



DIE WELT

Samstag, 22. Januar 2000

„Der Erfolg liegt in der gründlichen Aufbereitung harter Fakten“

Immobilien-Mann der Woche, Florian Schwanhäußer: Beim Immobilienkauf zählt vor allem Genauigkeit, nicht die Vision des Eigentümers

Berlin – Begonnen hat alles mit einem Zeitungsartikel, der den gelehrten Germanisten neugierig machte: der Artikel handelte von dem Besitzer des Berliner Aufbau-Verlages, einem ehemaligen KPD/ML-Aktivisten und höchst erfolgreichen Immobilienprofi aus Frankfurt am Main – Bernd F. Lunkewitz. „Der Beitrag hatte mich fasziniert, ich war neugierig auf das Thema Immobilien geworden.“

Dabei hatte Schwanhäußer bis dahin gar nichts mit Immobilien zu tun gehabt. Nach dem Studium der Germanistik, Psychologie und Philosophie und einer Magisterarbeit über Max Frisch war er Regieassistent und zuletzt Spielleiter an mehreren Theatern in Deutschland, der Schweiz und den Vereinigten Staaten.

Die Art, wie Schwanhäußer begann, sich das Thema der Immobilienmakelei zu erschließen, verrät bereits einige seiner wichtigsten Eigenschaften – die Gründlichkeit der Recherche, die Liebe zum Detail, die Verachtung für das „Ungefähre“ und einen Sinn für Genauigkeit. „Ich wollte ein ganz bestimmtes Segment des Berliner Immobilienmarktes, nämlich Eigentumswohnungen in Wilmersdorf, sehr genau kennen lernen. Also las ich alle Zeitungsanzeigen, gab mich als Kaufinteressent aus und lernte dabei alle Makler und ihre Verkaufsmethoden kennen. Bald konnte ich sicherlich jede zum Verkauf stehende Eigentumswohnung in Wilmersdorf“.

Im April 1993 gründete Schwanhäußer seine eigene Firma, die sich in den letzten Jahren in Berlin einem Namen mit dem Verkauf von Mietshäusern machte – 1997 und 1998 verkaufte er – begünstigt durch den Boom der Altbaumodernisierung – 22 beziehungsweise 24 Miethäuser, 1999 waren es 14. Außerdem sanierte er als Bauträger mehrere Mietshäuser in Berlin-Mitte und im Prenzlauer Berg.

Schwanhäußers Erfolgsgeheimnis liegt vor allem in der Genauigkeit, mit der er die Objekte aufbereitet. „Man muss alles überprüfen, bis die Fakten wirklich stimmen. Kaum ein Verkäufer einer Immobilie präsentiert die Fakten so, wie ich es erwarte. Da werden veraltete Mieterlisten verwendet, Brutto- und Nettomieten gehen durcheinander.“ Vor allem, so Schwanhäußer, gilt es, die tatsächlichen harten Fakten über ein Haus von den Visionen und Wunschvorstellungen des Eigentümers zu trennen. „Die Zukunft gehört dem Käufer. Er will wissen, was ist, denn was werden könnte ist eine Frage seiner Phantasie.“

Dass der Verkäufer diese Fakten meistens nicht so aufgearbeitet hat, wie dies notwendig wäre, daraus macht ihm Schwanhäüßer keinen Vorwurf: „Betrüger, die den Käufer hinters Licht führen wollen, gibt es nur selten. Aber mit der professionellen Aufbereitung eines Immobilienangebotes ist der Verkäufer überfordert – das ist ja auch nicht sein Job, sondern unser Job.“

In den letzten Jahren hat Schwanhäüßer die meisten Häuser an Bauträger und Umwandler verkauft, die diese dann mit den steuerlichen Vorteilen des Fördergebietsgesetzes saniert, möglicherweise aufgeteilt und an Kapitalanleger weiterverkauft haben. In diesem Jahr waren Häuser in Sanierungsgebieten gefragt, wo es – unter dem Vorbehalt des Fallensteller-Paragrafen – die Möglichkeit gibt, zehn Jahre lang jeweils zehn Prozent abzuschreiben.

Dass das steuerorientierte Geschäft erheblich zurück geht, darunter leiden alle Berliner Bauträger in erheblichem Maße. Trotzdem sieht Schwanhäüßer gerade für sein Tätigkeitsfeld, den Verkauf von Mietshäusern in Berlin, eine große Zukunft: „Vergleicht man die Immobilienpreise in Berlin mit anderen deutschen oder europäischen Städten, dann wird deutlich, das es hier noch erhebliche Wertsteigerungspotenziale gibt – vorausgesetzt, man erkennt die richtigen Lagen. Für Anleger aus ganz Deutschland und Europa bleibt Berlin der interessanteste Standort.“

Welche Fehler machen Anleger, die Mietshäuser kaufen – und wie kann man sie vermeiden? Schwanhäüßer nennt vor allem vier Fehler, die Anlegern zum Verhängnis werden:

Erstens wird die Lage häufig falsch eingeschätzt. Anders als beim Kauf von Eigentumswohnungen ist der krasse Fall, dass der Anleger die Immobilie gar nicht vor Ort besichtigt, zwar selten. „Aber viele schauen sich das Haus zu kurz und zu oberflächlich an. Ich empfehle, mindestens einen halben Tag das Umfeld der Immobilie zu Fuss zu erlaufen.“

Zweitens wird die Notwendigkeit einer Information über die rechtlichen Gegebenheiten unterschätzt. „Wer sich in Berlin beispielsweise nicht in dem hochkomplizierten Feld der so genannten Milieuschutzsatzungen auskennt oder nicht über die Mietobergrenzen in Sanierungsgebieten Bescheid weiß, der kann leicht in die Falle tappen.“

Drittens unterschätzen viele Anleger den Betreuungsbedarf einer vermieteten Immobilie. Unzureichende Informationen über die Vermietungssituation und Fehleinschätzungen über die Mieter können zu Fehlinvestitionen führen.

Der vierte Fehler ist eine zu oberflächliche Prüfung der Bausubstanz. „Bei bestimmten alten Gebäuden ist es einfach unerlässlich, ein Holzschutzgutachten zu machen oder mit einem Sachverständigen die Immobilie auf Probleme wie den Hausschwamm oder den Holzbock zu untersuchen – leider scheuen potentielle Käufer oft die damit verbundenen Kosten.“

VON RAINER ZITELMANN