

Denkmalschutzobjekte bieten Anlegern ansehnliche **Steuer-vorteile**, bei ungünstiger Auswahl jedoch auch **Leerstandsrisiken**. **Cash** zeigt, welche Kriterien Erwerber und Vermittler beachten sollten.

Barbara Kösling
koesling@cash-online.de

Zu wenig Rendite“. Dieses Argument wird oft gegen Kapitalanlageimmobilien ins Feld geführt. Die in früheren Jahren vom Staat geförderte Entwicklung des Wohnungsmarktes durch Steuervorteile wurde eingedampft: Bauherrenmodell⁹ und Sonder-AfA sind passé. Aktuell verbleibt nur ein Weg, den Direkterwerb einer Immobilie mit Steuervorteilen zu kombinieren: Der Kauf eines Denkmalschutzobjekts.

„Erhöhte Absetzungen bei Bau- denkmalen nach Paragraph 7i EStG stellen eine der wenigen noch verbliebenen Möglichkeiten dar, um hohe steuerliche Spar- und damit auch Renditeeffekte zu erzielen“, bestätigt **Klaus-Dieter Schmidt**, Geschäftsführer des Kölner Anbieters Wert-Konzept.

Dies soll nach dem Willen der Bundesregierung auch so bleiben. Zwar wurde Ende 2003 in der Reformdiskussion auch eine Abschaffung der Denkmalschutzabschreibung erwogen, jedoch wieder verworfen – zu groß ist ihre Bedeutung für die Sanierung der Altbaubestände in Ostdeutschland.

Daher wurde die Abschreibung lediglich zeitlich gestreckt. Konnte der Käufer bisher die kompletten Sanierungskosten des erworbenen Objekts über einen Zeitraum von zehn Jahren von der Steuer absetzen (so genannte 10x10-AfA), so wurde diese Frist jetzt auf zwölf Jahre verlängert. Künftig können acht Jahre lang je neun Prozent geltend gemacht werden, danach vier Jahre lang jeweils sieben Prozent.

Angesichts des großen Sanierungsanteils ist dies durchaus lukrativ. „Für Objekte in Ostdeutschland liegt der Anteil der absetzbaren Kosten bei 70 bis 80 Prozent des Verkaufspreises“, weiß **Dirk Germandl**, Geschäftsführer des Berliner Bauträgers Profi Partner, der seine Projekte vom Finanzdienstleister AWD, Hannover, vertreiben lässt. Auf diese Weise könne der Käufer je nach persönlichem Steuersatz bis zu 40 Prozent der Erwerbssumme über Steuervorteile finanzieren und damit die Investition nachhaltig tilgen.



FOTO: REC24

Denkmalschutz-Immobilien

Steuern sparen

Da in Westdeutschland die Einkaufspreise für sanierungsbedürftige Immobilien in der Regel höher liegen, ist der Anteil der absetzbaren Sanierungskosten dort um einiges geringer.

Go East trotz Leerständen?

Doch ist der Erwerb einer Altbauwohnung angesichts der hohen Leerstände⁹ und der Bevölkerungsabwanderung im Osten zu empfehlen? Zu gut sind vielen Anlegern noch die Probleme mit den Sonder-AfA-Immobilien der 90er Jahre in Erinnerung. Damals wurden massenhaft überbeuerte und damit kaum werthaltige Wohnungen als vermeintlich sichere Anlagen verkauft.

Daher sollten Interessenten vor dem Kauf einer Altbauwohnung Lage und Qualität akribisch prüfen. Auch Vermittler sollten Objekte, die sie anbieten, genau unter die Lupe nehmen. Dies hat sich auch AWD auf die Fahnen geschrieben, seit der Vertrieb vor einigen Jahren Anlegerbeschwerden kassierte (siehe Interview Seite 87).

Ebenso wie im Westen muss in Ostdeutschland zwischen prosperierenden und stagnierenden Städten sowie bevorzugten Vierteln und Randlagen unterschieden werden. Denn trotz allgemeiner Tristesse gibt es Lagen mit gutem Wertsteigerungspotenzial.



Dirk Germandl, Profi Partner

FOTO: JUI BUCHHOFF



Denkmalschutzobjekt August-Bebel-Straße 78 in Leipzig vor und nach Durchführung der Sanierung.

mit Stil

„Als dynamische Regionen sind derzeit Dresden, Leipzig, Potsdam und Berlin anzusehen“, kommentiert **Uwe Herrmann**, Aufsichtsratsvorsitzender der Ventar Immobilien AG, Böblingen.

Da der Anteil an Selbstnutzern im Osten gering ist, werden Altbauobjekte meist von westdeutschen Anlegern erworben. „Der Anteil der Eigennutzer liegt bei unseren Wohnungen in Leipzig bei rund zehn Prozent“, sagt **Stavros Efremidis**, Vertriebsleiter des Leipziger Projektentwicklers REC24.

Die Ausstattung entscheidet

Gerade bei Altbauobjekten kommt es neben der Qualität der Sanierung entscheidend auf die Ausstattung an. Dabei bestehen durchaus große regionale Unterschiede: Während in begehrten Lagen von Metropolen wie Hamburg oder München auch kaum modernisierte Wohnungen mit über Putz verlegten Rohren reißenden Absatz unter Mietern finden, sieht dies zwischen Stralsund und Zwickau anders aus.

„Aufgrund des großen Angebots haben die Mieter in Berlin, Leipzig oder Dresden wesentlich höhere Ansprüche“, betont Germandi. Ohne Einbauküche, ordentliche Ausstattung und moderne Heizungsanlage falle es schwer, überhaupt Mieter zu finden.

Daher kann es sich als fatal erweisen, wenn Kapitalanleger und Vermittler von den Verhältnissen in den Ballungszentren des Westens auf den Osten schließen und sich unwissentlich für schwer marktgängige und kaum vermietbare Objekte entscheiden.

„Viele Käufer achten nur auf die Preise der Anbieter, ohne Ausstattungsqualität und Grundrissgestaltung zu vergleichen“, konstatiert Efremidis. Zwar könnten durch Einsatz eines durchschnittlichen Standards die Kaufpreise um 200 bis 300 Euro pro Quadratmeter gemindert werden, jedoch sei dies kurzfristig, wenn die Vermietbarkeit entscheidend leide.

Darüber hinaus kann auch die Wohnungsgröße die Marktgängigkeit we-

Ein Beteiligungsangebot der Deutsche Beamtenvorsorge Immobilienholding AG

■ Lage

Verkehrsgünstig im Dreiländereck Deutschland – Schweiz – Frankreich.

■ Mieter

- TOOM-Baumarkt und Gartencenter (14.400 m²)
 - Famila-Gruppe Rhein-Neckar (3.117 m²)
- mit langjährigen Mietverträgen.

■ Die Beteiligung

- ab 10.000 € zzgl. 5 % Agio
- Ausschüttung bei 7 % beginnend



Deutsche Beamtenvorsorge Immobilienholding AG

Prinzregentenstraße 61 · 81675 München
Tel. (089) 45 50 63-0 · Fax (089) 45 50 63-99
vertrieb@dbvi.de ▶ www.dbvi.de

Bitte senden Sie mir Informationen über das Beteiligungsangebot DBVI GmbH & Co. Rheinfelden KG

NAME

FIRMA

STRASSE

PLZ / ORT

TEL. / FAX / MAIL

Investieren Sie in Leipzig.



Wem vertrauen Sie Ihre Top- Mandanten an ...

- Ausgewählte Projekte in bevorzugten Lagen
- Liebevolle Kernsanierung mit Blick für die Details
- Denkmal-Förderung, jetzt noch mit 10x10% AfA in 2004
- TÜV-zertifizierte Bauqualität
- Belegbare Vollvermietung
- Endfinanzierung bis 100% des Kaufpreises möglich
- Gesicherte und pünktliche Provisionszahlungen
- Rundum-Betreuung mit Besichtigungsservice

...wenn nicht uns?



L-KONZEPT
Immobilien. Management. Vermögen.

Kontakt Vertriebspartner
Telefon 0341 26984-34
Telefax 0341 26984-31
info@L-KONZEPT.de
www.L-KONZEPT.de

IMMOBILIEN

sentlich beeinflussen. Nach der Wende wurden die großzügigen Gründerzeit-Wohnungen vielfach in Kleinsteinheiten aufgeteilt. Die Folge: Mittlerweile herrscht an vielen Standorten und Lagen bereits ein Überangebot an Zwei-Zimmer-Wohnungen.

„In den 90er Jahren wurden vorwiegend kleine Wohnungen minderer Qualität veräußert, welche die beliebte 200.000-Mark-Grenze nicht überschritten“, bestätigt Germandi. Dagegen seien in den meisten Städten familienfreundliche Drei- bis Vier-Zimmer-Wohnungen Mangelware.

Allerdings muss die Entscheidung immer in Abhängigkeit von der Mikrolage getroffen werden. So ist beispielsweise ein Objekt in zentraler belebter Lage nahe einer Universität eher für kleinere Wohnungen geeignet, während eine grüne Wohnlage eher von Familien nachgefragt wird.

Vorsicht vor Pinselsanierung

Größere Wohneinheiten bringen darüber hinaus einen weiteren Vorteil mit sich: „Drei- bis Fünf-Zimmer-Wohnungen werden in der Regel von Familien gemietet. In dieser Gruppe gibt es im Gegensatz zu Singles oder Paaren weniger Fluktuation“, sagt **Klaus C. Hartrampf**, Geschäftsführer des Leipziger Anbieters ASE Altbau Sanierung und Eigenheim.

Ein Vorteil für den Vermieter, da häufiger Mieterwechsel zu starker Abnutzung der Immobilie führt und Leerstandszeiten sowie einen erhöhten Verwaltungsaufwand mit sich bringt.

Wer keine Wohnung erwerben will, kann indes auch auf Gewerbeflächen zurückgreifen. Zu den wenigen, die diese auch als kleine Einheiten für Privatanleger anbieten, gehört der Ulmer Bauträger Scholz & Völk. „Bei einer Büro- oder Gewerbefläche ist die Rendite höher und das Mietausfallrisiko geringer, da das Vertragsverhältnis schneller beendet werden kann“, betont Geschäftsführer **Johannes Völk**.

Neben der Lage ist die Qualität der Instandsetzung das wichtigste Auswahlkriterium für ein Altbauobjekt.

„Bei oberflächlicher Sanierung treten spätestens nach zehn bis 15 Jahren Schäden auf, die zu erheblichen Folgekosten führen und das Investment des Anlegers ad absurdum führen“, erläutert Germandi. Bei einem komplett und gründlich sanierten Altbau seien dagegen 30 Jahre lang keine wesentlichen Nachbesserungen nötig.

Da der Kaufvertrag vor Beginn der Arbeiten unterzeichnet werden muss, um in den Genuss der Steuervorteile zu kommen, kann der Käufer die Qualität jedoch nicht im Vorwege beurteilen.

„Anleger sollten unbedingt Referenzobjekte besichtigen“

Sabine Müller, Rentadomo

„Vor dem Erwerb einer Altbauwohnung als Kapitalanlage sollte sich der Interessent daher unbedingt Referenzobjekte des Bauträgers zeigen lassen“, rät **Sabine Müller**, Geschäftsführerin des Berliner Anbieters Rentadomo.

Eine weitere Möglichkeit der Beurteilung stellen Gutachten dar. Immer mehr Bauträger lassen ihre Sanierung baubegleitend durch den TÜV überprüfen. „Gutachten durch unabhängige Organisationen sind wichtige Elemente, um beim Kapitalanleger Vertrauen zu schaffen“, so **Dieter Schmetzer**, Geschäftsführer des Bauträgers DS Wohnbau in Öhringen.

Andere Marktteilnehmer arbeiten stattdessen mit lokalen Sachverständigen zusammen. Bei ASE erhält der Käufer beispielsweise neben den Gutachten regelmäßig gebildete Bautenstandsberichte. „Auf diese Weise kann sich der Erwerber ein exaktes Bild von der Sanierung machen und hat darüber hinaus einen Nachweis, der den Wiederverkaufswert seiner Immobilie absichert“, so Hartrampf.

Viele Bauträger bieten ihren Kunden Absicherungsinstrumente, die das Mietausfallrisiko verringern sollen. „Anleger sollten beim Erwerb einer Immobilie auf eine gesicherte Mietannahme, beispielsweise durch einen lang-

Denkmalschutzobjekte: Auf diese Qualitätskriterien müssen Sie achten

- Entsprechen **Kaufpreis** und prognostizierte Mieteinnahmen der angebotenen Immobilie dem örtlichen Niveau?
- Handelt es sich um einen **wirtschaftlich stabilen Standort**?
- Liegt das Objekt in einer bevorzugten, möglichst **stadtnahen Lage**?
- Kann der Bauträger **Referenzobjekte** guter Qualität vorweisen?
- Wird die Qualität der Sanierung durch **unabhängige Gutachten** wie beispielsweise eine TÜV-Abnahme dokumentiert?
- Entspricht der **Prospekt** für das Objekt den Richtlinien des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW) und weist klar auf Chancen und Risiken hin?
- Nur eine **Besichtigung** vor Ort zeigt, ob es sich wirklich um eine gute Lage handelt oder diese durch Störfaktoren getrübt wird.
- Entspricht die **Ausstattung** den Anforderungen des Mietmarktes?

ONLY FOR THE BEST



- Denkmal-AIA Dresden + Leipzig
- Bankverbürgte Provisionen
- Professionelle Betreuung und Vertriebschulung



DS Wohnbau GmbH · Hauptweg 35 · 74613 Öhringen
Tel. 0 79 41 92 93 0 · Fax 0 79 41 92 93 50
eMail: info@dswohnbau.de · www.dswohnbau.de

IMMOBILIEN



Foto: ASE

„ Gutachten sichern den Wiederverkaufswert der Immobilie “

Klaus C. Hartrampf, ASE

laufenden Generalmietvertrag eines bonitätsstarken Unternehmens achten“, unterstreicht Wert-Konzept-Chef Schmidt. Beim Berliner Denkmal-schutzobjekt Frankfurter Allee der IVG-Tochter schließe der Käufer einer Wohnung einen zehnjährigen Mietvertrag mit der landeseigenen Wohnungsbaugesellschaft Friedrichshain.

Als problematisch haben sich in den 90er Jahren nicht valide Garantien erwiesen, die dem Erwerber vorgaukelten, er erhalte seine Einnahmen in jedem Fall. Diese Zusagen wurden in der Regel von schwachbrüstigen Gesellschaften gegeben, die von den Anbietern oft eigens zu diesem Zweck gegründet wurden. Ständen viele Wohnungen leer, meldete das Unternehmen flugs Insolvenz an, und die Kunden blieben auf ihren Mietausfällen und den Kreditraten sitzen.

Es gibt dennoch Möglichkeiten, das Leerstandsrisiko wirksam abzufedern. „Wir empfehlen eine einjährige Erstvermietungsgarantie des Bauträgers, die der Kunde gegen eine entsprechende Gebühr hinzuwählen kann“, so **Thorsten Schotzki**, Abteilungsleiter AWD-Immobilien-Research.

Weit verbreitet ist darüber hinaus das Modell des Mietpools. Die Gesamtmieteinnahmen eines Objekts werden dabei unter allen Einheiten aufgeteilt. „Steht von 20 Wohnungen eine leer, so erhält jeder Eigentümer – vereinfacht gesagt – fünf Prozent weniger Miete“, sagt **Josef Schnocklake**, Geschäftsführer des Anbieters Terraplan, Nürnberg. Niemand muss so das komplette Risiko eines mehrmonatigen Leerstands allein schultern.

Mit welchen Objekten hat der Vertrieb die besten Chancen beim Anleger? „Die klassischen Renner bei denkmalgeschütztem Realigentum sind Zwei- bis Drei-Zimmer-Wohnungen mit einem Anlagebetrag zwischen 100.000 und 150.000 Euro“, betont Schmidt. Bei größeren Wohnungen werde die zu finanzierende Summe für die meisten Anleger zu groß.

Da Objekte dieser Preisklasse sich am leichtesten veräußern lassen, passen sich Vertriebe und Bauträger oft der Nachfrage an. Dies kann jedoch problematisch sein, da diese Wohnungsgrößen nicht automatisch auch optimal vermietbar sind.

„Viele Strukturvertriebe haben nicht die Klientel, die bereit ist, auch 250.000 bis 300.000 Euro zu investieren“, weiß Efremitis. Daher sei die Vermittlung größerer Einheiten auch eine Frage guter Vertriebspartnerschaften.

Aus diesem Grund setzt der Berliner Anbieter Bruckner-Consultants ebenfalls nicht auf große Vertriebe: „Wir wollen Käufergruppen ansprechen, die auch ein ganzes Objekt mit mehreren Wohnungen erwerben. Diese Klientel erreichen wir durch Zusammenarbeit mit etablierten Finanzberatern“, sagt Geschäftsführer **Lorenz Bruckner**.

Kein schneller Gewinn

Von zentraler Bedeutung ist darüber hinaus, dass der Vermittler den Kunden darüber aufklärt, dass der Kauf einer Mietwohnung in der Regel eine sehr langfristige Anlage darstellt.

„Der Wertzuwachs einer Immobilie verläuft keineswegs linear“, unterstreicht AWD-Mann Schotzki. Der anfängliche Kaufpreis enthalte zudem neben dem Immobilienwert auch Bauträgergewinn und Vertriebsprovision. Diese würden erst im Laufe einiger Jahre durch die Performance* wieder erwirtschaftet. Daher sollten Käufer einen langen Atem haben. „Wir raten unseren Kunden, ihre Immobilie dauerhaft zu halten und die Mietzahlungen als Zusatzrente zu verwenden“, sagt ASE-Geschäftsführer Hartrampf.

Ein wichtiges Indiz für die Seriosität eines Anbieters sind darüber hinaus die moderat kalkulierten Einnahmen aus dem Objekt: „Realistisch sind Mietrenditen zwischen 3,5 und 4,5 Prozent, in besonders günstigen Fällen bis zu fünf Prozent“, erläutert Schmidt.

Nach Berücksichtigung der Steuervorteile für Denkmalobjekte erreicht die Rendite dem Wert-Konzept-Chef zufolge je nach persönlichem Einkommensteuersatz jedoch neun bis 14 Prozent. Ein Wert, der durchaus mit alternativen Anlagen konkurrieren kann. ■

Achtung Finanzberater!

Frage: Unter welchen Voraussetzungen würden Sie Ihren Kunden eine Immobilie als Zusatz-Rente empfehlen?

Antwort: Die Immobilie sollte...

- eine gut vermietete Bestands-ETW in BoWü sein.
- + Die Finanzierung mindestens bis 90 % vom Kaufpreis
- + Bar-Mietzuschuss für den Kunden
- + Die Erwerbsnebenkosten werden vom Verkäufer übernommen
- + Die Investition monatl. nicht höher als ca. 70 €.
- + Bei sehr guter Bonität 1,85% (nom.) Hypothekenzinssatz und 100% Kaufpreisfinanzierung
- + Steuervorteile
- + Schnelle und sichere Provision für den Vertrieb

Die Summe aller Vorzüge = RWF-Immobilie!

Werden Sie unser Vertriebspartner.
Rufen Sie uns an! ✓



RWF Immobilien GmbH
- Geschäftsleitung -
68799 Reilingen
Telefon 06205 / 29 200
www.rwf-gmbh.de

„Wir schaffen Standards“

Der Hannoveraner Finanzdienstleister AWD hat eine Qualitäts-offensive für Kapitalanlageimmobilien gestartet. **Cash** sprach mit **Thorsten Schotzki**, Abteilungsleiter Immobilien-Research.

Cash: Derzeit wird in den Medien viel über Probleme mit minderwertigen Sonder-AfA-Immobilien der 90er Jahre berichtet.

Schotzki: Als 1996 die Neubauförderung in Ostdeutschland abgeschlossen wurde, haben sich die Bauträger in großem Stil auf die Altbausanierung gestürzt, obwohl viele wenig Know-how für dieses Segment mitbrachten. Es gab und gibt auch heute noch schwarze Schafe am Markt. Daher hat

AWD eine Qualitätsoffensive gestartet, die sicher stellt, dass unsere Mandanten auch die Immobilie erhalten, die ihnen versprochen wurde.

Cash: Wie sieht dies im Detail aus?

Schotzki: Am Anfang steht die Prüfung des Bauträgers, in der wir Leistungsbilanz und Geschäftsberichte des Anbieters auf Herz und Nieren prüfen. Es sollte mindestens eine fünfjährige erfolgreiche Tätigkeit am Markt gegeben sein.

Cash: Prüfen Sie auch die Immobilie?

Schotzki: Ja, der nächste Schritt ist eine umfangreiche Objektprüfung. Dabei werden Repräsentanz der Lage und Infrastruktur des Standorts gründlich analysiert. Ebenso sämtliche relevanten Unterlagen wie beispielsweise Baugenehmigung, Baubeschreibung und Mietgarantiebesicherung. Außerdem wollen wir Einsicht in die gesamte Bauträgerfinanzierung für das angebotene Objekt.

Cash: Gibt es dabei entscheidende Kriterien?

Schotzki: Angesichts der demografischen Entwick-



Thorsten Schotzki, AWD

lung werden Anleger an vielen Standorten nur stagnierende Wertzuwächse oder sogar Verluste hinnehmen müssen. Daher ist nach unserer Ansicht unabdingbar, dass die Objekte sich in guten innerstädtischen Lagen sowie ökonomisch intakten Städten befinden.

Cash: Welche weiteren Standards gibt es?

Schotzki: Die Prospekte aller Anbieter, die mit AWD zusammenarbeiten, entsprechen den Empfehlungen des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW). So wird beispielsweise ausführlich über Chancen und Risiken der Kapitalanlage aufgeklärt – und das nicht versteckt am Ende, sondern bereits auf den ersten Seiten. Unter anderem wird darauf hingewiesen, dass die empfohlene Instandhaltungsrücklage möglicherweise nicht ausreicht, um sämtliche Erneuerungsmaßnahmen in einem Zyklus von 15 bis 40 Jahren zu finanzieren. Ebenso wird verdeutlicht, dass kumulierte Risiken wie Leerstand und teure Anschlussfinanzierung auch zu Vermögensver-

lusten führen können, wenn der Anleger die Kosten nicht tragen kann.

Cash: Wie wird die Qualität der Sanierung sicher gestellt?

Schotzki: Alle Bauträger, die mit AWD kooperieren, lassen ihre Objekte vom TÜV Süddeutschland prüfen. Dies umfasst ein begleitendes Qualitätscontrolling sowie eine Schlussabnahme. Darüber hinaus haben wir eine weitere Initiative gestartet, um einen hohen Standard der Objekte zu gewährleisten.

Cash: Was heißt das konkret?

Schotzki: Wir werden gemeinsam mit unseren Partnern über eine standardisierte Baubeschreibung reden. Dabei geht es nicht um identische Bauausführung, sondern um Mindeststandards. Ob es beispielsweise besser ist, eine Kellerwand von außen zu isolieren oder von innen zu verpressen, ist eine Ermessensfrage. Wir wollen sicher stellen: Es gibt auf jeden Fall eine wirksame Abdichtung.

Cash: Sind Fehlkäufe der Anleger also künftig ausgeschlossen?

Schotzki: Zumindest haben wir von unserer Seite aus alle Maßnahmen getroffen, um zu gewährleisten, dass wir nur Objekte mit hoher Qualität vermitteln. Natürlich ist eine Kapitalanlageimmobilie letztlich kein Investment ohne Risiken. Aber wenn alle Faktoren stimmen, sind Rendite- und Wertsteigerungsaussichten gegeben.

Das Gespräch führte Barbara Kösling, **Cash**.

REC24

so wohnt man



Denkmalgeschützte Gründerzeitwohnungen in historischen Stadtlagen



REC24

Ein Unternehmen der AMP-Gruppe

August-Bebel-Straße 11

04275 Leipzig

Telefon 0341 . 140 99-55

Telefax 0341 . 140 99-77

E-Mail info@rec24.de

www.rec24.de

INTERVIEW

„Chancenreichster Markt in Deutschland“

In Zeiten unsicherer Wohn- und schwächelnder Gewerbeimmobilienmärkte rücken erstmals auch **Logistikzentren** in den Fokus der Anbieter von Immobilienanlagen. **Cash** befragte **Bernhard Garbe**, Gründer der Hamburger **Garbe-Immobiliengruppe**, zum Marktpotenzial.

Cash: Für die kommenden Jahre prognostizieren Immobilienstudien ein düsteres Szenario. Teilen Sie diese Ansicht?

Garbe: Ja, insbesondere für Büroimmobilien. Dort sehe ich auf dem deutschen Markt innerhalb der nächsten vier bis fünf Jahre kaum Chancen. Im Einzelhandel hingegen haben Teilbereiche noch Perspektive. Es gibt allerdings einen gewissen Sättigungsgrad bei Gewerbeimmobilien. Diese Überkapazitäten müssen erst einmal abgebaut werden. Dem Wohnungsbau insgesamt räume ich nur mittelfristig gute Aussichten ein. In den Provinzlagen rechne ich auf absehbare Zeit allerdings mit einer Stagnation. Nur in den Ballungsgebieten glaube ich an ein Wiederstärken der Nachfrage. Aus meiner Sicht ist gegenwärtig lediglich der Markt für Logistikimmobilien attraktiv. Dort sehe ich hierzulande die besten Chancen.

Cash: Was sind die Gründe?

Garbe: Vor allem die Lage Deutschlands im Herzen Europas. Mit der EU-Erweiterung werden die europäischen Logistikströme verstärkt durch Deutschland fließen. Daher prognostiziere ich eine steigende Nachfrage insbesondere bei größeren Logistikzentren für die Big Player.

Cash: Aktuelle Studien untermauern Ihre Ansicht. Erste Fondsanbieter haben reagiert, Logistikzentren erworben und vermarktet. Sehen Sie einen Trend?

Garbe: Wenn ich mir die Alternativen in Deutschland anschau, bin ich fest davon überzeugt, dass seitens der Fondsanbieter intensiv über Logistikimmobilien nachgedacht wird. Und sicherlich ist die Lagerhalle ein Objekt, das sich für einen Fonds eignet. Allerdings muss beachtet werden, dass Logistikimmobilien ein großes Maß an Management-Professionalität und Know-how erfordern. Derzeit gibt es



Bernhard Garbe, Garbe Logistik AG

einen Trend zu großen Logistikhallen. Auf der anderen Seite fehlen die Objekte.

Cash: Woran liegt das?

Garbe: In der Vergangenheit war die Logistikbranche sehr partikularisiert. Momentan werden viele kleinere Speditionen und Transportunternehmen von den Big Playern der Branche übernommen, was entsprechend größere Lagerflächen erfordert.

Cash: Wie erkennt der Anleger die Expertise hinter Logistikimmobilien-Fonds?

Garbe: Die Anbieter müssen erfahrene Profis sein, die im Netzwerk der Logistikbranche zu Hause sind. Das Management sollte nicht nur das Lagerhallen- und Transportwesen kennen, sondern muss zudem über Bau-, Management-, An- und Vermietungs- sowie Finanzierungserfahrung verfügen.

Cash: Kann ein Fonds das bewältigen?

Garbe: Nein. Der Fonds muss, wenn er sich eines Logistikobjekts bedient, auf einen erfahrenen Unternehmer zurückgreifen, der in der Lage ist, ihm ein Produkt zu verschaffen und es zu managen. Denn die Logistikimmobilie ist eine reine Renditeimmobilie. Ein Fonds ist als Langfristkonstrukt ausgelegt und daher relativ statisch. In dieser Struktur kann schwerlich kurzfristig entschieden werden, ob erweitert, gekauft oder verkauft werden soll. Im Logistikbereich ist Schnelligkeit und Flexibilität allerdings unerlässlich.

Cash: Welche Renditen werfen Logistikimmobilien für den Anleger ab?

Garbe: Im Vergleich zu einem Büroimmobilien-Investment liegt die Kapitalverzinsung im Schnitt etwa um ein bis anderthalb Prozent höher, und das bei niedrigen Leerstandsrisiken*.

Cash: Sie bieten mit Rothmann & Cie. die Beteiligung an der Garbe Logjmac AG über den LogisFonds an. Die Platzierung verlief Anfangs schleppend. Warum?

Garbe: Zunächst einmal gab es eine ganz natürliche Zurückhaltung, weil wir zu den ersten gehört haben, die mit einem solchen Produkt an den Markt gegangen sind. Zudem hat eine Logistikimmobilie natürlich nicht den äußeren Charme eines innerstädtischen Büroturms. Es muss also sehr viel intensiver über das Objekt informiert werden. Mit Rothmann haben wir den Partner, der in der Lage ist, gemeinsam mit uns Vertriebsfachleute auszubilden. Zudem hatten wir anfangs das Produkt um eine IT-Leistung ergänzt, die – obwohl nicht ohne Reiz – schwer zu vermarkten war. Dieser Baustein ist nun entfernt, die Platzierung läuft gut.

Cash: Lohnt sich ein Nachfolgeprodukt?

Garbe: Ich gehe nicht davon aus, dass wir den LogisFonds so schnell aufgeben werden. Vielmehr wird unser Produkt noch Furore machen. Nach der Platzierung der ersten Tranche wird es weitere geben, weil wir vom Konzept absolut überzeugt sind. Außerdem: Wenn unsere Logistikkunden mit uns Lagerhallen bauen wollen, müssen wir diese auch finanzieren. Dazu brauchen wir Fondsinstrumente.

Cash: Welche Anforderungen muss eine Logistikimmobilie für ein aussichtsreiches Investment erfüllen?

Garbe: Entscheidend ist die Lage an Verkehrsknotenpunkten in der Nähe von Ballungszentren. Ein weiteres Kriterium ist die Größe, so sollte das Gelände rund um das Logistikzentrum beispielsweise ausreichend Platz bieten, um die Halle erweitern zu können. Die Ausstattung der Fläche muss modernsten Anforderungen genügen. Sie sollte aufteilbar und für meh-

Kenndaten der Garbe-Gruppe

- **Stammstz:** Hamburg
- **Gründung:** 1965 durch Bernhard Garbe
- **Mitarbeiter:** 210 in Deutschland, England, Frankreich und den USA
- **Geschäftsfelder:** Investment, Asset-Management, Beteiligung und Retail in den Bereichen Gewerbe-, Wohn- und Logistikimmobilien, Industrieimmobilien
- **Umsatz 2003:** 250 Millionen Euro
- **Kontakt Internet:** www.garbe.de

Interview im Internet

- Das komplette Interview sehen Sie als Videobeitrag im Guest-Channel von Rothmann & Cie. unter www.cash-online.de

rere Zwecke nutzbar, das heißt drittwendigungsfähig sein. Hinzu kommt die Notwendigkeit, einen 24-Stunden-Betrieb gewährleisten zu können.

Das Gespräch führten **Cash**-Herausgeber Dr. Dieter E. Jansen und Thomas Ehrlich, **Cash**.