

Im Blickfeld

Sanierung – verloren im Förderdschungel

Mit dem im November 2016 in Kraft getretenen Pariser Klimaabkommen bekennt sich die Weltgemeinschaft zu ihrer Verantwortung bei der Begrenzung der Erderwärmung. Geht es nach der Bundesregierung, soll Deutschland, das Land der Energiewende, dabei eine globale Vorreiterrolle einnehmen. Entsprechend ehrgeizig sind die im Klimaschutzplan 2050 formulierten Ziele: Bis zum Jahr 2050 soll der hiesige Gebäudebestand weitgehend klimaneutral sein. Stand heute entfallen auf diesen laut BMWi bis zu 40 Prozent des Gesamtenergieverbrauchs sowie rund 30 Prozent der Treibhausgasemissionen.

Eine gewaltige Aufgabe also, für deren Bewältigung die Investitionen privater Eigentümer in die Energieeffizienz ihrer Häuser und Wohnungen eine essenzielle Voraussetzung sind. Das Problem bei der Sache: Diese Investitionen sind laut einer aktuellen Studie des IW Köln in den vergangenen Jahren stetig gesunken. Nicht nur wurden weniger energetische Modernisierungen in Deutschland durchgeführt, auch die Anzahl an Förderanträgen ist rückläufig. Wie lässt sich dieser Umstand erklären? Immerhin summieren sich die bundesweit relevanten Förderprogramme für die energetische Gebäudesanierung auf mittlerweile 3 350. Glaubt man der Studie, so liegt genau an dieser Stelle das eigentliche Problem: Neben der KfW und dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) warten Bundesländer, Landkreise, Kommunen und Energieversorger mit zahlreichen individuellen Programmen auf, die sich teilweise auch noch miteinander kombinieren lassen.

Die deutsche Förderlandschaft für mehr Energieeffizienz im Gebäudesektor – sie gleicht aktuell einem undurchsichtigen Dschungel. Ohnmächtig dürfte sich so mancher Eigentümer mit Sanierungsabsichten angesichts des immer größer werdenden Sammelsuriums an Möglichkeiten und Vorschriften fühlen. Zusätzlich erhöhen die einem fortwährenden Wandel unterworfenen gesetzlichen Standards die Unsicherheit und den Beratungsbedarf. „Das Gegenteil von gut ist gut gemeint“ – dieses Sprichwort kommt einem da zwangsläufig in den

Sinn. Lang ist deshalb auch der von den Studienautoren vorgelegte Katalog mit Verbesserungsvorschlägen. Sie empfehlen unter anderem eine deutliche Reduzierung der Anbieter sowie der Palette an Förderprogrammen. Da zinsgünstige Förderdarlehen vor dem Hintergrund des Niedrigzinsniveaus derzeit keinen ausreichenden Anreiz böten, müsse außerdem der Fokus bei der Programmgestaltung stärker auf Zuschüsse gelegt werden. Um den Sanierern darüber hinaus ein größeres Maß an Investitionssicherheit gewährleisten zu können, empfiehlt die Studie die langfristige Bereitstellung eines hinreichend großen Fördervolumens, das unabhängig von kurzfristig gewährten Haushaltsmitteln ist. Eine wichtigere Rolle als bislang sollen künftig auch Banken und deren Vertriebe spielen, damit die Förderprogramme einem größeren Personenkreis zugänglich werden.

Reichlich Ansatzpunkte also, um die von den privaten Haushalten dringend benötigten Investitionen zu stimulieren. Ob diese bei Umsetzung der skizzierten Maßnahmen dann tatsächlich erfolgen, ist freilich keineswegs gesichert. Energetische Sanierungen sind schlichtweg teuer und unter Renditegesichtspunkten oftmals nicht lohnenswert – Förderung hin oder her. Der Weg hin zum treibhausneutralen Gebäudebestand dürfte also steinig und beschwerlich werden. ph

Deka: die Last des Erfolgs

Die neue Liebe zu offenen Immobilienfonds hält offenbar auch 2017 an. „Der Start in 2017 war fulminant. Allein in den ersten drei Wochen wurden im Retailgeschäft rund 650 Millionen Euro abgesetzt. Das sind etwa 50 Prozent des Kontingents für das gesamte Jahr“, sagte Matthias Danne, Vorstandsmitglied der Dekabank. Was auf den ersten Blick ganz angenehm klingt, setzt die Deka Immobilien aber ordentlich unter Druck. Denn bei allem Verständnis der Sparkassen als Deka-Eigentümer für eine Kontingentierung brauchen die Institute dringend ein Alternativangebot zu klassischen Sparformen, die in Zeiten einer Nullzinspolitik keine Rendite mehr abwerfen. Darüber hinaus gilt es, für Drittkunden ebenfalls noch ein Angebot vorhalten zu können. Die Antwort der Deka Immobilien sind neue Produkte. Bereits im Oktober brachte das

Unternehmen „DINA“ auf den Markt, den Deka Immobilien Nordamerika, über den Kunden direkte Immobilienanlagen in den USA tätigen und von unterschiedlichen Währungsräumen profitieren können.

Im ersten Quartal ist nun der Vertriebsstart eines Dachfonds geplant, der ausschließlich in Fremdfonds investiert und mit „Core Core Plus“ höchste Objektansprüche hat. Im Jahresverlauf soll dann noch ein multisektoraler Spezialfonds mit Investitionsziel Deutschland folgen. Eine Konkurrenzsituation um die besten Objekte mit bestehenden Fonds befürchten die Verantwortlichen nicht. Im Gegenteil: Es gebe Immobilien, die weder in einen Publikums- noch einen Spezialfonds passen würden, da kämen neue Vehikel sehr gelegen. Bereits im vergangenen Geschäftsjahr trugen neue Produkte maßgeblich zum Erfolg der Deka Immobilien bei. So wurden insgesamt 2,5 Milliarden Euro neue Gelder eingesammelt, davon 800 Millionen Euro bei institutionellen Investoren, in erster Linie den Sparkassen. Das gesamte verwaltete Immobilienvermögen wuchs um 2,1 Milliarden Euro auf 29,9 Milliarden Euro.

BGH-Urteil trifft Bausparkassen hart

Wieder einmal hat der BGH mit harter Hand gegen die Kreditwirtschaft „zugeschlagen“: Dieses Mal waren die Bausparkassen das Ziel, also eine Institutsgruppe, die schon durch die EZB-Zinspolitik unter erheblichen Rentabilitätsdruck geraten ist. Er könnte sich nun weiter verstärken. Da die Justiz bekanntlich „ohne Ansehen der Person“ entscheidet, konnte die Branche nicht darauf hoffen, dass der BGH wegen ihrer erwartbaren Folgeprobleme seine juristischen Maßstäbe relativieren und von seinem für „rechtens“ gehaltenen Wege abweichen würde. Mit Urteil vom 8. November 2016 (Aktenzeichen XI ZR 552/15 – abgedruckt in ZIP 2017 S.67ff.) hat der BGH der von einem Verbraucherverband beklagten Bausparkasse nun attestiert (und damit praktisch allen Bausparkassen), dass ihre tradierte Praxis nach § 307 BGB im Verhältnis zu Verbrauchern unwirksam sei, in Bausparverträgen formularmäßig eine Darlehensgebühr (in aller Regel von zwei Prozent) festzulegen und bei Auszahlung dem Kunden zu belasten.

Mit dieser Entscheidung hat der BGH zwar eine angesichts widerstreitender OLG-Urteile bestehende Rechtsunsicherheit beendet. Er hat damit aber zugleich einen „Lebensnerv“ der Bausparkassen getroffen. Der Bankenschat des BGH hält diese Darlehensgebühr für eine „gerichtlicher Klauselkontrolle unterliegende Preisnebenabrede“, die dahin zu verstehen sei, dass mit ihr keine konkrete Gegenleistung bepreist werde. Sie diene vielmehr der „Abgeltung von Verwaltungsaufwand“, der für Tätigkeiten der Bausparkasse im Zusammenhang mit dem Bauspardarlehen anfallt. Die Gebührenklausel weiche von wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung ab, weil sie ein Entgelt erhebe, das „abweichend vom gesetzlichen Leitbild für Darlehensverträge“ (das nach § 488 Absatz 1 Satz 2 BGB einen laufzeitabhängigen Zins vorsehe) nicht laufzeitabhängig ausgestaltet sei. Dieses Leitbild gelte auch für Verträge über Bauspardarlehen, und zwar ungeachtet der Tatsache, dass § 5 Absatz 3 Nr. 3 BSpKG die Bausparkassen verpflichtet, alle Kosten und Gebühren in ihre AGB aufzunehmen.

Es entspreche im Übrigen ständiger Rechtsprechung des BGH, dass formularmäßige Entgeltklauseln dann mit wesentlichen Grundgedanken der Rechtsordnung unvereinbar seien, wenn Aufwand auf den Kunden für Tätigkeiten abgewälzt werde, zu denen der Verwender der Klausel gesetzlich oder nebenvertraglich selbst verpflichtet sei oder die er überwiegend im eigenen Interesse erbringe. Das gelte auch für die formularmäßigen Gebührenklauseln in Bausparverträgen. Die Vertragspartner der Bausparkasse würden durch so abweichende Klauseln unangemessen benachteiligt. Der BGH hebt dazu hervor, dass die Gebühr auch nicht etwa „im kollektiven Gesamtinteresse der Bauspargemeinschaft erhoben (werde), da sie keinen Beitrag zur Gewährleistung der Funktionsfähigkeit des Bausparwesens (leiste)“. Auch werde die Gebühr nicht durch Individualvorteile für Bausparkunden (zum Beispiel günstige Darlehenszinsen) ausgeglichen.

Die Entscheidung des BGH folgt der europarechtlich vorgegebenen, formstrenge an die sogenannten „Grundgedanken der gesetzlichen Regelung“ gebundenen Linie, die den Verbraucher vor formularmäßigen (dieser Begriff gilt

extensiv) vertraglichen Verpflichtungen schützen soll, die nicht im Einzelfall dispositiv ausgehandelt wurden, dem Partner aber zugleich ein über den jeweiligen gesetzlichen Rahmen hinausgehendes und ihn daher „benachteiligendes“ Maß an Pflichten auferlegt. Dass man Darlehensgebühren für Bauspardarlehen nicht zwingend in dieses strenge Raster einordnen musste, haben die früheren Urteile mancher Oberlandesgerichte gezeigt, die die Wirksamkeit der Klausel anerkannt haben. Nun aber muss für die Bausparkassen gelten: Karlsruhe locuta – causa finita! Sie werden sich jetzt neben ihren anderen Problemen (wie das der Kündigung nicht in Anspruch genommener Bausparverträge) auf die Rückforderungen von Darlehensgebühren einstellen müssen. Wie wenig die Justiz an solche Folgeprobleme von Prozessparteien denkt, zeigt sich in dem BGH-Urteil besonders deutlich an der Stelle, wo die Richter meinen, dass die Bausparer ja hinnehmen müssten, „dass ihre Spareinlagen bezogen auf den Zeitpunkt des Abschlusses des Bausparvertrags nur vergleichsweise niedrig verzinst werden“ und dass sie ihr „niedrig verzinsliches Bauspardarlehen nur dann erhalten, „wenn sie ... bei Abschluss des Bausparvertrags auf eine marktgerechte Verzinsung ihrer Spareinlagen verzichten“. Ob sie dabei an ihre eigenen vor Jahrzehnten abgeschlossenen Bausparverträge gedacht haben?

*Dr. Claus Steiner, Rechtsanwalt,
Wiesbaden*

Die Immobilie: das neue Bankkonto

„Was tun?, spricht Zeus“ wird als geflügeltes Wort in ratlosen Zeiten verwendet und stammt von Friedrich Schiller. „Was tun?“ spricht in diesen Zeiten auch der ratlose Anleger, der sich fragt, wohin mit dem Geld, das auf dem herkömmlichen Bankkonto durch die von den Finanzhäusern weitergegebenen Null- beziehungsweise Negativzinsen immer weniger wird. Welche Handlungsoptionen bleiben diesem Anleger? Die „Strafzinsen“ treiben ihn und damit seine liquiden Mittel in Sachwerte. Dazu gehören Gold, Kunst und vor allem Immobilien. Die Anleger stehen nun vor der Frage, entweder in Immobilien mit weniger Rendite oder in unternehmerisches Risiko zu investieren.

Im ersten Fall wünscht sich der Investor häufig eine Anlage, die dem Festgeld gleicht: Man kauft eine Immobilie und geht davon aus, dass sie sich durch einfaches „Liegen lassen“ automatisch positiv entwickelt. Dementsprechend ist auch das Investitionsverhalten: Obwohl aus dem Ertrag kaum die Instandhaltung und Verwaltung gedeckt werden können, wechseln beispielsweise Immobilien in München mit Kaufpreisen über dem 50-fachen der Jahresnettomiete den Eigentümer! Dabei bleibt nur ein geringer Teil zur Bewirtschaftung und strukturellen Weiterentwicklung übrig, was sich in Zeiten weniger stürmischer Wertentwicklung oder bei stagnierenden Mieten sowie steigender Zinsen schnell rächt. Im Unterschied zum Festgeld ist die Immobilie betreuungsintensiv, um das Investment positiv „arbeiten zu lassen“. Dies stellt an die Immobilienbetreuung komplexe Anforderungen. Neben der Hausverwaltung sollten Experten mit mietrechtlichem und bautechnischem Hintergrund sowie Marktverständnis für die wirtschaftlichen Notwendigkeiten das Investment begleiten, sodass dieses auch nach Jahren durch eine individuelle Wertentwicklung stabile Erträge und positive Ergebnisse erwirtschaftet.

Alternativ kann man in Immobilien „unternehmerisch“ investieren. Was bedeutet das? Der Anleger geht bewusst Risiken, beispielsweise durch die Durchführung von Revitalisierungen und Refurbishments ein, da hier ein großes Gewinnpotenzial besteht. Wer so investiert, kann eine deutliche Wertsteigerung erzielen, die Rentabilität erhöhen oder zum passenden Zeitpunkt bei steigenden Preisen gute Gewinne realisieren.

In beiden Fällen sind wichtige Dinge zu beachten. Zum einen muss dem Anleger auch der Worst Case aufgezeigt werden, wie sich sein Investment bei veränderten Rahmenbedingungen entwickeln könnte. Und zum anderen muss sich jemand um das Asset, die Immobilie laufend „kümmern“. Damit geht auch die Aufwertung derer einher, die das beherrschen, da die Immobilie das neue Bankkonto ist, das „arbeitet“. In dem verantwortungsvollen Umgang mit dieser übertragenen Verantwortung liegt eine große Chance für die Immobilienbranche.

Sven Keussen, Partner, Deutscher Anlage-Immobilien Verbund (DAVE) und geschäftsführender Gesellschafter, Rohrer Immobilien