

# Die Gunst der Stunde nutzen

**WOHNIMMOBILIEN** Alle Welt stürzt sich aktuell auf vermietete Eigentumswohnungen und Zinshäuser in den Metropolen. Darum sollten clevere Anleger dort jetzt über einen Verkauf nachdenken und das Geld besser in rentableren Städten anlegen.

**W**er eine Immobilie in Berlin besitzt, sollte jetzt verkaufen.“ Verkauft? Im angesagtesten Immobilienmarkt der Republik? Viele private Immobilieneigentümer denken derzeit gar nicht daran. Im Gegenteil: Sie suchen händeringend nach Objekten, die in unsicheren Zeiten ein Ruhekitzen für ihr Geld sein sollen. „Genau darum sollten clevere Anleger jetzt Gewinne realisieren“, sagt Jürgen Michael Schick, Immobilienmakler in Berlin und Vize-Präsident des Immobilienbundesverbandes IVD.

Seine Argumente: Die Preise sind so hoch wie nie und die niedrigen Zinsen versetzen Käufer in die Lage, gute Preise zu bezahlen. Zudem wird sich die Dynamik bei den Mietzuwächsen abschwächen. „Der Nachholeffekt, den der deutsche Mietmarkt hatte, wird abebben“, ist Schick überzeugt. Mit steigenden Kosten ziehen die Mieter nicht mehr so oft um. In der Folge können die Mieten bei Neuvermietungen nicht mehr so schnell angepasst werden. Das verlangsamt den Anstieg der Mieten. „Immobilienbesitzer können also heute noch mit der Fantasie der sehr guten Mietzuwächse in den Verkauf gehen“, so Schick.

## Idealer Verkaufszeitpunkt

Gewinne mitnehmen sollten Immobilienanleger nicht nur in Berlin. Schick sieht den optimalen Verkaufszeitpunkt derzeit in allen Immobilienmärkten, die in den vergangenen Monaten teils irrwitzige Preissprünge verzeichnet haben. Denn der Boom auf den deutschen Immobilienmärkten wird nicht auf ewig anhalten. „Wenn die Zinswende kommt, wird die Beschaffung von Bankfinanzierungen auf der Käuferseite naturgemäß schwerer“, so Schick. Dann dürfte sich die Nachfrage nach Immobilien abkühlen.

Das sehen auch die Volkswirte der HSH Nordbank so. Die Risiken der Eurorettung dürften die Investoren dazu bringen, auch von Deutschland einen Risikoaufschlag zu fordern, glauben die Volkswirte. Steigende Zinsen aber machen Bun-



**Jürgen Michael Schick** ist IVD-Vizepräsident und selbst als Makler in Berlin aktiv. Er sieht die Zeit gekommen, Immobilien auf dem aktuellen Preisniveau zu verkaufen und Gewinne mitzunehmen.

desanleihen attraktiver. Immobilien, die dann vergleichsweise geringe Renditen abwerfen, wären dann nicht mehr gefragt. Das dürfte den Preisauftrieb bremsen und im schlechtesten Fall die Nachfrage nach Immobilien einbrechen lassen.

Kaum ein Immobilienprofi rechnet mit einem kompletten Zusammenbruch der Märkte. Auch eine Übertreibung ist allenfalls in einigen wenigen Teilmärkten auszumachen. Von einer Blasenbildung wie in Spanien oder Irland ist Deutschland noch weit entfernt. Die Deutsche Bank sieht die Immobilienpreise in Deutschland im Verhältnis zum verfügbaren Einkommen immer noch deutlich unter dem langjährigen Durchschnitt. Diese sogenannte Erschwinglichkeit könnte wegen steigender Einkommen noch weiter zunehmen.

Selbst in Städten wie Hamburg, Stuttgart oder München sehen Immobilienprofis die Preisentwicklung noch als gerechtfertigt an. Die Bevölkerung wächst, Bauland ist knapp und der Immobilienmarkt stagnierte lange Jahre. Die momentane Entwicklung sei daher eine reine Aufholbewegung. Die Frage ist nur, wann diese Entwicklung kippt. Vieles spricht dafür, dass der Nachholbedarf langsam gedeckt ist. So mehren sich die Stimmen, dass in vielen Städten die Preisexplosion nicht mehr so rasant weitergehen wird.

„Vor allem in München oder Hamburg haben sich die Kaufpreise deutlich von den Fundamentalwerten entfernt“, sagt Michael Kiefer, Leiter Immobilienbewertung & Immobilienmarktforschung bei Immobilienscout24. Dies sei beim momentanen Nachfrageüberhang kein Grund zur Sorge. „Solange das geringe Angebot auf eine sehr hohe Nachfrage trifft und die Zahlungsbereitschaft vorhanden ist, besteht keine Gefahr eines überhitzungsbedingten Preisrückgangs. Dennoch sollte man die Entwicklung auf diesen Immobilienmärkten sehr wachsam beobachten“, so Kiefer.

## Preisniveau auf dem Zenit

Gründe für den Verkauf gibt es also zuhauf. Doch wohin mit dem Geld? Die Angst vor einem Untergang des Euro ist nach dem wahrscheinlichen Ausstieg Griechenlands aus der Eurozone akuter denn je. Niedrige Zinsen auf Anleihen, extrem volatile Aktienmärkte und die Diskussion über die Beschneidung oder gar Abschaffung von geschlossenen und/oder offenen Immobilienfonds lassen die Alternativen zur Direktinvestition in Beton auf ein Minimum zusammenschrumpfen.

„Vermögenssicherung, fehlende risikoarme Anlagealternativen, erhöhte Liquidität und langfristige Sicherung der derzeitigen niedrigen Zinsen sind weiterhin zentrale Argumente für einen Immobilienkauf“, so Konrad Kanzler, Leiter Marktforschung bei der NAI Apollo Group.

Kaufen ja, doch wo? Für die momentane Boomtown Berlin etwa sieht Makler Schick die Preisentwicklung kurz vor dem Höhepunkt. Er befürchtet zwar keinen deutlichen Rückgang, doch eine mehr oder weniger stabile Entwicklung auf dem heutigen Niveau. In vielen anderen „heißen“ Städten dürfte gleichfalls der Höhepunkt der Preisentwicklung bald erreicht sein.

## Schrumpfende Renditen

Kein Wunder nach den Preisschüben der vergangenen vier Jahre. Allein im letzten Jahr legten etwa die Preise für Mehrfamilienhäuser in Großstädten um gut acht Prozent zu, so die aktuellen Zahlen der HSH Nordbank. Bestehende Eigentumswohnungen wurden fast sieben Prozent teurer, Neubauten fast um zehn Prozent. Das sind die Durchschnittswerte. In einzelnen Städten waren die Sprünge noch drastischer. So musste der Münchener Gutachterausschuss zuletzt die Bodenrichtwerte in der bayerischen Landeshauptstadt dramatisch nach oben anpassen. In den besonders attraktiven Lagen wie Bogenhausen, Schwabing oder dem Lehel sprangen die Einschätzungen um bis zu 70 Prozent nach oben.

Im Mittel kostet eine Neubauwohnung in München heute rund 4.400 Euro je Quadratmeter. Vor fünf Jahren war eine Durchschnittswohnung noch fast 1.000 Euro billiger zu haben. Die Mieten können mit dieser Entwicklung kaum Schritt halten. Obwohl sie im vergangenen Jahr laut HSH Nordbank bundesweit durchschnittlich um knapp fünf Prozent stiegen. In Dresden kletterten die Mieten sogar um über zehn Prozent, in Frankfurt/Main und in Berlin um über neun Prozent. In Städten mit besonders starken Preisschüben wie Hamburg oder München fielen die Anstiege mit 6,7 beziehungsweise 5,8 Prozent dagegen moderater aus.

Trotzdem: Wenn Käufer teilweise weit über das 30-Fache der Jahresmiete für eine Eigentumswohnung bezahlen, sinkt die erzielbare Rendite nach Abzug aller Nebenkosten schnell auf unter zwei Prozent. „In Hamburg oder München ist bei Immobilieninvestments nur noch der Werterhalt möglich“, sagt Jürgen Kelber, Geschäftsführer der auf Wohnungsprivat-

tisierungen spezialisierten Alt + Kelber Immobiliengruppe.

Auch für sogenannte Zins- oder Renditehäuser nähern sich die Preise dem Höhepunkt. In Hamburg und München etwa kosten Zinshäuser derzeit bis zum 24-fachen der Jahresmiete. „Der Markt hat sich nachhaltig verändert“, so Oliver Moll vom Hamburger Zinshausspezialisten Moll & Moll. Vor einigen Jahren noch galten Faktoren vom 14- bis 15-Fachen als Normalfall. Das ermöglichte beispielsweise in Hamburg Renditen von um die sieben Prozent. Heute sind in der Spitze gerade noch um die vier Prozent möglich. In Einzelfällen zahlten Käufer in Münchener Bestlagen sogar so viel, dass nur noch Renditen von etwa zwei Prozent übrig blieben. Doch solche Superfaktoren werden nicht mehr von jedem bezahlt. Renovierungsbedürftige Häuser, für die Eigentümer immer noch das 23- bis 24-Fache der Jahresmiete haben möchten, landen nicht mehr vor dem Notar. „So langsam scheint es mir, dass etwas Vernunft aufkommt“, erkennt Moll.

Das lenkt den Blick der Investoren auf Städte der zweiten und dritten Reihe. So kostet ein Zinshaus in Hannover etwas das 14- bis 15-Fache der Jahresmiete. Das ermöglicht Renditen in einer anderen Größenordnung. Allerdings fallen die Mietsteigerungen in diesen Orten in der Regel ebenfalls geringer aus als in den Top-Metropolen. Für Renditen, die mindestens die Inflationsraten ausgleichen, dürfte es allemal ausreichen.

## Denkmalobjekte mit Steuerbonus

Da die Immobilienpreise in vielen Städten keine attraktiven Renditen mehr zulassen, können denkmalgeschützte Immobilien eine Ausweichstrategie sein. Die Preise sind oftmals verlockend. In München wird eine 225 Quadratmeter große Jugendstilvilla mit Erker, knarrendem Treppenhaus und Stuck wohin man schaut für gerade einmal 540.000 Euro angeboten. Das böse Erwachen kann indes später kommen.

Denn Heizung und Bäder müssen erneuert werden, das Dach ausgebessert – alles unter den strengen Vorgaben der Denkmalschutzbehörde. Auch von den Steuervorteilen sollten sich Käufer nicht blenden lassen. Denkmalimmobilien sind so gut wie die letzte Möglichkeit, mit Immobilien Steuern zu sparen. Bund und Länder lassen sich den Erhalt der alten Bausubstanz einiges kosten. Acht Jahre lang können die Sanierungskosten jeweils zu neun Prozent mit anderen Einkunfts-

## „Wir lassen uns durch den Hype nicht treiben“

**MARKENIMMOBILIEN** Über die explodierende Nachfrage und eine stabile Philosophie sprach Cash. mit Josef Schnocklake, Geschäftsführer des seit vier Jahrzehnten aktiven Anbieters von Anlageimmobilien Terraplan.

Wie beeinflusst der aktuelle „Hype“ rund um das Thema Kapitalanlageimmobilie Ihr Geschäft?

**Schnocklake:** Das gestiegene Interesse kommt uns zwar entgegen, aber den Hype machen wir nicht mit. Terraplan gibt es mittlerweile seit 41 Jahren und unser Track Record wäre nicht der, der er heute ist, wenn wir uns von Marktbewegungen treiben ließen. Wir planen nicht, über Gebühr zu wachsen. Ein Volumen von 50 Millionen Euro ist für die Größe unseres Hauses ein gesundes Niveau. Und das wollen wir unabhängig von der Marktlage halten.

Verspüren Sie aktuell ein verstärktes Interesse möglicher Vertriebspartner?

**Schnocklake:** Wir haben 35 aktive Vertriebspartner, die seit Jahren qualitativ hochwertiges Geschäft bringen. Größere Strukturen wollen wir aus Gründen der Unabhängigkeit gar nicht anbinden, wir setzen eher auf Einzelkämpfer und kleinere Vertriebsgruppen, denen wir regelmäßig attraktive Produkte in Form unserer Markenimmobilien bieten. Neue Partner sind natürlich herzlich willkommen, doch bevor wir sie anbinden, wollen wir sie persönlich kennenlernen. Zudem suchen wir keine Neulinge in diesem Bereich, denn der Vertrieb von Kapitalanlageimmobilien ist die Königsdisziplin in der Beratung. Die größte Sicherheit verleiht unserem Geschäft immer noch das passende Angebot, das unter Aufklärung aller Chancen und Risiken an den passenden Kunden vermittelt wird.

Haben Sie Ihre Philosophie an die veränderten Marktgegebenheiten angepasst?

**Schnocklake:** Im Gegenteil – wir sind ihr stets treu geblieben. Wir setzen strategisch weiterhin auf klassisch-bürgerliche statt „hippe“ Lagen. Darin steckt vielleicht weniger Chance, aber auch ein deutlich geringeres Risiko. Unsere Kunden wollen



Josef Schnocklake rechnet lieber konservativ.

Sicherheit. Daher fokussieren wir uns auf Wachstumsstandorte mit konstanter Entwicklung wie Potsdam, Berlin-Dahlem oder Berlin-Pankow. Zudem setzen wir die Mietprognosen stets konservativ an. Die erzielbaren Steuervorteile kalkulieren wir aus Erfahrungswerten der Vergangenheit und nehmen als Sicherheitspolster trotzdem noch einen zehnzehnten Abschlag vor. In Potsdam haben wir mittlerweile über 1.000 Wohnungen saniert, die zu 100 Prozent vermietet sind. Das schafft Vertrauen. Und das wollen wir weiter rechtfertigen.

Sanierungsobjekte an Standorten wie Potsdam werden immer knapper. Welche Alternativen verfolgen Sie?

**Schnocklake:** Ein alternativer Standort mit Wachstumspotenzial ist beispielsweise Berlin-Kladow, ein bürgerlicher Villenstandort am Wannsee. Hier kann Denkmalsubstanz so eingekauft werden, dass gutes Preissteigerungspotenzial gegeben ist. Ausserdem sehen wir in Neubauten ein Renditepotenzial von vier bis 4,5 Prozent.

Ist das nicht zu hoch gegriffen?

**Schnocklake:** In Kombination mit einer KfW-Förderung, nein. Zudem sind die Erstellungskosten von Neubauten niedriger als die, die im Rahmen einer qualitativ hochwertigen Sanierung entstehen.

Wie nimmt der Vertrieb diese Idee auf?

**Schnocklake:** Naturgemäß ist der Vertrieb auf das Thema Denkmalschutz und Steuerersparnis geeicht. Doch steigen dort die Einkaufspreise immer weiter an, sodass sich viele Sanierungsprojekte nicht mehr rechnen. Entsprechend denken wir über Neubauprojekte nach, die das eben erwähnte Renditepotenzial haben.

Worauf legen Ihre Kunden – neben Sicherheit und Inflationsschutz – noch Wert?

**Schnocklake:** Wir wissen, dass Kunden extrem auf die Details und Besonderheiten des Objekts achten. Die Anleger – immerhin gut 80 Prozent unserer Kunden – schauen beim Kauf durch die Eigennutzer-Brille. Sie haben also durchaus vor Augen, wie es wäre, selbst in dem Objekt zu wohnen. Neben der Sicherheit und natürlich Steuervorteilen wollen sie passende Grundrisse und ein aus betriebswirtschaftlicher Sicht rares Gut. Dem kommen wir mit unserer Markenphilosophie, die im Rahmen der Rekonstruktion historischer Kulturgüter greift, entgegen.

Welche Projekte vertreiben Sie aktuell?

**Schnocklake:** Mit „The Metropolitan Gardens“, dem ehemaligen US-Hauptquartier in Berlin-Dahlem, führen wir die Partnerschaft mit der Prinz von Preussen Grundbesitz AG fort. Momentan vertreiben wir gemeinsam den Bauabschnitt „The Gallery“. Am Wannsee haben wir ein Denkmalschutzobjekt mit 80 Wohneinheiten erworben, das im September kommen wird.

Das Gespräch führte **Thomas Eilrich**, Cash.

arten verrechnet werden. In den vier Jahren danach immer noch mit jeweils sieben Prozent.

Das kann sich rechnen, muss es aber nicht. Zumal viele Verkäufer die steuerlichen Vorteile in den Verkaufspreis mit einrechnen. Käufer laufen also Gefahr, eine Denkmalimmobilie zu einem viel zu hohen

Preis einzukaufen. Zumal die Zahl der Denkmalimmobilien seit Jahren sinkt. Viele Städte wie beispielsweise Regensburg sind annähernd durchsaniert. Am ehesten sind solche Immobilien noch in Ostdeutschland zu finden. Eine sichere Anlagestrategie sind sie dennoch. „Denkmalgeschützte Immobilien sind ein Produkt, das immer

gehen wird“, glaubt Jürgen Kelber. Welche Städte abseits der Top-Metropolen für Anleger interessant sind, darüber gehen die Meinungen der Immobilienprofis auseinander. Für Kelber sind es „gesunde Mittelstädte“, die in den vergangenen drei Jahren keinen Bevölkerungsrückgang hinnehmen mussten. Dazu zählen etwa Bremen, Bonn,

Dresden oder Leipzig – aber auch Gemeinden im Umfeld wachsender Städte. Zum Beispiel Augsburg und Regensburg im Großraum München oder Potsdam und Falkensee im Berliner Umland. Allerdings sind viele dieser Städte heute schon nicht mehr wirklich günstig, große Steigerungen kaum mehr möglich.

### Die „hidden champions“ finden

Zinshausexperte Moll empfiehlt potenziellen Käufern, sich in Universitätsstädten oder in Städten mit Industrieunternehmen aus unterschiedlichen Branchen umzuschauen. Diese kommen in der Regel besser durch Krisen als Städte, in denen sich wenige Branchen konzentrieren. So gilt der breite Branchenmix als einer der Erfolgsfaktoren für die Stabilität des Münchener Immobilienmarktes. Dagegen leiden kleinere Städte oftmals unter einer zu starken Konzentration weniger Branchen. So ist das bayerische Ingolstadt stark von der Autoindustrie abhängig. Städte wie Bitterfeld oder Halle, die im sogenannten Solar-Valley in Mitteldeutschland liegen, zittern derzeit mit dem Niedergang der deutschen Solar- und Halbleiterindustrie.

Solche Städte können zum Investitionsgrab werden. „Durch die lange Finanzierung von 15 bis teilweise 20 Jahren ist der Käufer auf lange Zeit gebunden“, warnt Moll. Auf Veränderungen des Marktes kann so nur schwer reagiert werden. Wer früher aussteigen will, muss hohe Vorfälligkeitsentschädigungen in Kauf nehmen, die den Renditevorteil zunichte machen. Die Deutsche Bank sieht generell in Städten ab 500.000 Einwohnern noch weiteres Potenzial für Preissteigerungen. Dagegen erklärte Knut Siekmann, Fondsmanager des Schroders German Residential Fund der Immobilien-Investmentgesellschaft Schroder Property, unlängst im Cash-Interview, dass Großstädte wie auch größere Universitätsstädte mit mehr als 500.000 Einwohnern keine Investition mehr lohnen. Das Preisniveau sei zu stark gestiegen.

Doch es gibt noch günstige Städte, die Renditen jenseits der fünf Prozent möglich machen. Experten wie Kelber halten von solch einer Ausweichstrategie nicht viel. „Die demografische Entwicklung geht in eine Richtung, die nicht mehr umkehrbar ist“, ist er überzeugt. Städte wie Bielefeld, Dortmund, Essen, Cottbus, Schwerin oder Chemnitz verzeichnen Jahr um Jahr weniger Einwohner und damit steigenden Wohnungsleerstand. Eine wachsende Bevölkerung sei daher ein weiteres Kriterium für

eine Investitionsentscheidung. Zudem unterschätzen viele Käufer die Risiken, die sie sich mit vermieteten Wohnungen in vermeintlich billigen Lagen und Städten einholen. „Diejenigen, die wegen der niedrigen Zinsen in einfachen Lagen, B- oder C-Städten kaufen, dürften nicht immer glücklich werden mit ihrer Entscheidung“, befürchtet Moll. Die geringeren Preise würden in diesen Lagen oft durch häufige Mieterwechsel, Mietausfälle oder längere Leerstände aufgeessen.

### Risiken an B- und C-Standorten

Doch auch beste Lagen und hohe Mieten schützen nicht vor unterschätztem Managementaufwand. „Bei günstigen Wohnungen haben Sie oft einen Mieter, der hemdsärmelig den Wasserhahn selber repariert. Mieter, die hohe Mieten zahlen, sind anspruchsvoll“, weiß Moll. Hier werde oft für jede Kleinigkeit der Vermieter in die Pflicht genommen. Außerdem würde öfter mit der juristischen Keule gedroht, da sich die Mieter gut im Mietrecht auskennen würden und geneigter seien, ihre Ansprüche auch durchzusetzen (siehe auch Artikel auf Seite 94).

Insgesamt dürften Städte mit hoher Kaufkraft, niedriger Arbeitslosigkeit sowie einer wachsenden Einwohner- und/oder Haushaltszahl zu den Gewinnern gehören, glaubt Kanzler. Die wirtschaftliche Prosperität bringe Imagegewinn sowie Zuwanderung, „mit der Folge, dass Wohnraum knapp wird und Mieten sowie Kaufpreise

steigen“, so der NAI-Experte.

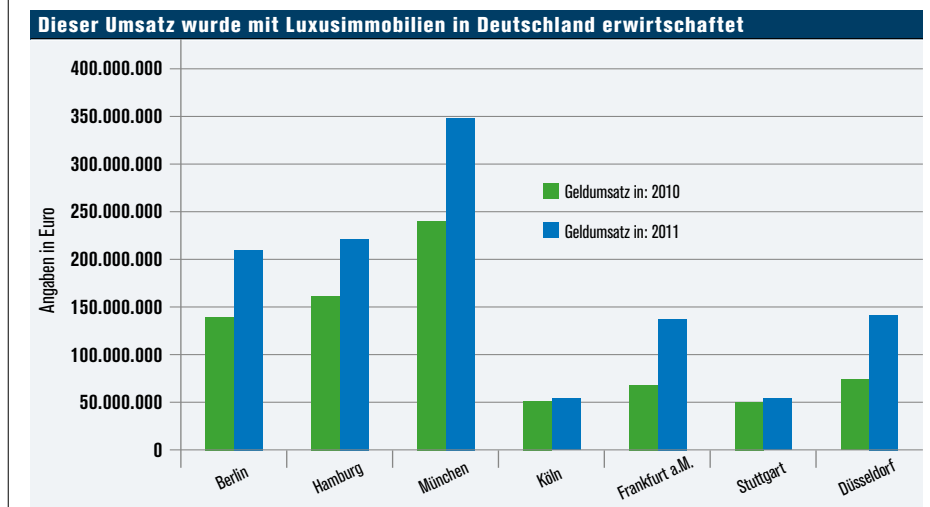
Das treffe laut einem aktuellen NAI-Städteranking derzeit auf München und Hamburg zu. Dahinter sieht NAI Städte der zweiten Reihe wie Heidelberg, Erlangen und Ingolstadt. Erst dann folgt Berlin. Am Ende der Attraktivitätsskala stehen für NAI Städte, die eine schlechte wirtschaftliche Entwicklung mit schwindenden Beschäftigten- und Bevölkerungszahlen aufweisen. Vor allem bei Kommunen in den neuen Bundesländern, im ländlichen Bayern sowie im Ruhrgebiet schlägt sich das in der Miet- und Preisentwicklung nieder. So stehen Dessau, Gelsenkirchen, Suhl, Hof, Chemnitz, Hagen und Duisburg am Ende der Liste. Aus Ostdeutschland können sich allerdings Potsdam, Jena, Dresden und Rostock durchaus in der oberen Hälfte des Rankings halten.

### Die Schere klappt auseinander

Im Städteranking des Hamburgischen Weltwirtschaftsinstituts und der Berenberg Bank sind Frankfurt, München, Düsseldorf, aber auch Berlin, Dresden und Leipzig Städte mit starkem wirtschaftlichen Potenzial. Für diese Experten haben Wuppertal, Bochum und Chemnitz deutliche Standortnachteile und befinden sich folglich am Ende der Skala. Die HSH Nordbank sieht dagegen das geringste Risiko für Investoren in Hamburg, Stuttgart oder Frankfurt. In Leipzig, Rostock und Schwerin bestehe dagegen von allen untersuchten Städten das höchste Risiko. ▶

## Umsatzhoch im Hochpreis-Segment

Der Umsatz mit Eigentumswohnungen über 750.000 Euro in Deutschlands Top-Märkten hat 2011 im Vergleich zum Vorjahr spürbar angezogen. Quelle: Dahler & Company-Studie „Luxusimmobilienmarkt Deutschland“



## Immobilienanlage mit Stil und Steuerkick

**DENKMALSCHUTZOBJEKTE** zählen wegen der möglichen Steuervorteile zu den gefragtesten Anlageimmobilien. Die zuständigen Denkmalschutzbehörden prüfen jedoch kritisch – und verfügen über Ermessensspielraum.

**Diese Abschreibungen können Kapitalanleger und Eigennutzer aktuell steuerlich geltend machen:**

### Förderung bei Vermietung des Denkmals

Vermieter einer Denkmalschutzimmobilie können neben der normalen Abschreibung von 2,5 Prozent (wenn das Objekt vor dem 1. Januar 1925 fertiggestellt wurde) erhöhte Abschreibungen gemäß Paragraph 7i EStG in Anspruch nehmen, die für Baumaßnahmen entstanden sind, um den Erhalt des Baudenkmals zu gewährleisten. In den ersten acht Jahren nach Herstellung können jeweils neun Prozent der Renovierungs- bzw. Sanierungskosten, in den darauffol-

genden vier Jahren jeweils sieben Prozent abgeschrieben werden. Das gleiche gilt für Gebäude in einem Sanierungsgebiet oder städtebaulichen Entwicklungsbereich. Bei Erwerb einer Immobilie erzielt der Anleger durch Mieteinnahmen Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung gem. Paragraph 21 EStG. Diesen Einnahmen stehen Ausgaben gegenüber, sodass sich ein Werbungüberschuss ergibt, den der Anleger mit anderen steuerlichen Einkunftsquellen verrechnen kann (Einkünfte aus freiberuflicher, selbstständiger oder nichtselbstständiger Tätigkeit). Bei hohen Abschreibungsmöglichkeiten führt dies dazu, dass der Anleger eine Senkung seines Spitzensteuersatzes erreicht, die sich vorteilhaft auf alle Einkunftsarten auswirkt. Diese steuerlichen Auswirkungen in Verbin-

dung mit dem niedrigen Zinsniveau für Immobiliendarlehen machen Denkmalobjekte zu Kapitalanlagen mit überdurchschnittlichem Renditepotenzial.

### Förderung von selbstgenutztem Denkmal

Soweit der Anleger selbst in das Denkmal einziehen will, können gem. Paragraph 10f EStG für das selbstgenutzte Baudenkmal ebenfalls Steuerbegünstigungen in Höhe der Sätze von Paragraph 7h und i abgesetzt werden. Der Selbstnutzer kann jedoch die normale Abschreibung von 2,5 Prozent Darlehenszinsen oder sonstigen Kosten geltend machen.

Quelle: **BFW** Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen

### In diesen Fällen sieht die Denkmalschutzbehörde genau hin:

Welche Sanierungsmaßnahmen sind unter Denkmalschutzgesichtspunkten zulässig und welche sind steuerlich begünstigt? Die Voraussetzungen sind mit der zuständigen Behörde bereits in der Frühphase der Investitionsplanung zu klären.

**1. Fenstereinbau:** Umstritten ist oft der Austausch von Fenstern. Wollen Eigentümer etwa historische Doppelkassettfenster aus Holz durch moderne Kunststofffenster ersetzen, verwehrt das Amt oft die Genehmigung. Schützenswerte Details sind bei Auswahl von Modell und Material unbedingt zu berücksichtigen.

**2. Dachausbau:** Soll eine neue eigenständige Wohnfläche im Dachstuhl geschaf-

fen werden, zögern Denkmalschutzbehörden oft mit einer Zustimmung. Entscheidendes Kriterium ist, inwieweit die Erneuerung des Dachstuhls der Erhaltung des Gemeinschaftseigentums dient. Unproblematisch ist meist die Erweiterung einer Wohnung durch Einbeziehung des Dachgeschosses (Maisonette).

**3. Balkonanbau:** Ein Balkon darf die Denkmaleigenschaft einer Immobilie nicht beeinträchtigen. Dies ist jedoch häufig der Fall. Deshalb wird das Denkmalschutzamt den Balkonanbau nur in Einzelfällen genehmigen. Voraussetzung ist, dass der Balkon zur sinnvollen Nutzung einer Wohnung zwingend erforderlich ist.

**4. Solaranlagen:** Das Anbringen von Photovoltaik-Anlagen auf denkmalgeschützten Gebäuden wird häufig von den Behörden

untersagt. In den Augen des Denkmalschutzes können Solaranlagen das Erscheinungsbild eines geschützten Hauses oder Straßenzugs beeinträchtigen. Kompromissbereit zeigt man sich häufig bei kleinen Modulen an unscheinbaren Flächen oder bei der Installation im Garten.

**5. Wärmedämmung:** Energetisches Sanieren ist heute ein wichtiges Thema. Für Eigentümer von Denkmalimmobilien sind aber Maßnahmen wie eine Außendämmung der Wände häufig tabu. Gerade bei aufwändig gestalteten Fassaden würde dies erheblich in das äußere Erscheinungsbild eingreifen. Eigentümer müssen dann auf andere Maßnahmen, wie etwa eine Innendämmung, ausweichen.

Autor **Wolfgang Hornbruch** ist Steuerberater und vereidigter Buchprüfer bei DHPG.

► Und Berlin? Jürgen Kriegisch, Geschäftsführer der Berliner Part-B Immobilien, betrachtet den Berliner Markt nach wie vor als Gewinner. „Berlin droht eine Wohnungsnot“, glaubt Kriegisch. Starker Zuzug und eine viel zu geringe Neubautätigkeit ließen Wohnungen immer knapper werden. In den begehrten Lagen innerhalb des S-Bahn-Rings fehlten Berlin bereits

rund 25.000 Wohnungen, schätzt Kriegisch. Hinzu komme, dass trotz des knappen Angebots an Wohnungen die Miet- und Kaufpreise weiterhin deutlich günstiger seien als in den anderen deutschen Großstädten. „Wir befinden uns im Vergleich zu den anderen Top-Standorten gerade erst am Anfang der Aufholbewegung“, urteilt Kriegisch. Für Makler

Schick ist das kein Widerspruch. „Es kann sich durchaus lohnen, nach dem Ablauf der Spekulationsfrist eine Immobilie zu verkaufen und das Geld an einem anderen Standort in der gleichen Stadt zu reinvestieren.“ Lohnend dürfte das vor allem für die beteiligten Makler sein.

Offenkundig lassen steigende Preise und Mieten den Wohnungsbau aber wieder

rentabel erscheinen. Im vergangenen Jahr wurden mit 183.000 neuen Wohnungen immerhin 23.000 Wohnungen oder fast 15 Prozent mehr Wohnraum fertiggestellt als im Vorjahr. Noch vor drei Jahren markierten nur 159.000 neue Wohnungen den bisherigen Tiefstand einer langen Negativ-Entwicklung.

Doch insbesondere in den Ballungsgebieten werden immer noch zu wenig Wohnungen gebaut. So ist nach den Zahlen des IVD die Zahl der Baufertigstellungen in Städten mit 50.000 und 100.000 Einwohnern zwar fast um 37 Prozent gestiegen. In Großstädten mit mehr als 250.000 Einwohnern wurden dagegen weniger Wohnungen errichtet als 2010. In Berlin oder Hamburg

ist die Zahl der Wohnungen nur marginal gestiegen. In Köln, Düsseldorf, Frankfurt und Stuttgart sind sogar weniger Wohnungen gebaut worden als 2010. Lediglich München konnte zulegen. Allerdings hauptsächlich im Hochpreissegment. In den meisten Städten mangelt es aber vor allem an bezahlbaren Wohnungen. Das spricht für weitere Preissteigerungen in den meisten Märkten.

### Luxus lebt

Von der Flucht in Immobilien profitiert vor allem das hochpreisige Segment. Nach den Zahlen der Maklerfirma Dahler & Company wurden 2011 insgesamt 1.854 Luxusimmobilien ab der Preisklasse von 750.000

Euro verkauft. Eine Steigerung um 44,5 Prozent zum Vorjahr. Die Zahlen basieren auf den Angaben der Gutachterausschüsse Berlin, Hamburg, München, Düsseldorf, Köln, Frankfurt am Main und Stuttgart.

Trotz Spitzenpreisen von teilweise über 20.000 Euro je Quadratmeter geht die Maklerfirma Engel & Völkers davon aus, dass die Preise weiter steigen können. Mit Blick auf die Spitzenlagen im Ausland, wie New York, London oder Paris, könnte noch „sehr viel Spielraum nach oben bestehen“, so Kai Enders, E&V-Vorstand für den Wohnimmobilienbereich. ■

Autor **Alexander Heintze** ist freier Wirtschaftsjournalist in München.

© Cash.Print GmbH · Stresemannstraße 163 · 22769 Hamburg · Telefon 0 40 / 5 14 44 - 0 · Telefax 0 40 / 5 14 44 - 1 20  
Die Nutzung ist ausschließlich der Moll & Moll Zinshaus GmbH gestattet!