



IM BLICKFELD

Kann das wirklich überraschen?

Deutschland hat ein Problem. Oder sogar gleich zwei. Während manche Landstriche nahezu veröden, kann sich eine normale Familie in den Ballungszentren kaum noch eine Wohnung, geschweige denn ein Haus leisten, wenn es denn überhaupt freie Objekte zu mieten oder kaufen gibt. Um den Bedarf zu decken, müssten laut Expertenschätzungen hierzulande Jahr für Jahr etwa 350 000 bis 400 000 Wohnungen gebaut werden. Die tatsächlichen Fertigstellungen liegen mit rund 300 000 Objekten aber spürbar unter diesen Anforderungen.

Entsprechend bemüht zeigt sich die schwarz-rote Bundesregierung. Staatssekretär Gunther Adler bekräftigt im Interview mit der „I&F“ in der Neujahrsausgabe noch einmal das Ziel, dass in den kommenden vier Jahren rund 1,5 Millionen Wohnungen und Eigenheime frei finanziert und öffentlich gefördert gebaut werden. Dafür wurden auf dem großen Wohngipfel im vergangenen Jahr verschiedene Maßnahmen beschlossen, unter anderem das Baukindergeld, mit dem über zehn Jahre lang gezielt Familien mit Kindern, die zum ersten Mal Wohneigentum erwerben, staatlich gefördert werden. Ob dabei gekauft oder gebaut wird, ist unerheblich. Lediglich die Einkommensgrenze von 75 000 Euro an zu versteuerndem Haushaltseinkommen plus einem Freibetrag bis zum zweiten Kind von jeweils weiteren 15 000 Euro stellt eine gewisse Begrenzung dar, die sicherstellen soll, dass die Förderung auch tatsächlich bei denjenigen Familien ankommt, die diese auch tatsächlich benötigen.

Das Interesse war groß: In den ersten drei Monaten beantragten laut KfW und Bundesbauministerium 47 741 Familien in Deutschland das Baukindergeld. Mit 10 728 kamen die meisten Anträge dabei aus Nordrhein-Westfalen, gefolgt von 6 407 in Baden-Württemberg und 6 039 aus Niedersachsen. Entsprechend groß war der Jubel der Politik, vor allem der Regierungsverantwortlichen. Nun aber kam der Dämpfer, denn auf eine Anfrage der Linken musste eingeräumt werden, dass bis Ende November nur etwa jeder achte Antrag für ein Neubauvorhaben gestellt wurde, 87,7 Prozent der Anträge betrafen den Erwerb von Bestandsimmobilien. Damit erfüllt das Instrument zwar immer noch seinen Zweck, es ermöglicht Familien mit Kindern den Eigenheimerwerb. Allerdings trägt das Baukindergeld so in keinsten Weise zur Entlastung der angespannten Wohnungssituation bei und unterstützt auch nicht das Ziel der Regierung von den angesprochenen 1,5 Millionen neuen Wohnungen und Häusern. Vielmehr ist zu befürchten, dass die staatlichen Mittel, immerhin insgesamt rund 3 Milliarden Euro, die Immobilienpreise in den fragten Regionen weiter in die Höhe treiben werden, da mehr Käufer auf den Markt treten.

Empörung ist aber fehl am Platz. Denn Kritik am Baukindergeld ist keineswegs neu. So heißt es beispielsweise in einer Studie des IW Köln vom Frühjahr 2018: „Angesichts der aktuell hohen Nachfrage bei geringem Baulandangebot werden jedoch solche Förderungen vor allem dazu führen, dass Baulandpreise weiter ansteigen. Zudem besteht insbesondere bei dem geplanten Baukindergeld die Gefahr, dass Anreize gesetzt werden dort zu bauen, wo aufgrund der demografischen Entwicklung Bauzurückhaltung notwendig wäre.“ Ähnlich klingt die Kritik, die der Bundesrechnungshof im Vorfeld der Einführung geäußert hat. Denn neben den „erheblichen finanziellen Folgen“ für den Bundeshaushalt gibt es laut dem Bericht des Bundesrechnungshofs auch „bedenkenswerte inhaltliche

Aspekte“. Erfahrungen mit der ähnlich ausgestalteten früheren Eigenheimzulage zufolge ist es damals zu „erheblichen Mitnahmeeffekten und zudem Immobilienpreissteigerungen“ gekommen.

Zwar wird wie immer erst zum Schluss abgerechnet, aber es ist heute schon zu vermuten, dass diese Subvention einmal mehr ihre erwünschte Wirkung verfehlen wird. Gleichzeitig wird zudem vonseiten der Kommunen mit fragwürdiger Bauland-Vergabepolitik und steigenden Nebenkosten das Bauen weiter verteuert. So wird es schwer, die selbst gesteckten Ziele zu erreichen. P.O.

Investmentmarkt Deutschland: Weiter, immer weiter?

Wohin nur mit dem vielen Geld? Institutionelle Investoren sind 2019 einmal mehr nicht um ihre Aufgabe zu beneiden. Die Einleitung der ursprünglich für dieses Jahr anberaumten „Zinswende“ im Euroraum fällt vermutlich aus, gleichzeitig laufen Schritt für Schritt hochverzinsten Altanleihen aus dem Bestand aus. Unverändert anspruchsvoll gestaltet es sich somit, die frei werdende und neu hinzukommende Liquidität halbwegs auskömmlich und zu vertretbaren Risiken zu allokalieren. Nach einem äußerst schwachen Börsenjahr 2018 dürfte die Volatilität am Aktienmarkt aufgrund der Myriade an Unsicherheiten hoch bleiben und am Rentenmarkt sind Anleihen „selbst geschenkt noch zu teuer“, wie Deutsche-Bank-Anlagestrategie Ulrich Stephan kürzlich humorlos feststellte. In Deutschland etwa ist die Rendite zehnjähriger Bunds zu Jahresbeginn auf kümmerliche 0,15 Prozent gefallen, obwohl die EZB bekanntlich nur noch den Anleihebestand erhält.

Es bedarf also keiner hellseherischen Fähigkeiten, um für 2019 weitere Portfolioumschichtungen hin zu alternativen – oder mittlerweile wohl eher „alternativlosen“ – Investments wie Immobilien vorherzusagen. Ein Profiteur dieser Entwicklung sollte einmal mehr der deutsche Immobilienmarkt mit dem ihm vorausseilenden Ruf als „sicherer Hafen“ sein. Für rund eine halbe Billion Euro haben institutionelle Investoren in den vergangenen zehn Jahren deutsche Gewerbe- und Wohnimmobilien gekauft – davon gut 120 Milliarden Euro an Wohnimmobilien. Alleine im vergangenen Jahr flossen erstmals über 60 Milliarden Euro in Gewerbeimmobilien, die Wohnimmobilientransaktionen erreichten trotz lediglich eines Megadeals (Buwog-Übernahme durch Vonovia in Höhe von 2,9 Milliarden Euro) mit 17,6 Milliarden Euro den zweithöchsten Wert nach 2015. Dieser beispiellose Nachfrageboom hat die Immobilienkapitalwerte über praktisch alle Nutzungsarten in einem bislang unbekanntem Maße steigen lassen, laut Savills haben sie sich seit 2008 in etwa jeweils verdoppelt. Und das Interesse ist ungebrochen groß: Überwältigende 97 Prozent der von EY im Rahmen des aktuellen „Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt“ befragten 300 Profianleger bewerten die Aussichten für den Immobilienstandort Deutschland im Jahr 2019 als positiv – im Vorjahr lag dieser Anteil bei 94 Prozent. Es spricht somit alles für die gefühlt vierte Verlängerung des Superzyklus.

Dass dieses eindrucksvolle Bekenntnis zum deutschen Immobilienmarkt grundsätzlich nicht mit einer blinden Euphorie in einem spätzyklischen Umfeld zu verwechseln ist, wird mit Blick auf einige Detailfragen sichtbar. So berichten zum Beispiel neun von zehn Befragten, „ausgesprochen selektiv beim Ankauf vorzugehen“.

„Augenmaß beim Ankauf“ – das scheint angesichts der starken Preisdynamik vergangener Jahre wahrhaftig keine schlechte Devise zu sein. Gerade in den deutschen Metropolen stehen Kaufpreise und Mieteinnahmen inzwischen nicht selten in einem ungesunden Verhältnis, wie die historisch niedrigen Anfangsrenditen nahe beziehungsweise unter drei Prozent belegen. Somit bliebe im Prinzip nur eine Frage: Wohin dann mit dem vielen Geld? ph

Bestellerprinzip nimmt Immobilienkäufern ihren fachkundigen Berater

Bundesjustiz- und Verbraucherministerin Katarina Barley (SPD) begründet die Einführung des Bestellerprinzips auch beim Immobilienkauf damit, dass „Maklergebühren die Kosten beim Wohnungs- oder Hauskauf explodieren lassen“ (siehe RP Online vom 25. Oktober 2018). Hier wird der absolut unrichtige Eindruck erweckt, die Maklerprovision hätte sich erhöht. Tatsächlich treiben Bund und 14 der 16 Bundesländer (Ausnahmen: Bayern und Sachsen) die Kaufnebenkosten mit wiederholten ungerechtfertigten Grunderwerbsteuerhöhungen auf bis zu 6,5 Prozent des Kaufpreises. Vor allem aber ist das Bestellerprinzip keineswegs im Interesse des Verbrauchers, sondern massiv verbraucherschädigend: Die einseitige „Bestellung“ des Maklers durch den Verkäufer schafft den klassischen, im BGB und in der Rechtsprechung seit 120 Jahren fest verankerten ehrlichen Makler als fairen Transaktionsbegleiter beider Parteien ab.

Hierdurch verliert der Immobilienkäufer schlagartig den Makler als unabhängigen, markt- und sachkundigen Berater, während der Verkäufer (Besteller) einen zukünftig nur noch allein seine Interessen vertretenden Vertriebler gewinnt. Dieses Modell wäre eine einseitige Begünstigung des Verkäufers bei gleichzeitiger Schlechterstellung des Immobilienkäufers und damit eine massive Beeinträchtigung seiner legitimen Verbraucherschutzinteressen: Der „Normalkäufer“ ist in der Regel vergleichsweise sachunkundig. Allein schon deshalb ist es ratsam, sich fachlich vor Kaufvertragsabschluss unabhängig beraten und schon in der frühen Phase der Objektprüfung die baugenehmigten und schlussabgenommenen Pläne kompetent einsehen und hinsichtlich eventuellen Abweichungen (zum Beispiel nicht genehmigte Aus- und Anbauten, Nichtbeachtung von Bauauflagen et cetera) überprüfen zu lassen.

Wer sieht aber nach dem Bestellerprinzip für den Kaufinteressenten die Bauakten ein? Wer beschafft die diversen Behördenbescheide? Wer klärt ihn über Grundbuch, Baulasten, Altlasten, Erschließungskostenabrechnung et cetera auf? Das alles machen weder der Notar, noch Internet, noch der einseitig „Bestellte“ des Verkäufers. Natürlich kann der Kaufinteressent hierfür einen Anwalt, Architekten oder vereidigten Sachverständigen beauftragen – für teure Stundensätze plus Mehrwertsteuer im dreistelligen Eurobereich. Diese Kosten muss er aber in jedem Falle zahlen, auch, wenn er das Haus beziehungsweise die Wohnung gar nicht erwirbt oder bekommt! In der Praxis bedeutet das eine ansehnliche Aktenlage zu nicht gekauften Objekten und ein abgemagertes Konto. Die Maklerprovision wird dagegen nur im Erfolgsfall, also Zug um Zug mit tatsächlichem Erwerb, fällig.

Die Konsequenz: Kauf „auf Verdacht“ mit der naiven Annahme, dass alles in Ordnung ist, und mit der Folge oftmals böser Überraschungen und möglicher gerichtlicher Auseinandersetzungen. Die nächste bundesweite Prozesslawine lässt grüßen! Wenn die Bundesregierung durch das Bestellerprinzip diesen fundamentalen Systemumbruch herbeiführt und zukünftig Immobilienkäufer beratungslos, unsystematisch aufgeklärt und mit einer nur fragmen-

tarischen Dokumentation in den Notarvertrag schickt, dann ist das nicht nur einmalig in Europa. Es entsteht auch ein gigantischer Vermögensschaden für die deutsche Käuferschaft und ein Vertrauensschaden, der den gesamten Immobilienmarkt trifft. Zusammen mit der von den Grünen im Bundestag beantragten, den Immobilienkäufern ebensowenig dienenden Festsetzung der Maklerprovision auf 2 Prozent inklusive Mehrwertsteuer lässt sich klar feststellen: Die „Wegbestellung und Wegdeckelung“ des Maklers bedeutet nicht Verbraucherschutz, sondern einen immensen Verbraucherschaden!

Dr. Wulff Aengevelt, Geschäftsführender Gesellschafter, Aengevelt Immobilien GmbH & Co. KG, Düsseldorf

Ein überragendes Jahr – auch für GEG

Wenn man sich in diesen Tagen Anfang Januar so über das Parkett des einen oder anderen Empfanges schiebt und mal mit diesem, mal mit jenem plaudert, wird man keinen finden, der schlecht über das Immobilienjahr 2018 spricht. Warum auch. „Überragend“ war der Jahrgang, findet auch GEG-Chef Ulrich Höller. Ein Transaktionsvolumen auf dem gewerblichen Immobilienmarkt von über 60 Milliarden Euro spricht für sich. Damit haben sich die vagen Befürchtungen zunehmender geopolitischer Risiken, einer neuen Regierung in Deutschland, mehr Regulierung auf den Immobilienmärkten oder einer Veränderung in der Zinspolitik als nicht zutreffend herausgestellt. Und doch neigt sich der Super-Zyklus mehr und mehr dem Ende zu. Allerdings tut er dies, wie es sich für einen Aristokraten gehört, ohne Hast und mit der entsprechenden Vornehmheit. Der sich langsam abzeichnende Zinsanstieg werde den Aufschwung der Immobilienbranche nicht abwürgen und auf den Wohnungsmärkten der Metropolen drohe keine Rezession, ist sich der GEG-Chef entsprechend sicher.

Herausragend für Ulrich Höller in 2018 einmal mehr: die Entwicklung Frankfurts. Das Transaktionsvolumen sei von 4,5 Milliarden Euro im Jahr 2013 über 7 Milliarden Euro 2015 im vergangenen Jahr auf über 10 Milliarden Euro geklettert. Da können nur noch Berlin, das allerdings mehr und mehr aufheizt, und München mithalten. Daher spricht Höller lieber von den Top-3 und nicht den Top-7. Investments in die Entwicklung des Riverpark-Towers und des Global Towers sowie in den Kauf des Omniturms, des Eurotheums und des Garden Towers unterstreichen die Bedeutung der Bankenmetropole für die KKR-Tochter. Für die GEG war das Jahr 2018, das dritte volle Amtsjahr von Ulrich Höller als Vorstandsvorsitzendem, insgesamt ein erfolgreiches. Der Immobilienbestand wuchs auf über 3 Milliarden Euro, 730 Millionen Euro wurden neu investiert. Erstmals wurde auch etwas verkauft, nämlich das Development Global Tower. Bis GEG zu einer aktiven Portfoliopolitik übergeht wird es aber sicherlich 2025, so Höller. Bis dahin will man kräftig weiter wachsen: Im laufenden Jahr sollen mindestens 750 Millionen Euro investiert werden.

Einen kleinen Wermutstropfen gibt es dann aber doch: Für Ulrich Höller wird die Immobilienbranche derzeit zu Unrecht zum Buhmann gemacht. Diese sei schließlich nicht für die Preisentwicklung der vergangenen Jahre verantwortlich. Das seien vielmehr die Folgen einer völlig verfehlten Wohnungsbaupolitik der vergangenen Jahre. Auch die drastisch steigenden Baupreise, die noch schneller stiegen als die Kaufpreise, spielten eine Rolle. Und nicht zuletzt die überlasteten Ämter: Bekam man früher eine Baugenehmigung im Zeitraum von acht bis zwölf Wochen, müsse man heute schon acht bis neun Monate warten – und finanzieren. Gut verdienen tut die Branche allerdings immer noch. P.O.