

Aus- und Weiterbildung. ‚Alles aus einer Hand‘ führt hier zu wunderbaren Synergien für unsere Kunden, weil es irrsinnig praktisch ist, wenn die Wohnungseigentümergeinschaft, die von uns verwaltet wird, z.B. auch auf mich in meiner Eigenschaft als Anwalt zurückgreifen kann. So können wir beispielsweise ohne weitere Kosten für die Eigentümer säumige Schuldner anwaltlich mahnen oder bei Bedarf rasch und unkompliziert Gerichtsprozesse angehen oder abwehren.

In der Gruppe sind wir inzwischen knapp 20 Personen und wir können einzelne Leistungen ebenso anbieten wie eben ‚all-in-one‘.

**medianet:** Was bedeutet das im ökonomischen Bereich?

**Limberg:** Wir sind ja trotzdem immer noch ein kleiner Player, aber wir wachsen organisch und kontinuierlich, was es uns auch ermöglicht, ein hohes Qualitätslevel zu halten. So übernehmen wir jährlich etwa zehn bis 20 Häuser in die Verwaltung, haben aber, was uns sehr freut, seit der Gründung im Jahr 2010 noch kein Haus aus der Verwaltung verloren. Derzeit verwalten wir etwa 120 Häuser.

In der Projektentwicklung arbeiten wir parallel ‚nur‘ an zwei bis drei Projekten – entweder Altbau = Zinshäuser oder Neubau = Mehrfamilienhäuser.

Zuletzt haben wir ein Projekt in 1180 (Dittesgasse) abgeschlossen, jetzt arbeiten wir an einem Neubau in der Gersthofenstraße mit 14 Eigentumswohnungen sowie an einem weiteren Zinshaus in 1180.

Auch die Anwaltschaft ist nicht groß. Neben mir gibt es nur eine Konzipientin und das Sekretariat – das hat den Vorteil, dass ich mich persönlich um jede Causa kümmern kann.



Clemens Limberg und Barbara Forsthuber beim medianet-Interview.

**medianet:** Wie sind Sie, Frau Forsthuber, zur Limberg Real Estate Group gekommen?

**Barbara Forsthuber:** Ich kenne Miriam Limberg, die sich in der Gruppe derzeit schwerpunktmäßig auf die Entwicklung konzentriert, sogar schon länger als Clemens.

Miriam hat Anfang 2012 ‚My Broker‘ gegründet, und ich bin seit heuer verantwortliche Geschäftsführerin von My Broker und kann mich in dieser Funktion auf die Weiterentwicklung von My Broker fokussieren.

Einerseits akquirieren wir unsere Vermittlungsaufträge aus den anderen Geschäftsbereichen der Gruppe, insbesondere der Hausverwaltung, aber wir sind dazu natürlich auch sonst bemüht, Neukunden zu akquirieren, was uns mittlerweile auch sehr gut gelingt.

**Limberg:** Frau Forsthuber ist mittlerweile ein halbes Jahr bei uns und agiert nach den Prämissen Service, Schnelligkeit und Flexibilität wirklich ganz fantastisch.

**Forsthuber:** Man muss sich wirklich die notwendige Zeit nehmen und für jedes Objekt ein individualisiertes Vermarktungskonzept erstellen. Dabei gehen wir natürlich stark auf die Vorstellungen und Wünsche der Auftraggeber ein. Inzwischen haben wir jedenfalls einen sehr charmanten Mix realisiert, der auch über unsere Homepage sehr gut ‚rüberkommt‘.

Auch hier gilt der umfassende Leistungsanspruch der Gruppe – wir möchten zu optimalen Konditionen für den Auftraggeber vermitteln und das auch rasch, denn bei Immobilien kostet jeder Leerstand Geld, und daher stimmt hier das Sprichwort ‚Zeit ist Geld‘ umso mehr.

**medianet:** Verraten Sie uns doch bitte noch einige Erfolgs- bzw. in Ihrem Fall wohl noch konkreter ‚Qualitäts‘-geheimnisse!

**Limberg:** Die vielleicht wichtigsten Vorteile unserer Positionierung sind die Synergieeffekte und der Know-how-Transfer zwischen den Bereichen. So haben wir etwa bei der Entwicklung einer Immobilie immer auch die Erfahrungen aus der Vermittlung vor Augen, z.B. bei der Planprüfung: Welche Grundrisse sind besonders gefragt? Es gibt ja Entwickler, die zu sehr auf eine m<sup>2</sup>-Anzahl schauen, was gar nicht so entscheidend ist. Denn es wird für eine 2-Zimmer-Wohnung mit Bad, Abstellraum und Balkon immer etwa dasselbe bezahlt – ob das nun 45 oder 49 m<sup>2</sup> sind.

Das Gleiche betrifft die Synergien zwischen den anderen Bereichen, etwa zwischen Verwaltung und Anwaltschaft, weil bei fast jeder Verwaltung einmal ein Mieter geklagt werden soll oder ein sonstiger Rechtsstreit auftritt.

Summa summarum und unterm Strich: Die Limberg Real Estate Group verfügt über ein sehr ehrgeiziges Team und hat noch sehr viel vor!

## STARKE PERFORMANCE

### S Immo weiter im Aufwärtstrend

WIEN. Die ersten drei Quartale des Geschäftsjahres verliefen für die S Immo sehr erfolgreich; großen Anteil daran hatte das Bewertungsergebnis, das sich per 30.9. auf 68,2 Mio. € belief und vor allem auf Aufwertungen in Deutschland, Österreich und Bulgarien zurückzuführen ist.

„Sowohl bei den beiden Bürogebäuden im Wiener Viertel Zwei als auch dem Serdika Center in Sofia haben wir klare Indikationen dafür gesehen, dass der Zeitpunkt zum Verkauf der richtige war“, kommentiert der Vorstandsvorsitzende Ernst Vejdovszky.

### S Immo-Aktie im ATX

Seit Jahresbeginn verzeichnete die S Immo-Aktie einen Kursgewinn von rund 50%.

Zudem ist die Aktie seit September erstmalig im Leitindex der Wiener Börse, dem ATX, vertreten.

Die Aktie notiert aktuell zwischen 14 und 15 €, der EPRA-NAV lag zum 30.9. bei 16,06 €. Unter Berücksichtigung von 0,40 € Dividende je Aktie entspricht das einem Anstieg des EPRA-NAV seit Jahresbeginn von 12,6%. (pj)



© Jakob Polacek

### Branchenweisheit

Ernst Vejdovszky: „Timing ist im Immobiliengeschäft alles. Gewinne zu realisieren, ist wesentlicher Bestandteil unseres Geschäfts.“