

„MEINE KUNDEN WOLLEN KEINE PUBLICITY!“

Prachtvillen am Wörthersee, Chalets in Kitzbühel, Penthäuser in Wien. Luxus-Makler Thomas Hopfgartner (46) hat in den letzten Jahren geschätzt Objekte für über eine Milliarde Euro verkauft. Der „Krone“ gibt er eines seiner seltenen Interviews über den Markt und die Wünsche seiner Kunden.

EUKE FRANK

INTERVIEW

Thomas Hopfgartner arbeitet im Verborgenen, diskret, verschwiegen, ohne viel Tamtam. Aber manchmal verkauft er Immobilien, über die dann doch das ganze Land spricht. Wie zuletzt, als bekannt wurde, dass ein besonderer Leckerbissen in seinem erstaunlichen Portfolio einst einer der reichsten Österreicherinnen gehörte. Der Kärntner möchte da kein großes Ding draus machen. Die weltberühmte Wörthersee-Villa sei nur eines von vielen hochpreisigen Objekten, die über seinen Schreibtisch gehen. Er will und wird keine Namen nennen. Das sei schließlich auch eines seiner Erfolgsrezepte: „Meine Kunden wollen keine Publicity.“

Der Gründer und CEO von Living Deluxe Luxury Real Estate hat sich in den vergangenen Jahren in einem Segment etabliert, in dem die meisten Gespräche sehr diskret ablaufen.

Sein Unternehmen inszeniert sich als Adresse für handverlesene Premiumobjekte und ist heute an jenen Orten präsent, die als Hotspots für Vermögen, Prestige und knappe Verfügbarkeit gelten: Velden am Wörthersee, Wien, Kitzbühel und mittlerweile auch München – mit Grundstücken und Immobilien, von denen die meisten nur träumen...

Sie verkaufen Immobilien, die für die meisten Menschen unerreichbar sind. Was unterscheidet die Wünsche eines Käufers mit fünf Millionen Euro Budget von denen mit hart ersparten oder mit Kredit aufgenommenen fünfhunderttausend Euro?

Wir starten im Normalfall bei etwa 3 Millionen. In unserem Preissegment sind die Unterschiede gar nicht so groß. Jeder möchte mit seinem Budget die beste Entscheidung treffen. Wenn wir von Luxus sprechen, sind es jedenfalls nicht die goldenen Wasserhähne. Vermögende Menschen haben meist andere Platzbedürfnisse, andere Diskretionsbedürfnisse. Aber jeder in seiner Preiskategorie möchte für sich das Beste. Mit fünfhunderttausend Budget ist man übrigens schon sehr privilegiert.

Sie begegnen Menschen, die sich nahezu jeden materiellen Wunsch erfüllen können. Was suchen diese Kunden in Wahrheit, wenn sie eine Immobilie suchen?

In erster Linie Sicherheit und Nachhaltigkeit. In Zeiten wie diesen ist die Welt unberechenbar. Sie wollen die Gewissheit, dass das Geld, das sich die allermeisten von ihnen hart erarbeitet haben, in 50 Jahren auch noch sicher angelegt ist. Trotz dieser Krisen sind Immobilien in

Bestlagen eben die nachhaltigste Wertanlage. Nehmen wir beispielsweise den Wiener Kohlmarkt: Immobilien waren dort vor 100 oder vor 10 Jahren extrem viel wert – und sie werden es auch in 50 Jahren sein. Ebenso eine Villa am Wörthersee oder ein Haus im 19. Bezirk in Wien oder in Kitzbühel.

Wie erkennen Sie, ob jemand tatsächlich kaufen will oder lediglich vom Luxus fasziniert ist?

Wir werden im Normalfall vom Verkäufer beauftragt. Ihm sind wir verpflichtet, seine Immobilie mit größter Sorgfalt zu betreuen. Sogenannten Immobilientourismus gibt es bei uns nicht. Wir zeigen nicht alles sofort her. Im Internet, aufgrund von Werbepräsenz, ja. In die Objekte selbst gehen wir nur mit Interessenten, die wir vorab überprüfen.

Womit kann man Superreiche überhaupt beeindrucken?

Mit ganz viel Normalität. Da ist kein Protzen, keine Angeberei im Umgang. Es ist eben nicht so, wie sich viele Leute vermögende Menschen vorstellen. Die meisten von ihnen arbeiten richtig hart dafür und haben sich etwas aufgebaut, dies gilt es auch zu bewahren. Was sie von uns erwarten, ist Transparenz, Kompetenz, Offenheit und dass man →

Thomas Hopfgartner, hier in seinem Büro am Wörthersee, ist diskret. Zu seinen Kunden gehören die Reichsten des Landes. Namen nennt er keine.



VILLA AM WÖRTHERSEE FÜR 14,8 MILLIONEN

Seltene Gelegenheit: ein See-grundstück mit 23 Meter Uferlinie, Prachtvilla auf 2000 Quadratmetern und mit privatem Bootsanlageplatz in Krumpondorf. Das Haus bietet sechs Schlafzimmer, riesige Terrasse und Altbaumbestand.



CHALET IN KITZBÜHEL FÜR 19,8 MILLIONEN

Prachtbau am Kitzbüheler Sonnberg mit einer Wohnfläche von 840 Quadratmetern, Panoramablick auf den Hahnenkamm, spektakulären Indoor- und Outdoorpools, eigenem Kinosaal und einer Luxusküche der Superlative.



5. Juli 2026

Krone Bunt

uns hundertprozentig vertrauen kann.

Haben Sie noch einen Überblick, wie viele Objekte Sie verkauft haben?

Das sind im Laufe der Jahre bestimmt mehr als 250 Objekte gewesen. Und an jedes einzelne kann ich mich erinnern. Vertrauen ist in diesem Business das Wichtigste. Ich freue mich über dieses Interview, weil ich die „Krone“ schätze, aber ein Interview in einer großen Zeitung ist für mein Geschäft nicht wichtig. Unser wichtigstes Gut ist direkte Weiterempfehlung von zufriedenen Kunden.

Insider schätzen das Volumen Ihrer verkauften Objekte auf über eine Milliarde Euro . . .
Darüber möchte und werde ich nichts sagen.

Und welche war Ihre teuerste Immobilie?

Das war ein sehr großes historisches Gebäude in bester Lage der Wiener Innenstadt. Auch hier bleibt der Preis geheim, nur Verkäufer und Käufer kennen ihn.

Wer weltweit zwischen dem Comer See, der Côte d'Azur, den Malediven oder Österreich wählen kann: Warum entscheidet er sich für das kleine Land in Europa?

Es gibt viele Faktoren, auf die wir stolz sein können. Das Thema Sicherheit steht bei den Menschen mit gehobenen Ansprüchen dabei ganz oben. Wer viel in der Welt unterwegs ist, weiß, wie sicher dieses Land eigentlich ist. Die Einbruchsraten sind deutlich niedriger als woanders. Wir haben hier eine enorme Lebensqualität, beginnen wir bei der Gesundheitsversorgung, wir können aus der Wasserleitung trinken, wir haben saubere Luft, die Müllabfuhr funktioniert, wir haben Polizei, die sich um alles kümmert, das Klima ist noch immer deutlich besser als in anderen Ländern. Wir haben hier strenge Lebensmittelkontrollen. Wir baden in Seen mit Trinkwasserqualität und können 3000er besteigen. Wir haben ein-

zigartige Kultur, Natur und Architektur. Wir sind wahnsinnig privilegiert – das ist doch der wahre Luxus, den jeder hier in diesem Land hat. Und das alles schätzen natürlich auch Menschen, die hier Immobilien kaufen wollen und bei uns leben.

Gleichzeitig diskutiert Österreich über steigende Mieten und fehlenden leistbaren Wohnraum. Sie bewegen sich am anderen Ende des Marktes. Spüren Sie einen gesellschaftlichen Widerspruch zwischen Luxusimmobilien und der Realität vieler Menschen?

Das sind Fragestellung, die die Politik dringend lösen muss. Die Käufer, die bei uns Objekte kaufen, zahlen im Normalfall wahnsinnig viel Steuern, mit dem Erwerb hochpreisiger Immobilien, aber meistens auch als Unternehmer. Und meist leistet er oder sie sehr viel für die Gesellschaft, wie zum Beispiel die Schaffung von tausenden Arbeitsplätzen. Ich bin der festen Überzeugung, dass wir von dieser Neiddebatte wegkommen müssen. Ich habe in meinem Beruf schon viele besondere Menschen kennengelernt, die Unglaubliches stemmen, Tag

und Nacht arbeiten. Man darf nicht vergessen, diese Menschen tun extrem viel für den Wohlstand des Landes. Das wird zu wenig gewürdigt.

Würden Sie lieber die spektakulärste Villa Österreichs besitzen oder das diskreteste Anwesen, von dem niemand weiß?

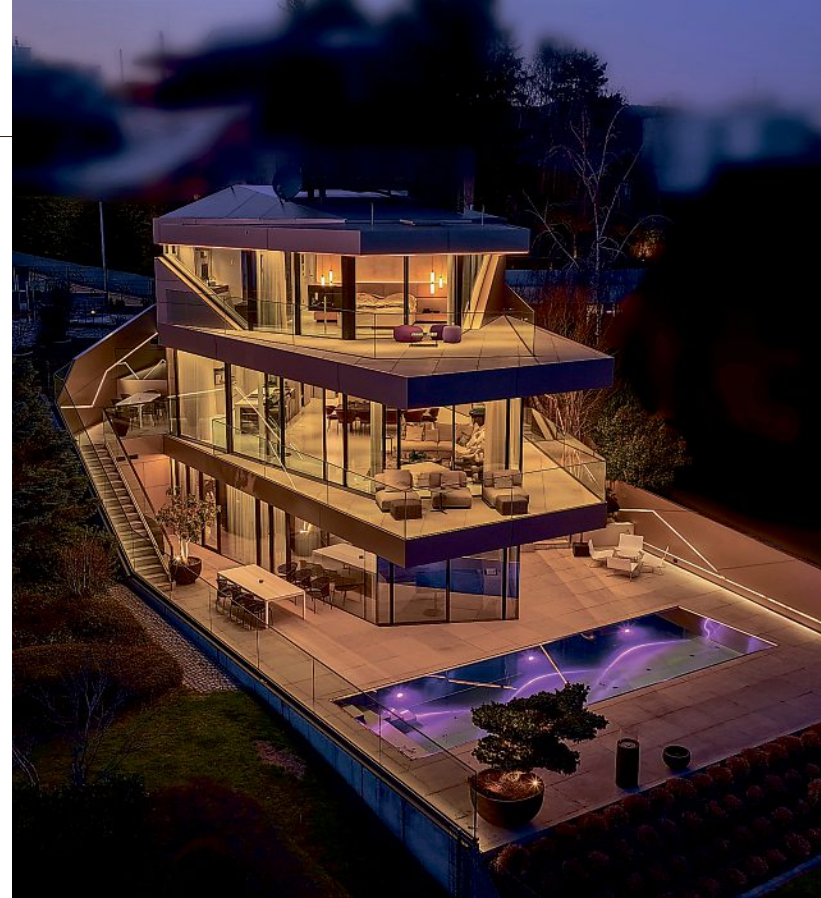
Eine Immobilie in einer Toplage, weil ich weiß, dass ich sie meinen Kindern weitergeben kann.

Verraten Sie uns doch, wie Sie selbst wohnen . . .

Ich wohne in einem sehr schönen Haus am Wörthersee. Daran erfreuen sich heute schon Generationen. ■

FUTURISTISCHE VILLA IN WIEN FÜR 6,9 MILLIONEN

Hollywoodfeeling in Wiener Bestlage mit spektakulärem Ausblick. Auf 400 Quadratmeter Grundstücksfläche steht ein Glasbau mit drei Schlafzimmern und luxuriösen Bädern und Pool-Terrasse, eingebettet in die Weinberge des 19. Bezirks.



WERBUNG

Kontakt: Birgit Weichselbaumer ☎ 05 7060 233 42
E-Mail: GefragtAmMarkt@kronenzeitung.at

Gefragt AM MARKT

Jetzt € 9,- sparen: Die stärkste pflanzliche Kombination bei Schlafstörungen

Schlafprobleme? Eine Kombination aus zwei Heilpflanzen hat sich hier als wirksame Lösung bewährt: Passionsblume beruhigt und fördert das Einschlafen, während Baldrian für tiefen Schlaf sorgt - ohne lästiges Aufwachen. **Jetzt gibt es das starke pflanzliche Duo in Arzneimittelqualität als attraktiven Kombi-Pack von Dr. Böhm in Ihrer Apotheke – mit € 9,- Kennenlernen-Rabatt**

- Für kürzere Einschlafzeit und längere Schlafdauer
- Höchste Dosierung am Markt
- Rein pflanzlich - ohne Abhängigkeitspotential



Über Wirkung und mögliche unerwünschte Wirkungen informieren Gebrauchsinformation, Arzt oder Apotheker. Dr. Böhm® Passionsblume: Die Anwendung dieses traditionellen pflanzlichen Arzneimittels in den genannten Anwendungsgebieten beruht ausschließlich auf langjähriger Verwendung.

*Kombi-Pack: Jetzt mit € 9,- Rabatt um (27,80 € statt 36,80 €) testen!

Gut für Venen, Herz-Kreislauf, Augen & Haut

Die Natur stellt uns ein Mittel zur Verfügung, das die Alterungsprozesse verlangsamt und uns bis in ein hohes Lebensalter gesund erhalten kann. Die Inhaltsstoffe in Anthogenol® und Anthogenol® FORTE unterstützen:

- Venen
- Augen
- Haut
- Zellschutz
- Immunsystem
- Energiestoffwechsel

Erhältlich in Ihrer Apotheke oder Fachdrogerie. www.anthogenol.at



Die Inhaltsstoffe in Anthogenol® und Anthogenol® FORTE unterstützen einen gesunden Blutkreislauf, die Struktur, Funktion und das Erscheinungsbild der Haut, eine gesunde Augenfunktion, den Energiestoffwechsel, die Verringerung von Müdigkeit, die normale Funktion des Immun- und Nervensystems, den Schutz der Zellen vor oxidativem Stress sowie die normale Kollagenbildung für eine normale Funktion der Blutgefäße und der Haut.

Fotos: Living Deluxe