

## Im Blickfeld

### Denn sie wissen nicht, was sie tun

Wissen die Bundesregierung und der Bundesrat, dass sie an einem Scheideweg in Sachen Klimaschutz stehen? Zu befürchten ist, dass sie es nicht wissen. Den einen Weg zu beschreiten hieße, das Gesetz zur steuerlichen Förderung der energetischen Sanierung endlich doch noch auf den Weg zu bringen. Den anderen Weg zu wählen hieße, das Gesetz sterben zu lassen – und damit auch gleich die klimapolitischen Ziele der Bundesregierung zu begraben. Denn eines ist sicher: Ohne steuerliche Förderung der energetischen Sanierung wird die Sanierungsquote von gegenwärtig rund zwei Prozent perspektivisch nicht maßgeblich ansteigen. Eine kurze rhetorische Frage: Hat der Klimaschutz 50 Jahre Zeit, bis der Wohnungsbestand energetisch saniert ist?

Die Politik muss endlich den Mut aufbringen, den Vermittlungsausschuss anzurufen, und das Gesetz zur steuerlichen Förderung der energetischen Sanierung doch noch auf den Weg bringen. Das ist nicht allein die Meinung des ZIA Zentralen Immobilien Ausschusses, sondern auch die Auffassung der BSI Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft und sogar des DMB Deutschen Mieterbundes. Also bitte: Sogar der Wohnungsmieter, der in der politischen Diskussion weit mehr Gehör findet als der Eigentümer, ist dafür! Wahlschädigend wäre ein Anruf des Vermittlungsausschusses also keineswegs, denn die wichtigste Klientel ist an Bord.

So haben beispielsweise DMB, BSI und ZIA in gemeinsamen Briefen und Stellungnahmen verdeutlicht, dass alle Akteure auf den Immobilienmärkten mehr Klimaschutz wollen – indem sie zusammen für das Gesetz zur steuerlichen Förderung der energetischen Sanierung kämpfen. Der DMB hat zudem in Vorträgen und Reden immer wieder dargelegt, dass der Klimaschutz nur bei einer gerechten Verteilung der Lasten mietervertraglich erzielt werden könne. Die Immobilienverbände haben dabei immer wieder ihre Bereitschaft signalisiert, einen Teil der Kosten zu tragen – aber auch, dass die gegenwärtige Förderlandschaft dringend um eine steuer-

liche Komponente erweitert werden muss.

*Andreas Mattner, Präsident,  
ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.,  
Berlin*

### Soziale Sicherheit fördert Wohneigentum

Niedrige Zinsen, wachsende Inflationserwartung, steigende Mieten – 2010 waren Eigentumswohnungen so gefragt wie selten zuvor. In den 82 deutschen Großstädten sind die Verkäufe um 8,5 Prozent gestiegen. Nach den im diesjährigen Wohneigentumsreport der Accentro zusammengefassten Recherchen legten die Umsätze sogar um 15,6 Prozent von 15,9 auf 18,5 Milliarden Euro zu. Doch das Geschäft mit den eigenen vier Wänden boomt längst nicht überall.

Es gibt auch Städte und Regionen, die von der wachsenden Nachfrage nicht gestreift worden sind. In der Mehrheit der ostdeutschen Großstädte und im Ruhrgebiet konnten die Wohnungsmärkte nur geringfügig von der allgemeinen Nachfragesteigerung profitieren. Mit Blick auf den Gesamtmarkt kann man sogar sagen, dass die meisten Städte in diesen Regionen als Investitionsstandorte kaum noch eine Rolle spielen. Wenn dort noch Wohnungen verkauft werden, dann fast nur noch an vereinzelte Selbstnutzer.

Ganz anders sieht es südlich der Mainlinie aus. Beim Vergleich der Wohnungsverkäufe je 1 000 Einwohner belegen bayerische Städte die Ränge eins bis fünf. Es folgen Freiburg, Mainz, Trier, Heilbronn und Darmstadt und es dauert bis zu Platz 16, bis mit Bremen die erste norddeutsche Stadt im Ranking auftaucht. Schlusslicht ist Cottbus. In München werden zehnmal mehr Wohnungen je 1 000 Einwohner verkauft als in der Heimat des FC Energie.

Die geografische Verteilung zeigt, Kaufentscheidungen hängen zwar auch von positiven Marktdaten ab, mindestens ebenso wichtig ist aber das gesamte sozioökonomische Umfeld. Denn Wohnungen werden vor allem dort gekauft, wo in den vergangenen Jahrzehnten breite Bevölkerungsschichten Vermögen gebildet haben und das ist eben vor allem in den süddeutschen Wirtschaftszentren der Fall. Hinzu kommt das größere Maß an Sicherheit.

Aufgrund der regional deutlich unterschiedlichen Arbeitsmarktsituation besteht für Arbeitnehmer in Bayern und Baden-Württemberg sowie im südlichen Hessen nur eine geringe Wahrscheinlichkeit, in die Arbeitslosigkeit zu rutschen. Diese soziale Sicherheit ist eine der wesentlichen Triebkräfte der süddeutschen Wohnungsmärkte. Denn unter diesen Bedingungen kaufen in Süddeutschland auch Menschen eine Wohnung, für die – lebten sie bei gleicher Einkommens- und Vermögenslage in Nord- oder Ostdeutschland – der Wohnungskauf dort oftmals keine Option wäre.

*Jacopo Mingazzini, Geschäftsführer,  
Accentro GmbH, Berlin*

### R+V mit Rentenmodell

Rund jeder vierte Verbraucher in Deutschland hält Umkehrhypotheken für immer wichtiger, damit Rentner ihr Einkommen aufbessern können. Zu diesem Ergebnis kam eine im September dieses Jahres durchgeführte Online-Studie von Hypotheken Discount unter 1000 Teilnehmern. Wengleich das Produkt in Deutschland noch kaum bekannt und wenig verbreitet ist, scheint das Potenzial also beträchtlich zu sein.

Langsam, aber sicher wird das Angebot an Umkehrhypotheken denn auch breiter. Nun hat sich auch die R+V in die Reihen der Anbieter eingereiht – mit einer Besonderheit: Die gewährte Immobilienrente wird lebenslang gezahlt. Und auch nach dem Auszug aus der Immobilie sollen Rentenzahlungen weiter laufen können. Dafür werden Teile der monatlichen Zahlung aus der Immobilie dazu verwendet, Rentenansparungen aufzubauen. Nach dem 85. Lebensjahr greift diese Rentenversicherung. Und durch Einmalzahlungen aus dem den Darlehensbetrag übersteigenden Verkaufserlös lässt sich die Rente auch noch aufstocken. Damit bietet die R+V eine Antwort auf die grundsätzliche Frage, was nach dem Umzug in ein Seniorenheim wird. Schließlich steigt üblicherweise gerade im hohen Alter mit zunehmendem Betreuungs-/Pflegeaufwand der Finanzbedarf.

Ein Selbstläufer wird auch dieses Produkt sicher nicht – wengleich die vertriebliche Unterstützung durch die Bausparkasse Schwäbisch Hall hilfreich sein dürfte. Wichtig ist in jedem Fall ausführ-

liche Kommunikation des Themas und eingehende Beratung. Denn die Begriffe Umkehrhypothek oder Reverse Mortgage sind der genannten Studie zufolge nur 6,7 beziehungsweise 3,8 Prozent der Befragten bekannt. Und 28,7 Prozent finden das Konstrukt kompliziert. (Red.)

## Die Politik ist am Zug

Ein Großteil der Wohngebäude in Deutschland ist 30 Jahre alt und älter. Hier liegen deshalb hohe Einsparpotenziale beim Energieverbrauch. Schließlich entfallen 28,5 Prozent des deutschen Energieverbrauchs auf den privaten Gebäudebereich. Ohne Mitwirken der privaten Immobilienbesitzer sind die Klimaziele deshalb nur schwer zu erreichen. Nur zu verständlich also, wenn Ministerialrätin Karin Freier aus dem Bundesumweltministerium in einem Newsletter den Modernisierungstau der privaten Haushalte beklagt. Deshalb sei der Markt für Solarthermie, Erdwärmepumpen und Biomasseheizungen in den vergangenen Jahren um 30 Prozent eingebrochen.

Ganz unschuldig ist die Politik daran freilich nicht. Mit dem Marktanzreizprogramm (BMU 2011a) werden erneuerbare Energien im Wärmebereich zwar gefördert, die Förderbedingungen wurden aber mehrfach geändert und verschärft. 2010 gab es zwischenzeitlich einen Förderstopp, anschließend entfiel die Neubauförderung, und die Förderbedingungen für die Sanierung wurden erheblich verschärft – mit stark angehobenen Effizienzanforderungen, deren Nachweis hohen bürokratischen Aufwand verlangt. Auch ist die Steuer- und Abgabenlast im Verhältnis zu anderen Energieträgern vergleichsweise hoch. Wirksame Stellschrauben zur Beseitigung des Modernisierungstaus sind also zum einen die Besteuerung, zum anderen eine verbesserte steuerliche Absetzbarkeit. Das hat sich im Ausland bereits gezeigt.

Sonderkreditprogramme für energetisches Sanieren, wie sie Baufinanzierer immer wieder auflagen (im Oktober zum Beispiel die Bausparkasse Schwäbisch Hall), dagegen können allenfalls Entscheidungsprozesse schon halb entschlossener Immobilienbesitzer beschleunigen. Der große Schub, den die Erreichung der Klimaziele sicher nötig hätte, braucht aber bessere Rahmenbedingungen. (Red.)

## Das Sterben geht weiter

Die Ankündigungen kamen nicht unerwartet und sind dennoch schmerzhaft für die Branche: Die Aberdeen Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mbH und die Axa Investment Managers Deutschland GmbH werden die drei Offenen Immobilienfonds Degi Global Business, Degi International und Axa Immoselect nach zwei Jahren der vorübergehenden Schließung nun endgültig abwickeln.

Schon Mitte August 2011 und damit knapp drei Monate vor Ablauf der Frist kündigte Aberdeen die Auflösung des Sondervermögens für den mit einem Nettofondsvermögen von rund 250 Millionen Euro (zum 31. Juli 2011) und elf Objekten eher kleinen Fonds Degi Global Business an. Dessen Liquiditätsrate beträgt nach dem Verkauf von zwei Immobilien seit der vorübergehenden Schließung nur 12,8 Prozent. Ende Oktober folgte dann die Mitteilung, dass auch der Degi International abgewickelt wird. Seit dessen Schließung vor rund zwei Jahren hatte das Management acht Immobilien im Wert von knapp 600 Millionen Euro veräußert. Doch die damit gewonnenen Mittel – die Liquiditätsquote betrug 16,4 Prozent zum 30. September 2011 – reichen nicht aus, um alle Anleger zu bedienen, die ihr Geld abziehen wollen. Somit verbleibt nun ein Nettofondsvolumen von stattlichen 1,5 Milliarden Euro und 35 Objekten zur Abwicklung.

Etwa zur gleichen Zeit kündigte auch Axa Invest die Auflösung des mit 2,5 Milliarden Euro Nettofondsvermögen und 66 Liegenschaften durchaus schwergewichtigen Axa Immoselect an. Dessen Liquiditätsquote liegt aktuell bei 9,6 Prozent, für die Auszahlung aller potenziellen Anteilscheinrückgaben ist laut Management jedoch eine Quote von mindestens 30 Prozent des Fondsvermögens erforderlich.

Die Schließung der drei Vehikel muss sicher differenziert betrachtet werden. Gerade die in Abwicklung befindlichen Degi-Fonds zeigen, wie wichtig ein funktionierender Vertriebskanal im Privatkundengeschäft für die Stabilität des Produktes ist. Das belegen im Übrigen auch die Zahlen des BVI: Von Januar bis August 2011 hatten Union Investment und Deka mit ihrem jeweiligen Finanzverbund als starkem Vertriebskanal die höchsten

Mittelzuflüsse (beide rund 200 Millionen Euro) für ihre Offenen Immobilienfonds zu verzeichnen. Viele andere Fondsgesellschaften kämpften hingegen damit, dass Anleger ihr Geld abzogen. Und dennoch: Das grundsätzliche Dilemma der Offenen Immobilienfonds, der Widerspruch zwischen täglich verfügbarem Kapital der Anleger und der langfristigen Anlage in Immobilien, bleibt bestehen. Das Sterben der Offenen Immobilienfonds und damit der Verfall ihres Images als renditeträchtige und dennoch sichere Anlageform dürfte mithin weitergehen. Derzeit haben mit den beiden Schwergewichten CS Euroreal und SEB Immoinvest sowie dem Axa Immo Solutions und dem Kanam Grundinvest vier weitere Fonds die Rücknahme von Anteilscheinen ausgesetzt. Im Mai 2012 schlägt auch für sie die Stunde der Wahrheit. (Red.)

## Ein Fressen für die Anwälte

Die Liquidation zweier weiterer offener Immobilienfonds hat die Anwälte auf den Plan gerufen. Sie raten betroffenen Anlegern, mögliche Schadenersatzansprüche anwaltlich prüfen zu lassen – gegen die beratende Bank und vorsorglich auch gegen die KAG. Die Versuchung für Anleger, auf diesem Weg zu retten zu suchen, was zu retten ist, ist zweifellos groß. Ob aber die Erfolgsaussichten mit den Erwartungen Schritt halten, darf bezweifelt werden.

Da und dort mag es Beratungsfehler gegeben haben. Hier und da wurden sicher auch geflossene Provisionen nicht ordnungsgemäß offengelegt. Schadenersatzansprüche lassen sich daraus aber nicht ohne weiteres ableiten. Der – regelmäßig nur im Verlustfall gebrauchte – Hinweis des Anlegers, er hätte ein Produkt nicht gekauft, hätte er nur gewusst, dass die Bank daran verdient, ist als Argumentationsbasis zu dünn. Das hat der BGH jüngst im Fall Lehman klar gestellt, und dies wird sich auf so manchen anderen Fall übertragen lassen. Auch hat der BGH Beratern keine hellseherischen Fähigkeiten zugemutet. Sofern auf die grundsätzlichen Risiken hingewiesen wurde, sind die Aussichten von Fehlberatungsklagen also begrenzt. Mit Schadenersatzansprüchen gegen die KAG könnte es ähnlich aussehen. Von der zu erwartenden Klagewelle werden also vermutlich vor allem die Anwälte profitieren. (Red.)