

IMMOBILIEN

Süddeutsche Zeitung

Freitag, 12. Dezember 2008 | Nr. 289

Lage, Lage, Lage

Der Handel mit Land floriert in Flächenstaaten besonders gut

Mindestens 30 Prozent seines Geldes sollte man in Immobilien investieren, raten Anlageexperten. Doch wirklich kostbar bei einer Immobilie ist meist der Grund und Boden, auf dem diese steht. Wer in eine Immobilie investiert, erinnert sich gern an einen alten Maklerspruch: Lage, Lage, Lage. Prinzipiell hat dieser Ratschlag weltweite Gültigkeit. Mit ganz extremen Beispielen. So etwa in Hongkong. Dort sind zehn Quadratmeter Wohnung so teuer wie ein Appartement in Hamburg oder München. In Metropolen wie Paris und London haben sich die Immobilienpreise in den vergangenen Jahren vervielfacht. Die Ursache: Der Grund, auf dem die Immobilien stehen, ist nicht einfach zu multiplizieren. Zwar kann man – im Rahmen der städtischen Vorgaben – in die Höhe gehen, doch die Nachfrage ist so groß, dass dies irgendwann auch nicht mehr ausreicht.

Schnelles Wachstum

Kein Wunder also, wenn die wirklichen Gewinne beim Grund und Boden entstehen. Anders als in Europa zählt in Ländern wie Kanada und USA der Handel mit Land zu den üblichen Immobiliengeschäften. Dort ist das vor dem Hintergrund einer rasch wachsenden Bevölkerung zu sehen. Das sogenannte Landbanking umfasst den Erwerb, die Entwicklung und die Verwertung strategisch günstig gelegener und nicht erschlossener Grundstücke, denen genügend Wachstumspotential zugetraut wird. Vor allem in der Nähe von Metropolregionen ist dies meist der Fall. Auch städtebauliche Besonderheiten und infrastrukturelle Anforderungen bei der Grundstücksentwicklung können dabei gewinnbringend berücksichtigt werden. Eine wichtige Voraussetzung, um Land mit Wertzuwachs verkaufen zu können. Eingebunden sind deshalb auch die Vertreter der Kommunen. Damit erhofft man sich eine zügige und garantierte Umsetzung der Projekte sowie den Abverkauf an bonitätsstarke Immobiliengesellschaften.

Eigenkapital als Basis

Ein besonderes Geschäft also. In Kanada und inzwischen auch in den USA gilt beispielsweise die Walton International Group zu den bedeutenden Anbietern. Sie finanziert sich, ähnlich wie Immobilienfonds von DIT, Degi oder ADIG, über private Anleger und erzielte dabei in den vergangenen Jahrzehnten deutlich Gewinne. Nach Angaben der Gruppe ist, im Zeitraum von drei Jahrzehnten gerechnet, eine durchschnittliche Rendite pro Jahr von mehr als 20 Prozent für die Investoren erwirtschaftet worden. Eine Besonderheit: Die Laufzeit der Fonds betrug vier bis sieben Jahre. Damit liegen sie im Bereich kurzfristiger Anlagen. Gekauft wird mit Eigenmitteln, investiert in Wachstumsstandorten zu einem möglichst frühen Zeitpunkt. Fallende Grundstückspreise im Zusammenhang mit der Subprime-Krise wirkten sich profitabel aus. Ein aktuelles Beteiligungsangebot hat eines der wachstumsstärksten Gebiete der USA im Visier. Es liegt zwischen den Städten Phoenix und Tucson. „Die Bevölkerung wuchs hier in den zurückliegenden sieben Jahren um mehr als 80 Prozent. Demographischen Schätzungen zufolge wird sie sich bis zum Jahr 2025 noch einmal deutlich steigern“, sagt William Doherty, Vorstand der Walton International Group.

Das U.S. Department of Commerce geht in einer Analyse davon aus, dass diese Region nach Nevada den zweiten Rang unter den wachstumsstarken Regionen der USA einnehmen wird. *Peter Horn*



Ende des Tauziehens

Das neue Forderungssicherungsgesetz soll zwischen Vertragspartnern für mehr Klarheit sorgen

Von Andrea Nasemann

Gerade in Krisenzeiten steht es mit der Zahlungsmoral der Auftraggeber häufig nicht zum Besten, wie man immer wieder von klagenden Werkunternehmern hört. Um deren Rechte zu verbessern, wurde nun nach jahrelangem Tauziehen das sogenannte Forderungssicherungsgesetz verabschiedet, das am 1. Januar 2009 in Kraft tritt. Alle von diesem Zeitpunkt an geschlossenen Bauverträge unterliegen dann den neuen Regelungen, mit deren Hilfe Handwerksbetriebe bei säumigen Kunden schneller zu ihrem Geld kommen sollen. Ein absolutes Novum ist die sogenannte neue Bestellersicherheit: So muss der Handwerksunternehmer von der ersten Abschlagszahlung an eine Sicherheitsleistung in Höhe von fünf Prozent der Vergütung erbringen, entweder in Form einer Bankbürgschaft oder durch Bareinbehalt des Auftraggebers. Damit werden Verbraucher bei einer Insolvenz des Bauunterneh-

mens besser geschützt. Für den Verbraucherschuttsverein wohnen im Eigentum ist die Höhe der Sicherheitsleistung allerdings zu niedrig bemessen. „Bauherren sollten mit dem Bauunternehmen eine Sicherheitsleistung in Höhe von zehn Prozent der Baukosten aushandeln“, sagt Gabriele Heinrich vom Verband wohnen im Eigentum e.V.

Schließlich wird der sogenannte Druckzuschlag – also der Einbehalt zur Mängelbeseitigung – reduziert. Bisher konnten Auftraggeber mindestens das Dreifache der voraussichtlichen Mängelbeseitigungskosten zurückhalten. Künftig dürfen Bauherren nur noch höchstens das Doppelte der voraussichtlichen Kosten einbehalten. Mit dem Druckzuschlag sollen Handwerker angehalten werden, die Mängelbeseitigung zügig durchzuführen. „Diese Regelung wurde schon bisher von beiden Seiten häufig missbraucht“, weiß Büchner. Er rät deshalb Bauherren dazu, rechtzeitig einen baubegleitenden Sachverständigen zu beauftragen, der

eventuelle Mängel frühzeitig feststellen kann. „Nur wenn der Bauherr den Mangel kennt, ist der Einbehalt effizient“, so Büchner. Auch Holger Freitag vom Verband Privater Bauherren (VPB) weiß davon ein Lied zu singen. „Die Erfahrung hat gezeigt, dass Unternehmen kleinere Schäden während der Gewährleistungsphase gerne auf die lange Bank schieben, ehe sie ihren Pflichten nachkommen. In diesem Punkt bringt das Gesetz eine Verschlechterung der Situation des Bauherren“, sagt Freitag. Unzufrieden zeigt sich der VPB auch darüber, dass seine Forderung nach Einführung sogenannter Baukammern an den Gerichten nicht nachgekommen wurde.

„Diese Fachsenate arbeiten effizienter und damit verbraucherfreundlicher als normale Gerichte, die mit der speziellen Materie oft überfordert sind und schon für durchschnittliche Verfahren fünf Jahre und länger benötigen“, kritisiert Freitag. Für den Bauherren manchmal eher nachteilig ist eine weitere neue Rege-

lung, die bei freier Kündigung des Bauherren dem Handwerker mehr Rechte einräumt: Der Unternehmer kann dann für seine nicht erbrachten Leistungen fünf Prozent der entfallenen Vergütung verlangen. Auf der anderen Seite wurde nun der Anwendungsbereich des bereits in den dreißiger Jahren verabschiedeten Gesetzes über die Sicherung der Bauforderung erweitert, so dass nun – für den Fall der Insolvenz des Bauhandwerkers – eine gewisse Chance des Bauherren besteht, den Geschäftsführer der insolventen Firma persönlich in die Haftung zu nehmen. Schließlich wurde jetzt die Privilegierung der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB Teil B) gegenüber sonstigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen in Verbraucherverträgen aufgehoben.

Einzelne Klauseln des Vertragswerks, soweit sie im Bauvertrag verwendet wurden und den Bauherren unangemessen benachteiligen, können nun auf ihre Zulässigkeit hin geprüft werden.

für den Bauträger. Außerdem sind Kündigungen des Auftraggebers sehr selten. Die Reduzierung des Druckzuschlags wird nur zu einem Anstieg des behaupteten Mangelwertes führen. Diese Änderungen spielen in der Praxis kaum eine Rolle und können den neuen Sicherheits-einbehalt in keiner Weise kompensieren.

SZ: Wie ist die Zahlungsmoral?

Rychter: Eine Umfrage unter unseren Mitgliedsunternehmen hat ergeben, dass neun von zehn Hauskäufern die letzte Rate ganz oder teilweise einbehalten. Hier müssen Bauträger und Hausbauunternehmen ohnehin schon einen Teil der Bausumme abschreiben. Dazu kommt jetzt die Bestellersicherheit. Der Gesetzgeber hätte wenigstens eine Abbedingungsmöglichkeit vorsehen müssen. Dieses Gesetz schadet Unternehmen und muss nachgebessert werden.

Interview: Andrea Nasemann

Schelte vom Verband

Der BFW hadert mit dem neuen Gesetz. Nach Ansicht von Geschäftsführer Alexander Rychter wirkt es kontraproduktiv

Das neue Forderungssicherungsgesetz wird am 1. Januar in Kraft treten. Für Alexander Rychter, Geschäftsführer des BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V., geht es in die falsche Richtung.

SZ: Was stört Sie an neuen Forderungssicherungsgesetz?

Rychter: Unsere Kritik an diesem Gesetz konzentriert sich auf die geplante neue Bestellersicherheit. Sie hat dem Gesetz eine ganz andere Richtung gegeben. Zunächst gab es nur die Intention, den Handwerkern mit diesem Gesetz zu helfen. Bei der Bestellersicherheit, also der Pflicht des Bauträgers, fünf Prozent der Bausumme zur Sicherheit des Bauherren zu hinterlegen, geht es um das Verhältnis zwischen Bauträger und Endkunde.

SZ: Und die Auswirkungen?

Rychter: Sie hat große wirtschaftliche Auswirkungen. Wenn der Bauträger nun

mit fünf Prozent des gesamten Baupreises, also von Werk und Grundstück zusammen, gebunden ist, ist natürlich seine Liquidität beeinträchtigt. Die Gewinnmarge ist ohnehin sehr gering und wurde in den letzten Jahren geschmälert, zum Beispiel durch die Mehrwertsteuererhöhung, den Anforderungen aus den Klimaschutzgesetzen und dem Anstieg der Baukosten. Verbraucher müssen sich auf weitere Baukostensteigerungen einstellen.



Alexander Rychter

Foto: privat

SZ: Was damit auch zu einer verminderten Bautätigkeit führen wird?

Rychter: Die Tendenz des Jahres 2007,

Klare Regeln

Zu Beginn des neuen Jahres tritt eine wichtige gesetzliche Neufassung für geschäftliche Abmachungen unter Partnern in der Immobilienwirtschaft in Kraft. Wie die ausschauen sollen, hält das neue Forderungssicherungsgesetz fest. Ob damit das Tauziehen um Leistungen zu Ende ist, bezweifeln die Beteiligten indes mehr oder weniger. Foto: getty

EIGENTUM

Wohnbeispiel:
3-Zimmerwohnung ■ ca. 77 m² Wohnfläche
Loggia ca. 6 m² Nfl. ■ Kaufpreis € 299.000,-

GERN 64
Wohnen in München. Leben im Viertel.
Verkauf: 089/41 55 95-15 ■ www.bauwerk.de

Inhalt

IMMOBILIEN

Erdverbundene Eleganz

Der Holzbau hat sich von Klischees befreit und sein Image aufgefrischt V2/2

MIETMARKT

Wenn die Miete nicht reicht

In Berlin müssen viele Wohnungsunternehmen Insolvenz anmelden V2/16

ANZEIGEN-INHALTSÜBERSICHT

Kaufmarkt Seite V2/3

Mietmarkt Seite V2/16

Bitte beachten Sie das Immobilien-Special „Nymphenburg/Gern/Neuhausen“

ANZEIGE

Die beste Adresse für beste Adressen:
www.engelvoelkers.com/muenchen

ENGEL & VÖLKERS

Unbeeindruckt von der Krise

Die Preise für Wohnungen und Häuser ziehen in München weiter an

Die Immobilienpreise in München sind auch in diesem Jahr gestiegen. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Zuwächse aber zum Teil deutlich geringer. Zu diesem Ergebnis kommt der aktuelle Marktbericht des IVD. „Die Nachfrage in München ist sehr stabil“, sagt Instituts-Lei-

Markt in München

ter Stephan Kippes, „bisher hat sich die Finanzkrise nicht negativ auf die Immobilienpreise ausgewirkt.“

Im Vergleich zum Herbst 2007 sind die Preise von sämtlichen Objekttypen gestiegen. Deutlich teurer als im Vorjahr sind vor allem Doppelhaushälften im Bestand (+ 6,3 Prozent), die mit 595 000 Euro einen neuen Spitzenwert erzielen. Ebenfalls die Rekordmarke durchbrechen Reihemittelhäuser, die derzeit in München 460 000 Euro kosten (+ 3,4 Prozent). Mit 2750 Euro pro Quadratmeter sind auch Eigentumswohnungen im Bestand mehr wert als im Vorjahr (+ 3,8 Prozent). Die Preise für Neubauwohnungen sind mit durchschnittlich 3750 Euro pro Quadratmeter stabil (+ 1,4 Prozent). Alle Angaben beziehen sich auf Objekte mit gutem Wohnwert. Teurer ist auch der Baugrund geworden. Wer in der Landeshauptstadt eine Immobilie kauft, muss allein 63 Prozent der Investitionssumme für die Fläche ausgeben. Ein Quadratmeter für den Geschossbau kostet in München derzeit 1090 Euro (+ 3,8 Prozent).

Nach Aussage des IVD gibt es derzeit besonders viele Käufer mit hohem Eigenkapitalanteil. Aber auch, wer nur 20 bis 30 Prozent aufbringen könne, habe trotz der Finanzkrise kein Problem, Kredite zu erhalten. Ob die Preise auch im kommenden Jahr anziehen werden, sei von vielen Variablen abhängig. Mehr als die Finanz- werde die Wirtschaftskrise das Marktgeschehen beeinflussen. Vor allem Rezession und steigende Arbeitslosenzahlen könnten sich negativ auf die Nachfrage auswirken. Andererseits, sagt Kippes, gebe es derzeit ein großes Interesse an festen Werten. *rem*