

Kapitel 2

Zweck des Immobilienkaufes

Eine der ersten Fragen, die man sich stellen muss, wenn man einen Immobilien-erwerb plant, ist eine relativ simple Frage: Was möchte ich mit der Immobilie tun?

2.1 Eigennutzung oder Renditeobjekt

Dabei sind zwei mögliche Antworten denkbar: Eigennutzung oder Vermietung als Renditeobjekt. Die selbstgenutzte Immobilie erklärt sich von selbst.

Mit einem Renditeobjekt ist der Kauf einer Immobilie zu dem Zweck gemeint, aus dieser Erträge zu erwirtschaften durch Vermietung und durch einen späteren Verkauf, der dann hoffentlich zu einem höheren Preis erfolgen kann und damit noch einen Veräußerungsgewinn beschert.

An dieser Stelle möchte ich Ihnen eine Empfehlung geben, die ein wenig abweicht von den landläufig gegebenen Ratschlägen:

Immer wieder wird behauptet, dass es bei einer selbstgenutzten Immobilie **nur** darauf ankomme, dass Sie Ihnen persönlich gefällt und Ihren individuellen Zwecken genügt während Sie bei einem Renditeobjekt angeblich **nur** auf die gute Vermietung zu achten hätten. In dieser Radikalität sind diese Behauptungen m. E. falsch. Dabei wird nämlich der entscheidende Aspekt übersehen, dass der Zweck eines Immobilienerwerbs sich ändern kann und daher langfristige Überlegungen und mögliche Änderungen der Lebensplanung einbezogen werden müssen.

Bei Lichte betrachtet muss ein Immobilienerwerber auch beim Kauf einer Immobilie für die Eigennutzung nicht nur die eigenen Bedürfnisse und individuellen Anforderungen an eine Immobilie berücksichtigen, sondern auch eine objektive Betrachtung anstellen. Denn es ist natürlich denkbar, dass Sie eine zunächst für die Eigennutzung gekaufte Immobilie zu einem späteren Zeitpunkt vermieten oder verkaufen wollen. Spätestens dann holt Sie die Frage ein, ob die Immobilie sich auch für einen Durchschnittsnutzer eignet und entsprechend hohe Mieteinnahmen oder Verkaufspreise erzielen kann.

Der Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie ist ja auch eine Investitionsentscheidung von erheblichem Volumen, die über die Beschaffung von Wohnraum für eigene Zwecke weit hinausgeht. Wenn Ihre Immobilie daher über Eigenschaften verfügt, die Sie höchstpersönlich nicht stören (Ihnen vielleicht sogar entgegenkommen), die aber bei einem Verkauf an einen Durchschnittsnutzer höchstwahrscheinlich zu einem erheblichen Preisabschlag führen werden, dann wäre das ein kritischer Punkt unter Investitionsgesichtspunkten, der auch beim Kauf einer Immobilie für die Eigennutzung berücksichtigt werden muss. Wenn Sie persönlich z. B. keinen Wert auf einen Balkon legen, dann sollten Sie gleichwohl überlegen, ob ein fehlender Balkon bei einem späteren Verkauf oder einer Vermietung der Wohnung zu einem Stolperstein werden könnte.

Andererseits sollten Sie natürlich auch in Ihre Überlegungen einbeziehen, dass Sie eine zunächst als Renditeobjekt erworbene Immobilie später möglicherweise selbst nutzen möchten. Daher sollten Sie sich kritisch fragen, ob Sie sich vorstellen könnten, auch selbst in der als Renditeobjekt zu erwerbenden Wohnung zu wohnen. Diese Überlegung wird Ihnen auch helfen, möglichst kritische Maßstäbe bei der Beurteilung der Immobilie anzulegen und damit eine weitere Sicherung ein zu bauen, um sich gegen gefährliche Fehlgriffe zu schützen.

Wenn Sie zu der Einschätzung kommen, dass Sie selbst unter keinen Umständen in der als Renditeobjekt geplanten Immobilie wohnen wollten, dann ist das ein deutliches Signal dafür, dass auch Miet- oder Kaufinteressenten die gleichen Vorbehalte entwickeln werden. Das wiederum spricht dann auch massiv gegen den Kauf einer solchen Immobilie als Renditeobjekt.¹

In diesem Zusammenhang verweise ich auf die bitteren Erfahrungen von Immobilienkäufern in dem Jahrzehnt von 1990 bis 2000. Viele Immobilienkäufer, die in dieser Zeit Renditeobjekte (oft über Treuhänder) als vermeintliche Steuersparmodelle erworben haben und teilweise die Immobilien vor dem Kauf nicht einmal besichtigt hatten, haben in großem Stil Vermögen vernichtet. Ich habe mehr als einmal die verzweifelten Briefe von solchen Mandanten lesen müssen, die sich mit einem solchen Objekt verspekuliert hatten. Vor dem Kauf einer Immobilie ohne Besichtigung kann man nur dringend warnen.

Warnen möchte ich aber auch vor dem Kauf einer Immobilie, die durchschnittlichen Anforderungen nicht gerecht wird, aber günstig vermietet ist. Sie können nicht unterstellen, dass der Mieter langfristig in der Wohnung bleibt und langfristig zahlungsfähig ist. Der beste Schutz vor Fehlkäufen ist die kritische Auswahl der Immobilie nach objektiven Kriterien, die auch längerfristig Bestand haben wie z. B. Lage, Zuschnitt und Zustand der Immobilie.

Fazit

Bei jedem Immobilienerwerb (egal ob zur Eigennutzung oder als Renditeobjekt) sollten Sie mit der anvisierten Immobilie und Ihrer eigenen Vorstellung vom Zweck des Immobilienerwerbes hart ins Gericht gehen und sich die kritische Frage stellen, ob die Immobilie nach objektiven Kriterien auch den üblichen Vorstellungen und Anforderungen eines anderen Nutzers entspricht, der die Immobilie zu einem späteren Zeitpunkt mieten oder kaufen soll. Wenn Sie diese Frage nicht eindeutig bejahen können, dann spricht das im Zweifel gegen den Erwerb.

Diese Überlegungen sollten Sie sowohl beim Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie anstellen als auch beim Erwerb eines Renditeobjektes. Diesen Punkt kann man nicht deutlich genug betonen, weil in dieser Phase die entscheidenden Weichen gestellt werden, die über Erfolg oder Misserfolg eines Immobilienkaufes maßgeblich mitentscheiden.

¹ Eine Ausnahme von diesen Überlegungen dürfte sich allenfalls für solche Immobilien rechtfertigen, die derart preiswert erworben werden, dass diese auch bei schlechter Vermietung noch immer beachtliche Renditen abwerfen. Das dürfte jedoch ein Ausnahmefall sein, der äußerst selten anzutreffen ist.

2.2 Grundüberlegungen bei Immobilien als Renditeobjekt

Beim Kauf einer Immobilie als Renditeobjekt müssen Sie zunächst einmal Grundüberlegungen anstellen und zumindest eine überschlägige Berechnung der erzielbaren Rendite vornehmen. Die Antwort auf die Frage nach der erzielbaren Rendite ist ein entscheidender Baustein zur Entscheidung über einen Kauf.

Daher möchte ich Ihnen im Folgenden die Schritte zur Errechnung der möglichen Rendite einer Immobilie aufzeigen. Weiter unten unter Ziffer 2.2.2. gehe ich dann auf die Beteiligung an Renditeimmobilien über einen Immobilienfonds ein.

2.2.1 Kauf einer einzelnen Renditeimmobilie

Die mit einer Immobilie erzielbare Rendite hängt von verschiedenen Eckdaten ab. Dazu gehören als wichtigste Faktoren der Kaufpreis und die vereinbarte oder erzielbare Miete pro Jahr.

Mit der Rendite ist dabei die Verzinsung des eingesetzten Kapitals pro Jahr gemeint, die aus Mieteinnahmen erwirtschaftet wird. Wie Sie die Rendite einer Immobilie aus den verfügbaren Eckdaten Schritt für Schritt selbst kalkulieren können, möchte ich Ihnen wie folgt erklären.

2.2.1.1 Kapitalisierungsfaktor und Bruttorendite

Zunächst müssen Sie den **Kapitalisierungsfaktor** errechnen, indem Sie die **Anschaffungskosten** der Immobilie ins Verhältnis zur **erzielbaren Jahresnettomiete** setzen, d.h. Sie müssen die Anschaffungskosten durch die Jahresnettomiete teilen.

Zur Errechnung der **Anschaffungskosten** ist zunächst der vom Verkäufer angegebene Kaufpreis um die Erwerbsnebenkosten (Grunderwerbsteuer, Notarkosten, Maklerkosten) zu erhöhen, die bei der Anschaffung anfallen. Denn die Erwerbsnebenkosten müssen Sie als Immobilienkäufer definitiv bezahlen und diese müssen daher in die Berechnung der Rendite einbezogen werden, damit das Ergebnis nicht verfälscht wird. Die Berechnung der Erwerbsnebenkosten wird weiter unten im Abschn. 7.2.1 detailliert besprochen.²

Mit **Jahresnettomiete** ist dabei die Miete ohne die Nebenkosten gemeint. Die Nebenkosten, die auf den Mieter abgewälzt werden, stellen natürlich keinen Ertrag des Vermieters dar, sondern nur durchgereichte Betriebskosten. Dabei ist wichtig, dass die nachhaltig und auch langfristig erzielbare Jahresnettomiete angesetzt wird, damit keine verfälschten Ergebnisse herauskommen. Ist die Immobilie nicht vermietet, so müssen Sie die erzielbare Miete aus anderen Quellen ableiten wie z. B. dem Mietspiegel der Stadt in der die Immobilie liegt.

² Siehe Abschn. 7.2.1.2. (Seite 109). Sie können für die Berechnung auch einfach das im Lieferumfang dieses Praxisleitfadens enthaltene Berechnungstool verwenden, welches detailliert im Kap. 10. (Seite 215 ff.) besprochen wird.

Der sich aus der Teilung der Anschaffungskosten durch die Jahresnettomiete ergebende Wert wird **Kapitalisierungsfaktor** genannt. Er gibt an, wie viele Jahre es dauert, bis Sie als Immobilieninvestor das eingesetzte Kapital für den Kauf der Immobilie über Mieteinnahmen wieder erwirtschaften. Bei einem Kapitalisierungsfaktor von 20 würde es (vereinfacht ausgedrückt) also 20 Jahre dauern, bis der Kaufpreis über Mieteinnahmen erwirtschaftet ist. Der Kapitalisierungsfaktor ist vergleichbar mit dem Kurs-Gewinn-Verhältnis bei Aktien.

Der Kapitalisierungsfaktor ist eine Größe, die mit der Lage und Qualität der Immobilie zusammenhängt (gute Lage und Qualität = hoher Kapitalisierungsfaktor und schlechte Lage und schlechte Qualität = niedriger Kapitalisierungsfaktor). Anders ausgedrückt: Da schlechte Immobilien weniger begehrt sind, erzielen sie beim Verkauf auf dem Immobilienmarkt geringere Kaufpreise und damit niedrigere Kapitalisierungsfaktoren. Gute Immobilien hingegen weisen hohe Kaufpreise und hohe Kapitalisierungsfaktoren auf, weil sie begehrt sind.

Aus diesem Kapitalisierungsfaktor wiederum kann die jährliche **Bruttorendite** errechnet werden, indem daraus der Kehrwert gebildet wird. Ein Kapitalisierungsfaktor von 20 entspricht damit einer Bruttorendite von 5% ($= 1/20$).

Die folgende Tabelle weist beispielhaft die Werte der Bruttorendite für bestimmte Kapitalisierungsfaktoren aus:

Kapitalisierungsfaktor	25	20	16,7	14,3	12,5	11,1	10	9,1	8,3
Bruttorendite	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%

Aus den Zahlen dieser Tabelle wird sofort ersichtlich, dass die Bruttorendite bei einem hohen Kapitalisierungsfaktor der Immobilie sinkt und bei einem niedrigen Kapitalisierungsfaktor steigt.

Diese Zahlen sagen damit Folgendes aus: Bei guten Immobilien in guter Lage ist die Bruttorendite wegen des geringeren Risikos von Leerstand niedriger, während sie bei schlechten Immobilien wegen des höheren Risikos von Leerstand höher ausfällt. Bei Immobilien gelten mithin die gleichen Regeln wie für Kapitalanlagen im Allgemeinen: Eine hohe Rendite indiziert ein hohes Risiko und eine niedrige Rendite indiziert ein niedriges Risiko.

Die Berechnung des Kapitalisierungsfaktors und der Bruttorendite liefern Ihnen bereits eine überschlägige Einschätzung der möglichen Rentabilität der Immobilie.

2.2.1.2 Nettomietrendite

Allerdings ist die Bruttorendite ein relativ grober Wert, der noch verfeinert werden muss. Um aus der Bruttorendite eine aussagekräftigere **Nettomietrendite** zu errechnen, müssen deshalb die folgenden weiteren Rechenschritte durchgeführt werden:

Die Jahresnettomiete ist um die Instandhaltungskosten zu reduzieren, die nicht auf den Mieter umlegbar sind und Sie als Vermieter treffen. Denn Sie sind aus

dem Mietvertrag gegenüber dem Mieter verpflichtet sind, die Immobilie in einem gebrauchsfähigen Zustand zu halten.³ Davon abgesehen haben Sie als Eigentümer natürlich auch ein Eigeninteresse, für den Substanzerhalt und Werterhalt der Immobilie zu sorgen. Die Höhe der jährlich zu veranschlagenden Instandhaltungskosten hängt natürlich entscheidend auch vom Alter und Zustand der Immobilie ab. Wenn Sie einen Altbau mit frisch erneuertem Dach, Fenstern und Fassaden kaufen, so ist natürlich mit anderen Werten für erwartete Instandhaltungskosten zu rechnen als wenn Sie einen Altbau erwerben, bei dem diese Maßnahmen noch nicht durchgeführt worden sind und in absehbarer Zeit noch anstehen.

Darüber hinaus ist die Jahresnettomiete um die nicht umlagefähigen Betriebskosten zu reduzieren. Sie können nämlich im Mietvertrag nicht alle Nebenkosten auf den Mieter umlegen.

Wenn Sie insoweit mit den entsprechend um Instandhaltungsreserve und nicht umlagefähige Kosten korrigierten Zahlen für die Jahresnettomiete rechnen, so ändert sich damit der Wert des Kapitalisierungsfaktors entsprechend und im Ergebnis wird der Wert für die Bruttorendite nach unten korrigiert. Den so ermittelten Wert bezeichnet man als *Nettomietrendite*. Für die Berechnung können Sie auch das im Lieferumfang enthaltene Berechnungstool verwenden, welches in Kap. 10 detailliert vorgestellt und besprochen wird.⁴

Die Nettomietrendite ist schon ein deutlich aussagekräftigerer Wert als die Bruttorendite. Sie können diesen Wert mit vertretbarem Aufwand überschlägig errechnen, um sich eine recht gute Einschätzung von der möglichen Rentabilität einer Immobilie zu machen.

2.2.1.3 Gesamtrendite und Nachsteuerrendite

Darüber hinaus haben bei langfristiger Betrachtung Wertsteigerungen⁵ der Immobilie Einfluss auf die Gesamtrendite einer Immobilieninvestition. Die Gesamtrendite einer Immobilienanschaffung ergibt sich aus der Nettomietrendite zuzüglich der Wertsteigerungsrendite.

Die so berechnete Gesamtrendite ist jedoch auch noch kein endgültiger Wert, da weder Steuern, noch die in aller Regel anfallenden Kreditzinsen berücksichtigt sind. Es handelt sich insoweit um eine *Vorsteuerrendite* bei Unterstellung einer Vollfinanzierung durch Eigenkapital.

Die Berechnung einer *Nachsteuerrendite* unter Einbeziehung der Kreditzinslast und von Steuern ist deutlich komplizierter und hängt zudem von Faktoren ab, die bei jedem Immobilienerwerber anders sind. Darüber hinaus sind bei der Errechnung der Nachsteuerrendite die Abschreibungen für Abnutzung zu berücksichtigen, aus der

³ Siehe §§ 535 ff. Bürgerliches Gesetzbuch (BGB).

⁴ Siehe Kap. 10 (Seite 215 ff.).

⁵ Wertsteigerungen der Immobilie können unter bestimmten Umständen als Veräußerungsgewinne steuerfrei eingestrichen werden. Zur Vermeidung von Wiederholungen verweise ich wegen der Einzelheiten auf die Ausführungen im steuerrechtlichen Teil dieses Praxisleitfadens im Abschn. 6.1.2. (Seite 90 ff.).

sich im Regelfall Steuervorteile ergeben.⁶ Die Nachsteuergesamtrendite kann ohnehin nur in der Rückschau anhand der persönlichen Einkommensverhältnisse des Immobilienerwerbers sowie anhand der Kreditquote und Kreditkosten und anhand der konkreten Wertsteigerungen des erworbenen Objektes berechnet werden.

Die Nettomietrendite und die Wertsteigerungsrendite hingegen sind objektbezogene und nicht personenbezogene Werte, die ohne Einbeziehung individueller Daten des Immobilieneigentümers berechnet werden können. Für die Beurteilung der Ertragskraft und Rentabilität der Zielimmobilie können Sie sich daher zunächst auf die Betrachtung der objektbezogenen Nettomietrendite beschränken. Darüber hinaus sollten Sie überschlägige Überlegungen zu einem möglichen Wertsteigerungspotenzial anstellen, aus dem sich eine Wertsteigerungsrendite ergeben kann. Daraus können Sie die objektbezogene Gesamtrendite überschlägig errechnen, was als Entscheidungshilfe für den Kauf einer konkreten Immobilie zunächst ausreichend ist.

2.2.2 Beteiligung an Renditeobjekt

Es besteht auch die Möglichkeit, sich als Alternative zum Kauf einer Renditeimmobilie in Eigenregie an einem Immobilienfonds zu beteiligen.

2.2.2.1 Immobilienfonds

Immobilienfonds sind gesellschaftsrechtliche Konstruktionen, die die Beteiligung einer Vielzahl von Investoren für den Kauf von einigen sehr großen Immobilien oder einer Vielzahl mittlerer und kleinerer Immobilien ermöglicht. Dabei werden geschlossene Immobilienfonds und offene Immobilienfonds unterschieden.

Geschlossener Immobilienfonds

Ein geschlossener Immobilienfonds wird in aller Regel in der Rechtsform einer Kommanditgesellschaft (GmbH & Co. KG) betrieben. Bei einem geschlossenen Immobilienfonds ist die Anzahl der Anleger von vornherein durch die Anzahl der zu erwerbenden Immobilien und durch das sich daraus ergebende Volumen des Gesellschaftskapitals begrenzt. In der Regel kauft der geschlossene Fonds ein bis maximal drei Immobilien wobei häufig in Bürohochhäuser, Einkaufszentren oder andere Gewerbeimmobilien in sehr guten Lagen von Großstädten investiert wird.

Sobald das erforderliche Gesellschaftskapital des Immobilienfonds in Form von Kommanditanteilen zum Erwerb der Fondsimmobilien vollständig eingeworben ist, wird der Fonds geschlossen, d.h. es werden keine weiteren Kommanditisten als Gesellschafter der Fondsgesellschaft aufgenommen. Von daher die Bezeichnung **geschlossener** Immobilienfonds.

⁶ Zur Vermeidung von Wiederholungen verweise ich wegen der Einzelheiten auf die Ausführungen im steuerrechtlichen Teil dieses Praxisleitfadens im Abschn. 6.1.1.2. (Seite 83).

Der Fondszeichner erhält als Kommanditgesellschafter jährliche Gewinn- und Verlustzuweisungen aus der Beteiligung, die in seine Einkommensteuererklärung einfließen.

Für den Vertrieb solcher Immobilienfondsbeteiligungen werden Fondsprospekte erstellt, die alle Angaben zu den Immobilien und zur Konstruktion des Fonds enthalten. In dem Prospekt ist auch eine **prognostizierte** Rendite der Beteiligung ausgewiesen. Es handelt sich dabei nicht um eine garantierte Verzinsung des eingezahlten Kommanditkapitals, sondern nur um eine Prognose. Da insoweit Gewinne nicht garantiert sondern nur prognostiziert werden, ist auch ein Verlust der Gesellschaftereinlage nicht auszuschließen. Die Konstruktion als Fonds darf daher nicht darüber hinwegtäuschen, dass der Fondszeichner anteilig die gleichen Risiken trägt, wie im Falle des Erwerbes einer einzelnen Renditeimmobilie in Eigenregie.

Der Vorteil einer Beteiligung an einem Immobilienfonds besteht für den Anleger darin, dass er so auch Zugang zu Geldanlagen in größere Gewerbeimmobilien erhalten kann, die nicht selten höhere Renditen abwerfen als Wohnimmobilien. Besonders interessant können auch Auslandsimmobilienfonds (z. B. mit Gewerbeimmobilien in den USA) sein. Dabei sollte jedoch das Wechselkursrisiko nicht unterschätzt werden wenn die Fondsimmobilie sich außerhalb des Gebietes der Europäischen Währungsunion befindet.

Bei einer Beteiligung an einem Immobilienfonds sollte auch bedacht werden, dass erhebliche Provisionen für den Fondsinitiator sowie den Vertrieb des Fonds eingepreist sind, die letztendlich von den Fondszeichnern bezahlt werden müssen.

Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass Anteile an einem geschlossenen Immobilienfonds nicht einfach an die Fondsgesellschaft zurückgegeben werden können. Oftmals ist die Möglichkeit der Weiterübertragung eines Gesellschaftsanteils an der Fondsgesellschaft auch im Gesellschaftsvertrag ausgeschlossen. Es gibt schließlich auch keinen Zweitmarkt für den Handel von Beteiligungen an geschlossenen Immobilienfonds, so dass der Anleger sein Geld schon aus diesem Grunde erst dann zurückerhält, wenn die Fondsimmobilie verkauft und das Fondsvermögen auseinandergesetzt wird. Das geschieht in der Regel aus steuerrechtlichen Gründen frühestens nach 10 Jahren, kann aber auch länger dauern, wenn die Geschäftsführung der Fondsgesellschaft und die Mehrheit der Anleger das so entscheiden.

Wenn der Fondsprospekt fehlerhafte Informationen enthält, kann sich daraus ein Schadensersatzanspruch der Fondszeichner ergeben.⁷ Dabei können unter bestimmten Voraussetzungen neben dem Fondsinitiator auch weitere Personen auf Schadensersatz in Haftung genommen werden.⁸

⁷ Siehe z. B. BGH, Urteil v. 7.4.2003, abgedruckt in *Deutsches Steuerrecht* 2003, S. 1267 ff. sowie BGH, Urteil v. 10.10.1994, abgedruckt in *Neue Juristische Wochenschrift* 1995, S. 130 ff. und Oberlandesgericht München, Urteil v. 17.11.2000, abgedruckt in *Neue Zeitschrift für Gesellschaftsrecht* 2001, 910 ff.

⁸ Siehe z. B. BGH, Urteil v. 01.12.1994, abgedruckt in *Neue Juristische Wochenschrift* 1995, S. 1025 ff. sowie die Ausführungen in Abschn. 9.3. (Seite 193 ff.).

Offener Immobilienfonds

Bei einem offenen Immobilienfonds handelt es sich um ein Immobilien-Sondervermögen, das von einer Kapitalanlagegesellschaft (KAG) verwaltet wird. Der Fonds investiert in der Regel sowohl in Bestandsimmobilien als auch in Projektentwicklungen und noch zu errichtende Immobilien an verschiedenen Standorten.

Ein offener Immobilienfonds muss mindestens in zehn verschiedene Immobilien investiert sein. Bei optimaler Steuerung der Investitionen des Fondsvermögens kann sich daraus eine effiziente Risikostreuung ergeben.

Im Unterschied zum geschlossenen Immobilienfonds können die Fondsanteile jederzeit gekauft oder verkauft werden. Daher investieren die Fondsmanager das Geld der Anleger nicht nur in Immobilien, sondern auch in liquide Geldanlagen. Die Liquiditätsreserve des Fonds muss mindestens 5% des Fondsvermögens betragen.

Wenn mehr Fondsanteile zurückgegeben werden als liquide Mittel vorhanden sind, muss der Fonds Kredite aufnehmen oder Immobilien verkaufen. Ein Problem kann dann entstehen, wenn die Mittelabflüsse hoch sind und deshalb schnell viele Immobilien verkauft werden müssen. Denn der Verkaufsdruck mindert den am Markt erzielbaren Preis, was die Rendite des Fonds belastet.

Die Gesellschaft kann unter bestimmten Bedingungen die Aussetzung der Rücknahme von Anteilen vorsehen. Außerdem kann das Bundesaufsichtsamt für das Finanzwesen (BaFin) zum Schutz der Anteilseigner die Aussetzung der Anteilsrücknahme anordnen. Im Zuge der Finanzkrise ist das auch bereits bei einigen Fonds vorgekommen.

Dem Vorteil der größeren Verkehrsfähigkeit und Liquidität der Anteile an offenen Immobilienfonds stehen jedoch auch Nachteile gegenüber:

Der Anleger erhält über die Vielzahl von Immobilien und Projektentwicklungen im Bestand des offenen Fonds nur sehr überschlägige Informationen. Beim geschlossen Fonds hingegen wird er durch den Fondsprospekt und laufende Berichte über alle Details der konkreten Fondsimmoblie(en) informiert und kann sich daher eine eigene Einschätzung zur Rentabilität und zum Risiko machen, was bei offenen Immobilienfonds nur eingeschränkt möglich ist.

2.2.2.2 Bauherren-Modell

Beim Bauherren-Modell werden die Verträge so gestaltet, dass der Immobilieninteressent nur das Grundstück oder einen Miteigentumsanteil am Grundstück kauft und dann als Bauherr mit den übrigen Miteigentümern die Immobilie errichten lässt. Die Bauherrengemeinschaft agiert nach diesem Modell nach der vertraglichen Konstruktion in der Regel nicht selbst sondern wird durch einen Treuhänder vertreten, der mit der Organisation und Beauftragung der Baumaßnahmen im Namen der Bauherren beauftragt wird.

Das Bauherren-Modell diene in erster Linie dazu, Steuervorteile zu generieren. Da diese Steuervorteile jedoch nicht mehr anerkannt werden und da darüber hinaus die Treuhandmodelle seit dem Jahr 2000 hinsichtlich der Wirksamkeit der Verträge und Vollmachten vom Bundesgerichtshof zusehends in Frage gestellt wurden, hat dieses Modell keine praktische Bedeutung mehr.⁹

⁹ Wegen der Einzelheiten wird auf die Ausführungen im Abschn. 9.4.4 verwiesen (Seite 213 f.).

Praxisleitfaden Immobilienanschaffung und
Immobilienfinanzierung

Verständlicher und praxisorientierter Ratgeber für
Immobilienkäufer in Deutschland mit aktueller
Darstellung der Rechtslage und Berechnungstool für
Kreditfinanzierungen

Rennert, G.

2012, XI, 230 S. 40 Abb., 7 Abb. in Farbe., Hardcover

ISBN: 978-3-642-22621-2