

Die Risiken im Griff

ERFOLGREICHE GESTALTUNG EINER KAPITALANLAGE IN DENKMALGESCHÜTZTE IMMOBILIEN

von Volker Möhle

Über die §§ 7h und 7i EStG bietet das deutsche Einkommensteuerrecht die Möglichkeit, bei Erwerb einer in einem Sanierungsgebiet gelegenen bzw. denkmalgeschützten Immobilie in erheblichem Umfang Steuerzahlungen in den Aufbau eigenen Vermögens umzuleiten. Mit dem Erwerb einer denkmalgeschützten Immobilie (im Folgenden wird dieser Terminus auch synonym für in Sanierungsgebieten gelegene Immobilien verwendet) ist jedoch nicht automatisch bereits der erhoffte ökonomische Erfolg verbunden, da sich die Thematik komplexer darstellt. Was bringen beispielsweise die hohen Steuervorteile, wenn die erworbene Immobilie nicht nachhaltig und dauerhaft zu vermieten ist oder der Erwerber bei Verkaufsabsicht feststellt, dass der zu erzielende Erlös weit unter dem Kaufpreis liegt?

Es ist also notwendig, nicht nur die mögliche Steuerersparnis, sondern auch weitergehende Faktoren, die den langfristigen Erfolg des Immobilienengagements positiv, aber auch negativ beeinflussen können, in die Analyse mit einzubeziehen.

Die wichtigste Größe ist der Zeitpunkt, an dem die „steuerliche Schonfrist“ abläuft: das Ende des zwölften Jahres. Im Allgemeinen dreht dann der durch Mieteinzahlungen und Steuerersparnis realisierte, bis dahin positive Cashflow in den negativen Bereich – und zwar in einem Ausmaß, dass dieser Zeitpunkt der Ausgangspunkt für alle Überlegungen darstellen muss!

Grundsätzlich ergeben sich drei Alternativen, wie mit dieser Herausforderung umzugehen ist:

1. Eigennutzung
→ Haltestrategie
2. Kapitalanlage
→ Haltestrategie
→ Exit-Strategie

EIGENNUTZUNG: HALTEN!

Bei einer Eigennutzung ist der strategische Rahmen eingeschränkt, da die Immobilie meist weiter selbst genutzt wird und daher weiter zu entschulden ist. Allerdings fallen nun die steuerlichen Rückflüsse weg. In aller Regel macht es keinen Sinn, den bisher laufenden Darlehensvertrag zu verlängern, da sich in der Regel Zins- und Tilgungsleistung aus der ursprünglichen Darlehenssumme ableiten. Dagegen ist es häufig sinnvoll, das bisherigen Darlehen durch ein neues, durch regelmäßige Tilgungszahlungen in der Summe erheblich verringertes Darlehen zu ersetzen und die Immobilie in einem exakt bemessenen Zeitraum zu entschulden.

KAPITALANLAGE: HALTEN ODER VERKAUFEN?

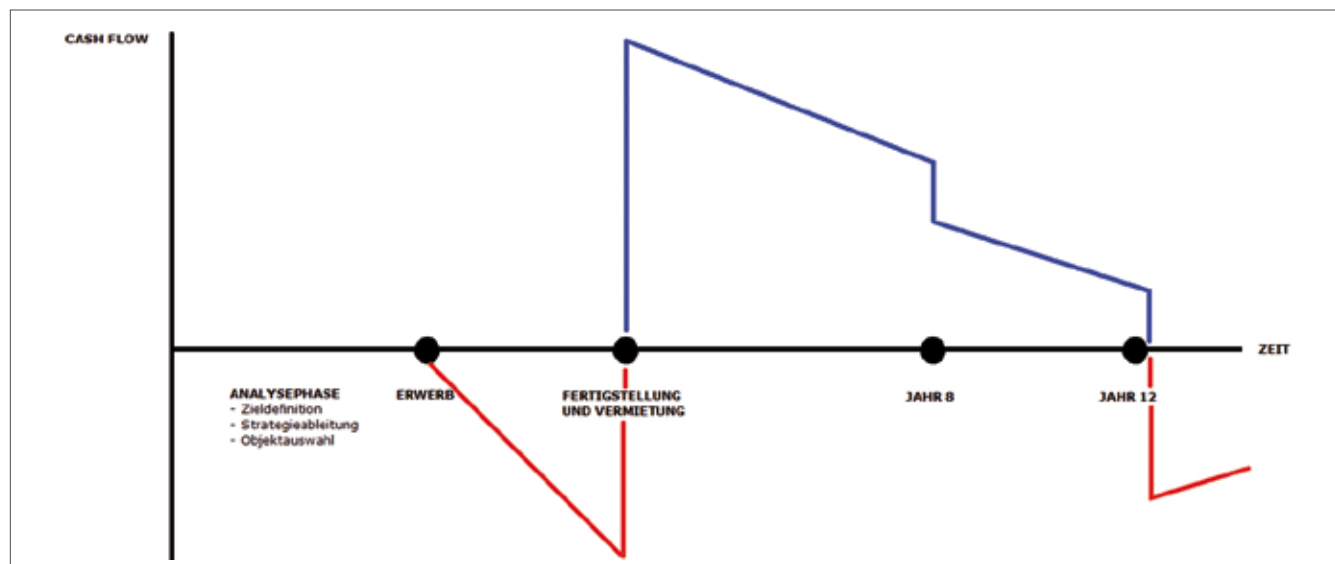
Im Falle einer Kapitalanlage eröffnen sich grundsätzlich zwei strategische Alternativen, um einen permanent negativen Cashflow zu vermeiden.

HALTESTRATEGIE

Es soll nicht wenige Erwerber geben, die eine denkmalgeschützte Immobilie zur Alterssicherung erworben haben und die steuerlichen Vorteile „mitnehmen“, um die Immobilie schneller zu entschulden. In diesem Fall kann der Erwerber dem Ablauf des zwölften Jahres entgegensehen, wenn er permanent und in hohem Maße getilgt hat, sodass eine ähnliche Strategie wie bei einer eigengenutzten denkmalgeschützten Immobilie vorteilhaft ist.

EXIT-STRATEGIE

Dies ist die konsequenteste Form für Kapitalanleger, steuerliche Vorteile maximal auszuschöpfen, indem die denkmalgeschützte Immobilie lediglich als Instrument zur Erreichung steuerlicher Ziele genutzt wird. Wertpapiere und sonstige Anlageformen werden in aller Regel ja auch nur so lange gehalten, bis sich ein günstiger Verkaufszeitpunkt eröffnet.



Die typische Entwicklung des Cashflows bei einem Investment in ein Baudenkmal

Damit eine solche Strategie von Erfolg gekrönt ist, sind allerdings bereits vor dem Erwerb einer denkmalgeschützten Immobilie wichtige Sachverhalte zu berücksichtigen, insbesondere muss es sich um einen lokalen Immobilienmarkt handeln, der eine zwölfjährige Bestandsimmobilie ohne weiteren Steuervorteil relativ schnell und ohne Abschläge zum ursprünglichen Kaufpreis absorbiert. Dies ist nur dann der Fall, wenn mit hinreichender Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass die umgebende Bestandsbebauung jährlich an Wert gewinnt.

Beispiel:

Der Erwerber kauft eine denkmalgeschützte Wohnung zu einem Kaufpreis, der ca. 25 % über dem der umgebenden Bestandsbebauung liegt, da denkmalgeschützte Immobilien durch Auflagen des Amtes für Denkmalschutz entsprechend teurer sind.

Nach Ablauf von zwölf Jahren bietet die Immobilie keine steuerlichen Vorteile mehr, sodass diese bei einem Verkauf in Wettbewerb zu der umgebenden Bestandsbebauung tritt. Um die denkmalgeschützte Immobilie ohne Wertverlust zu veräußern, muss die umgebende Bauung durchschnittlich um 2 % pro Jahr an Wert zulegen, um auf ein angeglichenes Preisniveau zu gelangen. Liegt der Wertzuwachs darüber, steigt entsprechend auch der Wert der denkmalgeschützten Wohnung, aber eben erst dann!

Aus diesem Beispiel ergibt sich, dass für ein Engagement in denkmalgeschützte Immobilien weder besonders ländliche Umgebungen zu empfehlen sind noch Lagen, die in den vergangenen Jahren bereits hohe zweistellige Wertzuwächse verzeichnen konnten, da bei Letzteren das Preisniveau so hoch ist, dass kaum noch mit weiteren überdurchschnittlichen Wertzuwächsen zu rechnen sein dürfte. Die Herausforderung besteht vielmehr darin, Wachstumslagen zu identifizieren und für die künftige Wertentwicklung der Immobilie zu nutzen.

Zwingend ergeben sich weitere zu beachtende Sachverhalte: Die Gesamteinheit sollte in Anbetracht der Größe des Quartiers überschaubar sein. Es leuchtet ein, dass in einer Stadt mit z. B. 65 000 Einwohnern keine Wertsteigerung eintreten kann, wenn in einem ganz bestimmten Zeitraum in einem lokal eng begrenzten Markt Hunderte Wohnungen angeboten werden – alle gleich alt, gleich ausgestattet und mit etwa mit denselben Mietrenditen bzw. Kaufpreisen.

AUS DER MASSE HERAUSRAGEN

Ein Wettbewerb ähnlicher Angebote auf einem lokal eng begrenzten Markt ist bereits bei Erwerb abzusehen. Es sind also Maßnahmen zu treffen, um die eigene Einheit so zu gestalten, dass sich diese bei Umsetzung einer Exit-Strategie aus der Masse anderer Angebote heraushebt. Beispiele hierfür sind langjährige und solvente Mieter, das Vorhandensein einer hochwertigen Einbauküche, eine überdurchschnittlich gepflegte Wohnung, bei der bereits im Vorfeld Maßnahmen ergriffen wurden, eine starke Abnutzung zu

verhindern (besondere Klauseln im Mietvertrag oder bauliche Gegebenheiten), konsequente Umsetzung von Reparaturen, eine überdurchschnittliche Miethöhe durch konsequente Ausnutzung von Mieterhöhungspotenzialen etc. Auch die zeitliche Dimension spielt eine Rolle, die zum eigenen Vorteil eingesetzt werden kann. Da nach aktuellem Steuerrecht Veräußerungsgewinne nach einer zehnjährigen Haltedauer steuerfrei vereinnahmt werden können, erscheint es nicht abwegig, auf einen Teil der Steuerrückzahlung zu verzichten und bereits nach zehn oder elf Jahren einen Verkauf zu realisieren, bevor die anderen Einheiten auf den Markt kommen. Es ist wahrscheinlich, dass der Verzicht auf den Steuerrückfluss geringer ist als der Wertverlust bei längerer Haltedauer.

Eine Immobilie zur Kapitalanlage ist mithin kein Selbstläufer, wie von manchen Vermittlern behauptet, sondern muss wie ein Unternehmen professionell über den gesamten Lebenszyklus hinweg gemanagt werden. Dies ist insbesondere bei denkmalgeschützten Immobilien der Fall, da nach Ablauf des zwölften Jahres dringend Handlungsbedarf geboten ist!

Auch aus der Finanzierungsperspektive ergeben sich weitere Optimierungspotenziale. Während Eigennutzer und Kapitalanleger, die ihre denkmalgeschützte Immobilie nach Ablauf der zwölf Jahre weiter halten wollen, gut beraten sind, einen hohen Eigenkapitalanteil in die Finanzierung einzubringen (bzw. sicher anzulegen, um in der Zukunft einen hohen Betrag einmalig zu tilgen) sowie permanent eine hohe Tilgung zu leisten, stellt sich die Lage bei einer Exit-Strategie anders dar. Um die maximal möglichen Steuervorteile zu erreichen, macht es Sinn, relativ wenig eigene Mittel einzusetzen und nur minimal zu tilgen. Daraus ergibt sich der Effekt, dass die steuerliche Bemessungsgrundlage dauerhaft niedrig bleibt und somit der Steuerrückfluss maximiert wird. Über den sogenannten Leverage-Effekt wird die Eigenkapitalrendite regelmäßig auf einen zweistelligen Prozentsatz gehebelt – überschüssiger Cashflow kann in weiteren Anlageformen eingesetzt werden! Da allerdings das finanzielle Risiko überproportional ansteigt, ist dies eine Variante, zu welcher nur finanziell potenten Käufern zu raten ist.

FAZIT

Viele Immobilieneigentümer haben mit ihrer Anlageform keinen wirtschaftlichen Erfolg, sondern stehen finanziell am Rande des Abgrunds. Das hat häufig mit Gutgläubigkeit, im schlimmsten Fall mit Gier oder gar Dummheit zu tun. Erwerber von Denkmalimmobilien müssen sich bereits vor dem Kauf überlegen, wie sie nach Ablauf der zwölfjährigen steuerlich positiven Phase ihr Engagement fortführen. Erst wenn diese Planung steht, gehen die Höhe von Kaufpreisen und Sanierungsanteilen in die Analyse ein.