

Entspannung an Amerikas Häusermarkt

Der starke Preisanstieg für amerikanische Häuser scheint gebremst zu sein. Das macht es weniger wahrscheinlich, dass sich eine neue gefährliche Blase bildet.

NKS. NEW YORK, 2. Januar. Der amerikanische Häusermarkt wird sich nach Einschätzung von Ökonomen in den kommenden Monaten zunehmend normalisieren. Die Preise für Einfamilienhäuser dürften weiter steigen, allerdings nicht mehr so stark wie in den beiden vergangenen Jahren. „Der Häusermarkt bewegt sich weg vom robusten Sprung aus der Talsohle hin zu einem tragfähigeren, gesünderen Trend“, sagt Stan Humphries, Chefökonom des Informationsdienstes Zillow. Humphries prognostiziert für das laufende

Immer mehr Spanier verlieren zwangsweise ihr Haus. **Seite 39**

de Jahr einen Preisanstieg zwischen 3 Prozent und 5 Prozent. Die Schätzungen anderer Analysegesellschaften bewegen sich in ähnlichem Rahmen. So kalkuliert Moody's Analytics mit einem Plus von 5 Prozent. „Die Häuserpreise in den Vereinigten Staaten befinden sich ganz klar in einem Aufwärtszyklus, der eine Menge Potential hat“, sagte Mark Zandi, Chefökonom von Moody's Analytics, dem Anlegerfachblatt „Barron's“.

Der Preisverfall am amerikanischen Häusermarkt in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahrzehnts hatte eine globale Finanzkrise ausgelöst. Die weitere Erholung des Marktes gilt als Voraussetzung für anhaltendes Wachstum der amerikanischen Wirtschaft, da viele Arbeitsplätze unter anderem in der Bauindustrie davon abhängen. Da zudem rund 65 Prozent der amerikanischen Privathaushalte eine eigene Immobilie besitzen, spielen die Häuserpreise auch eine wichtige Rolle für die Stimmung und Konsumfreude der Verbraucher.

Im gerade abgelaufenen Jahr waren die Häuserpreise, gemessen am vielbeachteten S&P/Case-Shiller-Index, der die Preisentwicklung in 20 großen Ballungszentren von Atlanta bis Washington misst, noch prozentual zweistellig gestiegen. Im Oktober kletterten die Häuserpreise ge-



Teure Vorstadt: In und um Las Vegas sind die Häuser gegenüber dem Vorjahr um 25 Prozent teurer geworden.

Foto F1online

genüber dem Vorjahr um 13,6 Prozent – der höchste Anstieg seit 2006. Nach Angaben der Gesellschaft Zillow, die 485 städtische Regionen analysiert, ist der Gesamtwert des amerikanischen Immobilienmarktes 2013 gegenüber dem Vorjahr um knapp 8 Prozent gestiegen – bereits das zweite Jahr in Folge und so stark wie seit acht Jahren nicht mehr. Die Häuserpreise haben mittlerweile rund 44 Prozent ihrer krisenbedingten Verluste wieder wettgemacht. „Niedrige Hypothekenzinsen und eine verbesserte konjunkturelle Lage haben dazu beigetragen, Käufer in den Markt zu bringen“, sagt Ökonom Humphries.

In einigen von der Krise schwer getroffenen Regionen im Westen der Vereinigten Staaten, etwa in San Francisco, waren die Preise im Jahresvergleich sogar um teilweise mehr als 20 Prozent in die Höhe geschossen. Eine wichtige Rolle bei der Sta-

bilisierung spielten auch große Investoren wie die Beteiligungsgesellschaft Blackstone, die in den vergangenen Jahren Häuser zum Schnäppchenpreis erwarben, sie renovieren und vermieten. Allein Blackstone hat 41 000 Häuser erworben. Investoren waren für rund ein Drittel aller Käufe im vergangenen Jahr verantwortlich.

Nachdem die amerikanische Notenbank Mitte Dezember die Drosselung ihrer extrem lockeren Geldpolitik angekündigt hat, könnten allerdings die Hypothekenzinsen weiter steigen. Das wird möglicherweise das Kaufinteresse schwächen. An der Wall Street wird aber spekuliert, dass Banken im Gegenzug ihre strikten Auflagen für potentielle Hauskäufer etwas lockern werden. Die Fed hatte zuletzt für 85 Milliarden Dollar im Monat Staatsanleihen und Hypothekenscheine erworben, um die langfristigen Zinsen niedrig zu halten und unter anderem den Häuser-

markt zu stützen. Seit Jahresbeginn kauft die Notenbank für 10 Milliarden Dollar weniger Anleihen. Die Zinsen für eine traditionelle Hypothek mit einer Laufzeit von 30 Jahren zogen nach der Ankündigung der Fed leicht auf knapp 4,5 Prozent an. Das Zinsniveau war allerdings schon seit Mai von damals 3,4 Prozent deutlich gestiegen, weil bereits mit einer allmählichen Zinswende gerechnet wurde. Hypothekenzinsen sind im historischen Vergleich aber immer noch niedrig. Trotz der gestiegenen Preise sind Häuser nach Angaben des Maklerverbandes NAR zudem immer noch erschwinglicher als in den Jahrzehnten vor der Krise. Das könnte die Nachfrage nach Häusern stützen, besonders wenn die Arbeitslosigkeit in den Vereinigten Staaten weiter zurückgeht und mehr junge Leute aus dem Elternhaus oder der Wohngemeinschaft ausziehen und Familien gründen.

Bauern stöhnen über hohe Preise für Ackerland

Branchenfremde Investoren zeigen starkes Interesse an ostdeutschem Grund und Boden

MÜHLBERG/THÜRINGEN, 2. Januar (dpa). Landwirt Olaf Broneske hat seine Acker fürs nächste Jahr bestellt. Auf den Feldern am Fuße der „Drei Gleichen“ in Thüringen herrscht nun Winterruhe, die Traktoren bleiben in den Maschinenhallen. „Boden ist unser wichtigstes Produktionsmittel“, sagt Broneske. „Ohne ihn nützen die modernsten Maschinen nichts.“ Doch um Ackerland ist ein harter Wettbewerb entbrannt, bei dem nicht nur die Landwirte selbst, sondern immer mehr Investoren mitspielen.

Daher kannten die Pacht- und Bodenpreise in den vergangenen Jahren nur eine Richtung: nach oben. Eine Entwicklung, die Broneske und seinen Kollegen vor allem in Ostdeutschland Sorgenfalten auf die Stirn treibt.

Rund 2500 Hektar (1 Hektar entspricht 10 000 Quadratmeter) bewirtschaftet seine Agrargenossenschaft, die vor allem Weizen, aber auch Raps, Gerste und Zuckerrüben anbaut. Rund 80 Prozent sind gepachtet. „Wir sind ständig bestrebt, Flächen zu kaufen“, erzählt Broneske. „Doch wir können bei den Preisen manchmal gar nicht mehr mithalten. Auch die hohen Pachtpreise sind irgendwann nicht mehr zu erwirtschaften.“ Als Beispiel berichtet er von einer 15 Hektar großen Fläche, die sein Betrieb lange gepachtet hatte. Als die bundeseigene Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH (BVVG) sie zum Verkauf stellte, bot er demnach immerhin 15 000 Euro je Hektar. „Wir sind aber nicht zum Zug gekommen. Wie wir in Erfahrung gebracht haben, ist sie für 26 000 Euro je Hektar weggegangen.“ Das ist kein Einzelfall. Nach Zahlen des Statistischen Bundesamtes sind die Preise für Ackerland vor allem in den neuen Bundesländern explodiert. In Mecklenburg-Vorpommern etwa haben sie sich in den vergangenen zehn Jahren verdreifacht, in Sachsen-Anhalt und Brandenburg mehr als verdoppelt. Auch in Thüringen zeigt der Trend steil nach oben. Parallel dazu seien auch die Pachtpreise gestiegen, betont Martin Hirschmann vom Thüringer Bauernverband. Mussten hier Ende der neunziger Jahre noch etwa 94 Euro je Hektar gezahlt werden, seien es 2013 im Schnitt 270 Euro je Hektar gewesen.

Freilich liegen die Bodenpreise in den alten Bundesländern weit darüber, doch ist dort die Entwicklung weniger dynamisch. Experten warnen inzwischen vor einer Überhitzung am Bodenmarkt und der Gefahr einer Preisblase mit drastischen Auswirkungen auf die Betriebe. „Die heutige Entwicklung auf dem Boden-

markt lenkt erschreckend viel Kapital in Flächenzukaufe“, heißt es im Kritischen Agrarbericht 2013. Das Geld fehlt an anderen Stellen für Investitionen und hemmt die Betriebe, ihre Wertschöpfung je Hektar zu erhöhen. Den Angaben nach liegen sie hierin abgeschlagen hinter ihren westdeutschen Kollegen.

Die Ursachen für die stark gestiegenen Bodenpreise sehen die Bauern zum einen in der Preispolitik der BVVG, die einst staatseigene Flächen im Osten an private Investoren verkauft. 745 200 Hektar waren es bis Ende 2012, im abgelaufenen Jahr kamen wohl noch einmal 34 000 Hektar hinzu, die oft an die Bieter der höchsten Preise abgegeben wurden. Zum anderen sei seit der Finanzkrise und angesichts niedriger Zinsen der Fokus von Anlegern auf stabile Werte gerückt, zu denen auch Grund und Boden gehörten, erläutern Udo Folgart, Vizepräsident des Deutschen Bauernverbandes und Bauernpräsident in Brandenburg.

„Es muss darum gehen, bäuerliche Landwirtschaft, die in der Region verankert ist, zu stärken“, erklärt Folgart. Das scheint auch die Politik als Problem er-

kannt zu haben. Die Bundesregierung will laut Koalitionsvertrag „rechtliche Instrumentarien“ prüfen, mit denen der direkte oder indirekte Kauf von Agrarflächen durch überregionale oder branchenfremde Investoren besser kontrolliert werden kann. Zudem soll geklärt werden, ob – wie immer wieder gefordert – noch nicht veräußerte BVVG-Flächen an die Länder übertragen werden können.

Auch einige Bundesländer läugeln damit, nichtlandwirtschaftlichen Investoren den Griff nach dem kostbaren Acker- und Grünland zu erschweren. Dabei gebe es aber etliche Tücken, heißt es aus dem Brandenburger Agrarministerium. So dürften Betriebe aus anderen Regionen nicht benachteiligt werden oder Rechte von Teilhabern nicht zu sehr beschränkt werden. Spielraum sieht ein Rechtsgutachten des Landes vielmehr darin, bestehende Instrumente etwa in Form von Auflagen stärker zu nutzen. In Thüringen sieht die Landesregierung dagegen keinen Reformbedarf: Das bestehende Grundstücksverkehrsgesetz habe sich bewährt und dürfe nicht „ohne Not“ aufgegeben werden.



Kein Schnäppchen mehr: Acker bei Klettbach in Thüringen

Foto dpa

Immobilienbrief

Ganzjährige Ferienimmobilien

Von Patricia Deneke

Immobilien sind seit geraumer Zeit des Anlegers Liebling – und auch Ferienimmobilien zählen hierzu. Die vereinigen im besten Fall die beiden Vorteile der Anlageklasse Immobilie: Sie sind einerseits Renditeobjekt, wenn sie an Urlauber vermietet werden und dadurch Mieteinnahmen in die Kasse des Eigentümers spülen. Und sie sind andererseits zur Eigennutzung geeignet. Das gilt für den eigenen Urlaub, unter Umständen aber auch als Dauerwohnsitz für mietfreies Wohnen im Alter.

Für den erstgenannten Aspekt – die Ferienimmobilie als Vermietungsobjekt – sollte beim Kauf vor allem darauf geachtet werden, dass die Wohnung ganzjährig vermietbar ist. Als grober Richtwert für Ferienwohnungen gilt dem Immobilienverband IVD zufolge, dass sich der Erwerb einer Ferienimmobilie bei einer durchschnittlichen Vermietung von mindestens etwa 120 Tagen im Jahr rechnet – wenn also die Einnahmen die laufenden Kosten inklusive der Kredittilgung übersteigen. Dabei decken die potentiell vermietungsstarken Ferienzeiten im Sommer, zu Ostern und Weihnachten bereits bis zu rund 100 Tage ab. Wird die Vermietung über eine Agentur betrieben, erhöht sich der kostendeckende Mindestvermietungszeitraum dem IVD zufolge durch die zusätzlichen Kosten auf der Eigentümerseite auf durchschnittlich etwa 135 Tage. Es gibt aber auch Beispiele von Käufern, deren Häuser sogar rund 300 Tage im Jahr ausgebucht sind.

Aber wie gesagt: Solche Zahlen lassen sich nur erreichen, wenn ein Haus oder eine Wohnung ganzjährig vermietbar ist, also auch im Winter sowie in den Übergangszeiten. Das stellt besondere Anforderungen an die Immobilie: Sie sollte vor allem ein größtmögliches Maß an Behaglichkeit ausstrahlen, um an nassen, kalten oder nebligen Tagen einen erlosamen Kontrast für den Besucher zu bieten. Behaglichkeit heißt dabei: Ein Kamin sollte vorhanden sein, eine Sauna ebenso. Eine gewisse Größe – nach meinem Verständnis mindestens 100 Quadratmeter – sollte ebenfalls gegeben sein, damit Besucher auch dann genügend Raum haben, wenn sie wetterbedingt gezwungen sind, im Haus zu bleiben.

Eine ausreichende Größe, kombiniert mit einem zweiten Bad, bietet zudem den Vorteil, dass sich die Ferienimmobilie eine zusätzliche Zielgruppe erschließt: mehrere kinderlose Paare, die gemeinsam den Urlaub verbringen. Die Zielgruppe der kinderlosen Gäste ist besonders wichtig, da sie auch außerhalb der Schulferien als Bucher in Frage kommen – abgesehen von den Familien mit

Kindern, die noch nicht schulpflichtig sind. Nur ein Bad zu haben wäre für mehrere Paare, die sich eine Ferienimmobilie teilen, eher kontraproduktiv – so weit geht die Freundschaft dann oft doch nicht.

Vorteilhaft in der kalten Jahreszeit ist außerdem eine Fußbodenheizung. Wenn dann die verbauten Materialien auch noch natürlichen Ursprungs sind – Holzfenster statt Plastikfenster, Reetdach statt Dachziegel, um nur zwei Beispiele zu nennen –, steigert dies die Behaglichkeit nochmals. Viele der vorgenannten Punkte mögen auf den ersten Blick selbstverständlich erscheinen. Fakt ist aber, dass es nach wie vor viele Ferienimmobilien gibt, bei denen der Wind durch die Fenster pfeift; so manche Ferienimmobilie ist kaum mehr als eine bessere Bretterbude. Eine massive Bauweise ist in jedem Fall von Vorteil, denn ein frierender Feriengast ist einer, der wohl nicht wiederkommen wird.

Für beide Faktoren – die Ferienimmobilie als Renditeobjekt, aber auch als potentieller Dauerwohn- oder Alterswohnsitz – spielt natürlich auch die Lage eine entscheidende Rolle. Die soziale Infrastruktur (beispielsweise die Nähe zu Ärzten), aber auch Einkaufs- oder kulturelle Angebote sollten vor dem Kauf geprüft werden. Auch die Anbindung an den Bus- oder Schienenverkehr sowie das Straßennetz oder beispielsweise die Entfernung zur nächsten Autobahn sollten auf der Checkliste stehen. Dies stellt aber natürlich nur eine kleine Auswahl der möglichen Faktoren dar. Weitere Punkte sind die naturräumlichen Rahmenbedingungen, Rad- und Wanderwege oder auch das gastronomische Angebot. Eine Ferienimmobilie direkt am Strand wird kaum zu finden sein – aber bietet zumindest das Dachfenster einen Blick aufs Meer? Die Lage ist für den späteren Vermietungserfolg von großer Bedeutung, aber eben auch für die Eigennutzung.

Jeder Käufer sollte sich selbst ein Bild machen, um ein Gefühl für die Lage zu entwickeln. Die Entfernung zum Strand, zum Bäcker oder die landschaftliche Attraktivität prüft man am besten vor Ort. Zudem setzt jeder Käufer andere Maßstäbe an: Der eine sucht bewusst die eher etwas abseits gelegene, frei stehende Ferienimmobilie, weil er die Ruhe und Abgeschiedenheit schätzt. Der andere möchte lieber innerorts wohnen und stört sich auch nicht an einem etwas höheren Geräuschpegel der Fußgängerzone. In beiden Fällen gibt es eine Reihe von Beispielen, die aus Vermietungssicht und als Alterswohnsitz gut funktionieren.

Die Autorin ist Regionsleiterin Ostsee bei NCC Deutschland.

Wölbern-Fonds unter neuem Dach

Emissionshaus Paribus: Nicht alle Fonds sind zu retten

mgo. FRANKFURT, 2. Januar. Das Hamburger Emissionshaus Paribus hat die Fonds-Verwaltung der Wölbern-Gruppe übernommen. Darauf haben sich das Paribus-Management und der Insolvenzverwalter der Wölbern-Invest KG geeinigt. Wölbern war endgültig in Schieflage geraten, nachdem Inhaber Heinrich Maria Schulte im September 2013 wegen gewerbsmäßiger Untreue verhaftet worden war. Die Staatsanwaltschaft wirft ihm vor, er habe 137 Millionen Euro auf die Seite geschafft.

Zum 1. Januar wird Paribus die Anlegerverwaltung für alle Wölbern-Fonds übernehmen, dazu das Fonds- und Assetmanagement mit Ausnahme der Sparten Private Equity und Schifffahrt. Paribus-Geschäftsführer Joachim Schmarbeck war bis Ende 2008 Vorstandsmember der damaligen Wölbern Invest AG und kennt eine Vielzahl der aufgelegten Immobilienfonds im Detail. Ein Umstand, der bei den Verhandlungen offenkundig hilfreich war.

„Wir möchten mit diesem Schritt den Anlegern helfen, aber auch die Banken-

vertriebe beruhigen. Viele unserer Vertriebspartner haben früher ebenfalls Wölbern-Fonds plaziert und sind nun völlig verunsichert“, sagt Paribus-Geschäftsführer Thomas Böcher. Er fürchtet, dass sich die Banken auf Grund mancher Fehlentwicklungen komplett aus dem Geschäft mit geschlossenen Fonds verabschieden. So zählte Wölbern früher zu den Anbietern mit gutem Ruf. Das bisherige Management habe unter der neuen Leitung keine Chance mehr, kündigt Böcher an: „Wir werden alte Zöpfe abschneiden.“

Die Übernahme der rund 30 Fonds ist für Paribus nicht ohne Risiko. Zwar wird das Emissionshaus, das bislang neben Immobilienfonds Beteiligungsmodele mit Lokomotiven aufgelegt hat, auf einen Schlag eine Branchengröße, holt sich aber auch einige Schwierigkeiten ins Haus. Denn eine Reihe der Wölbern-Fonds läuft nicht wie prognostiziert. „Ich hoffe, den Anlegern ist klar, dass manche Fonds nicht mehr zu retten sein werden“, so Böcher. „Die Gründe dafür liegen jedoch in der Vergangenheit.“

Preisanstieg flacht sich ab

Deutsche Wohnimmobilien 2013 um 5 Prozent teurer

ps. FRANKFURT, 2. Januar. Deutsche Wohnimmobilien haben sich im abgelaufenen Jahr um rund 5 Prozent verteuert. Das berichtet die Plattform Europace, ein unabhängiger Marktplatz für Immobilienfinanzierungen in Deutschland. Danach lagen die Preise für Eigentumswohnungen im November gegenüber dem Vorjahreswert um 8,93 Prozent höher. Bei neuen Ein- und Zweifamilienhäusern betrug der Anstieg 4,78 Prozent, bei Bestandshäusern 2,33 Prozent. Die Angaben beruhen auf dem Hauspreis-Index EPX, den Europace 2005 gemeinsam mit dem Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung entwickelt hat und der seitdem monatlich ermittelt wird. Auffällig bei den jüngsten Erhebungen ist, dass der Index im Vergleich zum Vormonat leicht zurückgegangen ist. Das interpretiert Europace aber nicht als Trendwende. Vielmehr pausiere der Preisanstieg zum Jahresende. Mit-

telfristig rechnet Europace jedenfalls in den von Zuzug geprägten Ballungszentren und den beliebten Universitätsstädten mit weiter anziehenden Preisen für Eigentumswohnungen, neue und gebrauchte Ein- und Zweifamilienhäuser. Als wichtigen Grund dafür nennt Europace die hohe Nachfrage nach Sachwerten als sicherer Geldanlage unter Selbstnutzern und Anlegern, gestützt vom niedrigen Zinsniveau.

Die seit einiger Zeit wieder steigenden Wohnbaugenehmigungen vor allem für Mehrfamilienhäuser in Großstädten werden den Preisdruck zwar dämpfen, die Wohnraumknappheit in den Metropolen aber noch nicht beseitigen. Spannend werde die gesetzliche Ausgestaltung der Mietpreisbremse und der Modernisierungumlage. Die Gefahr bestehe, dass die anziehende Neubautätigkeit gedämpft werde und Sanierungsmaßnahmen verhindert würden.

ZUR SACHE

Besser schon am Anfang klären

Was ist für die Abgrenzung von Mieten für Wohnräume und Gewerberäume entscheidend?

Der Bundesgerichtshof – Az. VIII ZR 60/85 – hat 1986 geurteilt, dass für sogenannte Mischmietverhältnisse, die vertraglich sowohl eine Nutzung zu Wohn- als auch zu Gewerbezwecken zulassen, die sogenannte Übergewichtstheorie gilt. Danach ist maßgeblich immer der bei Abschluss des Mietvertrages gemeinschaftlich vorausgesetzte Vertragszweck. Dafür reicht es nach einer Entscheidung des Landgerichts Frankfurt am Main am 31. Januar 2013 – Az. 2-32 O176/12 – schon aus, wenn die Parteien im Miet-



Peter Breiholdt, Rechtsanwalt in Hamburg

Foto privat

vertrag das Wort „Wohnen“ durch die Bezeichnung „Praxis“ ersetzt haben. Durch diese eindeutig formulierte Änderung der Nutzungsbefugnis in der Überschrift des Mietvertrages wird nach Auffassung der Frankfurter Richter das Vertragsverhältnis gewerblich geprägt und der Schwerpunkt ausdrücklich auf Gewerberaum gelegt. Nur von untergeordneter Bedeutung sei deshalb in diesem Zusammenhang der Mietwert des Objekts, auch wenn der Mieter aus dem Betrieb des Objekts Geldmittel erwirbt, hieraus seinen Lebensunterhalt bestreitet und die Miete zahlt. Ohne Erfolg blieb auch der Einwand des beklagten Arztes, 54,3 Prozent der Gesamtfläche entfielen auf die Wohnung und 45,7 Prozent auf die Gewerbefläche.

Vermieter und Mieter als normalerweise juristische Laien sollten sich im Zweifel nach dieser herrschenden Rechtsprechung bei Abschluss eines Vertrages sehr genau überlegen, welcher Nutzung sie den Vorzug geben wollen, und dies im Mietvertrag in eindeutiger Form zum Ausdruck bringen.