

Seit mehr als 35 Jahren mit der richtigen Philosophie

Süba schafft hochwertigen Wohnraum mit hoher Funktionalität, offenen Grundrissen, optimierten Raumaufteilungen und attraktiven Freiflächen.

••• Von Paul Christian Jezek

Nach deutlich mehr als drei Jahrzehnten erfolgreicher Tätigkeit am Immobilienmarkt zählt die Süba zu den etabliertesten Bauträgern des Landes. **medianet** führte ein Exklusivinterview mit Vorstand Heinz Fletzberger.

medianet: Herr Fletzberger, können Sie uns anhand eines Beispiels darlegen, wie Ihr Business funktioniert?

Heinz Fletzberger: Wir haben z.B. vor Kurzem die Rohbaufertigstellung von ‚Leopoldauer Living‘ in der Oskar-Grisseman-Straße 11 (1210 Wien) gefeiert. Auf 3.300 m² Nutzfläche stehen hier bereits 40 Wohnungen.

Der Nachhaltige Immobilienfonds Österreich, der dieses Projekt nach der Fertigstellung Anfang 2019 übernehmen wird, ist ein Fonds der BNP Paribas. Asset Manager ist die Immo Solutions.

Sinn und Zweck eines solchen Geschäfts ist die Sicherheit. Der Bauträger weiss, dass er eine bebaubare Liegenschaft besitzt und dass er bereits mit einer Baufirma eine wirtschaftliche Einigung erzielt hat.

medianet: Nun bildet dieses Beispiel bei Weitem nicht Ihr ganzes Business ab – und auch nicht die materiellen Voraussetzungen dafür.

Fletzberger: Beides völlig richtig. Unser Kerngeschäft umfasst diverse Leistungen in den Bereichen Planung, Bau und Vertrieb von Eigentumswohnungen – und eben von Vorsorgewohnungen,



© Süba/Sophie Menegaldo

Heinz Fletzberger agiert gemeinsam mit Hubert Niedermayer als Vorstand der Süba.

die sich durch sehr gute Grundrisse und Infrastruktur bestens zur Vermietung eignen und verlässliche Kapitalanlagen darstellen.

Zum wirtschaftlichen Umfeld: Seit einigen Monaten ist die Hallmann Holding International Investment GmbH Einzelaktionär und somit Alleinbesitzer der Süba. Damit haben wir einen Eigentümer hinter uns,

der die Süba dabei unterstützt, noch größer und erfolgreicher zu werden und somit unseren Wachstumskurs mitträgt.

Entscheidend sind dabei nicht die Dividenden, sondern die Möglichkeit, mehr Liegenschaften und Projekte realisieren zu können und dabei gleichzeitig als Firma ‚schlank‘ zu bleiben.

medianet: Sie sind bekannt für Ihr ‚gutes Ohr‘ am Markt. Welche Wohnungen werden aktuell gebraucht und somit gekauft?

Fletzberger: Derzeit sind das sicher hauptsächlich kleinere 2-Zimmer-Wohnungen mit 40 bis maximal 50 m² – mehr würde ich nicht mehr machen. Bei den 3-Zimmer-Wohnungen muss man jetzt ebenso ‚kleiner‘ auf 65 bis 70 und nicht mehr wie früher auf 80 bis 85 m² bauen.

Dennoch muss man darauf achten, dass der Gesamtpreis der Wohnung tunlichst nicht höher wird als früher – sonst sind die Wohnungen nicht mehr leistbar.

Dazu passt auch, dass in der neuen Bauordnungsnovelle die Mindest-m²-Zahl für eine Wohnung auf 25 reduziert wurde und wir damit bei jenen klassischen Garconnieren angelangt sind, die früher ‚State of the Art‘ waren.

medianet: Trotz der aktuellen Umbrüche ist die Süba ja doch ordentlich gewachsen und auch ertragreicher geworden – wie konnte das realisiert werden?

Fletzberger: Zunächst einmal haben wir keine ‚Ausreißer‘ nach unten, das zeigt natürlich ganz allgemein, dass wir in unserem Business einiges richtig machen.