

Makler Georg Tilg: Vorsorgekonzepte abseits viel begangener Pfade

Drei rote Würfel im Logo, drei eigenständige Firmen, drei Geschäftsfelder – der Grazer Versicherungs- und Immobilienmakler und Vermögensberater Georg Tilg setzt bei den Themen Versichern und Vorsorge auf ein breit aufgestelltes Portfolio. Dem Zufall überlässt er – die Würfel im Logo hin oder her – trotzdem nichts. Als Querdenker war Georg Tilg schon immer auf der Suche nach Alternativen abseits viel begangener Pfade. So setzt er seit Jahren erfolgreich auf Vorsorgewohnungen.

Makler im Gespräch

Das Verkaufen liegt dem gelernten Papiermacher im Blut: „Mit 18 Jahren wurde ich von einem Strukturvertrieb angesprochen, ein Jahr später begann ich dort hauptberuflich“, erinnert sich Georg Tilg, „mit 26 habe ich mich in diese Firma, damals noch Trend Finanz eingekauft, mit 28 war ich Gründungsmitglied der Trend AG und aller damals bestehenden Firmen. Die Gebiete Verkauf, Vertrieb, Ausbildung und Marketing waren die vier Vorstandspeditionen, die ich – als einer der jüngsten Vorstände in der Finanzdienstleistung – innehatte. Parallel dazu war ich immer leidenschaftlicher Verkäufer und auch der, der die höchsten Umsätze erzielt hat. Ich konnte meine Vorstandspedition ideal in der Kundenberatung einsetzen. Reputation und Kunden waren groß, insgesamt hatten wir 4.000 Mitarbeiter.“

Bis Georg Tilg mit Mitte 30 einen Schnitt vollzog: „Mit 34 legte ich meine Vorstandspedition zurück und war nur mehr im Verkauf, bis ich mit 35 aus der Firma ausschied. Ich habe dann alle Firmenanteile verkauft, mit dem Hintergedanken, dass ich zuvor bis zu 100 Stunden in der Woche gearbeitet hatte,

sehr viel Privat- und Familienleben geopfert hatte und mich nun zurückziehen wollte.“

Doch das Leben als Privatier währte nur kurz: „Das ging solange, bis mich ein ehemaliger Mitarbeiter, den ich aufgebaut hatte, nach Sardinien in meinem Sommerurlaub besuchen kam. Viele Dinge liefen in der alten Firma nicht mehr so, wie er es gewohnt war. Er wollte etwas Neues beginnen, aber ich sollte ihm dabei helfen. Zunächst wollte ich nicht so recht, doch letztlich wurde dann die Idee der Captura geboren. Ende 2007 wurde die Captura Wirtschaftsberatungs GmbH gegründet.

Seit 2012 arbeiten unter dem Dach der Captura Unternehmensgruppe drei Gesellschaften: Die Captura Wirtschaftsberatung mit dem Geschäftsfeld betriebliche und private Vorsorge, die Immotura Consulting mit dem Geschäftsfeld Anlegerimmobilien und das Versicherungsmaklerbüro Fuchs & Partner Riskmanagement, das sich auf Gewerbe- und Industriekunden spezialisiert hat. Die Kooperation mit FUP gibt es schon mehr als zehn Jahre und schlussendlich habe ich mich mit 52% beteiligt. Dort betreuen wir 400 GmbH“, sagt Georg Tilg. Bei der Immotura Consulting und der Captura Wirtschaftsberatung ist er zu 100% Eigentümer.



Mit dem Thema Immobilien zur Vorsorge beschäftigt sich der Mittvierziger seit 2010 intensiv: „Als Pilotprojekt habe ich selber als Bauträger in der Petersgasse in Graz 47 Wohnungen gebaut, um Erfahrung zu sammeln. Dann haben wir in der Firmengruppe die Immotura gegründet, die auf Anlegerwoh-

nungen spezialisiert ist.“ Damit hat sich sein Businessplan bei der Beratung von Privatkunden entscheidend geändert: „Zuvor ist als Option A Kapitalvorsorge und als Option B Immobilien gestanden, jetzt ist es umgekehrt. So machen wir unsere Umsätze in der privaten Vorsorge mittlerweile zu 80% im Immobilienbereich.“

„Unser Produkt ImmoPension ist mittlerweile als Wort- und Bildmarke registriert. Damit wollen wir das Produkt Vorsorgewohnung salonfähig machen. Der wesentliche Punkt für die Pensionsvorsorge: Wenn ich eine Rentenversicherung habe und die Rente konsumiere, steigt sie erstens geringer als der Index, und zweitens verbrachte ich das Kapital. Wenn ich eine Wohnung habe und Miete konsumiere, steigt diese 100% wertgesichert, die Wohnung wird aber nicht weniger wert. Die persönliche Vorsorge und Absicherung der Hinterbliebenen ist dadurch viel besser gegeben“, so Georg Tilg.

Steckbrief

Geburtsdatum: 19.05.1970

Familienstand: geschieden

Meine Kunden schätzen an mir:
fachliche Kompetenz und umfassende Beratung

Persönliche Stärken: langjährige Erfahrung, zielorientiert

Persönliche Schwächen:
Liebe zum Detail

Dieses Buch hat mich beeindruckt:
Lebe begeistert und gewinne

Dieser Mensch fasziniert mich:
meine Tochter Jana

Mein Lebensmotto: jeder bekommt das, was er verdient

Meine Freizeit verbringe ich:
mit den Kindern, Golf und Reisen

Auf meinem Nachtkastl liegt:
ein Diktiergerät und eine Flasche Wasser

Als Kind wollte ich werden:
Bauingenieur

Das kann ich nicht leiden:
Besserwisser

Die ImmoPension bestehe aus mehreren Bestandteilen: „Wenn der Kunde am Kauf einer Vorsorgewohnung interessiert ist, erarbeiten wir mit ihm das Finanzkonzept und berechnen die ImmoPension auf das Endalter 65, sodass es wirklich eine Pensionsvorsorge ist. Eine Wohnung kann man ab dem Zeitpunkt kaufen, an dem man ungefähr 10.000 Kapital und 150 Euro im Monat hat. Diese Käuferschicht ist deshalb für Vermögensberater und Versicherungsmakler so interessant, weil sie im Normalfall auf kein einziges Inserat anruft, in dem eine Vorsorgewohnung zum Verkauf angeboten wird, da sich niemand vorstellen kann, dass er sich das leisten kann. Die ImmoPension selbst besteht dann aus einer Pension durch Miete, Absicherung der Hinterbliebenen durch Ablebensversicherung, der persönlichen Absicherung durch BU und einem einmaligen Kapital aus einer Rücklage – z. B. einem Sparprodukt.“

Zudem bietet die Immotura ein umfangreiches Service, von der Mithilfe bei der Auswahl der Immobilien, der steuerlichen Begleitung, der Finanzierungsberatung und Umsetzung, der Koordination aller Vertragspartner bis zur Betreuung nach Wohnungsübergabe an.

Das Geschäft floriert: „Heute hat unsere Unternehmensgruppe Niederlassungen in Graz, Salzburg, Bad Vöslau, in Wien ist eine im Entstehen. Als FUP betreuen wir Kunden aus 18 europäischen Ländern und 37 Produktionsstandorten. Direkt angebundene Mitarbeiter beschäftigen wir etwa 40, mit allen Kooperationen, Synergiepartnern, etc. kommen wir auf fast 200. Wir haben ein starkes Steuerberaternetz. Zudem arbeiten viele Makler mit uns zusammen, wenn ein Kunde nicht in ihren Kompetenz- oder Abwicklungsbereich fällt.“

Der begnadete Netzwerker sieht im Immobilienmarkt eine große Zukunft: „Graz wird bis zum Jahr 2050 rund 70.000 Zuwanderer haben, die sich in den meisten Fällen in Kleinwohnungen auf Miete aufhalten. Die Menschen werden immer älter, es gibt mehr Single-Haushalte und wir haben jetzt schon 60.000 Studenten in Graz. Bei einer Vorsorgewohnung sind zwei Sachen zu berücksichtigen: Das Eine ist die gute Lage, damit sie vermietbar ist, und das Zweite ist, dass ich bei der Finanzierung keine Harakiri-Sachen mach. ▶



Von Mag. Peter Kalab, redaktionelle Leitung AssCompact



„Ich bin leidenschaftlicher Golfer und mache, wenn es die Zeit zulässt gerne Reisen. Ich bin jemand, der wenn er arbeitet, vollen Einsatz gibt, aber dafür auch richtig frei macht. Früher wechselte ich drei, vier Wochen arbeiten mit einer Woche Urlaub ab, jetzt bin ich schon etwas ruhiger. Ich habe drei Kinder, wobei ich mit meinem Vier- und Zehnjährigen

möglichst viel Zeit verbringe. Vor drei Jahren habe ich Haus gebaut. Ich bin aus Gratkorn, wohne aber seit meinem 22. Lebensjahr in Graz.“

Captura Unternehmensgruppe

- Captura Wirtschaftsberatungs GmbH
- Immotura Consulting GmbH
- Fuchs und Partner GmbH

- Gründungsjahr: 1989 (Beginn der Selbstständigkeit)
- Standorte: Graz, Salzburg, Bad Vöslau
- Mitarbeiterzahl: 40
- Nettogesamtbestand: 28 Mio. Euro
- Kundenzahl: 500 Firmenkunden, 6000 Privatkunden

3 Fragen an Georg Tilg

Wie gestalten Sie die Kooperation mit Maklerpartnern?

Wir haben ein eigenes System, nach dem wir mit Maklern zusammenarbeiten. Prinzipiell zahlen wir jedem Makler ident dieselbe Provision aus, uns eingeschlossen. Wir geben jedem, der über uns eine Wohnung verkauft, 3% des Verkaufspreises der Wohnung.

Es gibt drei Möglichkeiten, wie man mit uns kooperieren kann. Erstens: eine lose Kooperation. Jemand, der mit uns Vorsorgewohnungen verkauft, aber auch mit anderen Anbietern zusammenarbeitet. Er bekommt von uns sämtliche Verkaufshilfen und Berechnungsprogramm-Zugänge. Zweitens: eine exklusive Kooperation. Das sind Partner, welche Vorsorgewohnungen ausschließlich über uns verkaufen. Diesen stellen wir darüber hinaus die gesamte Wirtschaftsdatenbank zur Verfügung, Optimierungsberechnungen, Kundenverwaltung, Rechnungslegung, etc. Der Partner bekommt von uns zusätzlich eine fundierte Ausbildung und exklusive Wohnungsprojekte. Drittens: direkte Mitarbeit in der Captura Unternehmensgruppe. Das sind unsere Säulen,

welche neben dem Verkauf von Vorsorgewohnungen auch für die gesamte Betreuung der Kooperationen zuständig sind. Wenn sich jemand mit dem Thema nicht häufig beschäftigt, gibt es noch die Möglichkeit des Tippgebers. Er vermittelt uns einen Kunden, bekommt dafür ein Prozent Tippprovision, involviert sich selbst aber nicht und wird von uns weiterhin über Projekte informiert.

Welche Gewerbeberechtigung brauchen die Kooperationspartner?

Um ein Vorsorgewohnungskonzept zu verkaufen, reicht der Vermögensberater, für die Auswahl der Immobilie muss man Immobilienmakler sein. Bei einer exklusiven Kooperation decken wir die gewerberechtlichen Risiken aber zu 100% ab. Wenn ein Makler eine Wohnung verkauft, zeichnen wir zum Schluss alles ab und übernehmen den Kunden. Also die gesamte Administration übernehmen wir.

Wie sieht das Thema ImmoPension steuerlich aus?

Vorausgesetzt es handelt sich um einen Neubau, welcher direkt vom Bauträger zum Zwecke der Vermietung gekauft wird, kann man sich die Umsatzsteuer rückvergüten lassen. Dadurch kauft man die Wohnung um 12–14% günstiger als ein Eigennutzer. Seitens der Einkommensteuer ist die Mieteinnahme zu versteuern, Ausgaben in Verbindung mit der Wohnung sind aber steuerlich verwertbar. Dadurch ist die Einkommensteuer meist kein großes Thema. In beiden Fällen muss eine Berechnung über die Erzielung eines steuerlichen Gesamtüberschusses gemacht werden. ■