



WERTQUADRAT

EDITION 01

EIN BILDBAND VOM SEE

Wörthersee



Immobilien haben einen Preis. Bei mir einen Wert.

Menschen, Genuss und Werte am türkisblauen Wasser.



AUFTAKT

Was zählt, *liegt am Wasser*

*Sechzehn Kilometer türkisblaues Wasser — sie gehören im Winter
wenigen, im Sommer der halben Welt.*

DER MENSCH HINTER WERTQUADRAT

Zwischen Zahlen und Ufer

Kein klassischer Makler. Eher jemand, der zuerst den Ort versteht — und dann die Zahl.

Mit dem Wörthersee verbindet mich alles: Ich bin hier aufgewachsen. Für mich war er nie bloß Kulisse, sondern Alltag — der Ort, an dem ich am liebsten früh am Wasser bin, bevor die Saison aufwacht.

Bevor ich mit Immobilien begonnen habe, habe ich am See Abende veranstaltet — die Reihe *Uferlos* in Pörtschach. Sundowner am Wasser, Menschen zusammenbringen. Dabei habe ich gelernt, was diesen See wirklich ausmacht: nicht die Quadratmeter, sondern die Stimmung, die man nicht kaufen, aber spüren kann.

Zu den Immobilien kam ich früh — das Interesse war schon in sehr jungen Jahren da, lange bevor daraus ein Beruf wurde. Angefangen habe ich in der Projektentwicklung: dort lernt man, wie aus einem Grundstück ein Wert entsteht, und was ihn wieder zerstören kann. Meinen Master in Immobilienmanagement und -bewertung habe ich gemacht, weil ich verstehen wollte, was einen Wert wirklich trägt — und nicht nur, was gerade jemand dafür verlangt.

Ich bin kein Verkäufer, der schnell abschließen will. Oft komme ich in den Momenten ins Spiel, die zählen — eine Verlassenschaft, eine Trennung, ein Erbe. Da braucht es keinen Makler mit Sprüchen, sondern jemanden, der zuhört, ehrlich rechnet und diskret bleibt. Genau das ist mein Anspruch.

Privat findet man mich früh am Wasser oder auf dem Rad rund um den See. Bewegung und der Blick aufs Wasser sind mein Ausgleich — und die beste Art, diesen See immer wieder neu zu sehen.



DANIEL STRASSER

Geschäftsführer der WertQuadrat Management GmbH

Foto: Martina Sebastian

„Ich verkaufe keine Objekte. Ich helfe Menschen, den richtigen Wert und den richtigen Moment zu finden.“

EINE KURZE GESCHICHTE DES UFRS

Wie der See seinen Wert bekam

Dass dieses Ufer heute kostet, was es kostet, ist kein Zufall. Es ist das Ergebnis einer hundertsechzigjährigen Erfolgsgeschichte — basierend auf einer Entscheidung, die 1864 fiel.

Am Anfang stand eine Kirche. Das mittelalterliche Maria Wörth gab dem See seinen Namen — ringsum ein stiller See der Fischer und Bauern, die noch nie etwas von Sommerfrische gehört hatten. Das 19. Jahrhundert änderte alles: Erst kam die Dampfschiffahrt, dann die Südbahn: von Marburg nach Klagenfurt und weiter am Ufer entlang nach Villach. Mit ihr kamen die Wiener.

Ab 1870 bauten sie ihre Villen in Pörschach, Velden und Krumpendorf. In wenigen Jahrzehnten wurde aus dem ehemals verschlafenen See eine Bühne — und an seinen Ufern entwickelte sich ein eigener Baustil, den es so nur hier gibt: die »Wörthersee-Architektur«, Jugendstil und Regionalromantik, Barock und englisches Landhaus, eine erstaunlich harmonische Mischung, die trotz allem Prunk in die Landschaft passt.

Die besondere Architektur stand für ein ganz spezielles Lebensgefühl, für die Idee vom Sommer am Wasser, deren Reiz bis heute anhält. Wer hier ein Haus hat, für den ist der See kein Ausflugsziel, sondern die Verlängerung des Wohnzimmers: Man fährt zum Baden, zum Nachbarn, zum Abendessen und legt am eigenen Steg wieder an.

Und dann der Winter. Wenn die Boote aus dem Wasser sind und die Promenaden leer, zeigt der See sein anderes Gesicht — still, klar, den Einheimischen überlassen. Wer hier wohnt, kennt beide Seiten. Wer heute ein Ufergrundstück erwirbt, kauft ein Stück dieses einzigartigen, seit 160 Jahren anhaltenden Lebensgefühls gleich mit.



Ufer & Stege bei Pörschach · Foto: Bernhard Pichler-Koban



IM GESPRÄCH

Als würde der Wörthersee atmen

Josef Huainigg ist der fünfte Josef seiner Familie. Seit über fünfzehn Jahren lebt er in den USA und kommt jeden Sommer zurück, um die Familienfischerei seines Großvaters weiterzuführen — eine jahrhundertealte Tradition, die er mit digitalen Mitteln in die Zukunft bringt.

„Wenn ich einmal nicht mehr da bin, dann bist du der Fischer.“

GROSSVATER JOSEF HUAINIGG, DER MIT ÜBER 90 JAHREN NOCH AM SEE UNTERWEGS IST

FAMILIE	Fünfte Generation der Fischerei Huainigg; jeder Betriebsführer trug bisher den Namen Josef.
BETRIEB	Fischerei mit Direktverkauf und Onlineshop; die Sommermonate verbringt Huainigg am Wörthersee, den übrigen Teil des Jahres in den USA.
BESATZ	Die Wörthersee-Betriebe setzen jährlich rund acht Millionen Reinanken-Brütlinge ein.

Wie viele Generationen vor dir haben von diesem See gelebt — und wann war dir klar, dass du der Nächste bist?

Unsere Familie ist seit Jahrhunderten mit der Fischerei am Wörthersee verbunden — ich bin bereits der fünfte Josef. Früher übernahm jeder Josef die Verantwortung. Mein Großvater hat mich nie gedrängt, er wollte, dass ich meinen eigenen Weg gehe. Irgendwann sagte er: „Wenn ich einmal nicht mehr da bin, dann bist du der Fischer.“ Der Satz ist mir geblieben. Da habe ich verstanden, dass es um weit mehr geht als um einen Beruf — um Verantwortung gegenüber unserer Familie, unserer Geschichte und dem See.

Wenn du in der Früh rausfährst, hast du den See für dich allein. Was siehst du da, das sonst niemand sieht?

Für mich ist der Sonnenaufgang schöner als der Sonnenuntergang. Viele kommen am Abend, aber nur



JOSEF HUAINIGG

Fischerei am Wörthersee, fünfte Generation
Foto: Fischerei Huainigg Production

wenige erleben die ersten Stunden des Tages. Die Farben sind weicher, das Licht verändert sich ständig. Viele glauben, der See sei morgens spiegelglatt — tatsächlich entstehen mit der Sonne leichte Morgenwinde. Und wenn das Wasser im Sommer warm ist, steigt Dampf auf. Es wirkt fast, als würde der Wörthersee atmen. Dazu nur die Vögel und eine Ruhe, die selten geworden ist.

Palm Beach und Wörthersee — zwei Ufer, zwei Leben. Was kann dieser See, was Florida nicht kann?

In den USA ist das Leben schnell — man arbeitet viel, ist ständig unterwegs, immer wartet schon das Nächste. Die Sommer am Wörthersee sind das komplette Gegenteil. Die Fischerei ist für mich fast wie eine Therapie; sie bringt mich zurück zu meinen Wurzeln. Ich weiß nicht, wo ich in dreißig Jahren lebe — aber ich könnte mir gut vorstellen, eines Tages wieder dauerhaft hierher zu kommen. So wie mein Großvater, der mit über 90 noch am See unterwegs ist.



Frühmorgens beim Einholen der Netze · Fischereiboot Huainigg am Wörthersee · Foto: Daniel Waschnig

Du hast die Fischerei plötzlich auf Social Media gebracht — sehr erfolgreich. Wie kam es dazu?

Geplant war das nicht. Die Videos sind spontan entstanden, ich wollte zeigen, wie unser Alltag am See aussieht. Ich mache sie auf Englisch, weil ich damit viel mehr Menschen erreiche. Das Spannende: Die Leute interessieren sich gar nicht nur für die Fischerei — sie sehen das türkisblaue Wasser, die Villen, die Berge und fragen zuerst: „Wo ist das überhaupt?“ Da steht jemand mit amerikanischem Akzent auf einem Fischerboot mitten in Österreich. Inzwischen haben die Videos über eine Million Menschen erreicht. Ich verdiene damit keinen Cent — für mich ist es eine Freude, meine Heimat zu zeigen.

Und wie wird der Onlineshop angenommen — bestellen die Leute wirklich Fisch übers Netz?

Ich bin überzeugt, dass die Zukunft auch in der Fischerei digitaler wird. Deshalb stellen wir — zusätzlich zu unseren Restaurant-Partnern — täglich eine kleine Menge unseres

Fangs online. Die Nachfrage ist enorm, wir sind praktisch jeden Tag ausverkauft. Viele glauben deshalb, Fischerei sei ein lukratives Geschäft — das Gegenteil ist der Fall. Gemeinsam mit den anderen Betrieben setzen wir jedes Jahr rund acht Millionen Reinanken-Brütlinge ein; der See muss nachhaltig bewirtschaftet werden. Wir machen das aus Leidenschaft und Verantwortung.

Wenn in hundert Jahren jemand über die Fischerei Huainigg spricht — was soll er sagen?

Ich hoffe nicht, dass man sagt, wir hätten die meisten Fische gefangen. Ich hoffe, man sagt, dass wir eine jahrhundertealte Tradition bewahrt und zugleich den Mut hatten, neue Wege zu gehen — moderne Technik genutzt, ohne unsere Werte zu verlieren. Und vor allem, dass der Wörthersee auch in hundert Jahren noch so gesund und lebendig ist wie heute. Am Ende geht es nicht darum, möglichst viel aus der Natur zu holen, sondern sie mit Respekt an die nächste Generation weiterzugeben.

DIREKTVERKAUF & ONLINESHOP

Frischer Wildfang, solange der Vorrat reicht:
fischerei-huainigg.com

EINE AUSWERTUNG VON WERTQUADRAT

Der See in Zahlen

Über kaum einen Markt wird so viel geraunt und so wenig belegt. Diese Auswertung macht es umgekehrt: keine unbelegten Behauptungen, mehr Zahlen.

WAS HIER GEZÄHLT WIRD — UND WAS BEWUSST NICHT

Betrachtet werden Transaktionen **direkt am See** in erster Reihe: unbebaute Seegrundstücke und bebaute Grundstücke ohne Eigentumswohnungen, 2020 bis 2025 — 67 Abschlüsse.

Diskretion zuerst. Ausgewiesen werden ausschließlich aggregierte Zahlen — keine Namen, keine einzelnen Objekte, keine Adressen und bewusst **keine €/m²-Angaben**. So wird der Markt greifbar, ohne dass sich ein einzelner Abschluss oder ein Quadratmeterpreis daraus ableiten ließe.

Datenbasis: tatsächlich erzielte Kaufpreise aus dem Grundbuch bzw. der Kaufvertragssammlung, ausgewertet von WertQuadrat. Werte gerundet.

Kuratierte Auswahl. Die Transaktionen wurden selektiv behandelt, um maximale Aussagekraft zu sichern.

67

ABSCHLÜSSE 2020–25

~ 438 Mio €

VOLUMEN GESAMT

33 Mio €

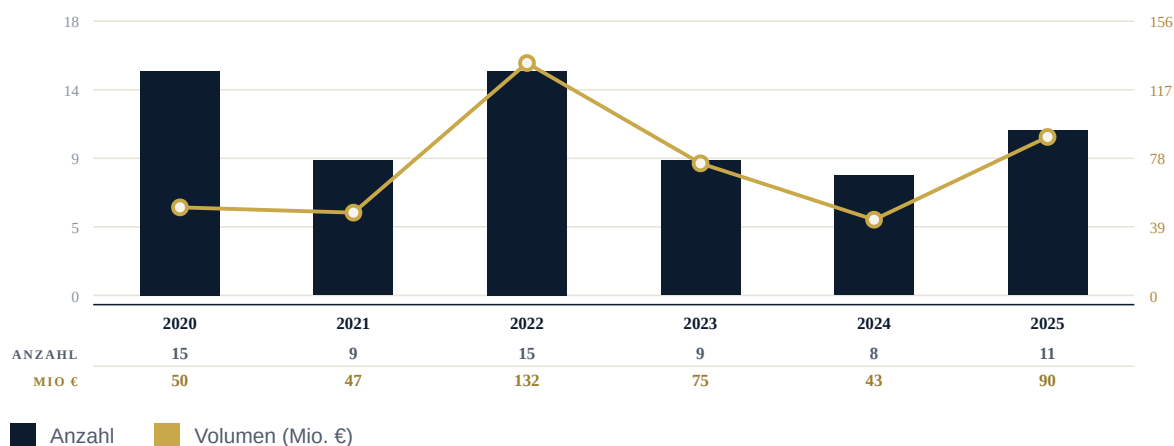
GRÖSSTER
MARKTABSCHLUSS

≈ 4,7 Wo.

TAKT JE UFER-DEAL

Transaktionen & Volumen pro Jahr

Direkt am See · unbebaute + bebaute Grundstücke (ohne Wohnungen)

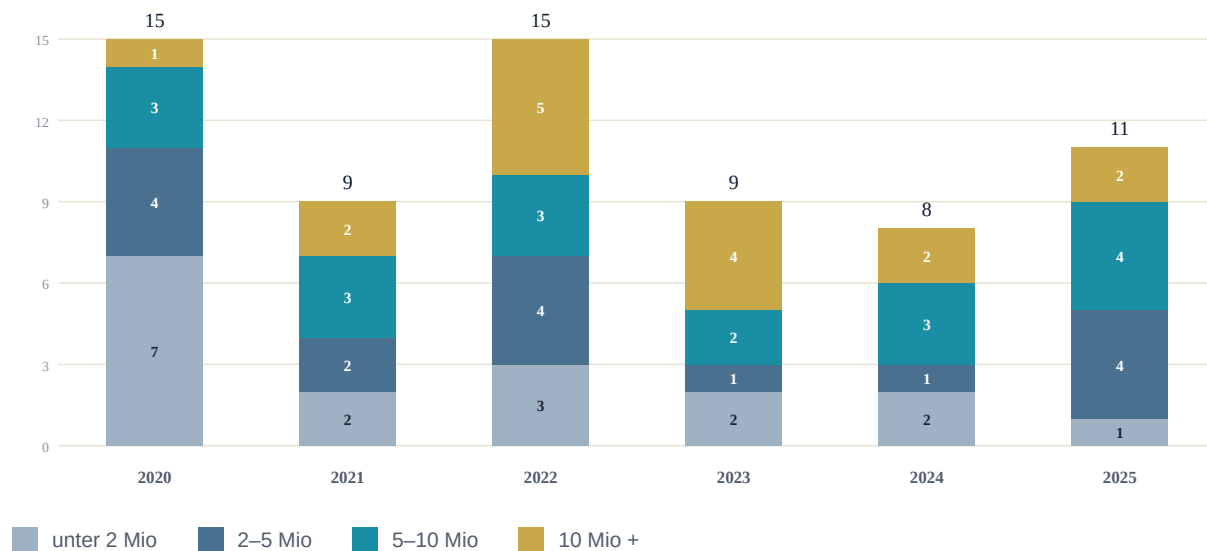


Was die Zahlen erzählen

Rund 438 Millionen Euro in sechs Jahren, im Schnitt ein Ufer-Abschluss knapp alle fünf Wochen. Aber die Bewegung dahinter ist spannender als jede Summe.

Deal-Größen, Jahr für Jahr

Anzahl Abschlüsse je Größenklasse und Jahr · Gold = der Zehn-Millionen-Klub



ZEHN ABSCHLÜSSE, VIER ZEHNTEL DES GELDES



42 % aus 10 Abschlüssen 58 % aus den übrigen 57

Zehn von siebenundsechzig Abschlüssen machen **gut vier Zehntel des gesamten Volumens** aus. Wer diesen Markt in Durchschnittsn misst, misst an ihm vorbei — hier entscheidet das einzelne Objekt.

WIE OFT DER BESITZ WECHSELT

Über sechs Jahre wechselte im Schnitt knapp alle fünf Wochen eine Liegenschaft direkt am See den Eigentümer. Der Markt ist klein, aber er steht nie still — und jeder einzelne Abschluss folgt seiner eigenen Geschichte.

„Am Ufer zählt nicht der Angebotspreis, sondern was am Ende tatsächlich bezahlt wurde.“

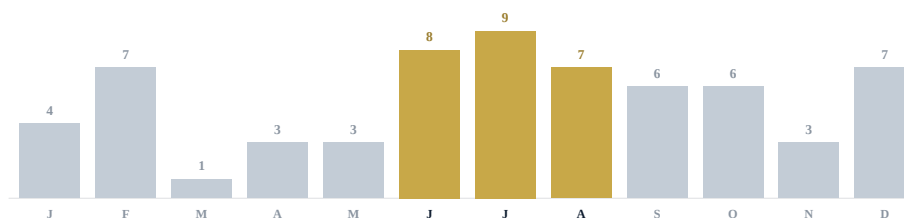
Aggregierte Auswertung öffentlich einsehbarer Grundbuchdaten. Keine objektbezogenen oder personenbezogenen Daten, keine €/m²-Angaben. Werte gerundet. Die Auswertung ersetzt keine objektbezogene Bewertung.

Wann gekauft wird — und von wem

Grundlage sind 67 Abschlüsse direkt am See zwischen 2020 und 2025, gerechnet nach dem Datum der Vertragsunterfertigung — nicht nach der Verbücherung, die oft Monate später erfolgt.

Der Sommer entscheidet

Abschlüsse nach Monat der Vertragsunterfertigung, 2020–2025 (64 mit exaktem Datum)



Achtunddreißig Prozent aller Abschlüsse fallen auf Juni bis August. Man unterschreibt, während man am See ist — der Sommer verkauft, nicht der Prospekt. Der März dagegen brachte in sechs Jahren einen einzigen Abschluss. Für Verkäufer heißt das: Die Vorbereitung gehört in den Winter, damit die Liegenschaft steht, wenn die Käufer da sind.

Der See wandert in Strukturen

WER VERKAUFT — UND WER KAUFT

VERKÄUFER



87 % Privatpersonen
13 % Gesellschaften & Stiftungen

KÄUFER



69 % Privatpersonen
31 % Gesellschaften & Stiftungen

In **27 Prozent aller Abschlüsse verkauft eine Privatperson an eine Gesellschaft** — umgekehrt geschieht das nur in neun Prozent. Der Weg aus der Privathand in eine Struktur ist am See fast eine Einbahn. Was hinter diesen Gesellschaften steht — Vermögensverwaltung, Nachfolgeplanung oder schlicht der Wunsch nach Diskretion —, lässt sich aus dem Grundbuch allein nicht ablesen.

WAS DAS FÜR EIGENTÜMER BEDEUTET

- **Sie verkaufen nicht nur an Nachbarn.** Auf der Käuferseite stehen zunehmend professionelle Strukturen, die schnell entscheiden und vorbereitet auftreten. Wer unvorbereitet in die Verhandlung geht, verhandelt gegen Profis.
- **Der Zeitpunkt ist ein Hebel** — und einer der wenigen, die Sie selbst in der Hand haben.

Eigene Auswertung realer Kaufpreise aus Grundbuch und Kaufvertragssammlung; Betrachtungszeitraum 2020 bis 2025 vollständig, ohne Eigentumswohnungen. Käufertyp anhand der Firmenbezeichnung klassifiziert.

DR. BERNHARD FINK

PRÄSIDENT DER RECHTSANWALTSKAMMER FÜR KÄRNTEN

„Die Gemeinden geben sich nicht mehr mit der Zweitwohnsitzabgabe zufrieden.“

Über Vertragserrichtung und Haftung, über Erbengemeinschaften, die sich nicht einigen — und darüber, was eine Seeliegenschaft rechtlich von jeder anderen Immobilie unterscheidet.



Im Gespräch: Daniel Straßer und Dr. Bernhard Fink, Präsident der Rechtsanwaltskammer für Kärnten.

Warum überhaupt ein Marktbericht für den Wörthersee? Am Abschluss meines Masterstudiums „Immobilienmanagement und Bewertung“ an der TU Wien erzählte ein Vortragender von einem Wiener Immobilienmarktbericht. Ich habe mich gefragt, ob es so etwas für den Wörthersee gibt — wirklich für den See in erster Reihe. Ich bin nicht fündig geworden. Diese Lücke möchte ich schließen: nicht nur mit Zahlen, sondern indem ich fachliches Wissen weitergebe. Dafür danke ich den Experten Dr. Bernhard Fink und Mag. Werner Stein, dass sie sich Zeit für interessante Gespräche genommen haben. **Daniel Straßer**

Viele wissen nicht, wann sie bei einer Immobilientransaktion einen Notar brauchen und wann einen Rechtsanwalt. Bei welchen Konstellationen ist ein Rechtsanwalt wirklich unverzichtbar?

Bei Immobilientransaktionen ist ein Rechtsanwalt grundsätzlich nie verzichtbar. Man muss immer darauf schauen, dass die Abwicklung bestmöglich erfolgt — und dazu gehört die gesamte Treuhandenschaft und damit die Sicherheit für die Vertragsparteien, dass tatsächlich ordnungsgemäß abgewickelt wird. Daher ist dringend zu

empfehlen, einen Rechtsanwalt beizuziehen: sei es als Vertragserrichter, der — wenn nichts anderes vereinbart ist — die Interessen beider Parteien zu vertreten hat, oder als eigener Rechtsanwalt, der die Tätigkeit des Vertragserrichters überprüft. Das ist möglich und wird immer wieder gemacht. Den Vertragserrichter sucht sich normalerweise die kaufende Partei aus, weil auch die Kosten von ihr getragen werden.

Würden Sie der Verkäuferseite ebenso raten, einen eigenen Rechtsanwalt hinzuzuziehen?

Ja, vor allem dann, wenn es aus bestimmten Konstellationen heraus notwendig ist, das noch einmal prüfen zu lassen. Da geht es etwa um enthaltene Gewährleistungsausschlüsse, um die Kaufpreiszahlung und so weiter. Das kann man durchaus machen. Grundsätzlich gilt aber: Der Vertragsserrichter arbeitet für beide Parteien.

Am Wörthersee sind Liegenschaften oft seit Generationen in Familienbesitz. Wenn sich Erben nicht einigen und eine Realteilung nicht möglich ist — kann ein Einzelner den Verkauf erzwingen?

Nicht direkt. Man müsste mit einer Teilungsklage vorgehen, dann schon. Ansonsten ist niemand gehalten, auf immer und ewig in einer Eigentümergemeinschaft zu bleiben. Man kann diese Gemeinschaft natürlich auch aufheben, und wenn es keine Einigung gibt, ist dafür das Gericht zuständig. Als letztes Mittel bleibt die Teilungsklage, die zur Aufhebung der Miteigentumsgemeinschaft führt — in weiterer Folge entweder zu einem Verkauf mit Teilung des Erlöses oder zu einer Versteigerung.

Bei einem Verkauf unter Zeitdruck kann unter Wert verkauft werden. Was raten Sie Erbparteien — wie wird man sich einig, bevor es zu Gericht geht?

Dazu rate ich sehr stark. Die Frage ist immer, ob die finanziellen Möglichkeiten gegeben sind, dass der eine den anderen auszahlt. Wenn dem so ist, dann ist dieser Weg vorgezeichnet. Und was zu zahlen ist, ergibt sich aufgrund einer Liegenschaftsbewertung. Da kann jeder ein Gutachten einholen — und nachdem man weiß, dass dabei nie exakt dasselbe herauskommt, kann man sich auf einen Mittelwert einigen. Das ist ein gangbarer Weg, bevor man den langen und oft steinigen Weg bei Gericht vorantreibt. Eines sollte man auch nicht vergessen: Es ist möglich, Wohnungseigentum zu begründen — eine Art Realteilung. Das muss baulich passen, aber dann lässt sich ein Verkauf überhaupt hintanhalt. Zu leisten ist dann nur mehr ein Wertausgleich dafür, dass nicht jeder gleich viele Anteile bekommt.

Was unterscheidet eine Seeliegenschaft ihrer rechtlichen Natur nach von einer gewöhnlichen Immobilie?

Man muss vor allem als Vertragsserrichter oder Vertreter darauf achten, dass naturschutzrechtliche und wasserrechtliche Bewilligungen vorhanden sind, dass Seeinbauten in irgendeiner Form genehmigt sind und dass auch die Vertragsbeziehung — etwa zu den Bundesforsten oder zu den Eigentümern der Seen — so geregelt ist, dass man von einer rechtssicheren Situation für die Erwerberin oder den Erwerber ausgehen kann. Das ist eine ganz entscheidende Sache. Und wenn wir beim Verwaltungsrecht sind, natürlich auch die Frage der Widmung. Ist das eine Freizeitwohnsitzwidmung, muss ich einen Hauptwohnsitz begründen oder gilt etwas anderes? Das bekommt man nur heraus, indem man bei der Gemeinde anfragt und sich eine Widmungsbestätigung holt.

Die Widmung ist ein großes Thema und wird medial sehr stark beleuchtet — vor allem in Velden, wo die meisten Flächen reines Kurgelb und damit dem Tourismus gewidmet sind.

Es hat Zeiten gegeben, da war auch im reinen Kurgelb die Begründung von Freizeitwohnsitzen möglich. Das war aber im vergangenen Jahrtausend. Man hat das gemacht, um über die Zweitwohnsitzabgabe noch Einnahmen für die Gemeinde erzielen zu können. Diese Zeiten sind lange vorbei. Es ist dringend davon abzuraten, hier sorglos zu sein, am Geld zu sparen oder zu sagen: Das werden wir schon hinbekommen. Denn es wird immer strenger kontrolliert, und die Gemeinden geben sich nicht mehr mit der Zweitwohnsitzabgabe zufrieden, sondern verlangen die Wiederherstellung und untersagen die Benutzung. Das ist für alle Beteiligten ein immenses Problem — und für den Vertragsverfasser ebenfalls ein Haftungsthema. Damit komme ich auf Ihre erste Frage zurück: Man sollte einen Vertragsverfasser wählen, der nicht nur über das notwendige Know-how verfügt, sondern auch über eine ausreichende Haftpflichtversicherung. Denn wenn ein Fehler passiert, steht diese dafür ein — was bei anderen Vertragsserrichtern außer Rechtsanwälten und Notaren nicht der Fall ist. Das gilt gerade bei Seeliegenschaften, weil es dort um hohe Werte geht.

„Bei Seeliegenschaften geht es um hohe Werte — und das Risiko ist entsprechend groß.“

Das Gespräch wurde redaktionell gekürzt und von Dr. Bernhard Fink freigegeben. Die Auskünfte sind allgemein gehalten und ersetzen keine Beratung im Einzelfall.

MAG. WERNER STEIN

PRÄSIDENT DER NOTARIATSKAMMER FÜR KÄRNTEN

„Nicht jeder Steg, der im Wasser liegt, ist auch genehmigt.“

Über Käufer aus dem Ausland, über die Übergabe in der Familie — und darüber, warum ein Haus am See genauer geprüft gehört als jedes andere.



Im Gespräch: Daniel Straßer und Mag. Werner Stein, Präsident der Notariatskammer für Kärnten.

Immer häufiger kaufen Menschen aus dem Ausland am Wörthersee. Was ändert sich dadurch in der Abwicklung — und wo liegen die Unterschiede zwischen EU-Bürgern und Käufern aus Drittstaaten?

Der Wörthersee ist nach wie vor begehrt, auch wenn zuletzt ein leichter Rückgang zu bemerken war. Der Markt ist gesättigt, und es steht ein Überangebot an Liegenschaften zum Verkauf wie nie zuvor. Die wirkliche Traumimmobilie muss man dennoch lange suchen. Ausländische Staatsbürger interessieren sich zunehmend für Kärnten. Sie haben hier eine Oase gefunden, mit allen Möglichkeiten des Alpen-Adria-Raums: die Nähe zu Italien und Slowenien, dazu die Verbindung von Berg und See — und das nicht nur im Sommer, sondern auch im Winter. Und natürlich die Lebensqualität, die hier vorherrscht. Überwiegend handelt es sich um EU-Bürger. Zu Inländern besteht insoweit kein wesentlicher Unterschied, weil der EU-Bürger gleichgestellt ist. Deutlich zurückgegangen sind Käufer aus Drittstaaten: In unserer Kanzlei hatten wir in den vergangenen zwei bis drei Jahren keinen einzigen solchen Fall. Erwirbt jemand aus einem Nicht-EU-Land,

bedarf es einer Genehmigung der Grundverkehrskommission — ein deutlich aufwendigeres Verfahren. Diese Käufer bereiten sich entsprechend vor und stellen mitunter Überlegungen an, wie sich die Genehmigungspflicht umgehen ließe. Einfach ist das allerdings nicht.

Ein Kernthema des Notariats ist die Übergabe innerhalb der Familie. Wann sollte man sie zu Lebzeiten regeln — und welche Form empfehlen Sie: Schenkung, Übergabsvertrag mit Wohnrecht oder doch das Testament?

Die sicherste Variante ist, erst zu übertragen, wenn man die Augen schließt. Sie birgt allerdings die Gefahr, dass man nicht mehr sieht, wie die Sache ausgegangen ist — ob es zu Streit gekommen ist oder ob unter den Erben noch ein Abtausch stattgefunden hat. Wer sich sicher ist, in welche Richtung es gehen soll, dem rate ich zur Übergabe zu Lebzeiten. Das ist auch aus steuerlichen Gründen attraktiv, weil es keine Erbschafts- und Schenkungssteuer gibt und nur die Grunderwerbsteuer anfällt.

Ob geschenkt oder übergeben wird, hängt von der persönlichen Situation ab. Bei der Schenkung gebe ich her, ohne eine Gegenleistung zu erhalten; bei der Übergabe kann ich mir Rechte vorbehalten. Und genau das sehen wir überwiegend: Man kann fast sagen, dass neunzig Prozent der Liegenschaftsübertragungen am Wörthersee Übergaben sind, bei denen Gegenleistungen zurückbehalten werden. Der Klassiker ist das Wohnrecht. Bei Liegenschaften, die teilweise vermietet sind — etwa aus einem früheren Beherbergungsbetrieb —, rate ich zum Fruchtgenussrecht, weil damit auch die Mieteinnahmen zufließen. Das bedeutet allerdings, dass man an der Erhaltung wesentlich stärker mitzutragen hat als beim reinen Wohnrecht.

Im Familienbereich kommt hinzu, dass es meist mehrere Kinder gibt. Überträgt man an mehrere Personen, sollte man gut abwägen, ob das sinnvoll ist. Sofern das Objekt die entsprechende Größe hat, rate ich, im Zuge der Übergabe gleich eine Parifizierung vorzunehmen und Wohnungseigentum zu begründen. Damit ist Streit von vornherein vermieden. Notare wollen ihrem Berufsethos nach Streit vermeiden, Rechtssicherheit schaffen und Rechtsfrieden herstellen. Mit der Parifizierung erhält jeder eine eigene Wohneinheit und kann darüber selbst verfügen, ohne in Abhängigkeit vom anderen zu geraten. Eine Allgemeinfläche wird es freilich immer geben — und wer streiten will, findet stets einen Anlass.

Reicht der Platz nicht für alle Kinder, muss überlegt werden, wie die übrigen abgefunden werden. Was wir vermeiden wollen, ist die böse Überraschung: Einer erhält alles, die anderen gehen leer aus — und am Ende steht der Erbrechtsstreit um Pflichtteil oder Schenkungspflichtteil. Mein Vorschlag lautet deshalb immer: die ganze Familie an einen Tisch. Jeder soll aussprechen, welche Wünsche er hat und wie seine Lebenssituation aussieht. Es kann durchaus sein, dass einer sagt, er lebe zu weit entfernt und könne die Liegenschaft ohnehin nicht nutzen — und sich stattdessen einige Urlaubstage im Jahr ausbedingt.

Nicht jede Seeliegenschaft hat die Größe, dass Wohnungseigentum möglich ist. Und die Werte sind so hoch, dass eine Abschlagszahlung oft gar nicht darstellbar ist.

Richtig, das erleben wir häufig: Die Kinder können sich das schlicht nicht leisten. Dann kommt es zum Verkauf. Auch die Idee, sich abzuwechseln — ein Monat der eine, ein Monat der andere —, funktioniert allenfalls in der ersten Generation. Sobald die Kinder selbst Kinder haben und sich der Kreis weiter verzweigt, wird es schwierig. Eine Möglichkeit wäre, die Liegenschaft in eine Gesellschaft einzubringen und die Kinder als Gesellschafter zu beteiligen. Varianten gibt es also durchaus. Theorie und Praxis sehen allerdings selten gleich aus — und wo es um Werte geht, sind Emotionen im Spiel.

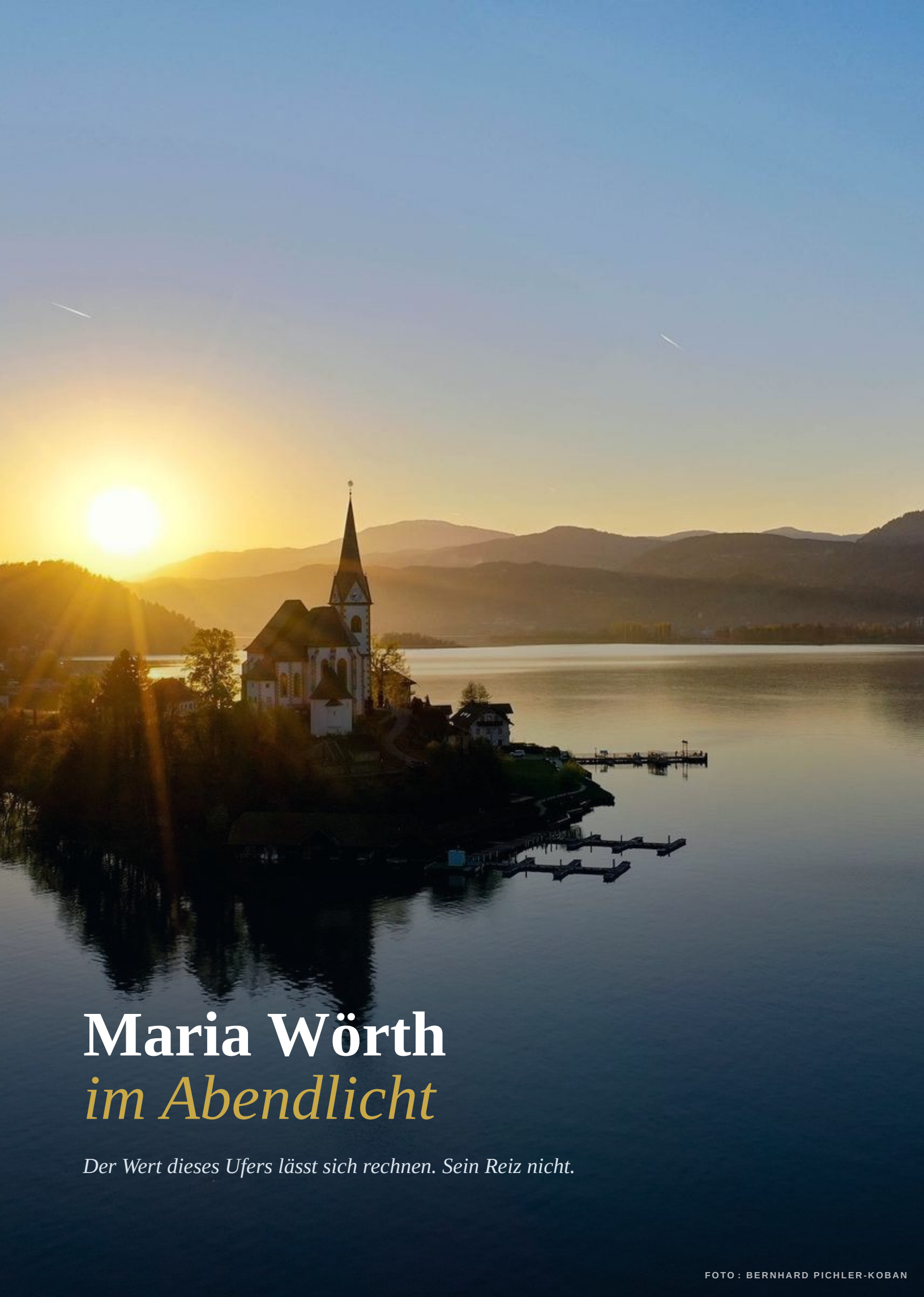
Was unterscheidet eine Seeliegenschaft ihrer rechtlichen Natur nach von einer herkömmlichen Immobilie — und worauf muss man als Käufer besonders achten?

Ein Haus am Wörthersee ist nicht irgendein Haus in der Stadt. Man muss sich die Widmung sehr genau ansehen. Es gibt zahlreiche Liegenschaften mit gemischter Widmung, die auch gewerblich genutzt werden oder auf denen früher ein Hotelbetrieb bestand. Darüber sollte man sich vorab genau erkundigen. In der Stadt erwirbt man üblicherweise ein Wohnhaus, damit ist die Sache erledigt. Liegt hier eine gewerbliche Widmung vor, wird es deutlich anspruchsvoller.

Hinzu kommt die Frage, ob alles genehmigt ist, was dasteht. Nicht jeder Steg, der im Wasser liegt, ist tatsächlich bewilligt. Die Bundesforste prüfen das inzwischen sehr genau und kontrollieren auch mit Drohnen. Dennoch hatten wir Fälle, in denen jemand eine Marina errichtet hatte, für die es nie eine Genehmigung gegeben hat. Bei der Prüfung folgt dann die böse Überraschung. Man befindet sich in Urlaubsstimmung, in einer besonderen Stimmung, und neigt dazu, rasch zu kaufen — im Glauben, ein Schnäppchen gemacht zu haben. Wir raten dennoch dringend, seriöse fachliche Unterstützung beizuziehen, die die Liegenschaft prüft und die Verträge entsprechend vorbereitet. Es ist eben facettenreicher als eine klassische Eigentumswohnung.

„Mein Vorschlag lautet immer: die ganze Familie an einen Tisch.“

Das Gespräch wurde redaktionell gekürzt und geglättet und von Mag. Werner Stein freigegeben. Die Auskünfte sind allgemein gehalten und ersetzen keine Beratung im Einzelfall.



Maria Wörth *im Abendlicht*

Der Wert dieses Ufers lässt sich rechnen. Sein Reiz nicht.

MARKTWERTEINSCHÄTZUNG

Was ist Ihre Liegenschaft am See wert?

Seit rund acht Jahren bin ich in der Immobilienbranche tätig, gekommen aus der Projektentwicklung. Heute begleite ich als Immobilienmakler mit einem Masterstudium in Immobilienmanagement und -bewertung Eigentümer am Wörthersee, in ganz Kärnten und in Wien.

Ob Sie eine Frage zu diesem Bericht haben oder ein Gespräch über Ihre eigene Liegenschaft wünschen — melden Sie sich jederzeit unter **+43 670 199 88 88** oder **office@wertquadrat.at**. Die erste Einschätzung Ihrer Liegenschaft erhalten Sie **kostenlos und unverbindlich**.

Kärnten



TÄTIG IN BEIDEN MÄRKTEN

Wien



DIE MARKTWERTEINSCHÄTZUNG — DER ABLAUF IN VIER SCHRITTEN

1

Erstkontakt

Ein kurzes Gespräch zu Objekt, Anlass und zeitlichem Rahmen — telefonisch oder schriftlich.

2

Objektbesichtigung

Ich nehme die Liegenschaft persönlich auf. Grundbuch, Katastralmappe und Widmung beschaffe ich selbst.

3

Marktanalyse

Bewertung von Lage, Zustand und Marktumfeld, abgeglichen mit tatsächlich erzielten Kaufpreisen vergleichbarer Objekte am See.

4

Ergebnisbesprechung

Im persönlichen Gespräch: die ermittelte Wertspanne, ihre Herleitung und die Faktoren, die den Wert beeinflussen.

48_h

Ergebnis binnen 48 Stunden nach der Besichtigung. Persönlich besprochen und hergeleitet — kein Online-Rechner, keine automatisierte Berechnung.

Kostenlos und unverbindlich. Ein Vermittlungsauftrag ist keine Voraussetzung und keine Erwartung.

Die Einschätzung ist eine Marktwerteinschätzung des Maklers und kein Gutachten eines gerichtlich zertifizierten Sachverständigen — wo ein solches nötig ist, sage ich es Ihnen.

OFFENLEGUNG & IMPRESSUM

MEDIENINHABER & HERAUSGEBER

WertQuadrat Management GmbH
St. Veiter Straße 1, 9020 Klagenfurt am Wörthersee
Geschäftsführung: Daniel Straßer
Herausgegeben im September 2026

HINWEIS ZU DEN MARKTDATEN

Eigene Auswertung tatsächlich erzielter Kaufpreise aus Grundbuch und Kaufvertragssammlung, Zeitraum 2020–2025, vollständig erfasst. Unverbindliche Markteinschätzung, ersetzt keine objektbezogene Bewertung.

UNTERNEHMENSDATEN

FN 662859 v, Landesgericht Klagenfurt · UID
ATU82662646
Unternehmensgegenstand: Tätigkeit als
Immobilientreuhänder und Projektentwicklung

BILDNACHWEIS

Fotos: Bernhard Pichler-Koban, Martina Sebastian,
Daniel Waschnig, Fischerei Huainigg Production und
Daniel Straßer (Interviews Fink und Stein).

BERUFSRECHT

Immobilientreuhänder, eingeschränkt auf
Immobilienmakler (Österreich) · Mitglied der
Wirtschaftskammer Kärnten · Gewerbebehörde:
Magistrat Klagenfurt am Wörthersee ·
Gewerbeordnung 1994, ris.bka.gv.at



Ehrliche Zahlen statt Wunschpreis

Was Ihre Immobilie am Markt realistisch bringt — datenbasiert und nachvollziehbar, ohne geschönte Zahlen. Grundlage ist eine eigene Transaktionsdatenbank für die Region. Wer den echten Wert kennt, entscheidet besser und verhandelt stärker.

In den Momenten, die zählen

Verlassenschaft, Scheidung, eine geerbte Immobilie, die beste Vermögensanlage — selten reine Zahlenfragen. Hier bringe ich Ruhe und Klarheit in komplexe Situationen. Diskret und sachlich, damit am Ende eine Entscheidung steht, die trägt.

Vom Wert zur Strategie

Verkaufen ist eine Option, nicht immer die beste. Ich entwickle mit Ihnen, wie Ihre Immobilie langfristig den größten Nutzen bringt — halten, entwickeln, umnutzen oder verkaufen. In Jahrzehnten gedacht, nicht in Provisionen.

Gute Entscheidungen
beginnen mit einem guten Gespräch.

Daniel Straßer · WertQuadrat Management GmbH

St. Veiter Straße 1 · 9020 Klagenfurt am Wörthersee

+43 670 199 88 88 · office@wertquadrat.at

wertquadrat.at

Wörthersee

EDITION 01