ändernden Vorgaben zu Gas und Öl folgen.

Die Wärme- und teilweise auch die Stromversorgung wurden im Projekt primär auf Sonnenenergie umgestellt, unterstützt durch Geothermie und eine Photovoltaikanlage. Im Sommer gewinnt das System über Solarmatten und Hybridkollektoren sowohl solare Energie als auch Abwärme aus den Wohnungen. Diese wird saisonal in einer Massebatterie gespeichert, die aus 18 Geothermiebohrungen mit Tiefen bis zu 150 m besteht. So kann die im Sommer eingebrachte Wärme im Winter für Heizung und Warmwasser genutzt werden. Der Rücklauf aus den Bohrleitungen mit rund 20 °C dient im Sommer zusätzlich zur Kühlung der Wohnungen über Fußböden und Deckenpaneele. Im Winter erfolgt die Beheizung der Gebäude sowie die ganzjährige Warmwasserversorgung ergänzend über Wärmepumpentechnologie. Durch die Speicherfähigkeit des Systems lässt sich der externe Strombedarf deutlich reduzieren.

#### Finanzierung:

Die Sanierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen wurden im Rahmen einer Sockelsanierung (geförderter Altbau) durchgeführt. Auf 15 Jahre werden die geförderten Sanierungskosten durch gedeckelte Mieten abbezahlt. Ziel des Finanzierungsplans des Liegenschaftseigentümers war, die Heizkosten für die Bewohnerschaft etwas unter denen für Fernwärme zu halten. Die gegenüber einer üblichen Gasthermenanlage höheren Investitionskosten wurden durch die Wahl eines Energie-Liefercontractings auf 20 Jahre aufgeteilt. Der Contractor BauConsult Energy errichtete die Energieanlage und liefert für diese Zeit Wärme und Kälte zu einem festgelegten mit Index wertgesicherten Preis.

#### Erkenntnisse & Erfahrungen

Die Koordination der zahlreichen Verträge für Energielieferungen sowie der Servitute (z.B. Nutzungsrechte für Dachflächen, Hofflächen und Kellerräume) erwies sich als anspruchsvoll. Da es sich für den Contractor um das erste Projekt dieser Art im Altbau handelte, mussten zahlreiche offene Fragen geklärt werden. Hinzu kam die komplexe Abrechnung der Energiekosten, die eine zusätzliche neue Herausforderung für Hausverwaltungen sind. Entscheidend für den Projekterfolg war die konstruktive Zusammenarbeit mit dem Eigentümer. Das Pilotprojekt verdeutlicht, dass Contracting eine tragfähige Alternative zur herkömmlichen Finanzierung darstellt und sogar die Umstellung eines gesamten Häuserblocks auf erneuerbare Wärmeezeugung ermöglichen kann.

#### 5.3 Direktkreditkampagne

Ein Finanzierungsmodell, das bei Baugruppen<sup>1</sup> häufig zur Anwendung kommt, ist die (teilweise) Finanzierung über Direktkredite. Als Direktkredit wird eine Darlehensform bezeichnet, die ohne Bank als Vermittlerin zwischen Geldgeber:innen und Darlehensnehmer:innen zustande kommt. Die Konditionen dieser Kredite werden individuell vereinbart, typischerweise handelt es sich um (qualifizierte) Nachrangdarlehen mit einer fixen oder offenen Laufzeit und freiwilliger Zinsvereinbarung (z.B. 1 bis 2% jährlich).

*Nachrangigkeit* bedeutet im Falle einer Insolvenz (Insolvenzordnung), dass diese Forderungen erst nach der Befriedigung aller vorrangigen Gläubiger:innen bedient werden. *Qualifizierte Nachrangigkeit* bezeichnet darüber hinaus eine vertragliche Vereinbarung, nach der ein:e Darlehensnehmer:in die Rückzahlungsforderung so lange nicht erfüllen muss, wie die Rückzahlung einen Insolvenzgrund herbeiführen würde. Mit dieser Eigenschaft werden Direktkredite von Banken als Eigenmittelanteil akzeptiert und sie können Förder- und Bankdarlehen als dritte Säule ergänzen.

Die durchschnittliche Verzinsung von Direktkrediten liegt meist auf dem Niveau eines günstigen Förderdarlehens, wodurch diese Finanzierungsform für den:die Darlehensnehmer:in Kostenvorteile gegenüber klassischen Bankkrediten bietet. Die Identifikation von Unterstützer:innen mit dem Projekt sowie die Möglichkeit zur lokalen Kapitalbindung sprechen für diese Form der Finanzierung. Die rechtliche Grundlage dafür, dass Private oder Unternehmen gegenüber der

---

<sup>1</sup> Eine Baugruppe ist ein Zusammenschluss von natürlichen Personen, die sich als juristische Person mit Sitz im Inland konstituiert haben. Mit diesem gesellschaftsrechtlichen Zusammenschluss erwerben sie ein Grundstück oder erlangen ein Baurecht, mit dem Zweck ein Wohnprojekt zu planen und umzusetzen. Die Idee ist, selbstbestimmt und nachbarschaftlich zu leben.

Öffentlichkeit verzinste Darlehen anbieten können, ist das Alternativfinanzierungsgesetz. Ein Emittent im Sinne des Alternativfinanzierungsgesetzes kann eine natürliche oder juristische Person sein. Eine Wohnungseigentümergeinschaft (WEG) kann nicht als Emittent auftreten, es muss daher eine eigene Trägerorganisation gegründet werden, z.B. eine GmbH, ein Verein oder eine Genossenschaft. Diese übernimmt die Planung, Umsetzung und Finanzierung der Maßnahmen. Je nach Umfang der Direktkreditkampagne sind die Vorteile gegenüber den Kosten (Gründungskosten, laufende Kosten) wie auch die zeitlichen Ressourcen der beteiligten Akteur:innen und Haftungsfragen abzuwiegen.

Die Rückzahlung erfolgt aus den laufenden Einnahmen oder Einsparungen des Projekts, z. B. durch Energieverkauf oder Nutzungspauschalen. Direktkreditkampagnen erfordern eine hohe Vertrauensbasis, transparente Kommunikation sowie sorgfältige finanzielle Planung. Sie bieten jedoch eine attraktive Möglichkeit, engagierte Bürger:innen direkt in die Energiewende oder Sanierungsmaßnahmen einzubinden und gleichzeitig Finanzierungsalternativen zu nutzen.

#### Anwendungsfall / Eignung:

Diese Finanzierungsform eignet sich besonders für größere Wohnungseigentümergeinschaften mit engagierter Eigentümerschaft, die bereit ist, Verantwortung zu übernehmen und aktiv an der Umsetzung mitzuwirken. Sie ist vor allem dann attraktiv, wenn Bankkredite teuer sind oder das Projekt einen sichtbaren Mehrwert für die Öffentlichkeit schafft, etwa durch Fassadenbegrünung. Diese können eine Motivation für die finanzielle Beteiligung von Anrainer:innen sein.

#### Vorgehen / Prozess:

Zunächst wird eine geeignete Trägerstruktur gegründet, etwa ein Verein oder eine gemeinnützige GmbH, die rechtlich verzinste Direktkredite abschließen darf. Danach wird der Finanzierungsbedarf ermittelt und die Kampagne geplant, mit Infomaterial, Zielbeträgen und Kommunikationsstrategie. Anschließend wird die Kampagne öffentlich gemacht und interessierte Personen können dem Projekt Geld als Direktkredit zur Verfügung stellen.

#### Aufgabenverteilung (Hausverwaltung / Eigentümer:innen):

Die Direktkreditkampagne wird in der Regel von engagierten Eigentümer:innen selbst initiiert und getragen. Sie übernehmen Planung, Kommunikation und Ansprache potenzieller Kreditgeber:innen. Damit das Modell funktioniert, braucht es aktives Mitwirken und gemeinsame Verantwortung innerhalb der Gemeinschaft.

#### Absicherung / Ausfallbürgschaft:

Direktkredite werden als (qualifizierte) Nachrangdarlehen vergeben, das heißt, sie werden im Insolvenzfall erst nach allen vorrangigen Verbindlichkeiten zurückgezahlt.

#### Vorteile und Herausforderungen / Risiken:

- Zugang zu günstigem Kapital abseits von Banken
- Beteiligung von Anrainer:innen und Unterstützer:innen möglich

- Gründung und Verwaltung einer geeigneten Trägerstruktur notwendig, hohe Kosten bei einer Organisation als GmbH
- Hoher organisatorischer Aufwand für Planung und Kommunikation
- Erfordert aktive, engagierte Beteiligung der Eigentümer:innen
- Vertrauen von Kreditgeber:innen muss aufgebaut und erhalten werden

#### 5.4 Erneuerbare-Energie-Gemeinschaft und Gemeinschaftliche Erzeugungsanlage

Beinhaltet die Sanierung auch die gemeinschaftliche Errichtung von Energieerzeugungsanlagen, wie beispielsweise eine Photovoltaikanlage auf dem Dach, benötigt die WEG eine passende Organisationsform um diese langfristig zu betreiben. Eine Möglichkeit ist die Gründung einer Erneuerbaren-Energie-Gemeinschaft (EEG). Diese ist eine Rechtsform, die meist als Verein oder Genossenschaft organisiert ist. Eine EEG ermöglicht es mehreren Parteien gemeinsam Strom oder Wärme zu erzeugen, zu speichern, zu nutzen und zu vermarkten. Mitglied einer Energiegemeinschaft dürfen u.a. Privatpersonen, Unternehmen, Vereine oder die Wohnungseigentümer:innen selbst werden. Voraussetzung dafür ist, dass sie sich im unmittelbaren Nahbereich der Erzeugungsanlagen befinden.

Die Finanzierung der Errichtung und des Betriebs der Anlage kann auf verschiedene Weise erfolgen:

##### 1. Finanzierung durch die WEG selbst:

Die Eigentümergemeinschaft beschließt mehrheitlich die Errichtung der Anlage und trägt die Kosten gemeinschaftlich. Die Finanzierung erfolgt aus der Instandhaltungsrücklage oder durch eine Sonderumlage. Jede:r Eigentümer:in zahlt entsprechend seinem Miteigentumsanteil. In diesem Fall gehören Anlage und Erträge der WEG.

##### 2. Finanzierung durch eine Betreibergesellschaft:

Eine separate Gesellschaft (z. B. ein Verein oder Genossenschaft) wird gegründet, in der sich nur interessierte Eigentümer zusammenschließen. Diese finanzieren die Anlage selbst und erhalten im Gegenzug die Nutzung der Energie oder die Einspeiseerlöse. Die WEG stellt in diesem Fall z. B. Dachflächen zur Verfügung und wird dafür vergütet.

##### 3. Drittanbieter-Modell (Contracting):

Ein externer Anbieter finanziert, installiert und betreibt die Anlage. Die WEG oder die Bewohner kaufen den erzeugten Strom (oft günstiger als Netzstrom) oder verpachten die Dachfläche. In diesem Modell entstehen für die WEG meist keine direkten Investitionskosten.

Energiegemeinschaften bieten den Vorteil, dass der gemeinsam erzeugte Strom selbst genutzt werden kann. Überschüssige Energie wird entweder ins öffentliche Netz eingespeist und vergütet oder innerhalb der Gemeinschaft zu vereinbarten Preisen weitergegeben. Energieerzeugungsanlagen refinanzieren sich über die Zeit, und je mehr Strom selbst genutzt wird, desto schneller rechnet sich die Anlage. Reicht der erzeugte Strom nicht aus, um den Bedarf der teilnehmenden Haushalte vollständig zu decken, wird der fehlende Anteil wie gewohnt vom jeweiligen Energieversorger

bezogen. Ist zusätzlich ein Stromspeicher vorhanden, kann auch dieser genutzt werden, um erneuerbare Energie zwischenspeichern und bei Bedarf bereitzustellen.

Auch Personen, Unternehmen, etc. außerhalb der WEG können Mitglied der Energiegemeinschaft werden und sich als Lieferanten bzw. Abnehmer der Energie beteiligen. Diese müssen sich lediglich im selben Netzgebiet befinden. Andersherum können sich die Wohnungseigentümer:innen einer bereits bestehenden Energiegemeinschaft anschließen und damit den administrativen Aufwand einer Gründung reduzieren.

Eine schlankere Alternative zur EEG ist die Gründung einer Gemeinschaftlichen Erzeugungsanlage (kurz: GEA). Dabei schließen sich die Eigentümer:innen einer WEG zusammen, um gemeinsam eine Photovoltaikanlage zu errichten und zu nutzen. Die erzeugte Energie wird entlang der Hausleitung an die Bewohner:innen verteilt. Bleibt nach der Verteilung im Haus noch Strom übrig, wird dieser in das Netz eingespeist.

Anwendungsfall / Eignung:

Dieses Modell eignet sich für Wohnungseigentümergeinschaften, die Energieerzeugungsanlagen errichten und nutzen möchten. Die EEG oder GEA ermöglicht die Verteilung des produzierten Stroms unter den Bewohner:innen sowie im unmittelbaren Nahbereich der WEG. Der administrative Aufwand ist gegenüber dem Nutzen abzuwiegen.

Vorgehen / Prozess:

Für die Gründung einer EEG oder einer GEA ist ein Verein oder eine Genossenschaft notwendig. Dafür braucht es Vereinsmitglieder, -vorstand und -statuten. Diese Trägerorganisationen können wiederum mit Dritten, wie zum Beispiel dem Netzbetreiber Verträge abschließen.

Vorteile und Herausforderungen / Risiken:

- Refinanzierung über Nutzung und Verkauf von Energie (Verkauf/Eigennutzung in der Gemeinschaft wirtschaftlich vorteilhafter als Einspeisung)
- Stabilität der Strompreise durch gemeinschaftliche Preisgestaltung
- Großer administrativer Aufwand
- Komplexe rechtliche und steuerliche Fragestellungen
- Eine EEG bietet die Option zur Einbindung externer Haushalte oder Nachbargebäude
- Verwaltungsmehraufwand für Hausverwaltungen oder externe Betreiber:innen
- Teilnahme an der Energiewende mit persönlichem Nutzen

#### **BEISPIELPROJEKT: ERNEUERBARE ENERGIEGEMEINSCHAFT SMART CITY BAUMGARTEN**

- Name: SmartCity Baumgarten
- Ort: 1140 Wien
- Sanierungsjahr: Start 2024

- Auftraggeber: Eine Wohnungseigentümergeinschaft, ein Eigentümer eines Mietshauses und ein Bauträger einer zukünftigen WEG (Neubau)
- Beteiligte: Schöberl & Pöll GmbH (Projektleitung), aap.architekten ZT-GmbH, ATB-Becker e.U., LANG consulting, BPS Technisches Büro zur Planung haustechnischer Anlagen GmbH, Welt & Co e.U., WIEBE Wiener Bauträger- und EntwicklungsgesmbH
- Maßnahmen: Thermische Sanierung der Bestandsobjekte, Errichtung eines liegenschaftsübergreifenden Anergienetz und Entwicklung mehrerer Energiegemeinschaften



Abbildung 3: © LANG Consulting

#### Projektbeschreibung:

Den Anstoß für das Projekt SmartCity Baumgarten gab ein Bewohner der Wohnungseigentümergeinschaft, der aufgrund seines beruflichen Hintergrunds über entsprechende Fachkenntnisse verfügt. Die Idee, ein Anergienetz zu errichten, entstand, als bekannt wurde, dass auf einem nahegelegenen Grundstück ein Ersatzneubau geplant ist. Daraufhin wurde frühzeitig der Kontakt zum Eigentümer dieser Liegenschaft gesucht – mit dem Vorschlag, unter dem Neubau gemeinsam ein Erdsondenfeld zu errichten. Trotz einiger Herausforderungen im Entscheidungsprozess innerhalb der Eigentümergeinschaft konnte ein positiver Beschluss gefasst werden. Ausschlaggebend für die Einigung war unter anderem der Zeitdruck durch den geplanten Neubau, da die Errichtung des Erdsondenfelds nach dessen Fertigstellung nicht mehr möglich gewesen wäre.

Die drei Liegenschaften gründeten zur Finanzierung einen Verein, über dessen Konto das notwendige Kapital für die Errichtung eingezahlt und verwaltet wurde, während jede Liegenschaft ihre Wärmepumpen und PV-Anlagen zur Stromproduktion selbst finanzierte. Ursprünglich sollte eine gemeinsame Energiegemeinschaft Wärme und Strom unter den Mitgliedern verteilen, doch eine während der Planungsphase vom Netzbetreiber vorgenommene Änderung der Mittelspannungssammelschiene verhinderte die Gründung einer lokalen Energiegemeinschaft. Stattdessen wurden zwei regionale Energiegemeinschaften (jeweils für Strom), eine Energiegemeinschaft für das Anergienetz und eine GEA (gebäudeinterne Stromverteilung) ins Leben gerufen. Berechnungen zeigen, dass die Heizkosten (Betriebskosten der Anlagen und die Wärmelieferung) nun deutlich günstiger sein sollten als bei den zuvor vorhandenen Gasetagenheizungen. Da das Projekt zum Zeitpunkt der Beschreibung noch nicht abgeschlossen ist, liegen noch keine Messdaten vor.

#### Finanzierung:

Die Kosten für Planung und Bau des Anergienetzes wurden gemeinschaftlich von allen beteiligten Liegenschaften getragen. Für den Betrieb fallen Stromkosten für die Umwälzpumpen sowie Wartungskosten an, die anteilig jährlich von den Liegenschaften bezahlt werden.

Die Installation der Wärmepumpen und PV-Anlagen erfolgte durch jede Liegenschaft separat und wurde individuell finanziert. Jede Wohnung verfügt über einen eigenen Wärme- und Stromzähler und zahlt nach Verbrauch.

Die Energiegemeinschaft sorgt dafür, dass Kosten und Erträge gemeinschaftlich verteilt werden:

- Aktuell wirtschaftet das Anergienetz kostendeckend. Schließen sich weitere Gebäude an, könnten Anteile verkauft oder Mieten verrechnet werden, die an die Eigentümer zurückfließen.
- Die Kosten für den Stromverbrauch aus den PV-Anlagen werden an die Energiegemeinschaft gezahlt; die entsprechenden Einnahmen mindern die von den Wohnungseigentümer:innen zu leistenden Rücklagenzahlungen.
- Auch externe Mitglieder können der Energiegemeinschaft beitreten, Strom nutzen und entsprechend zahlen – die Einnahmen gehen ebenfalls an die Eigentümer:innen.

Erkenntnisse & Erfahrungen:

Das Projekt erwies sich als besonders komplex, da mehrere Liegenschaften beteiligt waren und eine Energiegemeinschaft nicht wie üblich ausschließlich für Strom, sondern auch für Wärme eingesetzt wurde, wofür es bislang keine passenden Musterverträge gab. Zusätzliche Herausforderungen entstanden durch eine vom Netzanbieter vorgenommene Änderung der Mittelspannungssammelschiene, die die Gründung mehrerer Trägerorganisationen notwendig machte. Grundsätzlich zeigt das Projekt aber, dass die Kooperation mehrerer Liegenschaften sowie der Bau gemeinsamer Anlagen gelingen kann und ein hohes Potenzial bieten.

### 5.5 Baurecht, Verpachtung oder Verkauf von Gemeinschaftsflächen

Wohnungseigentümergeinschaften verfügen oft über gemeinschaftliche Gebäudeteile oder Flächen, die ungenutzt sind, etwa Dachböden, Dachflächen oder ehemalige Hausbesorgerwohnungen. Diese Flächen können zur Finanzierung von Sanierungen oder anderen Maßnahmen aktiviert werden, indem sie verpachtet, verkauft oder im Rahmen eines Baurechts zur Nutzung überlassen werden. Beim Verpachten oder Vermieten behält die WEG das Eigentum, erzielt aber laufende Einnahmen. Beim Baurecht wird Dritten das Recht eingeräumt, auf oder in Teilen des Gebäudes für einen festgelegten Zeitraum zu bauen oder Flächen zu nutzen. Dafür erhält die Gemeinschaft einmalige oder laufende Zahlungen. Alternativ kann eine nicht genutzte Fläche auch verkauft werden, etwa ein ausgebauter Dachboden als neue Wohnung. Diese Modelle bieten die Möglichkeit, zusätzliche Mittel zu lukrieren, ohne die Eigentümer:innen direkt zu belasten.

Anwendungsfall / Eignung:

Dieses Modell eignet sich für Wohnungseigentümergeinschaften, die über (ungenutzte) Gemeinschaftsflächen verfügen.

Vorgehen / Prozess:

Zunächst wird geprüft, welche Gemeinschaftsflächen verfügbar und nutzbar sind, etwa Dachflächen, Dachböden oder leerstehende Wohnungen. Danach erfolgt eine rechtliche und wirtschaftliche Bewertung, gefolgt von einem Beschluss der Eigentümergemeinschaft. Anschließend wird ein geeigneter Vertragspartner gesucht und ein Pacht-, Verkaufs- oder Baurechtsvertrag abgeschlossen. Die erzielten Einnahmen fließen in die Finanzierung des Projekts.

Rechtsperson / -form (Rechtsrahmen):

Die WEG tritt rechtlich vertreten durch die Hausverwaltung als Vermieterin, Verpächterin oder Verkäuferin auf.

Rechtliches (WEG-Gesetz, z.B. Beschlussfassung):

Für die Vermietung oder Verpachtung von Gemeinschaftsflächen, etwa einer Dachfläche für eine Photovoltaikanlage, reicht in der Regel ein Mehrheitsbeschluss der Wohnungseigentümergemeinschaft aus. Voraussetzung ist, dass die Fläche dadurch nicht dauerhaft dem allgemeinen Gebrauch entzogen wird und die Nutzung sinnvoll und im Rahmen der bestehenden Widmung erfolgt.

Soll hingegen ein bislang ungenutzter Dachboden zu Wohnraum ausgebaut werden, handelt es sich um eine grundlegende Nutzungsänderung. Da damit meist auch eine Neuparifizierung verbunden ist, ist dafür ein einstimmiger Beschluss der Eigentümergemeinschaft erforderlich. Auch für die Einräumung eines Baurechts oder den Verkauf von gemeinschaftlichem Eigentum ist immer die Zustimmung aller Eigentümer:innen notwendig.

Beim Verkauf von gemeinschaftlichem Eigentum ist im Kaufvertrag eindeutig festzuhalten, welche Eigentümer:innen welche Kosten zu tragen haben. So ist beim Verkauf eines Rohdachbodens etwa zu regeln, wer für die notwendige Dachdämmung verantwortlich ist: die bisherigen Wohnungseigentümer:innen, die ohnehin eine Dämmung umgesetzt hätten oder die neuen Eigentümer:innen des Rohdachbodens.

Einnahmen:

Die konkrete Verwendung der Einnahmen wird von der Eigentümergemeinschaft beschlossen. Sie können in das Gemeinschaftsvermögen der WEG fließen, den Rücklagen zugeführt werden, zur Deckung von Sanierungskosten verwendet werden oder in Form von Gutschriften auf die Miteigentumsanteile verteilt werden.

Vorteile und Herausforderungen / Risiken:

- Rechtliche Hürden: z. B. Beschlussfassung (teilweise Einstimmigkeit nötig)
- Organisatorischer und planerischer Aufwand (z. B. Vertragsgestaltung, Neuparifizierung)
- Begrenzte Flächenverfügbarkeit oder technische Hürden (z. B. Traglast, Brandschutz)
- Erschließung ungenutzter Vermögenswerte der WEG ohne direkte Belastung der Eigentümer:innen
- Laufende Einnahmen möglich

- Deckung (eines Teils) der Kosten von Sanierungsmaßnahmen und damit Vermeidung von Zinskosten bei Fremdfinanzierung

## 5.6 Leibrente, Umkehrhypothek, Belehnung oder Teilverkauf

Im Vergleich zu den vorherigen Finanzierungsmodellen stellen die Finanzierungsarten Leibrente, Umkehrhypothek, Belehnung oder Teilverkauf individuelle Lösungen für Eigentümer:innen dar, die beispielsweise aufgrund ihres hohen Alters keinen Kredit mehr bekommen und sich eine Beteiligung an einer Sanierung einer WEG nicht leisten können. Die Lösungen stellen Wege dar, das in der Wohnung „gebundene“ Vermögen zu nutzen.

*Leibrente:* Bei der Leibrente verkauft man seine Immobilie und erhält im Gegenzug regelmäßige monatliche Zahlungen – meist lebenslang. Gleichzeitig wird üblicherweise ein Wohnrecht auf Lebenszeit im Grundbuch eingetragen, sodass man weiterhin in der Immobilie wohnen bleiben kann. Die Käuferin oder der Käufer übernimmt das Eigentum, aber nicht sofort den Besitz. Alternativ kann die Leibrente als befristete Zeitrente ausgestaltet werden, bei der die Zahlungen für einen festgelegten Zeitraum – beispielsweise 15 Jahre – erfolgen. Nach Ablauf dieser Frist gilt der vereinbarte Kaufpreis als vollständig abgegolten.

*Umkehrhypothek:* Die Umkehrhypothek (oder „Reverse Mortgage“) ist eine spezielle Form des Kredits für ältere Personen: Man belehnt die eigene Immobilie, bekommt dafür eine monatliche Rente oder eine Einmalzahlung, muss aber nichts zurückzahlen, solange man darin wohnt. Im Gegensatz zu einem normalen Bankkredit erhöht sich die Schuldenlast meist über die Laufzeit. Erst nach dem Tod oder Auszug wird das Darlehen durch den Verkauf der Immobilie zurückgezahlt. Der Überschuss geht an den/die Kreditnehmer:in oder die Erben. In Österreich ist dieses Modell bisher kaum verbreitet.

*Belehnung:* Belehnung bedeutet, dass eine Immobilie als Sicherheit für einen Kredit dient. Man bleibt Eigentümer:in, bekommt aber Geld von der Bank – zum Beispiel für eine Sanierung. Die Bank trägt sich mit einer Hypothek im Grundbuch ein. Wird der Kredit nicht zurückgezahlt, kann die Immobilie im schlimmsten Fall verkauft werden.

*Teilverkauf:* Beim Teilverkauf wird ein Anteil der Immobilie (z. B. 30 oder 50 Prozent) an ein Unternehmen verkauft. Dafür erhält man eine Einmalzahlung, bleibt aber weiterhin in der Immobilie wohnen. Für den verkauften Anteil zahlt man ein vereinbartes monatliches Nutzungsentgelt, welches sich nach ortsüblichen Mietpreisen richtet. Der verkaufte Teil kann später zurückgekauft oder mit dem Gesamtobjekt verkauft werden.

Anwendungsfall / Eignung:

Die oben geschilderten Modelle können für Personen sinnvoll sein, die in ihrer Immobilie wohnen bleiben möchten und gleichzeitig ihr gebundenes Vermögen beispielsweise zur finanziellen Absicherung im Alter nutzen wollen. Sie eignen sich insbesondere für Menschen, die keine direkten Erb:innen haben oder ihre Immobilie nicht vererben möchten und stattdessen Wert auf eine regelmäßige, planbare Zusatzrente legen. Die Modelle eignen sich außerdem, wenn ein großer Geldzugang absehbar ist, dass durch beispielsweise einen Unternehmensverkauf in absehbarer Zeit eine Rückzahlung möglich wird.

Absicherung / Ausfallbürgschaft:

Die Absicherung erfolgt in der Regel über die Immobilie.

Vorteile und Herausforderungen / Risiken:

- Sofortige Liquidität zur Finanzierung von Sanierung, Umbau oder anderen Investitionen
- Eigentum bleibt erhalten
- Verbleib in der Immobilie möglich
- Keine vollständige Veräußerung notwendig
- Komplexe Vertragsgestaltung
- Beeinträchtigung der Erbschaft
- Abhängigkeit von Marktanbietern