

## KOLUMNE

Gemeinsam  
Stadt gestalten

Gute Immobilienprojekte starten lange vor dem ersten Spatenstich. Sie beginnen mit dem offenen Dialog – mit gegenseitigem Vertrauen und der Bereitschaft, unterschiedliche Perspektiven früh zusammenzubringen. Wenn Planer, Techniker, Ökonomen, Politik, Verwaltung und Stadtgesellschaft an einem Tisch sitzen, entsteht mehr als nur ein Gebäude: Es entsteht ein Projekt, das wirtschaftlich trägt, städtebaulich überzeugt und von den Menschen vor Ort mitgetragen wird.

Gerade jetzt ist dies so entscheidend. Unsere Städte brauchen neue Wohnungen, moderne Arbeitswelten, kluge Umnutzungen und lebendige Quartiere. Wie gelingt das? Mit Expertise und dem offenen Austausch über Ideen, Genehmigung, Wirtschaftlichkeit, Technik und öffentlichem Interesse. Genau dort wächst Qualität. Genau dort wird aus hohem Anspruch gebaute Wirklichkeit.

Interdisziplinäre Zusammenarbeit ist deshalb kein zusätzlicher Baustein, sondern eine wesentliche Basis für erfolgreiche Projekte. Sie schafft Klarheit, beschleunigt Verständigung und macht gute Konzepte belastbar. Dies ist kein Umweg, sondern der direkte Weg zu Lösungen, die dadurch breiter getragen und erfolgreicher umgesetzt werden.

Wer früh miteinander spricht, plant besser, baut zielgerichteter und stärkt das Vertrauen in Veränderung. So entstehen Immobilien, die nicht nur jetzt gebraucht werden, sondern unsere Städte fit für die Zukunft machen.

**Max Schultheis**

Der Autor ist Real Estate Asset Manager, Dipl.-Ing.-Architekt und Inhaber der MXS Real Estate Consulting.

## KAPITALANLAGE

## Steuern sparen durch Abschreibung

Steuerliche Abschreibungen spielen für Immobilieninvestoren eine zentrale Rolle. Neue gesetzliche Regelungen und Fördermöglichkeiten eröffnen zusätzliche Spielräume – vor allem in den ersten Jahren nach dem Kauf oder Neubau.

VON PATRICK PETERS

Wer eine Immobilie als Anlageobjekt erwirbt, will damit in der Regel vor allem Geld verdienen. Im Fokus stehen die Mieteinnahmen, gewiss, aber auch steuerliche Vorteile durch den Immobilienkauf können für zusätzliche Einnahmen sorgen. Das gelingt vor allem über Abschreibungen (AfA: Abschreibung für Abnutzung). Diese sollen den Wertverlust von Wirtschaftsgütern ausgleichen, indem die Abnutzung von Immobilien über einen bestimmten Zeitraum hinweg steuerlich geltend gemacht werden kann. In jüngster Vergangenheit hat sich in diesem Bereich viel getan. So hat zum Beispiel das Wachstumschancengesetz der Bundesregierung neue Anreize durch eine Sonderabschreibung für den Mietwohnungsneubau geschaffen, und eine aktuelle Entscheidung des Bundesfinanzministeriums (BMF) verbessert die praktische Anwendung von Abschreibungen spürbar.

Gerade durch die degressive AfA für Neubauwohnungen in Kombination mit der Sonderabschreibung nach § 7b EStG (Einkommensteuergesetz) stehen attraktive Steuervergünstigungen bereit. Bei der degressiven Abschreibung beträgt der Abschreibungssatz fünf Prozent pro Jahr, allerdings

nicht von den ursprünglichen Kosten, sondern vom jeweiligen Restwert (dem sogenannten „Buchwert“). Das führt zu höheren Abschreibungsbeträgen in den ersten Jahren, die dann rechnerisch abnehmen, wie das Bundesbauministerium vorrechnet: Bei 400.000 Euro Investitionskosten seien innerhalb von sechs Jahren kumuliert rund 106.000 Euro abschreibungsfähig, weil die fünf Prozent in den Folgejahren jeweils vom sinkenden Restwert berechnet werden. Maßgeblich für die Berücksichtigung ist vor allem das Zeitfenster: Begünstigt sind Gebäude, bei denen mit der Herstellung nach dem 30. September 2023 und vor dem 1. Oktober 2029 begonnen wurde. Als Beginn der Herstellung gilt ausdrücklich das Datum der Baubeginnsanzeige.

Ein weiterer Vorteil: Der Wechsel von der degressiven Abschreibung zurück zur linearen AfA ist zulässig, was Gestaltungsoptionen eröffnet, etwa wenn sich die Einkommenssituation oder die Zinslast verändert. „Die lineare Abschreibung bemisst sich bei Wohngebäuden grundsätzlich nach einem festen Jahressatz. Für Wohngebäude, die nach dem 31. Dezember 2022 fertiggestellt wurden, beträgt dieser Satz nun drei Prozent pro Jahr. Damit verkürzt sich der rechnerische Abschreibungs-



Wer in Immobilien investiert, profitiert von verschiedenen Abschreibungsmöglichkeiten.

FOTO: DPA

zeitraum“, sagt Immobilienprojektentwickler Christian Paschertz von der Paschertz Unternehmensgruppe in Willich.

Neben der linearen oder degressiven, also regulären AfA kann für bestimmte neue Mietwohnungen zusätzlich eine Sonderabschreibung von bis zu fünf Prozent jährlich im Jahr

der Anschaffung oder Herstellung und in den folgenden drei Jahren genutzt werden. Der Zugang ist jedoch stärker konditioniert als bei der normalen AfA. Für den neueren Förderzeitraum (Bauantrag/Baubeginnsanzeige nach dem 31. Dezember 2022 und vor dem 1. Oktober 2029) verlangt das Gesetz, dass die Wohnung in einem Gebäu-

de liegt, das die Kriterien eines „Effizienzhaus 40“ mit Nachhaltigkeitsklasse erfüllt und dies über das „Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude“ nachgewiesen wird. Zudem muss die Wohnung zehn Jahre entgeltlich zu Wohnzwecken überlassen werden. Wichtig sind zudem die doppelten Deckelungen: Zum einen gilt

eine Baukostenobergrenze von 5200 Euro je Quadratmeter Wohn- und Nutzfläche für diesen neuen Zeitraum; zum anderen ist die Bemessungsgrundlage der Sonderabschreibung zusätzlich auf maximal 4000 Euro je Quadratmeter begrenzt. Wer die Obergrenze durch nachträgliche Herstellungs- oder Anschaffungskosten innerhalb eines definierten Zeitraums überschreitet oder die Vermietungsvoraussetzungen nicht einhält, muss die Sonderabschreibung rückgängig machen.

Dazu kommt: „Vermieter können Immobilien mit höheren Beträgen von der Steuer abschreiben, wenn sie mit einem Gutachten eine kürzere Nutzungsdauer nachweisen als die gesetzlich vorgesehene. Das Sachverständigen Gutachten muss die Gründe für die verkürzte Nutzungsdauer belegen. Dies können bauliche Mängel, intensive gewerbliche Nutzung oder andere Faktoren sein. Die Kosten für das Gutachten sind steuerlich absetzbar“, erklärt der öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige Dieter Eimermacher aus Frankfurt. Wichtig: Der Antrag auf Verkürzung der Nutzungsdauer muss beim Finanzamt gestellt werden. Ohne Genehmigung bleibt die reguläre Abschreibungsdauer bestehen.

## WOHNEN &amp; RECHT

(bÜ) **Kabelanschluss** Auch wenn Kosten für einen Kabelanschluss nicht mehr auf Mieter umgelegt werden dürfen, kann eine Eigentümersammlung einen Sammelkabelvertrag für das Haus beschließen. Das gilt selbst dann, wenn nicht alle Wohnungen vermietet sind und einzelne Eigentümer Nachteile sehen. Entscheidend ist die Wirtschaftlichkeit: Sind die Konditionen deutlich günstiger als bei Einzelverträgen (hier 2,26 Euro statt 4,90 Euro pro Wohnung und Monat), ist der Beschluss zulässig – auch bei knapper Mehrheit. (AmG Hamburg, 980b C 24/24)

**Patienten** Eine Arztpraxis mit täglich bis zu 100 Patienten ist in einem Wohngebiet grundsätzlich zulässig. Eine geplante Erweiterung mit deutlich mehr Patienten kann jedoch unzulässig sein. Steigt die Zahl auf bis zu 265 Besucher täglich und wird der Betrieb bis in den Abend ausgeweitet, überschreitet dies den zulässigen Rahmen. Die Wohnnutzung würde dadurch zu stark beeinträchtigt – Nachbarn können sich dagegen wehren. Maßgeblich ist dabei stets eine Abwägung zwischen zulässiger gewerblicher Nutzung und dem Schutz der Wohnruhe. (VwG Köln, 8 K 676/25)

## Eigenleistung lohnt nicht immer

(rps) Ein Hausbau ist teuer. Viele Bauherren überlegen daher, durch Eigenleistungen Geld zu sparen. Doch wer selbst Hand anlegt, sollte wichtige Aspekte berücksichtigen, um am Ende nicht draufzuzahlen, rät der Verband Privater Bauherren (VPB).

Typische Eigenleistungen finden sich im Innenausbau, etwa beim Streichen oder beim Verlegen von Böden. Allerdings werden Abläufe auf der Baustelle oft unterschätzt. Bauherren sollten ehrlich prüfen, wie viel Zeit, Kraft und Fachwissen sie mitbringen. Für manche Arbeiten reicht es nicht, sich Wis-

sen aus Tutorials anzueignen – hier sind Qualifikationen nötig. Wichtig sind zudem klare Absprachen: Wer übernimmt welche Arbeiten und wann? Experten raten, Eigenleistungen frühzeitig schriftlich in der Baubeschreibung festzuhalten. Unklare Zuständigkeiten können sonst zu Mängeln oder teuren Konflikten führen.

Eigenleistungen sollten mit ausreichend Zeitpuffer geplant werden, sonst kann es zu Konflikten kommen. Beispiel: Wer Parkett selbst verlegt, muss dies im vorgesehenen Zeitfenster erledigen, damit nachfolgende Arbeiten reibungslos

erfolgen. Ein zentrales Risiko ist die Haftung: Für eigene Arbeiten sind Bauherren selbst verantwortlich. Treten Mängel auf, haftet der Bauträger in der Regel nicht. Zwar muss er auf Probleme hinweisen, darf aber davon ausgehen, dass Eigenleistungen fachgerecht ausgeführt werden. Im Zweifel empfiehlt sich die Unterstützung durch einen Sachverständigen. Helfen Freunde mit, müssen Bauherren diese bei der Berufsgenossenschaft BG BAU anmelden – unabhängig davon, ob die Hilfe bezahlt wird oder nicht. Nur so sind die Helfer unfallversichert.

## Immobilien &amp; Geld

**Verlag:** Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zulpicher Straße 10, 40549 Düsseldorf

**Geschäftsführer:** Johannes Werle, Hans Peter Bork, Matthias Körner (verantwort. Anzeigen)

**Druck:** Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zulpicher Straße 10, 40549 Düsseldorf

**Anzeigen:** Rheinische Post Medien GmbH, Telefon: 0211/505 2976, E-Mail: classifieds@rheinische-post.de

**Redaktion:** Rheinland Presse Service GmbH, Monschauer Straße 1, 40549 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Christian Hensen, Tel. 0211 528018-21, redaktion@rheinland-presse.de

## Next Concept Immobilien

ANZEIGE

## Zu lange im Angebot – das kann teuer werden

Wer regelmäßig Immobilienportale durchsieht, kennt sie: Häuser oder Wohnungen, die seit Monaten – manchmal sogar über ein Jahr – zum Verkauf stehen. Für Eigentümer ist das häufig eine unangenehme Situation. Denn je länger eine Immobilie sichtbar am Markt ist, desto schwieriger wird es oft, einen guten Preis zu erzielen. Viele Verkäufer gehen zunächst davon aus, dass Zeit beim Immobilienverkauf keine entscheidende Rolle spielt. „Der richtige Käufer wird schon kommen“, lautet eine verbreitete Annahme. In der Praxis zeigt sich jedoch häufig ein anderes Bild. „Viele Eigentümer unterschätzen, wie stark die ersten Wochen der Vermarktung den gesamten Verkaufsprozess prägen“, sagt Niklas Reith, Geschäftsführer der Next Concept Immobilien GmbH. „Eine Immobilie erzeugt zu Beginn die größte Aufmerksamkeit. Wird dieser Moment nicht genutzt, lässt das Interesse der Käufer oft deutlich nach.“ Tatsächlich beobachten Markt-

teilnehmer seit einiger Zeit ein verändertes Käuferverhalten. Interessenten vergleichen Angebote intensiver, verfolgen Preisentwicklungen und achten darauf, wie lange ein Objekt bereits am Markt ist. Bleibt eine Immobilie über längere Zeit online, entsteht schnell der Eindruck, dass etwas nicht stimmt – selbst wenn Lage und Zustand überzeugen. „Damit verändert sich auch die Verhandlungsposition“, erklärt Alexander Spirer, der gemeinsam mit Reith das Unternehmen führt. „Kaufinteressenten treten deutlich selbstbewusster auf, wenn sie sehen, dass ein Objekt schon länger angeboten wird.“ Die Ursache liegt häufig weniger im Objekt selbst als im Ablauf des Verkaufs. Immobilien werden manchmal ohne klare Strategie inseriert: Unterlagen sind unvollständig, die Zielgruppe ist nicht eindeutig definiert oder Besichtigungen verlaufen ohne Struktur. Dadurch verliert der Verkaufsprozess an Dynamik – und die Zeit arbeitet

gegen den Eigentümer. Fachleute raten deshalb, bereits vor der Vermarktung zentrale Fragen zu klären: Wie hoch ist der realistische Marktwert? Welche Käufergruppe passt zur Immobilie? Und welche Vermarktungsstrategie sorgt dafür, dass die richtigen Interessenten möglichst früh erreicht werden?

Ein strukturierter Verkaufsstart kann entscheidend sein. Immobilien, die von Beginn an mit klarer Strategie an den Markt gehen, werden häufig schneller verkauft und erzielen stabilere Preise. Viele Eigentümer lassen daher vor Verkaufstart eine unabhängige Marktanalyse erstellen, um Fehlstarts zu vermeiden.

**Für die fachliche Einordnung wurde auch das Düsseldorfer Unternehmen Next Concept Immobilien GmbH befragt. Telefon: 0211 54129983 • www.nextconcept-immo.com**



Niklas Reith (l.) und Alexander Spirer sind die Geschäftsführer der Next Concept Immobilien GmbH in Düsseldorf.