

Aus Versteigerung!
NIDDERAU-EICHEN

— komfortabler Hang-Bungalow (Rohbau) mit Swimming-Pool — 754 m² (Anliegerkosten bezahlt).

Schätzwert für Versteigerung DM 458 000,-
ersteigert für DM 325 000,-
zu verkaufen für DM 295 000,-.

Günstige Finanzierung möglich, keine Maklerprovision.

× Offenbacher Volksbank eG



Dr. Stange + Co
Nacht, Karlsruhe u. Pannier

Mehrfamilienhäuser Kassel

Jugendstilhaus m. 8 Wohngn., 480 m² Wfl., Jahresmiete DM 18 398,-, Pr. DM 250 000,-

Zentrumsnah, 8 Wohngn., 356 m² Wfl., Jahresmiete DM 19 252,-, Pr. DM 230 000,-

8 Wohngn., Wfl. 525 m², Areal 720 m², Jahresmiete DM 29 640,-, Pr. DM 290 000,-

Erwin Führer Immobilien
3500 Kassel, Goethestr. 70
Tel. 05 61/77 34 72

Immobilien



Privat mit hoher Rendite

sep. 1 1/2-Zl.-App. (50 m² Neubauerstbezug) in kl. Wohnanlage/Raum Ulm
nur DM 118 000,-
Der Abschluß von 2 Rehböcken od. eines Hirsches im eig. Revier ist im Kaufpreis enthalten. Zuschriften unter L F 714893 an die Frankfurter Allgemeine, Postfach 2901, 6000 Ffm. 1.

Urlaub auf den Malediven f. 2 Pers. erhalten Sie als Prämie, wenn Sie bis zum 30. 8. 85 eine verm. ETW in einem renov. Jugendstils. in HH-Eimsbüttel kaufen: 3 Zim., 71 m², 116 000,-, von Privat, Tel. 606 19 57

Angebote Häuser und Wohnungen: Auch eine exzellente Lage schützt nicht vor Wertverlust

Wohnungen: „Der Markt ist kaputt“

Seit vier Jahren geht es mit Immobilien bergab; um mehr als die Hälfte verloren manche Wohnungen und Häuser an Wert. Ein Ende der Baisse ist nicht ab-

sehbar, das Angebot an Eigentumswohnungen nimmt zu, weiterer Preisverfall ist vorerst nicht auszuschließen — auch wenn Makler das Gegenteil behaupten.

Nur die Neugier trieb über 100 Makler, Großvermieter und Wohnungsspekulanten in die pfälzische Provinz, nach Mutterstadt bei Ludwigshafen. Die Herren wollten sich dort mal eine private Versteigerung von 86 Eigentumswohnungen und Häusern ansehen.

Still saßen sie auf ihren Stühlen in „Henry's Auktionshaus“ und lauerten, ob einer die Hand heben oder eine Zahl rufen würde. Doch es blieb ganz ruhig.

So war die Versteigerung, sie fand Ende vergangenen Jahres statt, schnell zu Ende. Schon nach einer halben Stunde legte Auktionator Heinrich Häge sein Hämmchen weg, betrubt über das flauere Interesse im Saal: „Das war von Ihrer Seite ja nicht viel.“

Ähnlich gedämpft war die Stimmung im Berliner Hotel Steigenberger, wo die „Berliner Grundstücksauktionen Organisations-Gesellschaft mbH & Co.“ zu einer Immobilienversteigerung gebeten hatte. „Versteigern kommt von Steigern“, warben die Veranstalter; doch auch in Berlin trieb keiner die Preise in die Höhe.

Und in Mannheim konnte das Auktionshaus Rose und Moritzen von 32 Objekten gerade zwei loswerden, darunter eine Wohnung in Hamburg-Altona zum Discount-Preis von 32 500 Mark.

Auf die Idee, Häuser und Wohnungen wie Teppiche und Briefmarken zu versteigern, war die Immobilienbranche erstmals 1985 gekommen. Doch auch auf diese Art und Weise, so hat sich gezeigt, läßt sich der flauere Umsatz nicht ankurbeln. Die Käufer blieben rar, die Preise sanken weiter.

Ins vierte Jahr geht die Baisse auf dem Immobilienmarkt inzwischen, und eine Trendwende ist nicht absehbar: Häuser, Wohnungen und Grundstücke zu Ramschpreisen; Schlußverkaufsstimmung auf einem Markt, der jahrzehntelang als Garant für Wertehalt und Vermögenssicherung galt.

Der drohende Zusammenbruch des gewerkschaftseigenen Wohnungskonzerns Neue Heimat und die Pleiten großer Bauherrenmodell-Unternehmen sind nur die auffälligsten Zeichen einer Krise, die längst die gesamte Immobilienbranche durcheinanderrüttelt.

Wohnungen, die früher leicht verkäuflich waren, sind kaum noch loszuschlagen; Grundstücke — ob es sich um große Vorratsflächen der Neuen Heimat handelt oder um die geerbte Parzelle in der Vorstadt — lassen sich entweder gar nicht verkaufen oder nur zu Preisen, die weit unterhalb früherer Taxen liegen. Die Zwangsversteigerungen nehmen zu.

Was vor wenigen Jahren noch als undenkbar galt, ist inzwischen Realität: Grellrote Plakate mit der Botschaft „Zu vermieten“, an die Innenflächen der Fenster geklebt, kündigen allenthalben von Wohnungen ohne Bewohner; große Wohnungskonzerne melden Tausende von Wohnungen als leerstehend.

So mancher, der bis vor wenigen Jahren noch in dem Glauben lebte, gut gekauft zu haben, wird nun an seiner Immobilie irre. Eine Umfrage der nordrhein-westfälischen Haus- und Grundigentümergeverände unter 2300 Besitzern einer selbstgenutzten Eigentumswohnung ergab: Nur zehn Prozent würden sich noch einmal eine Wohnung kaufen.

Auch dies ein Novum: So wie der Lebensmittel-Filialist Aldi seine Billig-

Sind die Ehescheidungen schuld?

Die Misere auf dem Immobilienmarkt verhilft Winfried Auferbeck aus Ratingen bei Düsseldorf zu einer einträglichen Existenz: Auferbeck lebt von Zwangsversteigerungen.

Wo immer in der Bundesrepublik Wohnungen und Eigenheime unter den Hammer kommen, verkündet der Rheinländer die anstehenden Termine mit Angaben über die Objekte in seinem „Versteigerungskalender“, jeden Monat für 35,63 Mark, Mehrwertsteuer inklusive.

In diesem Monat hat er, unterteilt nach acht Regionen, insgesamt 4429 Immobilien auf seiner Liste. Auffallend ist der Trend in Bayern und Baden-Württemberg, jenen Bundesländern, denen angeblich die industrielle Zukunft gehört; dort gibt es bei den Pleiten Zuwachsraten von 30 bis 40 Prozent.

Bundesweit, so schätzt der Experte aus Ratingen, werden in diesem Jahr die Amtsgerichte mit rund 60 000 Zwangsversteigerungs-Anträgen überschwemmt, 15 bis 20 Prozent mehr als im Vorjahr.

Viele Objekte gehen erst im zweiten, manchmal sogar erst im dritten Versteigerungstermin weg: Vorher wird einfach zu wenig geboten. So werden in diesem Jahr wohl gut 40 000 Eigenheime und Wohnungen per Gerichtsbeschluß den Besitzer wechseln.

Daß sich Bauherren und Käufer finanziell übernehmen, das hat es auch in früheren Jahrzehnten schon gegeben. Doch Zwangsversteigerungen waren bis Anfang der achtziger Jahre selten. Wenn einer Zins und Tilgung nicht mehr aufbringen konnte, ließ sich das Häuschen müheles verkaufen, oft sogar mit ordentlichem Gewinn.

Inzwischen aber ist, vor allem außerhalb der Großstädte, die Nachfrage so schwach, daß sich kein Käufer mehr findet. So bleibt nur noch die Zwangsversteigerung.

Schuld daran, behaupten die Banken, seien vor allem Ehescheidungen. Doch im vergangenen Jahr wies eine Studie nach, daß nur 20 Prozent der Zwangsversteigerungen auf Ehescheidung oder Arbeitslosigkeit zurückzuführen sind; die meisten Bauherren-Pleiten sind auf unsolide, manchmal auch betrügerische Finanzierungen zurückzuführen.

Viele, denen ihre Wohnung auf dem Amtsgericht genommen wird, sind auf den Spruch hereingefallen, daß Kaufen günstiger als Mieten

sei. Sie haben sich von den trickreichen Finanzierungsplänen der Verkaufsprofis blenden lassen.

Schließlich erwarten die Immobilienfirmen, daß ihre Verkäufer „ergebnisorientiert arbeiten“, wie es beispielsweise der Fertighaus-Hersteller Zenker fordert. Und wenn Bausparkassen-Vertreter ihre Provision verdienen wollen, lassen sie sich auch etwas einfallen.

„DM 200 000,- kosten mtl. 850,- Zins“, warb die Leonberger Bausparkasse. Tatsächlich aber kassierte sie einen Effektivzins von 1267 Mark monatlich. Unerfahrene Kunden, die

Angebote per Handzettel in die Briefkästen legen läßt, verteilen jetzt auch Immobilienfirmen ihre Prospekte. Und vor Einfamilienhäusern errichten Eigentümer oder Makler große Holztafeln, um Passanten auf die Verkauflichkeit der Immobilie hinzuweisen.

So sehr hat das Angebot an Gebrauch-Immobilien zugenommen, daß die Zahl der Neubauten drastisch fiel – und wohl noch weiter abnehmen wird. Denn die vor Jahren oder Jahrzehnten errichteten Häuser sind nicht nur im Schnitt um ein Drittel billiger als Neubauten – sie sind, vor allem in den Ballungsgebieten, besser und verkehrsgünstiger gelegen. Nur zu verkaufen sind sie schwer.

Mit grotesken Offerten versuchen manche Eigentümer, ihre Wohnung an den Mann zu bringen. In der „FAZ“ bot



Immobilien-Angebote in einer Bank*: Glaube an stetigen Wertzuwachs

nur auf die optisch niedriggehaltene Anfangsbelastung achten, geraten nach Ablauf der Zinsfestschreibung in die roten Zahlen.

Kommt das Haus unter den Hammer, sind die Bauherren dann oft bis an ihr Lebensende verschuldet: Das Haus ist weg, und sie müssen dennoch Hypotheken von über 100 000 Mark abtrottern. Denn eine Zwangsversteigerung bringt nur ganz selten mehr als 70 Prozent des Verkehrswerts.

So halten auch die Zwangsversteigerungen die Immobilienpreise unten. „Wenn es die vielen Zwangsversteigerungen nicht gäbe“, meint der Krefelder Immobilienberater Bernd Heuer, „dann sähe der Markt anders aus.“

* Commerzbank in Hamburg.

einer sein 50-Quadratmeter-Apartment bei Ulm für 118 000 Mark an: „Der Abschluß von 2 Rehböcken od. eines Hirsches im eig. Revier ist im Kaufpreis enthalten.“

Kein schlechter Einfall. Schließlich hat der Berliner Umwandlungsspezialist Willi Bendzko schon seit 1984 rund 100 Kleinanzeigen (Stückpreis über 80 Mark) aufgegeben, um eine 69-Quadratmeter-Wohnung in der Hamburger Kanalstraße loszuwerden: 1984 für 168 000 Mark, 1985 für 148 000 und 1986 für 124 200 Mark, 26 Prozent billiger. Die Wohnung ist noch zu haben.

Bendzko besitzt viele solcher Objekte, die er nur mit satten Preisabschlägen verhöckern kann. Und Bendzko ist kein Einzelfall. Seine Kollegen von der Firma Domizil mußten für eine umgewandelte Eigentumswohnung in den letzten zwölf Monaten dreimal die Preise senken (siehe Ausriß Seite 108) – und es hat sich immer noch kein Käufer gefunden.

Heute ist manches Häuschen, 1980 oder 1981 gebaut, für die Hälfte der damaligen Kosten zu haben. „Obwohl die Preise bereits drastisch purzelten“, notierte der Frankfurter Informationsdienst „Platow Brief“ im vergangenen Jahr; „und in der Spitze bis zu 50 Prozent nachgaben, scheinen sie immer noch keinen Boden gefunden zu haben.“

Professionelle Verkäufer und Makler tun solch düstere Prognosen als unseriös ab. Die Standesorganisation Ring Deut-

Verkaufsprofis reden von einer „Wertsteigerungspause“

scher Makler (RDM) meidet das häßliche Wort vom Preisverfall: Früher waren die Preise überzogen, sagen die Makler, nun sind sie gesunken, ein ganz einfacher „Normalisierungsprozeß“.

Und wenn die Preise weiter rutschen, dann sind sie eben „noch voll in ihrem Anpassungsprozeß zur Normalisierung hin begriffen“, wie RDM-Präsident Rudolf Hübenthal gestelzt formuliert.

Bauträger und ihre Verkaufstrupps, schon immer schnell im Formulieren eingängiger Metaphern, haben das Wort „Wertsteigerungspause“ erfunden: Bald, so erzählen sie, sei die Pause zu Ende, schon würden da und dort die Preise leicht anziehen.

Vom kommenden Preisauftrieb ist freilich seit drei Jahren die Rede. Im Sommer 1982 waren die Preise erstmals abgesackt, zunächst in Norddeutschland und im Ruhrgebiet. Und schon im Februar 1983 prophezeiten die Veranstalter der 8. Internationalen Immobilienmesse in Essen „eine kräftige Belebung“.

Die blieb aus, die Preise sanken auf breiter Front.

Ein Jahr später, im April 1984, registrierte die größte deutsche Maklerfirma, die LBS Immobilien GmbH in Münster, eine „Preistendenz nach oben“. Für die flauere Geschäftslage wußte LBS-Manager Axel Bercht eine gute Erklärung: „Das ist die Preisruhe vor dem Kaufsturm.“

Es gab keinen Sturm, vielmehr weitete sich die Flaute nun auch in den Süden der Bundesrepublik aus.

Ein Jahr darauf, im Mai 1985, registrierte der RDM auf seiner Verbandstagung in Frankfurt eine „allmähliche Belebung“, ja sogar „starke Belebungs-signale“.

Die Preise fielen weiter.

Anfang dieses Jahres – die Hypothekenzinsen waren tief gesunken – vermehrte der RDM dann das „Ende des Preisabschwungs“. Eine „Trendwende“ verkündete im Februar das Anlegerblatt „Kapitalmarkt intern“: „Der Immobilienmarkt schwenkt in Normallage

DIE GELIEBTE: BETRÜGERIN ODER BETROGENE?



Außerdem:
Überschreitet unser Sicherheitsbedürfnis jedes Maß? ● Büßt Ali Wallraff stellvertretend für unser schlechtes Gewissen? ● Kokain: Wie man vom „Schnee“ wieder herunter kommt ● Margarete Mitscherlich: Die Mühsal der Trauer

**PSYCHOLOGIE
HEUTE**

**JEDEZWEI
KIOSK**

HH 76, Reismühle 11, Kapitalanlage, 83 m², 4 Zimmer mit Komfort, KP DM 203 500,- hohe Werbungskosten, 5 Jahre Mietgarantie, DM 9,50/m² nettokalt, direkt v. Eigentümer, DOMIZIL, 32 20 77

April 1985

ein.“ Weil nicht sein kann, was nicht sein darf: Jahrzehntlang waren Böden und Backsteine teurer geworden; hatten immer jene recht behalten, die ihr Spargeld für Wohnraum verwandt hatten.

Vom „Betongold“ sprachen die Bundesbürger, wenn einer sich Immobilien zulegte. Risiken schien diese Anlage nicht zu bergen, nur prächtige Gewinnchancen. Selbst wenn das Haus ganz mit Geborgtem bezahlt worden war, ging die Rechnung auf: Die Wertsteigerungen übertrafen oft noch die Hypothekenzinsen.

Und das soll nun alles vorbei sein? Kein Wunder, daß vor allem die Profis, die viele Jahre lang so prächtige Ernten eingefahren haben, die alten, sonnigen Zeiten zurückwünschen.

Das Geraune von der wieder steigenden Nachfrage und einer dann zwangsläufig einsetzenden Preissteigerung hat natürlich einen handfesten Grund: Eine Immobilie ist schwer zu verkaufen, wenn jeder glaubt, daß sie schon ein paar Monate später um viele Tausender billiger zu haben ist.

Prognosen über baldige Preisschübe seien „reiner Zweckoptimismus“, meint daher Eberhard Koellreutter, Geschäftsführer beim Landesverband Bayerischer Haus- und Grundbesitzer. Nach Koellreutters Ansicht bleiben auch bei niedrigen Zinsen und guter Konjunktur die Preise unten: „Ich sehe keinen Grund, weshalb die Marktlage in absehbarer Zeit umkippen sollte.“

Zwar tragen sich wieder viele mit dem Gedanken, demnächst zu bauen oder zu kaufen. Die Konjunktur-Aussichten sind rosiger, die Arbeitsplätze wieder ein bißchen sicherer geworden, und Baugeld ist

In den 90er Jahren noch schlimmer als jetzt?

billig wie lange nicht mehr. Vor allem aber: Nach den sechs kargen Jahren seit 1980 können Arbeitnehmer jetzt erstmals wieder mit realen Einkommensverbesserungen rechnen.

Doch Fachleute wie etwa Walter Hesperg, Vorstandsmitglied der Rheinisch-Westfälischen Boden-Credit-Bank, warnen vor der „Illusion“, in der gegenwärtigen Immobilienflaute sei „nur eine vorübergehende konjunkturelle Entwicklung“ zu sehen.

Denn mehr als die wirtschaftliche Gesamtlage machen Struktur-Probleme der Immobilienbranche zu schaffen. Der Markt ist annähernd gesättigt. Nur bil-

Zugreifen . . .
 nur noch 1 Wohnung
 Kapitalanlage
 HH 76/Reismühle 11
 83-m²-Kft.-Whg.
 ME netto kalt 9462,- p. a.
DM 191 000,-
 Mietgarantie – keine Maklerkosten
DOMIZIL Immobilien GmbH
 Telefon 32 20 77

November 1985

Wertverfall einer Wohnung: Von 203 500 auf 169 000 Mark

Frei ab 1. 7. 86
Hamburg 76
 Reismühle 11, Bf. 69
 83 m², 3-4 Zi., Balkon, Küche, Bad, WC, Dielen.
DM 185 000,-
 Keine Maklerkosten, dir. v. Eigentümer
DOMIZIL IMMOBILIEN GMBH
 Telefon 32 20 77

Januar 1986

Kapitalanlage/HH 76, Reismühle 11, Bf. 69, 3-4 Zi., 83 m², 169 000,-, Mietgarantie mögl. (ME 8100,- p. a. nettokalt), keine Courtage, DOMIZIL, 32 20 77
 Winterstraße 27, 20 251, 60 - 2 R 4

April 1986

wenn sich irgendwann Interessenten melden, ist es fraglich, ob dann auch die Preise nach oben gehen.

Hunderttausende von Haus- und Grundeigentümern warten auf Käufer. „Wenn die Nachfrage steigt,

wird Material abgegeben“, meint der Düsseldorfer Makler Lutz Aengevelt: „Es gibt tendenziell mehr Leute auf der abgebenden als auf der aufnehmenden Seite.“

Auf der abgebenden Seite steht beispielsweise Klaus Hubert Görg, Konkursverwalter des im vergangenen Jahr

Jeder zweite Hausbesitzer ist im Rentenalter

zusammengebrochenen Kaußen-Imperiums. Zwischen Köln und Hamburg muß er bald Tausende von Kaußen-Wohnungen zum Verkauf anbieten. Auch Dietrich Schroeder, Geschäftsführer der Stuttgarter Miethaus und Wohnheim GmbH, muß Immobilien loswerden – seine Firma führt seit Jahresbeginn den Zusatz „i.L.“, in Liquidation. Und selbst kerngesunde Firmen wie Veba und Mannesmann trennen sich von ihrem Wohnungsbesitz, der nur noch Verluste bringt.

Rentiers schließlich, die von Mietshäusern leben, verkaufen gern alle zwei bis drei Jahre eine Wohnung, weil sie mit der Miete allein nicht mehr zurechtkommen oder Geld für ein neues Dach brauchen. „Salami-Verkäufe“ nennt das Dieter Blümmel vom Bund der Berliner Haus- und Grundbesitzervereine.

Auf der abgebenden Seite finden sich schließlich unzählige private Eigentümer, die ihre Wohnungen nur deshalb halten, weil sie – noch – keine Käufer finden. Über die Hälfte der deutschen Hausbesitzer ist im Rentenalter: Die Erbmasse, die auf den Markt kommt, wird von Jahr zu Jahr größer. Erben, die mit dem Verkauf zögern, sind vermutlich schlecht beraten. Auf Wertzuwachs können sie kaum hoffen.

„Der Immobilienmarkt ist kaputt und wird nie wieder das werden, was er einmal war“, sagt Thomas Vorwerk aus München. Vorwerks Firma Südprojekt analysiert – gegen Honorar – Preise, Wohnungsnachfrage und Mietentwicklung in den deutschen Ballungszentren.

Im vergangenen Jahr, so ermittelte Vorwerk, sausten sogar in der Boom-Stadt München die Preise nach unten. Für Eigentumswohnungen wurden im Schnitt fast zehn Prozent weniger gezahlt als im Jahr zuvor. Größere Wohnungen – vier Zimmer und mehr – verbilligten



Auktionator Häge
 Flaues Interesse bei Versteigerungen

sich gar um knapp 14 Prozent.

Mehr noch als früher zerfällt der Immobilienmarkt heute in unzählige Teilmärkte. Ein schönes Eigenheim in guter Lage ist in Flensburg für 200 000 Mark zu haben; dafür kann man in Stuttgart bestenfalls eine mickrige Drei-Zimmer-Wohnung kaufen.

Die Preise sind nicht nur zwischen dem Norden und dem Süden stark auseinandergedriftet, sondern auch innerhalb von Regionen, etwa im Ruhrgebiet. In Essen oder Bochum sei der Umsatz recht gut, berichtet der Essener Makler Klaus-Peter Grossmann. Ziemlich schlecht sehe es hingegen in Dortmund und in anderen Städten im Osten des Reviers aus. Noch ein Stückchen weiter, in Kamen und Unna, sind Häuser so schwer abzusetzen, daß Grossmann in diesen Städten keine Aufträge annimmt.

Durchaus unterschiedlich haben sich die Preise selbst innerhalb einzelner Stadtviertel entwickelt. Der Grundstücksmarkt, der schon immer undurchsichtig war, ist noch verwirrender geworden, selbst für Experten.

Der Wert einer Immobilie, so sagen alle, werde vorwiegend durch die Lage bestimmt. Kurt Bonfig, Direktor der Bayerischen Vereinsbank, zitiert dazu eine alte Branchenregel: Wenn sein Institut ein Objekt beleihe, seien „drei Kriterien ausschlaggebend: erstens die Lage, zweitens die Lage und drittens die Lage“.



Wohnungssuchende in München 1980: Jetzt stehen Wohnungen leer

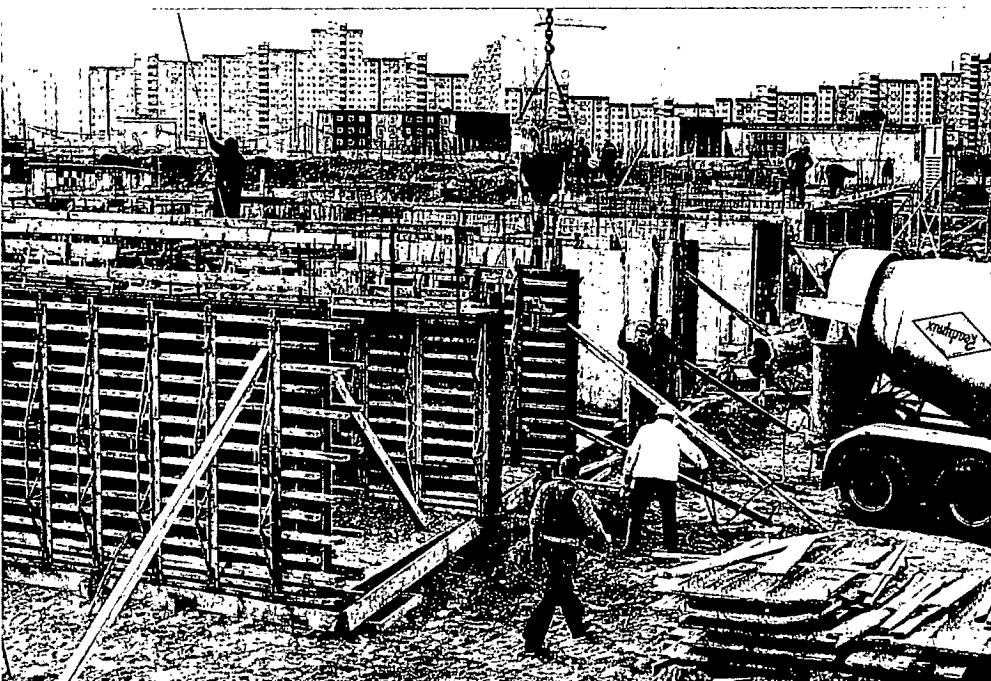
Aber auch eine exzellente Lage schützte nicht vor hohem Wertverlust. In dem noblen Münchner Vorort Grünwald stürzten die Villen-Preise um 40 Prozent nach unten, stärker als in weniger feinen Gegenden. Und im gediegenen Hamburg-Blankenese fielen die Preise mindestens ebenso steil wie in miesen Lagen.

Manche Häuser haben kaum an Wert verloren, andere um mehr als 60 Prozent. Nahezu senkrecht sind die Preise in der norddeutschen Tiefebene gefallen, gelegentlich aber auch in Frankfurt oder München – wenn, so RDM-Geschäftsführer Gerhard Feldmann, „in zu schlechten Lagen zu aufwendig gebaut wurde“: Marmorbad und Mahagoni-

Vertäfelung sind eine glatte Fehlinvestition, wenn im Nachbarhaus ein türkischer Hammelmetzger sein Geschäft betreibt.

Bis 1982 war das anders, da ließ sich alles mit ordentlichem Aufschlag an den nächsten weiterreichen. „Da war nichts falsch zu machen“, kommentiert Immobilienexperte Vorwerk, „die Dummen schafften 20 Prozent Gewinn, die Schlaunen 200 Prozent.“

Windige Initiatoren setzten mit den Argumenten „Wertzuwachs“ und „Steuersparnis“ maßlos überbeuerte Bauherren-Modelle zu Quadratmeterpreisen von 7000 Mark und mehr ab. Auf der Insel Sylt wurden 50-Quadratmeter-Apartments für 650 000 Mark verkauft.



Bau der Siedlung Hamburg-Osdorf: Am Bedarf vorbei

Freiberufler mit hohen Einkommen, vor allem aus dem Ärzte-Stand, legten sich gleich Wohnungen en masse zu. Angesichts ständig steigender Preise, angesichts auch mancher Steuernachlässe, schien die Anlage in Beton das einzig Vernünftige. Als dann die Hypothekenzinsen immer höher kletterten und die Wohnungen – wenn überhaupt – nur mit hohem Verlust zu verkaufen waren, klagte ein Zahnarzt aus dem niedersächsischen Delmenhorst: „Ich bohre nur noch für meine Bauherrenmodelle.“

Die Banken finanzierten bedenkenlos die Spekulanten. Auch die Geldmanager glaubten an stetigen Wertzuwachs. So erfand die Deutsche Bank die 100-Prozent-Finanzierung; Eigenkapital war zeitweise bei Deutschlands größtem Kreditinstitut nicht mehr gefragt. Andere

Banken folgten dem schlechten Beispiel.

Die Banken, die nahezu jedem Hasardeur Geld zusteckten, gehören nun mit zu den Opfern der Immobilienbaisse. Viel Geld haben sie im Immobiliengeschäft verloren – allen voran die Bayerische Raiffeisen-Zentralbank in München, die 1,5 Milliarden Mark in den Sand setzte: Die bayrische Genossenschaftsbank hatte Bauträger und Grundstücksspekulanten allzu sorglos und allzu lange mit Krediten verwöhnt.

Das Ende des Booms war schon absehbar, als die Banken noch großzügig die Hypotheken verteilten. Seit Beginn der Achtziger fällt die Inflationsrate. Wer sein Geld wertbeständig halten will, muß heute, da die Teuerung bei Null liegt, nicht mehr in den Sachwert Immobilie flüchten. Ein einstmaliges gewichtiges Erwerbemotiv ist damit entfallen.

Vor allem aber: Von 1980 an sank die Kaufkraft der Arbeitnehmer. Die Reallohn – die Netto-Gehälter abzüglich der Inflationsrate – fielen sechs Jahre hintereinander: Im vergangenen Jahr konnte sich der Durchschnittsarbeitnehmer rund sechs Prozent weniger leisten als 1979.

Mit sinkender Kaufkraft und steigender Arbeitslosigkeit bekamen die Deutschen zunehmend Angst vor einer hohen

„Wer rechnen kann, der wohnt zur Miete“

und langfristigen Verschuldung. Die Nachfrage nach Eigenheimen und Eigentumswohnungen wurde schwer angeschlagen, und da war es aus mit den bislang gewohnten Wertzuwachsen.

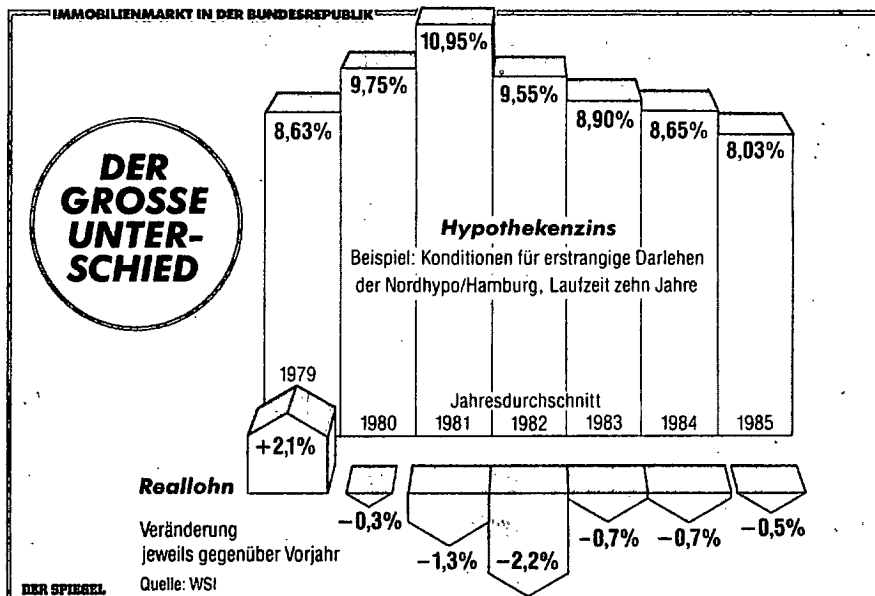
Es wird wohl vor allem deshalb so bald keinen neuen Immobilienboom geben: Das Betongold hat sich als ebenso riskante Geldanlage erwiesen wie Edelmetall.

Ohne Aussicht auf Wertzuwachs aber ist die Immobilie eine miserable Geldanlage. Das gilt in jedem Fall – vor allem aber für das Eigenheim oder die selbstgenutzte Eigentumswohnung.

Schon während der Boom-Zeiten kursierte auf Makler-Tagungen die alte Branchen-Weisheit: „Der Laie baut, der Fachmann wohnt zur Miete.“ So reden auch die Bausparkassen-Vertreter – wenn sie unter sich sind. Ihren Kunden erzählen sie etwas anderes.

Teurer als zur Miete ist das Wohnen in den eigenen vier Wänden auf jeden Fall. Der Fachmann Manfred Ziercke, Geschäftsführer der Neue-Heimat-Tochtergesellschaft NWDS, errechnete in einer 1982 erschienenen Studie, daß die Belastung eines Eigentümers im Schnitt dreimal so hoch ist wie die eines Mieters.

Dieses Verhältnis ist inzwischen nicht mehr so kraß. Die Anschaffungskosten wie die Hypothekenzinsen sind gesun-



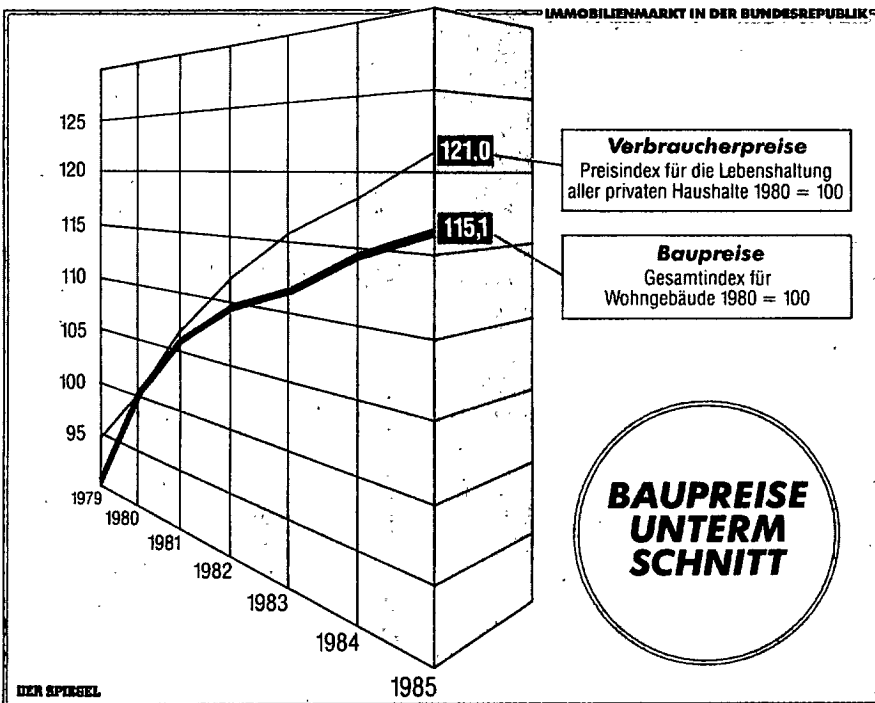
ken, und mit den Steuerersparnissen kommt die Eigentumswohnung oder das eigene Häuschen vielleicht nur noch doppelt so teuer wie ein vergleichbares Mietobjekt.

Aus gutem Grund wohnen so viele Immobilienprofis zur Miete. Lutz Aengevelt gilt als der führende Makler Düsseldorf, auch seine Frau verdient als Wirtschaftsprüferin nicht schlecht. Aber das Ehepaar zahlt Miete. Seine Wohnung, behauptet Aengevelt, könne er sich „als Eigentum gar nicht leisten“.

Hanns Schaefer, der Vorsitzende der nordrhein-westfälischen Haus- und Grundeigentümerverbände: „Wer rechnen kann oder wer rechnen muß, der wohnt zur Miete.“ Sprüche, mit denen viele in der Immobilienbranche der Kundschaft das Gegenteil weismachen, hält Schaefer „für kriminell“.

Es ist dies ein weitverbreitetes Delikt: Mit absurden Rechenkunststücken wird versucht, auch Klein- und Durchschnittsverdiener zum Hauskauf zu verleiten. „Sollten Sie mehr als DM 700,- monatlich Miete zahlen, dann sprechen Sie sofort mit uns“, ködert der Fertighaus-Hersteller Zenker Kunden. Ein Zenker-Haus ist angeblich mit einer „mietähnlichen Belastung“ zu erwerben. Viele Zenker-Kunden, die das geglaubt hatten, gerieten nach Vertragsabschluß in finanzielle Bedrängnis.

Seit die Geschäfte schleppend gehen, sind die Sprüche der Immobilienverkäufer noch dreister geworden. Die Firma GmF aus Gräfelfing bei München: „Mit wenig Eigenkapital und unserer ‚Familienfreundlichen Förderung‘ beenden Sie ihr teures Mieterdasein.“ Die





STATZ
*Exklusive
 Hosenmode*

STATZ
STATZ
STATZ

STATZ Hosenfabriken GmbH & Co
 5140 Erkelenz · Kölner Straße 90

Hamburger LBS-Vertretung Marquardt und Petersen stellte die absurde Behauptung auf, selbst ohne einen Pfennig Eigenkapital sei kaufen billiger als mieten.

So mancher, der auf solche Sprüche hört, findet sein Objekt dann am Ende in den Aushängeregalen der Amtsgerichte, die in diesem Jahr gut 40 000 Eigenheime und Wohnungen zwangsversteigern (siehe Kasten Seite 104). Viele Immobilien wurden mit unsauberen Finanzierungstricks an den Mann gebracht, die Steuerersparnisse zu hoch und die Zinsbelastungen zu niedrig angesetzt. Eine weitere beliebte Methode: Bauträger bieten Objekte „zum Festpreis“ an und verschweigen hohe Anlieger- und Erschließungskosten.

Der „Trend zur Augenwischerei“, meint der Frankfurter Makler Lothar Eschner, habe sich in letzter Zeit „ver-

kein Zahnarzt, kein Apotheker kauft mehr“, klagt ein rheinischer Immobilienhändler.

Vielen Anlegern stehen die schlechten Erfahrungen noch bevor. Nachdem die Freiberufler nun gewarnt sind, schaffen die Immobilienhaie in anderen Bevölkerungsgruppen an. Besonders gefährdet sind gegenwärtig Angestellte in der Einkommensgruppe zwischen 50 000 und 90 000 Mark. Aber auch Facharbeiter sind häufig im Visier der Verkäufertrupps.

Die Tricks sind alt, neu ist nur das Argument „Zusatzrente“. Weil die Altersversorgung unsicher sei, so erzählen die Verkäufer, empfehle sich eine Gebrauch-Wohnung als Zusatz-Einnahme neben der Rente: Die Wohnung finanziere sich praktisch von selbst, nur durch Steuerersparnis und Mieteinnahmen.



Deutsches Allgemeines Sonntagsblatt

„Glaub mir, Junge – kürzlich waren es noch richtige Löwen“

stärkt“. Seit kurzem, so hat Eschner festgestellt, lassen Firmen in ihren Festpreis-Angeboten auch noch „die Maler- und Tapezierarbeit sowie die Fußbodenarbeiten in den Häusern einfach weg“. Was da gespielt wird, sei nur „nach sorgfältigem Studium der Baubeschreibung“ zu erkennen.

Viele Käufer merken erst nach Vertragsabschluß, daß sie hohe zusätzliche Kosten zu tragen haben. Eschner: „In einzelnen uns bekannten Fällen kam es dadurch wieder zu Hausverkäufen, da die Mehrkosten nicht finanzierbar waren.“

Das Immobiliengewerbe hat mit solcherlei Tricks vor allem jene Bürger verprellt, die nicht für die Eigennutzung investieren, sondern eine gute Geldanlage suchen. Ganze Berufsgruppen, einst die Stütze des Geschäfts, lassen nun die Finger von Wohnungen: „Kein Arzt,

Olaf Giese kennt Tausende von Anlegern, die auf die Sprüche hereingefallen sind. Giese ist professioneller Wohnungsverwalter, seine Firma Stadtgrund in Bonn betreut rund 12 000 Wohnungen zwischen Hamburg und München.

Etwa dreimal in der Woche reist der Wohnungsverwalter zu Eigentümer-Versammlungen, und fast immer hat er seinen Auftraggebern Unerfreuliches mitzuteilen: Daß die Heizungsanlage oder das Dach erneuert werden muß, daß der Beton bröseln oder daß die Tiefgarage abzudichten ist. Die angeblich so solide Immobilie, das übersehen viele Wohnungskäufer, kostet auch nach dem Erwerb noch Geld. In dem Kölner Hochhaus West-Center müssen regelmäßig im Januar Reparatur-Trupps die Wände aufstemmen, weil irgendein Mieter mal wieder seinen Weihnachts-

baum in den Müllschlucker geworfen hat.

Nicht der Mieter, sondern der Eigentümer hat für Instandhaltung und Reparaturen aufzukommen. Daß da hohe Kosten entstehen können, haben die Hochglanzprospekte der Verkäufer verschwiegen. Erst an den monatlichen Abrechnungen merken dann viele Besitzer, daß ihre Immobilie keine gute Geldanlage ist. Sie sehen das, wie Giese sagt, „rot auf weiß, denn schwarze Zahlen gibt es da nicht“.

Oft müssen die neuen Eigentümer gleich nach dem Erwerb sanieren, weil der Vorbesitzer seit Jahren keine Mark

Instandhaltungskosten höher als Mieteinnahmen

investiert hat. Wenn dann Giese mit Sonderumlagen dauernd die Tausender einsammeln muß, „fällt mancher von einer Ohnmacht in die andere“.

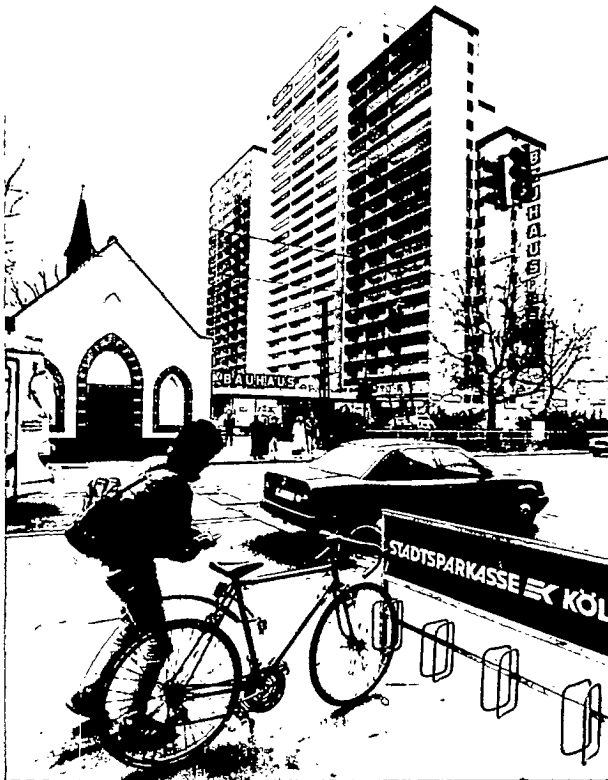
Der Anlage-Experte Heinz Gerlach aus Oberursel – er wohnt in einem gemieteten Haus – kennt Objekte, bei denen Jahr für Jahr die Instandhaltungskosten höher als die Mieteinnahmen sind. „Schrott-Immobilien“ heißen diese Häuser in der Branche.

Wie vermarktet wird, schildert der Berliner Vermögensberater und ehemalige Immobilienhändler Günther Freye an einem Beispiel. In der Nähe des Kurfürstendamms hatte Freye für rund 1,4 Millionen Mark einen Wohnblock gekauft. Den ließ er für 250 000 Mark bemalen und reichte ihn kurz darauf für 1,9 Millionen weiter, an einen Umwandler.

Der zahlte für den Quadratmeter 1380 Mark und verkaufte die Wohnungen für über 2800 Mark pro Quadratmeter an westdeutsche Anleger. Die wissen, vermutet Freye, bis heute noch nicht, daß sich ihre Wohnungen nie rentieren werden. Nach Freyes Erfahrung machten nur zehn, allerhöchstens zwanzig Prozent der Wohnungskäufer ein Geschäft. Der Rest zahlt drauf.

Oft glauben die Erwerber, daß sie die marktgerechten Preise kennen, wenn sie ein paarmal die Immobilienanzeigen in der Tageszeitung studieren. Dann orientieren sie sich an den Phantasiepreisen, die dort gefordert werden.

Die Wiesbadener Maklerfirma Aufina, mit fünf Niederlassungen im Rhein-Main-Gebiet die größte der Region, lehnt mehr als



West-Center in Köln
Weihnachtsbaum im Müllschlucker

die Hälfte aller Vermittlungsaufträge ab, weil die Verkäufer auf ihren maßlos überzogenen Preisvorstellungen beharren. Klein-Anleger haben in der Regel keine Ahnung, zu welchen Preisen Immobilien unter Profis gehandelt werden. Sie kaufen fast immer überteuert. Und über die erzielbaren Mieten machen sie sich falsche Hoffnungen.

Zwar stiegen in den letzten Jahren die Mieten; so 1985 um 3,5 Prozent. Doch preistreibend wirkten vor allem die degressiv geförderten Sozialwohnungen. Bei diesen Wohnungen sind die staatlichen Zuschüsse nach der Fertigstellung am höchsten; in den Folgejahren wer-

den die Subventionen schrittweise abgebaut, und entsprechend steigen dann die Mieten an.

Daneben verteuerten sich vorwiegend billige Altbauten, wenn die Uralt-Mieter auszogen oder starben. Dann ging die Miete – zuvor drei bis vier Mark pro Quadratmeter – steil nach oben. Oder Modernisierungen sorgten für kräftige Erhöhungen.

Noch immer liegen im Schnitt jedoch die Mieten auf so niedrigem Niveau, daß die Wohnungen weit weniger abwerfen als eine Anlage in Bundesanleihen. Nach einer Untersuchung zählten 1983 nur zehn Prozent aller Mieter mehr als 600 Mark, kalt, pro Monat für ihre Wohnung. 80 Prozent aller

Wohnungen waren für weniger als 500 Mark vermietet.

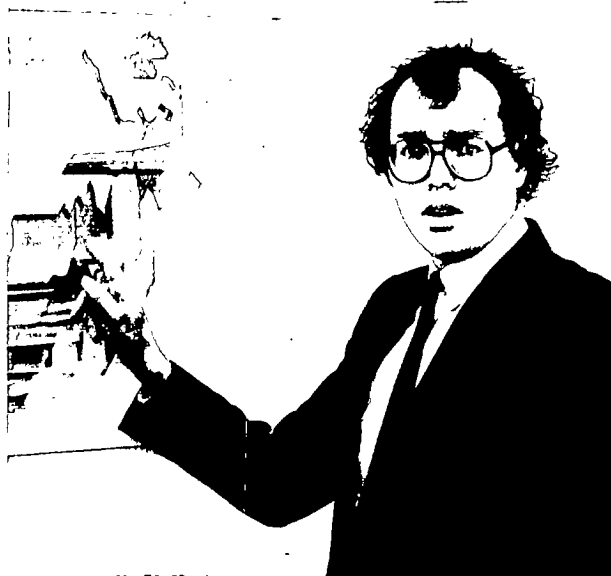
Die leerstehenden Wohnungen – ihre Zahl wird vom Bonner Bauministerium auf 370 000 geschätzt – sind denn auch fast ausschließlich teure Objekte: Bauherren-Modelle zu Quadratmeterpreisen von mehr als zwölf Mark und große Sozialwohnungen zu mehr als 7,50 Mark.

Nicht die Lage ist eben für weniger begüterte Bürger entscheidend, sondern der Preis. Als immer mehr Mieter aus der öden Betonsiedlung Köln-Chorweiler flüchteten, senkten die gemeinnützigen Wohnungsgesellschaften dort die Preise: Für sechs bis 6,50 Mark pro Quadratmeter ist die Siedlung wieder voll vermietet. Nun stehen teurere Wohnungen im benachbarten Köln-Roggenfeld und in anderen Siedlungen leer.

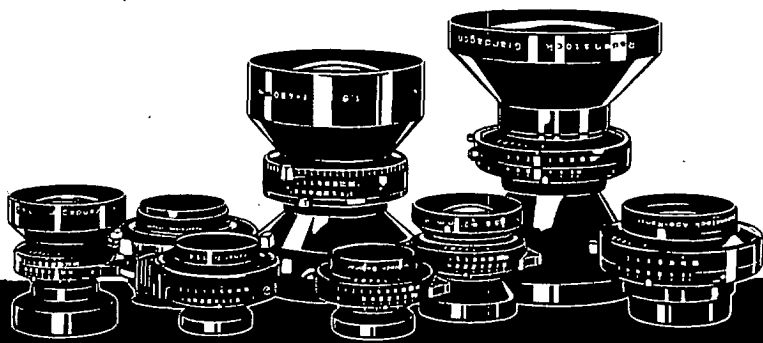
Die Zeiten sind vorbei, in denen Mieter nahezu jede Forderung des Hausbesitzers akzeptieren mußten. Als im vergangenen Jahr das Imperium des Altbau-Spekulanten Günter Kaußen zusammenbrach, standen 25 Prozent der Kaußen-Wohnungen leer: Der Kölner Großvermieter galt als Mann, der hohe Mieten kassiert, aber keine Mark in die Renovierung der heruntergekommenen Altbauten steckt.

Bei Altbauten – 50 Jahre und älter – gehen nach einer Faustregel 25 bis 30 Prozent der Mieteinnahmen für Instandhaltung und Modernisierung drauf. Vor allem beim Auszug von Mietern kann es teuer werden: Mit Renovierungskosten bis zu 15 000 Mark rechnet Hamburgs stadteigene Wohnungsgesellschaft Saga.

Bei jedem Auszug, klagt ein Kölner Großvermieter (knapp 1000 Wohnungen), müsse er im Schnitt für 7000 Mark



Immobilien-Experte Vorwerk
Preissturz bei großen Wohnungen



Rodenstock-Objektive für die
 Großformat- und präzisen Fotografie
 für kreative Bilderform

Die Rodenstock-Objektive Sironar-N, Macro-Sironar-N, Grandagon-N, Apo-Ronar, Imagon, Geronar und Geronar-WA nehmen im Bereich der Großbild-Fotografie eine weltweit anerkannte Spitzenposition ein.

Warum das so ist, sagt Ihnen unsere 24seitige Informationsbroschüre, die wir Ihnen gerne kostenlos zusenden. Bitte schreiben Sie uns.

Optische Werke G. Rodenstock
 Geschäftsbereich Präzisionsoptik

Rodenstock

Isartalstr. 43 8000 München 5
 Tel.: (089) 72 02 - 0

saporiti italia

Verkaufsdirektion:
 MARKTEX KG
 Am Auernberg 2
 6242 Kronberg/Taunus
 Telefon (06173) 600



P. 60

Ein Klassiker der Moderne - Design Vittorio Introini 1967

renovieren lassen. „Auch wenn mir einer einen Teppich voller Brandlöcher hinterläßt“, berichtet der Mann, „krieg' ich den Schaden nicht ersetzt. Das hält heute jeder Mietrichter für normale Abnutzung.“

Weil die Mieten nur schwer anzuheben sind, gleichzeitig aber hohe Kosten für die Instandsetzung anfallen, schmelzen die Gewinnmargen bei vielen Wohnungsunternehmen zusammen. Einen „zunehmenden Rentabilitätsdruck“ beobachtet Thilo Köpfler, Vorstandsmitglied der Deutschen Bau- und Bodenbank; daher würden Wohnungsgesellschaften jetzt „beim Zinssatz auch noch auf die zweite Stelle hinter dem Komma achten“. Kein Zufall, daß sich die sogenannten institutionellen Anleger – etwa Versicherungen und Pensionskassen – schon seit Jahren kaum noch Wohnungen zulegen. Gewerbliche Immobilien wie Bürohäuser oder Supermärkte sind wesentlich lukrativer zu vermieten.

So versuchen denn gemeinnützige Gesellschaften wie private Großanleger, sich von ihren Wohnungen zu trennen.

„Der Preisverfall ist noch längst nicht gestoppt“

Nach Ansicht von Hypothekbankiers wie Köpfler kommen noch „hohe Angebote aus dem Bestand“ auf den Markt. Vor allem bei Eigentumswohnungen, da sind sich auch die meisten Makler einig, wird das Überangebot weiter zunehmen.

Allerdings: Ob es sich noch (oder wieder) lohnt, Geld in Mietwohnungen zu stecken; ob der Kauf oder ob Verkauf eines Hauses oder Grundstücks jetzt oder später richtig ist – alle Prognosen für die mittlere und die längere Sicht erscheinen hochgradig ungewiß, mögen sich auch noch so erfahrene Marktkenner an der Zukunftsschau beteiligen. Allzu vieles wirkt da auf einen Markt ein, der mehr noch als andere Märkte von wechselvollen Stimmungen und von flüchtigen Meinungen abhängig ist.

Zweifellos werden, einen normalen Wirtschaftsverlauf vorausgesetzt, die Immobilienpreise nicht in bodenlose Tiefen stürzen. Dafür spricht vor allem, daß nach wie vor 80 Prozent der Deutschen am liebsten in den eigenen vier Wänden hausen möchten, aber bislang nur 40 Prozent dies geschafft haben.

Wer aber in seiner eigenen Wohnung leben möchte, der vergleicht eben nicht die Aufwendungen für Zins, Tilgung und Instandhaltung mit den Kosten für Miete. Die einen begreifen das eigene Haus als ein aufwendiges Hobby, die anderen glauben in ihrem Drang nach Eigentum bereitwillig dem törichteren Spruch von Bausparkassenvertretern oder Verkaufsprofis, daß Miete hinausgeworfenes Geld sei.

Damit wird das eigentliche Motiv kassiert, das letztlich so viele zum Immobilienkauf treibt: das emotionale Bedürf-

nis nach der „eigenen“ Behausung, nach Schutz und Geborgenheit.

Wie sehr dieses Motiv immer noch durchschlägt, merken Makler auch in schlechten Zeiten. Auf jedes Objekt, das die Wiesbadener Maklerfirma Aufina anbietet, melden sich im Schnitt 78 Interessenten: überwiegend „Lustkontakte“, sagt Chef Naumann.

Viele möchten wohl gern kaufen, trauen sich aber nicht. Nicht nur „Verschuldungsangst“, meint ein Hypothekenbankier, zügele den Wunsch nach einer Immobilie – es sei auch „die Einsicht, daß es eigentlich blöde ist, sich für die besten 15 Jahre seines Lebens krummzulegen“. Diese Einsicht trägt dazu bei, daß die Immobilienpreise so bald nicht steigen werden. Manche Experten rechnen vielmehr mit einer anhaltenden Baisse. Für den Düsseldorfer Landtagsabgeordneten Karl Trabalski etwa, den Vorsitzenden des Ausschusses für Städtebau und Wohnungswesen, ist „der Preisverfall noch längst nicht gestoppt“.

Denn trotz des Preissturzes der letzten Jahre sind hierzulande Immobilien im Vergleich zu anderen europäischen Ländern immer noch viel zu teuer. Das ist nicht zuletzt die Folge einer staatlichen Eigentumsförderung, die alljährlich mit vielen Milliarden Mark Bauen und Kaufen subventioniert – und so mit ihren Steuergeschenken die Immobilienpreise in die Höhe getrieben hat.

Wie sehr sich steuerliche Subventionen preistreibend auswirken, hat sich besonders auffällig bei dem Bauherren-Modell gezeigt: Die Steuervorteile, die Anleger einstrichen, wurden auf den Kaufpreis draufgepackt. „Der Anleger“, bekannte ein Initiator von Bauherren-Modellen, „kriegt's ja vom Finanzamt zurück.“

Preistreibend wirkte die steuerliche Begünstigung bei der Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen. Auch von der neuesten Steuerkonstruktion erhofft sich die Immobilienbranche eine preissteigernde Auswirkung – vom „Erhaltungsmodell“ nach Abschnitt 157 Absatz 5 der Einkommensteuer-Richtlinien.

Nach diesem Modell, das im vergangenen Jahr der Mannheimer Anwalt Günter Pabst ausgetüftelt hat, kann der Käufer einer Gebraucht-Immobilie für Renovierung bis zu 20 Prozent der Anschaffungskosten sofort als Instandhaltungskosten von seinem steuerpflichtigen Einkommen absetzen. „Damit“, kommentiert ein rheinischer Immobilienhändler, „lassen sich auch Bruchbuden zu einem guten Preis verkaufen.“ Doch ob sich so viele Erwerber wie früher von den Argumenten „Steuerersparnis“ und „Sachwert“ locken lassen, ist zweifelhaft.

Für diejenigen, die immer noch glauben, mit Wohnungskäufen ein gutes Geschäft zu machen, weiß der Berliner Immobilienfachmann Freye einen guten Rat: „Geht ins Spielkasino, da habt ihr bessere Chancen.“

Wer Frühlingsgefühle für



skandalös hält, sollte den trockensten, weißen Bordeaux Frühlingswein gar nicht erst probieren:

Eine gewisse Ungezwungenheit muß man bei Frühlingswein-Genießern schon voraussetzen. Und das, obwohl es für den trockensten, fruchtigen Bordeaux Frühlingswein einige stockseriöse Argumente gibt: Immerhin kommt er aus einem Gebiet mit jahrhundertalter Wein-Tradition. Und obwohl er höchstens zwei Jahre alt ist, ist er ein voll durchgegorener Wein, den ernsthafte Kenner schätzen. Auch seine Qualität trifft am ehesten ein ehrwürdiges Sprichwort: „Genuß ohne Reue“. Und der Preis ist mit mindestens DM 6,- nicht skandalös, sondern eher „comme il faut“. Das könnte den Seriösesten überzeugen? Schon, aber der würde kaum in den unkonventionellen Kreis der Frühlingswein-Freunde passen.



VIN DE BORDEAUX
Frühlingswein