



# Aus Alt mach Neu...

...und spare dabei Steuern. Neben dem Charme von Bauten unter Denkmalschutz locken Abschreibungsmöglichkeiten für Renovierungs- und Sanierungskosten. **Cash•** zeigt auf, wie attraktiv der Markt heute ist.

Text: Thomas Eilrich

Die Fassade erstrahlt in frischem Glanz – Sachwerte im Allgemeinen und Immobilien im Besonderen gelten als die Gewinner der allgegenwärtigen Krise.

Die Rahmenbedingungen des Wohnungsmarkts wiederum – kaum Neubau, Knappheit in Ballungsräumen und steuerliche Förderung der Sanierung – sprechen für Denkmalimmobilien. Das lockt Kapitalanleger ebenso wie Eigentümer. Letztere machen laut einer **Cash•**-Blitzumfrage unter fünf führenden Initiatoren 30 bis 50 Prozent der Käufer eines Denkmalprojekts aus.

Beide Zielgruppen werden nicht nur durch Steuervorteile angezogen. Wenn gleich diese in der Beratungspraxis noch immer eine besondere Anziehungskraft

ausüben. „Das Vertriebsargument Steuervorteil reicht für die Denkmalschutzimmobilie allein nicht aus. Sie muss mehr als eine solide, stetig steigende Rendite bringen. Neben der emotionalen Bindung an das eigene Vermögen, die den wirtschaftlichen Erfolg nachhaltig trägt, achtet der Erwerber natürlich auch gerade auf Standort, Qualität und Attraktivität“, erläutert **Theodor J. Tantzen**, Vorstand der Prinz von Preussen Grundbesitz AG, Bonn.

Der Erhalt der steuerlichen Vorteile indes gilt nach Branchenmeinung als politisch gewollt (siehe Kasten Seite 99). Die damit einhergehenden Anforderungen an die Projektkonzeption scheinen geklärt – aller vorgetragenen Kritik zum Trotz (siehe **Cash•** 6/2008).

## Die Argumente passen

Die Rahmendaten für die Vermarktung von Objekten unter Denkmalschutz stimmen also. Lockt das mehr Anbieter auf den Markt und wird die Denkmalimmobilie gar zu einem Produkt für den breiten Vertrieb? Weder noch – so der Tenor der Branche. So ist beispielsweise die Anzahl zur Verfügung stehender passender Objekte limitiert – ebenso wie die Zahl der ver-

mittelbaren Einheiten pro Projekt. Tantzen warnt: „Nur an gesunden Standorten verkauft sich Grundbesitz gerade in Zeiten tiefgreifender wirtschaftlicher Veränderungen als stabiles Wirtschaftsgut. Ich habe daher keine Sorge, dass mehr Anbieter, eventuell auch schwarze Schafe, auf den Markt gelockt werden. Banken prüfen sehr kritisch, wem heute eine Bauträgerfinanzierung gewährt wird. Sogar für die etablierten Unternehmen ist es zurzeit nicht ganz einfach.“

Das weiß auch **Dirk Germandi**, Vorstand der Profi Partner AG, Berlin/München: „Die Krise ist massiv und es gibt fast keine Bauträgerfinanzierungen mehr. Unsere langjährige Hausbank hat sich im September komplett vom Markt verabschiedet. Andere Banken haben massive Obergrenzen eingezogen und wiederum andere verlangen ‚Mondzinsen‘, die kein Mensch bezahlen kann. Auch wir standen vor der Problematik, hatten aber durch die Aufbereitung und klare Strukturierung – im Vorgriff auf unseren geplanten Börsengang – die Möglichkeit, durch eine Beteiligungsgesellschaft der Uni-Credit Bank Austria AG weitere fünf Millionen Euro Eigenkapital zu be-

kommen und mit diesem Partner aktuell Projekte im Wert von knapp 80 Millionen anzukaufen und aufzubereiten. Klar ist: Wer jetzt zu guten Konditionen finanzieren kann, die nötigen Eigenmittel im Ankauf der Rohlinge hat, ist im Markt in sechs Monaten der König.“ Positiver ist es derzeit bei Anlegern oder Eigennutzern. Diese erhalten laut **Stefan Thiel**, Geschäftsführer der DS Deutsche Sachwert Akademie, Hertzen, der Initiatoren, Anleger und Vertrieb zusammenführt (siehe Interview auf Seite 98) noch Finanzierungen.

Für ein echtes Breitenprodukt aber ist die Zielgruppe der Denkmalschutzobjekte zu klar definiert und damit eingeschränkt: „Ein Massenprodukt wie beispielsweise eine Lebensversicherung war die Denkmalimmobilie nie und wird es auch nie sein. Steuern sparen setzt Einkommen voraus“, weiß **Tobias Danker**, Marketingkoordinator bei Teraplan aus Nürnberg.

Der Blick hinter die Kulissen offenbart also durchaus Kritisches. „Wir beobachten derzeit bei den Anlegern noch eine ganz grundsätzliche Zurückhaltung bei Investitionen. Diese löst sich aber zunehmend wieder. Gerade jetzt ist es wichtig, verschiedene Investitionsmöglichkeiten in Immobilien zu bieten: Denkmalschutzimmobilien werden bei den Anlegern in der Gunst steigen, die ihr Einkommen in den nächsten zwölf Jahren auf ausreichend hohem Niveau als gesichert einschätzen. In dieser Hinsicht vorsichtigere Anleger werden sich eher der Bestandsimmobilie oder Beteiligungsmöglichkeiten zuwenden“, ergänzt **Matthias Fieseler**, Geschäftsführer des Bochumer Wohnimmobilienanbieters Dr. Ochel, der ab dem zweiten Quartal 2009 den Vertrieb von Denkmalprojekten starten will.

„Dennoch ist die Denkmalschutzimmobilie für Finanzdienstleister auf einer breiten Vertriebsplattform interessant, so sie sich intensiv und gezielt nur mit ausgewählten Produkten beschäftigen, von denen sie selbst auch überzeugt sind“, fasst Tantzen zusammen. Doch selbst der Berater kann am Ende das Nadelöhr sein: Nicht jeder ist dem anspruchsvollen Thema gewachsen. „Diese Art von Immobilien ist die Königsklasse im Verkauf“, so Germandi.

### Lage und Qualität entscheiden

Ein Kriterium im Immobilienbereich entscheidet unabhängig von Marktgröße, Vertriebsseignung und Steuereffekt: Die Lage des Objekts. Aktuell werden sowohl Ensembles, die ehemals anderen als Wohnzwecken dienten als auch Klassiker wie das Stadthaus angeboten: „Die Erfahrung zeigt, dass der poten-

zielle Erwerber einer Denkmalschutzimmobilie in der Regel gut informiert ist und bei der Auswahl das Kriterium Lage für ihn von höchster Bedeutung ist, vor allem im Hinblick auf eine problemlose Vermietung. Baudenkmäler im Grünen zu initiieren beziehungsweise zu projektieren, sehe ich persönlich äußerst kritisch. Abgesehen von den sehr langen Vermarktungszeiten sind die Mietmärkte im Grünen teilweise nicht erklärbar“, meint Prinz von Preussen-Chef Tantzen. „Außerhalb liegende Industriedenkmäler machen unseres Erachtens nur Sinn, wenn sich das Umfeld bereits im Wandel hin zu Wohn- und Gewerbegebieten befindet“, ergänzt **Werner Stapelfeldt**, Marketing-Direktor der Premium Estate Group, Leipzig.

### Energieeffizienz zählt

Fieseler warnt vor Pauschalurteilen bei der Beurteilung von Lagen und Standorten: „Entscheidend ist aus meiner Sicht eine gute infrastrukturelle Anbindung an die Zentren der Ballungsräume. Es gibt keinen Grund, Randlagen von Metropolen negativ zu beurteilen, insbesondere nicht, wenn es sich um attraktive Denkmäler handelt.“



**Dirk Germandi**, Profi Partner AG

Weiteres Kriterium für den Projekterfolg ist die Qualität der Sanierung. „Sie muss hochwertig und nachhaltig sein, aber kein Luxusstandard, denn genau dort werden im Moment Objekte zurückgestellt“, kommentiert Stapelfeldt. Fieseler nennt zudem die Professionalität des Anbieters sowie seiner Verwaltung. Zentrale Bedeutung werden künftig die Themen Nachhaltigkeit und Energieeffizienz erhalten. „Entscheidend für Altbauten wird die energetische Gebäudesanierung sein. Gerade hier liegt das größte Manko, denn um den historischen Charakter zu erhalten, müssen erhebliche Anstrengungen unternommen werden.“ Wird diese Hürde genommen, dürfte die glänzende Fassade der Immobilie unter Denkmalschutz vorerst nicht bröckeln. ■

# Was Investoren beachten sollten

Text: Alexander Rychter

Bei Denkmälern ist Deutschland Spitze. Über 850.000 historische Bauten gibt es bundesweit, deren Erhaltung nicht nur ein Stück kulturelles Erbe ist, sondern gleichzeitig die Standortqualität erhöht und die mittelständische Wirtschaft fördert. Für den Anleger ist das Denkmal attraktiv, da die Sanierungskosten vollständig steuerlich geltend gemacht werden können. Zurzeit existieren steuerliche Förderungen von Baudenkmalern in folgenden wesentlichen Formen:

• **Förderung bei Vermietung**

Vermieter einer Denkmalschutzimmobilie können neben der normalen Abschreibung von 2,5 Prozent (wenn das Objekt vor dem 1. Januar 1925 fertiggestellt wurde) erhöhte Abschreibungen gem. Paragraph 7 i 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. Sanie-

leger durch Mieteinnahmen Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung gem. Paragraph 21 Einkommenssteuergesetz EStG. Diesen Einnahmen stehen Ausgaben gegenüber, sodass sich ein Werbungüberschuss ergibt, den der Anleger mit anderen steuerlichen Einkunftsquellen verrechnen kann.

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

• **Förderung bei Selbstnutzung**

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

Unsicherheit löste in der Denkmalbranche der im November 2005 in Kraft getretene Paragraph 15 b EstG aus, der die Verlustrechnung zwischen verschiedenen Einkunftsarten beschränkt. Im Detail sieht die Regelung vor, dass Verluste aus sogenannten Steuerstundungsmodellen nicht mit anderen Einkunftsarten ausgeglichen werden dürfen, wenn die Verluste zehn Prozent des eingesetzten Eigenkapitals übersteigen. Durch diese Regelung sahen viele Investoren und Bauträger, die sich auf die Denkmalsanierung spezialisiert haben, dieses Geschäftsfeld in Gefahr. Der Gesetzgeber wollte damit grundsätzlich Steuersparmodelle wie Medien- und Windkraftfonds treffen.

Der Paragraph 15 b trifft jedoch den Anleger nicht, der eine Denkmalimmobilie von einem Denkmalschutzanbieter, Projektentwickler oder Bauträger kauft, wenn Folgendes gilt: Beim Kauf eines denkmalgeschützten Objekts liegt die Anwendung der Verlustverrechnungsbeschränkung nicht vor, wenn der Anleger keine Nebenleistungen gegen gesonderte Gebühr in Anspruch nimmt. Solange Nebenleistungen mit im Kaufvertragspreis eingepreist sind, ist dies unschädlich. Der Anleger kann ein Denkmal kaufen, wenn entweder keinerlei Nebenleistungen oder wenn Nebenleistungen wie Mietgarantie oder Finanzierungsvermittlung angeboten werden und diese im Kaufpreis einkalkuliert sind.

Rechtsanwalt **Alexander Rychter** ist Bundesgeschäftsführer des BFW, Berlin.

**Denkmal-AfA: Rechenbeispiel**

Ehepaar X hat zu Beginn 2006 ein Denkmalobjekt für 430.000 Euro erworben, wobei 200.000 Euro auf Maßnahmen zur Erhaltung als Denkmal entfallen. Seit 2005 können in den ersten acht Jahren nach Anschaffung neun Prozent und in folgenden vier Jahren sieben Prozent der Denkmalabschreibung geltend gemacht werden. Ehepaar X verdiente jährlich zusammen 110.000 Euro.

AfA-Berechnung	2006 bis 2013	2014 bis 2017
AfA 200.000 x 9 %	18.000	
AfA 200.000 x 7 %	14.000	
Lineare AfA		
230.000 x 2,5 %	5.750	5.750
AfA-Summe gesamt	23.750	19.750
<b>Steuer-Berechnung</b>		
Zu versteuerndes Einkommen	110.000	110.000
Est hierauf	30.374	30.374
AfA-Minderung	23.750	19.750
Zu versteuerndes Einkommen	86.250	90.250
Est hierauf	20.794	22.312
Steuerersparnis jährlich	9.580	8.062

Insgesamt ergibt dieses Beispiel eine Steuerersparnis von 76.640 und 32.248 Euro für die Jahre 2014 bis 2017.

rungskosten, in den darauffolgenden vier Jahren jeweils sieben Prozent abgeschrieben werden. Das gleiche gilt für Gebäude in einem Sanierungsgebiet oder städtebaulichen Entwicklungsbereich. Bei Erwerb einer Immobilie erzielt der An-