

„Zu wenig glaubwürdige Berater“

Über die Positionierung der Anlageklasse Denkmalimmobilie im aktuellen Umfeld sprach **Cash.** mit dem Geschäftsführer der DS Deutsche Sachwert-Akademie **Stefan Thiel.**

Cash.: Die Denkmalimmobilie als Sachwert mit Steuerkick profitiert von der Krise – ein Vertriebstrend?

Thiel: Die Sicherheit eines realen Wertes, die langfristige Inflationsgefahr durch die Auswirkungen der globalen Konjunkturpakete, historisch niedrige Zinsen und die guten fundamentalen Zukunftsaussichten für den deutschen Wohnungsmarkt sind genügend Argumente dafür, dass die Denkmalimmobilie profitiert. Ob deswegen mehr Objekte verkauft werden, erscheint zumindest fraglich. Vertrieb ist immer zyklisch. Das beste Beispiel ist, dass die meisten Investmentfonds von Beratern beim Höchststand der Aktienindizes verkauft werden. Auf dieser Welle können auch schwache Berater mit schwimmen, weil der Verkauf einfach ist. Die Denkmalimmobilie ist aber kein zyklisches Anlageprodukt. Antizyklischer Verkauf erfordert kompetente Berater, die selbst daran glauben, dass eine Denkmalimmobilie genau die richtige Antwort auf die Probleme der heutigen Zeit ist.

Cash.: Woran erkenne ich einen kompetenten Berater?

Thiel: Der beste Beleg wäre, dass der Berater selbst eine Denkmalimmobilie gekauft hat und so die Fragen des Kunden auf Augenhöhe beantworten kann. Ein Berater, der nicht in der gleichen Liga wie sein Kunde spielt, kann das nicht. Und leider gibt es nicht viele Berater, die diese Glaubwürdigkeit besitzen.

Cash.: Sanierungsobjekte liegen vielfach in gewachsenen, innerstädtischen Lagen – angesichts der drohenden Wohnungsknappheit in Ballungsgebieten ein Vorteil...

Thiel: ...weil die Eigentümer – in guten Lagen, mit guter Ausstattung und mit guten Grundrissen – die Mieten steigern können und keinen Leerstand haben, was zu einer Wertsteigerung ihrer Immobilie führt.

Cash.: Wie ist die Situation bei weiter außerhalb liegenden Baudenkmälern oder größeren Ensembles im Grünen?

Thiel: Das kann nur individuell betrachtet werden. Ein Baudenkmal mittler in Mecklenburg-Vorpommern ist da sicher anders zu bewerten als ein Bau-



Stefan Thiel, Deutsche Sachwert-Akademie

denkmal mit Wassergrundstück, das nur zehn Kilometer von Potsdam entfernt ist. Generell ist meines Erachtens jedoch die innerstädtische Lage in einer Metropolregion zu bevorzugen.

Cash.: Braucht eine Immobilie im Vertrieb Steuervorteile?

Thiel: Eine gute Immobilie braucht keine besonderen Steuervorteile. Der beste Beleg hierfür ist, dass wir in 2008 den Verkauf von Bestandsimmobilien um mehr als 30 Prozent gesteigert haben. Dieses erfordert jedoch kompetente Berater, die eine Immobilie als Baustein einer konzeptionellen Finanzstrategie und nicht nur aufgrund eines Steuervorteils verkaufen können. Trotzdem sind steuerliche Anreize im Vertrieb wichtige Verkaufsargumente. Dieses hat die Vergangenheit – wie beispielsweise der Lebensversicherungsboom 1999 und 2004 – gezeigt.

Cash.: Ist die Denkmalimmobilie ein Thema für den Breitenvertrieb?

Thiel: Nein – aus vier Gründen. Erstens: Ein zu geringes Angebot an guten Objekten. Zweitens: Die Zielgruppe mit sicheren Einnahmen im Spitzensteuerbereich ist zu klein. Drittens: Die Materie ist zu kompliziert für die meisten Berater. Viertens: Das ist von vielen Vertriebschefs nicht gewollt, da sie befürchten, dass dann das Kerngeschäft – etwa Versicherungen – leidet.

Cash.: Wie sicher ist der Bestand der Denkmalabschreibung?

Thiel: Die Denkmalabschreibung ist politisch und gesellschaftlich gewollt, da nur so schöne Baudenkmäler erhalten bleiben. Sie wird von der Bevölkerung auch nicht als unsinniges Steuerschlupfloch wahrgenommen. Die Abschaffung aus politischen oder wahlpolitischen Gründen ist – aufgrund der

fehlenden Mehrheitsfähigkeit – meines Erachtens nicht zu befürchten.

Cash.: Sehen Sie alle Fragen bezüglich der Modellhaftigkeit solcher Investitionen als geklärt an?

Thiel: Der Erlass zum Paragraphen 15 b Einkommenssteuergesetz vom Juli 2007 gibt eine stabile rechtliche Grundlage für den Verkauf von Denkmalimmobilien. 100 Prozent Sicherheit gibt es allerdings nie. Dafür werden schon die bekannten „Experten“ sorgen, denn nur mit ihren kritischen Kommentaren können sie Auflagen oder Vortragsgebühren steigern. Was ist denn eigentlich hundertprozentig sicher? Lehman-Zertifikate, isländische Staatsanleihen?

Cash.: Wie lokal ist das Geschäft mit Denkmalschutzimmobilien? Zu welchem Teil kommen Eigennutzer aus der Umgebung des Objekts und Anleger von außerhalb?

Thiel: Ein gutes Denkmalobjekt sollte immer einen relevanten Eigennutzeranteil haben, weil man daran erkennen kann, dass die Preise in Ordnung sind. Es ist sicher auch ein Qualitätsbeweis des Objektes, wenn die anderen Käufer aus der näheren Umgebung kommen und nicht aus 900 Kilometern Entfernung eingeflogen werden müssen, da sich vor Ort niemand dafür interessiert. Der Vertrieb an Eigennutzer ist aber auch viel aufwändiger, da sie Ausstattungsdetails intensiv verhandeln.

Cash.: Sie führen Initiatoren, Vertrieb und Kunden zusammen – welche Kriterien sollten die Beteiligten erfüllen?

Thiel: Die Denkmalimmobilie sollte die Kriterien 1a-Lage, beste Ausstattung, moderne Grundrisse, marktgerechte Preise und Eigennutzerfähigkeit bei Wiederverkauf erfüllen. Der Initiator sollte langjährige Erfahrung und eine gute Verwaltung mitbringen. Der Kunde sollte sich persönlich so einschätzen, dass er die nächsten zwölf Jahre im Spitzensteuerbereich verdient.

Cash.: Ist die Finanzierung von Projekten aktuell schwieriger geworden?

Thiel: Die Kauffinanzierung seitens der Bauträger ist definitiv kritischer geworden. Objekte müssen teils mit 70 bis 80 Prozent Eigenkapital unterlegt werden. Wer allerdings über ausreichendes Eigenkapital verfügt, profitiert. Entscheidend ist also die Frage, wer noch Reserven hat. Auf Kundenseite sieht das besser aus. In der Baufinanzierung ist noch viel möglich. Je größer allerdings der Finanzierungsanteil ist, desto teurer werden mittelfristig die Kredite.

Das Gespräch führte Thomas Eilrich, **Cash.**