

Wohnungsprivatisierung

Wie sich seriöse von unseriösen Wohnungsverkäufern unterscheiden

Jürgen F. Kelber

Nachdem die in den vergangenen Monaten durch ausländische Opportunity Funds erworbenen Wohnungen so weit wie möglich an Mieter veräußert wurden, werden inzwischen zunehmend private Kapitalanleger angesprochen.

Dabei sind jedoch nicht nur seriöse, sondern immer öfter auch unseriöse Vertriebe unterwegs, beklagt der Autor. Vor allem unerfahrene Anleger würden Gefahr laufen, überbeuerte und ungeeignete Immobilien zu kaufen. Um sich von den „schwarzen Schafen“ seiner Branche abzuheben, verrät der Autor, auf welche Tricks der Verkäufer die Erwerber nicht hereinfallen sollten. (Red.)

Internationale Investoren haben in den vergangenen Jahren Milliarden in deutsche Wohnimmobilien investiert. Dabei handelt es sich in der Regel nicht um langfristige Investments, so dass die Wohnungen in den kommenden Jahren zumindest teilweise auch im Einzelverkauf an Kapitalanleger veräußert werden dürften. Das Interesse seitens der Anleger ist da. Die Bildung von Wohneigentum ist in Deutschland nach wie vor die mit Abstand beliebteste Form der Altersvorsorge, auch Wohnungen als Kapitalanlage nehmen an Bedeutung zu. Zudem sind die Hypothekenzinsen noch immer niedrig.

Der Grund, warum Einzelwohnungen als Kapitalanlage Anlegern derzeit verstärkt empfohlen werden, hat aber noch einen ganz anderen Hintergrund: Wohnimmobilien sind – nach dem Wegfall des Steuerprivilegs und dem wiederholten Herabsetzen des Garantiezinses für Kapitallebensversicherungen – eines der wenigen verbleibenden Produkte, für deren Vertrieb die Anlageberater zum Teil hohe Provisionen erhalten. Vor diesem Hintergrund tummeln sich mittlerweile auch viele unseriöse Anbieter und Vermittler auf dem Markt.

Lehren aus der Vergangenheit?

Die Situation ruft Erinnerungen wach an die neunziger Jahre, als nicht nur dubiose Wohnungsverkäufer, sondern häufig sogar Vertriebe und Banken zusammengewirkt hatten und mittels Steuersparanreizen oder unter Vorspiegelung falscher Tatsachen zahlreiche überbeuerte Eigentumswohnungen zur Kapitalanlage insbesondere an einkommensschwächere Schichten verkauft hatten. Die Anleger

landeten nach dem Kauf dieser „Schrottimobilien“ schnell in der Schuldenfalle. Zahlreiche Menschen sind so wirtschaftlich zugrunde gerichtet und um ihre Existenz gebracht worden.

In einer Vielzahl von Entscheidungen haben sich deutsche Gerichte und auch der Europäische Gerichtshof mit derartigen Fällen befasst und sind oft – aber längst nicht immer – zu Urteilen zugunsten der Anleger gelangt. Vielen Anlegern hat die Rechtsprechung aber häufig nicht genutzt, entweder, weil sie keine Beweise hatten oder weil der unterlegene Gegner Insolvenz angemeldet hatte und dem Anleger den Schaden nicht ersetzen konnte.

Wohnungsbesichtigung ist ein Muss

Um gar nicht erst Gefahr zu laufen, eine „Schrottimobilie“ zu erwerben, sondern eine Kapitalanlage, die sich wirklich rentiert, sollte der Anleger einige wichtige Grundregeln beachten. So sollte er sich beispielsweise auf keinen Fall davon abbringen lassen, die Wohnung im Vorfeld zu besichtigen. Schließlich besichtigt auch jeder Mieter und jeder Selbstnutzer eine Wohnung, bevor er dort einzieht. Viele Käufer von Schrottimobilien haben auf diesen entscheidenden Schritt verzichtet. Interessenten sollten sich auch nicht mit dem Argument ab-

wimmeln lassen, dies sei unnötig oder – zum Beispiel aufgrund von Urlaub des Mieters – derzeit nicht möglich. Lage, Zuschnitt und Ausstattung der Wohnung werden auf dem Papier meist nur unzureichend, häufig aber auch beschönigend beschrieben.

Manchmal hat ein Verkäufer sowohl Wohnungen in Norddeutschland wie auch in Süddeutschland im Angebot, aber er verkauft ganz bewusst die norddeutschen Wohnungen an Süddeutsche und die süddeutschen an Norddeutsche, damit die „Gefahr“ von Vor-Ort-Besichtigungen reduziert wird. Natürlich können auch Wohnungen interessant sein, die nicht in der eigenen Stadt liegen. Dann sollte bei der Prüfung jedoch noch sehr viel gründlicher vorgegangen werden. Anleger sollten zudem sicherstellen, dass der Preis für die Wohnung angemessen ist – indem sie prüfen, was vergleichbare Wohnungen vor Ort für Selbstnutzer kosten. Seriöse Anbieter scheuen diesen Vergleich nicht. Heute können viele Möglichkeiten genutzt werden, um Preise für Immobilien und Mieten zu recherchieren. Allein das Internet bietet diverse Möglichkeiten dazu. Niemand sollte sich einreden lassen, der Preis für „seine“ Wohnung sei nicht vergleichbar mit dem anderer Wohnungen.

Bei den Preisen gilt es auch zu beachten, dass 1-Zimmer-Apartments zwar besonders günstig sind, aber für eine Kapitalanlage völlig ungeeignet. Hintergrund ist, dass die durchschnittlich nachgefragte Quadratmeteranzahl pro Haushalt seit Jahren zunimmt. Noch im Jahr 1989 betrug die durchschnittliche Wohnfläche je Einwohner in Deutschland 34,7 Quadratmeter, im Jahr 2005 waren es bereits 41,2 Quadratmeter. Insbesondere 1-Zimmer-Apartments sind meist schwerer zu vermieten beziehungsweise weiterzuverkaufen. Der Leerstand und die Fluktuation in Mehrfamilienhäusern mit vielen 1-Zimmer-Apartments ist daher häufig hoch. Unseriöse Vertriebe aber verkaufen besonders gerne 1-Zimmer-Apartments, da sie vergleichsweise günstig sind, sich also am ehesten an Kapitalanleger mit niedriger Bonität verkaufen lassen.

Indikatoren für Qualität

Besonders interessant für eine Kapitalanlage sind Wohnungen aus Mehrfamilienhäusern, in denen nicht ausschließlich Kapitalanleger Wohnungen erworben haben, sondern wo es sich bei den Eigentümern um eine Mischung aus Selbst-

Der Autor

Jürgen F. Kelber ist Geschäftsführer der Alt & Kelber Immobiliengruppe GmbH & Co. KG, Heilbronn.

nutzern und Kapitalanlegern handelt, da niemand die Qualität einer Immobilie besser beurteilen kann als Mieter, die schon jahrelang darin wohnen.

Sie kennen die Bauqualität, die Infrastruktur und ihre Nachbarn. Daher sind Mieter, die mit ihrer Wohnung so zufrieden waren, dass sie diese als Eigentum für sich erworben haben, der wichtigste Indikator für die Qualität einer Immobilie.

Anlage muss sich ohne Steuervorteile rentieren

Vorsicht ist insbesondere dann geboten, wenn ein Berater hohe Steuervorteile anpreist, die der Kauf mit sich bringen würde. Grundsätzlich spricht nichts dagegen, Steuervorteile zu nutzen, aber eine gute Immobilie rechnet sich auch ohne diese. Oftmals soll der Hinweis auf Steuersparmöglichkeiten vertuschen, dass sich die Immobilie in Wahrheit nicht rentiert.

Angesichts der hohen Steuerlast in Deutschland hoffen unseriöse Verkäufer, der starke Wunsch, Steuern zu sparen, mindere die Kritikfähigkeit des Erwerbers. Die Immobilie sollte mindestens eine Mietrendite in Höhe von fünf Prozent bringen – ohne Steuervorteile. Es gibt nur wenige Ausnahmen wie zum Beispiel München oder Stuttgart, wo Mietrenditen unter fünf Prozent akzeptiert werden müssen.

Die Gier, Steuern zu sparen, hatte in den neunziger Jahren auch viele der Schrottimmobiliën-Käufer in die Falle gelockt. Berater hatten oft falsche Aussagen zu den steuerlichen Folgen und zur Rentabilität des Investments gemacht: Oft nämlich wurden Wohnungen an Erwerber veräußert, die gar nicht in einer so hohen steuerlichen Progressionsstufe waren, um von Steuervorteilen überhaupt angemessen profitieren zu können.

Auch hatten die Verkäufer den steuerlichen Nutzen, wenn er denn gegeben war, von vorneherein „eingepreist“, also ihre Objekte entsprechend verteuert. Der steuerliche Nutzen war also schon aufgezehrt, bevor der Erwerber irgendetwas davon haben konnte.

Die Miete ist die wichtigste Einnahmequelle für denjenigen, der eine Wohnung als Kapitalanlage erwirbt. Von ihr hängt der Erfolg der Anlage ab. Der potenzielle Erwerber sollte daher einen Nachweis

über die Zahlungsmoral des Mieters anfordern. Für einen seriösen Verkäufer ist es kein Problem, den Beleg zu erbringen, dass der Mieter in den vergangenen Jahren regelmäßig seine Miete bezahlt hat und dass darüber hinaus keine Rechtsstreitigkeiten anhängig sind. Sollten Nachweise über die Mietzahlungen verweigert werden, ist dies ein untrügliches Warnzeichen.

Völlig unseriös sind Offerten, bei denen Anlegern im Gegenzug für ihre Investition die sofortige Auszahlung einer hohen – oft fünfstelligen – Bargeldsumme garantiert wird. Ein Anbieter, der mit solchen „Kick-Backs“ kalkuliert, verkauft die Immobilie zu einem völlig überhöhten Preis. Mit Vorsicht zu genießen sind auch sogenannte „Rundum-sorglos-Pakete“, bei denen der Kunde neben der Immobilie die dazugehörige Finanzierung sowie verschiedene „Versicherungen“, zum Beispiel Mietgarantien, gleich mitkauft.

In der Regel sind Käufer besser beraten, die Finanzierung separat über eine Bank abzuwickeln. Zum einen ist der Kredit dann meist günstiger, und zum anderen erhält der Anleger auf diese Weise einmal eine unabhängige „zweite Meinung“ über die Immobilie und ihre Werthaltigkeit.

Nur unseriöse Verkäufer üben Druck aus

Versicherungen müssen teuer eingekauft werden und schmälern die Rendite. Vor allem aber ist keine Mietgarantie so viel wert wie ein ordentlicher Mieter. Beispiel Schrottimmobiliën: Hier haben die Verkäufer beispielsweise mit Mietgarantien geworben, die die Sicherheit der Einnahmen gewährleisten sollten. Sie haben dabei „vergessen“ zu verraten, dass diese Garantien von GmbH-Gesellschaften kamen, die nur mit dem gesetzlichen Mindestkapital von damals 50 000 DM ausgerüstet waren und in kürzester Frist in die Pleite gingen, so dass der Anleger seine vermeintliche Mietsicherheit alsbald verlor.

Von vorneherein disqualifizieren sich Verkäufer, die Sätze sagen wie: „Wenn Sie sich nicht innerhalb dieser Woche entscheiden, schnappt Ihnen garantiert ein anderer dieses Angebot weg.“ Ein guter Berater lässt dem Käufer genügend Zeit zu überlegen. Er bedrängt ihn nicht, sondern nimmt seine Einwände ernst und begleitet ihn umfassend in seinem Entscheidungsprozess. ■