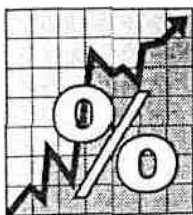


Die meisten Erwerbermodelle sind reine Geldvernichtung

Vorsicht vor umgewandelten Immobilien / Kosten und Erträge prüfen / Die Vermögensfrage / Von Volker Looman



FRANKFURT, 22. Oktober. Die Staatsanwaltschaft in München hat Mitte dieser Woche angekündigt, dass sie die Ermittlungen gegen Mitarbeiter der

ehemaligen Hypotheken- und Wechselbank ausdehnen wird. Das Institut, das in der Zwischenzeit in der neuen HypoVereinsbank aufgegangen ist, steht im Verdacht, vor der Fusion nicht nur Milliarden fragwürdiger Immobilienkredite vergeben, sondern auch Bilanzen gefälscht zu haben. Die Affäre ist eng mit den „Erwerbermodellen“ verbunden, die auf dem grauen Kapitalmarkt als unseriöse Geldanlagen gelten.

Bei diesen Modellen kaufen die Initiatoren alte Mietshäuser auf, renovieren sie notdürftigst und teilen sie in einzelne Wohnungen auf. Zusätzlich bieten sie Dienstleistungen wie Finanzierung, Mietvermittlung, Mietgarantie, Steuerberatung und Treuhandschaft an und offerieren das ganze Paket mit Hilfe aggressiver Verkäufer als Modell. Das Provisionsminimum liegt bei 15 Prozent der Investitionssumme.

Die meisten Objekte, die als Erwerbermodell auf den Markt kommen, sind Mietkasernen in dritt- und viertklassiger Lage. Pensionskassen, Vermögensverwaltungen und Versicherungen, die in den fünfziger und sechziger Jahren von der riesigen Wohnungsnot profitierten und mit schneller Kelle über Nacht ganze Stadtteile hochziehen ließen, trennen sich heute von den hässlichen Billigbauten nur zu gerne. Die hohen Instandhaltungskosten lassen von den Mieten kaum etwas übrig. Als normale Wohnungen lassen sich die alten Gemäuer jedoch nicht mehr verkaufen, so dass sie in „Steuersparmodelle“ umgewandelt werden müssen.

Hier bieten Aufteiler ihre Dienste an. Das sind Geschäftsleute, die ganze Straßenzüge aufkaufen und pro Quadratmeter selten mehr als 1.500 DM bezahlen. Sie bringen die Gebäude optisch auf Vordermann und teilen die Objekte nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG) in abgeschlossene Einheiten auf. Anschließend verkaufen sie die aufgeteilten Wohnungen für 2.500 bis 3.000 DM pro Quadratmeter weiter.

Ist der Verkaufspreis schon völlig überzogen, so entpuppt sich das Werbungskostenpaket bei näherem Hinsehen als blanker Unsinn. Auf der einen Seite muss der Anleger die Leistungen in Anspruch nehmen, um überhaupt an „nennenswerte“ Steuervorteile zu gelangen. Doch auf der anderen Seite bezahlt er Dinge, die von der Sache her völlig überflüssig sind. Die Wohnung ist fertig -

wozu sind Steuerberatung und Treuhandschaft nötig? Die Wohnung ist seit vielen Jahren vermietet - wozu ist die Mietervermittlung gut? Die Erträge sind auf Jahre hinaus mehr oder weniger sicher - wofür dient die Mietgarantie, die der Erwerber durch den hohen Kaufpreis ohnehin schon selbst bezahlt hat?

Die Anleger, die sich auf solche Geschäfte einlassen, kaufen in der Regel „heiße“ Luft. Sie erwerben eine Wohnung, die 100.000 bis 150.000 DM wert ist, für 200.000 bis 250.000 DM, um sich hinterher über ein paar Groschen vom Finanzamt zu freuen. Möglich sind die unseriösen Geschäfte durch die Hilfe einzelner Banken. Bedauerlicherweise hat auch die HypoVereinsbank in den letzten Jahren solche Objekte zu 100 Prozent finanziert. Das haben Anlageverkäufer schamlos ausgenutzt. Sie warben lautstark damit, dass die Bereitschaft der Bank, Kredite in dieser Höhe zu vergeben, der schlagende Beweis für die Qualität der Immobilien sei.

Diese Aussage ist freilich an den Haaren herbeigezogen. Richtig ist, dass die Banken die Erwerbermodelle zu 50 bis 60 Prozent beleihen. Das restliche Darlehen ist ein Personalkredit an den Erwerber und hat mit der Qualität der Immobilie nichts zu tun.

ANZEIGE.

(FAZ vom 23.10.99)

Der zusätzliche Kredit wird nur eingeräumt, wenn die persönliche Bonität des Zeichners in Ordnung ist. Hier haben die Kontrollgremien der alten Hypobank offenbar versagt, so dass heute 10.000 bis 15.000 Anleger vor einem finanziellen Desaster stehen. In diesen Wochen geht das Spiel mit anderen Initiatoren und Kreditgebern weiter, so dass wieder großes Unheil droht.

Ein Beispiel: Der Anleger ist 52 Jahre alt und versteuert als mittelständischer Unternehmer etwa 400.000 DM pro Jahr. Ihm werden vier Wohnungen zum Preis von 500.000 DM angeboten. Besonders erfreut ist der Handwerker, dass kein Eigenkapital verlangt wird und das Finanzamt in Kürze fast 59.000 DM erstatten muss. Die Rückzahlung wird durch Werbungskosten von insgesamt 106.000 DM erzwungen. Weiterhin rechnet der Anlageberater vor, dass die Wohnungen

einen jährlichen Ertrag von 24.000 DM abwerfen und weitere Steuervorteile auslösen, die am Anfang der Vermietung ungefähr 493 DM pro Monat betragen. Die Ausgaben für Zins und Tilgung schlagen mit 2.778 DM pro Monat zu Buche, so dass der Investor eine anfängliche „Unterdeckung“ von 285 DM pro Monat zu tragen hat.

Die Rechnung ist auf den ersten Blick plausibel. Der Unternehmer bezahlt für die Wohnungen insgesamt 500.000 DM. Die Bank überweist einen Betrag in gleicher Höhe, so dass der Anleger per saldo tatsächlich kein Startkapital einsetzen muss. Das Gegenteil ist der Fall. Die Werbungskosten führen zu einer Steuerrückzahlung von 59.000 DM. In den folgenden zehn Jahren muss der Anleger insgesamt 120 Raten entrichten, die bei 285 DM pro Monat beginnen und im Laufe der Zeit auf 431 DM pro Monat ansteigen.

Der finanzielle Kollaps des Anlegers wird erst am Ende der Vermietung offenkundig. Der Investor hat vier Wohnungen erworben, die nicht 500.000 DM, sondern lediglich 250.000 DM wert sind. Gleichzeitig hat er bei der Bank einen Kreditvertrag unterschrieben, in dem aus steuerlichen Gründen ein Auszahlungsverlust (Disagio) von 10 Prozent enthalten ist. Der Nominalbetrag lautete über 555.555 DM und ist zu 90 Prozent ausbezahlt worden. Die Tilgung wurde, um den Unternehmer nur geringfügig zu belasten, auf 1 Prozent pro Jahr eingestellt. Daher beträgt die Restschuld am Ende der Zinsbindung noch 483.666 DM. Bei einem Wert der Wohnungen von nur 250.000 DM muss der Investor mit hoher Wahrscheinlichkeit 234.000 DM in den Wind schreiben.

Angesichts solcher Perspektiven muss vor Altbauten, die als Erwerbermodelle auf den Markt kommen, dringend gewarnt werden. Allerdings heißt das im Umkehrschluss nicht, dass „alte“ Immobilien ein schlechtes Geschäft sind. Wer in Bremen oder Hamburg für 500.000 DM solide Altbauten ohne Schnickschnack einkauft, kann Erträge von 6 Prozent des Kaufpreises erzielen. Wenn die Objekte zu 100 Prozent finanziert und innerhalb von zehn Jahren zur Hälfte entschuldet werden, kann daraus eine Investition werden, die sich nach Steuern mit 7,65 Prozent rentiert. Der anfängliche Steuervorteil beträgt statt 59.000 DM lediglich 31.000 DM, und der Anleger muss jeden Monat zwischen 1.541 DM und 2.180 DM auf den Tisch legen. Dafür hat der Unternehmer das Geld aber auf kluge Weise investiert und kann sich über eine attraktive Altersversorgung freuen.

Der Autor ist Finanzanalytiker in Reutlingen.