



ImmoFokus
XChange
 Zinshaus

Vererben oder vorher verkaufen?

Mein Vater war a Hausherr. Das Zinshaus stand ganz im Mittelpunkt des Zinshaus-Round-Table im Zentralverband Haus & Eigentum. Auf Einladung des Immo-Fokus diskutierten Rechtsanwalt und Präsident vom Österreichischen Haus- und Grundbesitzerbund Martin Prunbauer, der Geschäftsführer der 3SI Immogroup Michael Schmidt, 3SI Immogroup Research-Leiter Markus Steinböck und der Immobilien Sachverständige Geschäftsführer der Contec Immobiliengruppe Manuel Wipfler.

Autor: Michael Neubauer

Die Preise für Zinshäuser kannten in den vergangenen Jahren nur noch einen Weg – den Weg nach oben. Anleger, die vor zehn Jahren eingestiegen sind, dürfen sich freuen. Von 2008 bis 2018 haben sich die Durchschnittspreise nahezu verdoppelt. Dies entspricht einer

durchschnittlichen jährlichen Preissteigerung von über 8 Prozent. Von 2008 bis 2014, so aktuelle Studien, seien die Preise allerdings moderat gestiegen. Doch wie lange noch? „Das fragen wir uns seit fünf, sechs Jahren auch. Wir waren damals der Meinung, dass die Preise sicher nicht mehr steigen werden. Vor allem

weil die Mieten nicht im selben Umfang wie die Zinshauspreise gestiegen sind. Der Faktor Emotion spielt hier eine wesentliche Rolle“, bringt es Markus Steinböck, 3SI Immogroup Research, auf den Punkt. Aber zu viel an Emotion sei gefährlich, weil „... die Emotion irgendwann platzt und dann alle weinen. Es ist ein

sehr überhitzter, kleiner Markt. Der Markt ist wie ein Druckkochtopf – manchmal entweicht ein bisschen Luft, aber wir sind trotzdem immer noch sehr stabil“, gibt sich Steinböck gleich selbst die Antwort. Wipfler: Die Schwierigkeit ist, die im Markt vorherrschende Emotion in der Wertermittlung entsprechend abzubilden. Das Zinshaus im Alleineigentum ist ein extrem rares Anlagegut, was dazu führt, dass Investoren bereit sind, noch tiefer in die Tasche zu greifen. Wie lange noch, das ist die Frage. In erster Linie werden Zinshäuser aus zwei Gründen gekauft. Als Wertanlage bzw. Werterhalt: Der Käufer hat durch Mieteinnahmen zwar regelmäßige – im Durchschnitt aber niedrige – Mieteinnahmen und hofft auf Wertsteigerung, oder aber man kauft, um die Wohnungen zu sanieren bzw. Dachböden auszubauen und abzuverkaufen. Zahlt sich das nicht mehr aus, wird die Nachfrage nach Zinshäusern zurückgehen – und die Preise fallen.

Die Lösung: Sanierung und Parifizierung
 Doch wie sieht es konkret mit der Wertsteigerung aus? In diesem Punkt ist sich die Expertenrunde schnell einig. „Je besser die Mikrolage umso wertsicherer und stabiler wird es sein.“ Wer heute ein Zinshaus kauft

– und auf die richtige Mikrolage achtet – kann also nichts falsch machen? So einfach wie es klingt, ist die Sache nun doch nicht. Michael Schmidt, Geschäftsführer der 3SI Immogroup: „Die Gewinnspanne wird immer niedriger. Wir kaufen aktuell mit einer Rendite zwischen zwei und drei Prozent ein. Mit dieser Rendite kann ich ein Zinshaus aber nicht erhalten. Damit kann man nicht überleben. Innerstädtisch behalten wir uns einige Immobilien. Viele Objekte werden allerdings von uns saniert und parifiziert. Richtiges Geld verdienen geht nur mehr über den Weg der Sanierung und Parifizierung.“ Aber auch dafür braucht es mitunter einen langen Atem, da es durchaus einmal ein bis zwei Jahre dauern kann bis mit den Sanierungsmaßnahmen begonnen werden kann.

Zu hohe Preisvorstellungen
 Auch beim Hauskauf gehen oft viele Monate ins Land, bevor alle Parteien mit dem Deal leben können. „Ein Hausverkauf ist eine sehr emotionale Sache – und keine Frage: Je mehr Parteien involviert sind, desto schwieriger kann es werden“, so Schmidt. Auch weil die Preisvorstellungen viel zu hoch angesetzt sind, wie auch Rechtsanwalt und Präsident

vom Österreichischen Haus- und Grundbesitzerbund Martin Prunbauer aus der Praxis bestätigt: „Auch das ist ein Problem der Emotion. Ich hänge emotional an meinem Haus, das womöglich seit vielen Generationen bereits in Familienbesitz ist. Man kennt die Geschichte des Hauses. So leicht wird nicht verkauft. Oft stellt sich auch die Frage, was mache ich mit dem Geld, das ich durch den Verkauf bekomme?“ Für Prunbauer steht fest: „Die beste Alternative ist, den Verkaufserlös realisieren und in eine oder mehrere Eigentumswohnungen stecken, die auch tatsächlich Erträge abwerfen. Wohnen ist nach wie vor, und davon bin ich überzeugt, die beste Anlageform. Lieber 3,5 Prozent Rendite mit einer Vorsorgewohnung verdienen, als in ein Zinshaus hineinzahlen.“

In der Regel werde aber verkauft, wenn das Behalten des Hauses mit einem erheblichen finanziellen Aufwand einhergeht. „Viele Private verkaufen ihre Zinshäuser, da sie sich den laufenden Betrieb einfach nicht mehr leisten können. Die Mieten können mit den aufgerufenen Preisen schon lange nicht mehr mithalten. Sind diese noch dazu durch das Mietrecht gedeckelt, sodass nicht

Fotos: Katharina Schiffl



einmal marktübliche Mieten realisiert werden können, wird ein Zinshaus schnell zu einer Kostenfalle“, erklärt Steinböck. „Wenn mich das Zinshaus in der Erhaltung mehr kostet als es über die Mieten einbringt, sollten ich mir als Privateigentümer wirklich Gedanken über einen Verkauf machen. Die Preise sind auf einem All-Time-High-Level. Warum also weiter ein Minus machen? Ein Teil der Miteigentümer will das Haus vielleicht sanieren, die anderen können oder wollen kein Geld mehr hineinstecken. Manchmal scheitert das gegenseitige Abkaufen der Anteile in solchen Fällen schichtweg am vorhandenen Kapital. Dann bleibt als letzter Ausweg nur ein gemeinsamer Verkauf, um so den größtmöglichen Gewinn zu erzielen.“ Dasselbe Problem kann auch bei einer Erbengemeinschaft auftreten. „Als Besitzer eines Zinshauses sollte man sich bei Zeiten Gedanken über die Form der Weitergabe machen. Je mehr Erben, umso mehr spricht für einen Verkauf“, ergänzt Prunbauer den Gedanken. Auf jeden Fall rät Prunbauer die Weitergabe des Immobilienbesitzes bei Zeiten zu regeln und nicht ewig vor sich herzuschieben.“ Vor al-

lem dann, wenn mehr als zwei Erben Anspruch erheben können. Denn: „Immobilien sind nie so gut teilbar wie Geld. Und das kann leicht zu Streitigkeiten unter den Erben führen. Will man Streitigkeiten vermeiden oder weiß man als Erblasser, dass einer der Erben seinen Anteil nicht behalten wird, ist es daher besser, das Zinshaus vor dem Vererben zu parifizieren.“

Sehr niedrige Renditen

„Durch das Mietrecht habe ich im Altbau als Vermieter praktisch keinen Spielraum nach oben. Gleichzeitig haben sich die Einkaufspreise verdoppelt. Das ergibt unterm Strich sehr, sehr niedrige Renditen. Das Vermieten eines Zinshauses muss man sich leisten können“, so Steinböck. „Die Finanzierung einer Sanierung auch.“ Steinböck: „In den letzten zehn Jahren hat es aus steuerlicher Sicht massive Eingriffe gegeben. Stichwort Investitionsfreibetrag. Zuletzt hat man bei manchen Maßnahmen die Absetzbarkeit von zehn auf 15 Jahre und die Grundkostenanteile von 20 auf 40 Prozent gestreckt. Das heißt, man macht es dem Investor aus steuerlicher Sicht

immer schwerer, ein Zinshaus langfristig zu bewirtschaften.“

Lagezuschlag: Neue Regelung höchst ärgerlich

Heftig diskutiert wurde auch der Lagezuschlag. „Pauschal gesagt, war schon die alte Regelung nicht wirklich gut, die neue Regelung ist jedoch ein Wahnsinn, weil sie eine elementare Einschränkung der gesetzeskonformen Vermietbarkeit von Wohnungen bedeutet“, erklärt dazu Wipfler. „Ich bin selbst kein Zinshauseigentümer, aber wäre ich einer, fände ich die neue Regelung höchst ärgerlich. Umso mehr, weil ich unter Umständen mein Zinshaus unter ganz anderen gesetzlichen Rahmenbedingungen erworben habe.“ Die Verunsicherung aufgrund der neuen Lagezuschlagsregelung würde durchaus dazu führen, dass Zinshausbesitzer das derzeit attraktive Preisniveau nutzen wollen, so Wipfler: „Es ist spürbar. Denn ein nicht entwickeltes Zinshaus nur in der Vermietung zu halten, wird mit der Neuregelung immer problematischer.“ Durch die Neuregelung steigt jedenfalls der Verwaltungs-, und somit

auch der Kostenaufwand. Und der mögliche Ärger. „Für private Zinshausbesitzer“, die ihr Haus darüber hinaus selbst verwalten, sei es daher „durchaus ratsam, gerade jetzt einen Verkauf in Erwägung zu ziehen und eine alternative Anlageform anzudenken“, denn so Wipfler abschließend: „Bei Vermietungen in Altbauten wird der Wind eher noch rauer werden.“ „Ganz so traurig finde ich das Vermieten ja wieder nicht“, wirft Prunbauer ein. „Die Mieten sind die eine, der Wertzuwachs die andere Seite der Medaille.“ Auch wenn die Renditen gering sind, in welcher Anlageform bekomme ich derzeit mehr heraus?“ Und mit welchen Kosten muss ich bei einer Parifizierung rechnen? Bei einem Zinshaus normaler Größe mit rund 1.000 Quadratmeter und 20 Wohnungen ist allein für das Nutzwertgutachten mit Kosten zwischen 2.000 bis 3.000 Euro zu rechnen. Beim Verkauf einer parifizierten Wohnung kommen dann auch die Kosten für die Errichtung eines Wohnungseigentumsvertrages hinzu. „Als Privater sollte man sich das wirklich gut überlegen, ob man sich das antut. Das ist wirklich eine Knochenarbeit“, mahnt Schmidt. ■