

„VERKAUF BEDEUTET VERANTWORTUNG!“

INTERVIEW MIT JOACHIM BONGARD

Denkmalgeschützte Immobilien boomen. Mit Recht, kein anderes Investment bietet ein vergleichbares Vorteilsspektrum aus Sicherheit, Rendite und Wertsteigerung. Doch bevor sich diese einzigartige Kapitalanlage auch langfristig bezahlt machen kann, ist vieles zu beachten. Joachim Bongard ist als Mitglied der Geschäftsleitung von Das Baudenkmal.de verantwortlich für die Bereiche Vertrieb und Marketing. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung gehört er zu den Erfahrensten der Branche. Als Fachmann weiß er, welche Vorteile eine denkmalgeschützte Immobilie als Kapitalanlage bietet. Er kennt aber auch die verborgenen Gefahren, die schnell zu Fehlinvestitionen führen können. Wir wollen von Joachim Bongard erfahren, was vor einem Kauf eines Baudenkmals zu beachten ist, und für wen sich eine Investition mit Geschichte überhaupt lohnt.

Herr Bongard, mit über 20 Jahren Erfahrung sind Sie ein alter Hase in Ihrem Geschäft. Was fasziniert Sie immer noch so an denkmalgeschützten Immobilien?

„Wenn ich ein zur Sanierung anstehendes Objekt zum ersten Mal besuche, dann sehe ich nicht nur den Ist-Zustand, sondern vielmehr das, was während der liebevollen Aufbereitung nach und nach zum Vorschein kommt. Wenn z. B. detailreicher Stuck zum Leben erweckt wird, sich verspielte Intarsienarbeiten zu Schmuckstücken wandeln, kunstvolle Wandmalereien in neuer Farbenpracht zeigen oder antikverzierte Holzfußböden ihren glanzvollen Auftritt wiedererlangen. Das ist für mich immer wieder ein Erlebnis. Aber auch von der Kreativität und dem Engagement aller Beteiligten, die aus einer augenscheinlichen Ruine ein steinernes Gesamtkunstwerk machen, bin ich jedesmal beeindruckt. Doch noch mehr fasziniert mich die Geschichte, die sich um die einzelnen Objekte rankt. Sei es ein ehrwürdiges Kloster, eine alte Brauerei, eine ehemalige Zigarettenfabrik, oder die prächtige Fabrikantenvilla aus der Gründerzeit – sie alle haben eine lange, interessante und vor allem einzigartige Historie. Es erfüllt mich mit tiefer Freude, dass wir mit unserer Arbeit dazu beitragen können, diese Kostbarkeiten der Baukunst in Deutschland auch für kommende Generationen zu bewahren.“

Das Baudenkmal.de ist eine feste Institution wenn, es um denkmalgeschützte Immobilien geht. Obwohl Ihr Serviceangebot weit über das Web hinaus geht, setzen Sie in Ihrer Kommunikation auf dieses Medium, warum?

„Unsere Klientel ist viel unterwegs und hat auch sonst kaum Zeit, sich umfassend und detailliert zu informieren. Dieses Zeitdefizit gleichen wir durch ein möglichst breites Internetangebot aus. Mit ein paar Klicks stehen unseren Kunden alle wichtigen Informationen zu Objekten und investitionsrelevanten Eckdaten schnell und übersichtlich zur Verfügung. Das kommt bei unseren Kunden gut an. Erst am 1. Juni dieses Jahres sind wir mit einer neugestalteten Website mit vielen innovativen Features online gegangen und das Echo ist überwältigend. Ich wage sogar zu behaupten, dass unsere Website einzigartig ist. Schon in der Vergangenheit diente sie gestalterisch sowie inhaltlich Mitbewerbern als Vorlage und ich befürchte, es wird diesmal nicht anders sein. Aber wir sehen das mit der Gelassenheit eines Marktführers – man kann vieles kopieren, Erfahrung aber zum Glück nicht!“ (lacht)

Was sind die wichtigsten Vorteile einer Investition?

„Seit der Gesetzesänderung 2005 sind denkmalgeschützte Immobilien die einzige Möglichkeit, tatsächlich Steuern zu sparen und langfristig hohe Renditen zu erwirtschaften. Gewinne oder Renditen sind Abgeltungssteuerfrei. Investoren können bis zu 100 % der Sanierungskosten steuerlich geltend machen und erhalten so, je nach individuellem Steuersatz, bis zu 35 % der Investition durch das Finanzamt im Laufe der Jahre zurückerstattet. Weiterhin sind Immobilien generell inflationsgeschützt – in Anbetracht der aktuellen Entwicklung auf dem Kapitalmarkt ein weiteres Argument das für eine Sachwertanlage spricht. Die Gewinne im Falle eines Verkaufs können auch weiterhin nach Ablauf der Spekulationsfrist von 10 Jahren steuerfrei vereinnahmt werden. Bei einem guten denkmalgeschützten Objekt in Bestlage haben Sie einfach kein Risiko. Jetzt nicht und auch nicht in 15 Jahren – trotz der sogenannten Finanzkrise!“

Ab welcher Steuerlast lohnt sich eine Investition?

„Wenn die jährliche Steuerbelastung eines Klienten unter 10 000 Euro liegt, ist unsere grundsätzliche Empfehlung, nicht in eine denkmalgeschützte Immobilie zu investieren. Es rechnet sich weder von der Steuerersparnis noch von den tatsächlichen Einkommensverhältnissen. Viel zu oft werden gutgläubige Personen mit Einkommen zwischen 1 500 und 2 000 Euro netto nach dem Motto „dem Finanzamt ein Schnippchen schlagen“ von rücksichtslosen Vermittlern zu einem Vertrag „überredet“. Was zur Folge hat, dass viele Käufer wegen der schlechten Objektqualität und -lage und den daraus resultierenden Minder-Mieteinnahmen in den finanziellen Ruin getrieben werden.“

Was muss ein Investor vor einer Investition unbedingt beachten?

„Er muss einen Partner an seiner Seite haben, der das Geschäft und den Markt aus dem FF beherrscht. Am besten so jemanden wie „Das Baudenkmal.de“. (lacht). Nein im Ernst, es geht im Grunde um drei wesentliche Aspekte: die Immobilie an sich, die Qualität des Bauträgers und die Kompetenz des Vermittlers. Bleiben wir bei der Immobilie. Worauf Investoren ganz besonders achten müssen, ist die Lage einer denkmalgeschützten Immobilie. In welcher Stadt und in welchem Stadtteil befindet sich das Objekt? Wie sehen die wirtschaftlichen Eckdaten sowie die Infrastruktur und die

Zukunftsperspektiven aus? Wichtige Fragen die es unbedingt zu klären gilt, ansonsten kann es selbst für Vermögende sehr teuer werden.

Die Wahl des Bauträgers ist ebenfalls von großer Bedeutung. Er muss vor allem das Know-how und die Erfahrung besitzen, um die kleinen und großen Probleme, die bei der Sanierung einer denkmalgeschützten Immobilie auftreten können, zu bewältigen. Der Investor sollte sich diese Erfahrungen anhand von Referenzobjekten belegen lassen. Denn gesagt, ist noch lange nicht getan. Viele Bauträger orientieren sich durch den Rückgang des Neubaugeschäfts um. Nur – zwischen Neubauten und Sanierung eines alten Gebäudes unter Denkmalschutz liegen Welten.

Der Dritte im Bunde ist der Vermittler, bei ihm muss der Investor besonders wählerisch sein. Denn er ist meist die erste Person, mit dem der Investor in Kontakt tritt und der ihn während des Investitionsprozesses begleitet und berät. Gerät der Anleger hier an den Falschen, ist bereits zu diesem Zeitpunkt die Investition gefährdet. Selbst in unserem kleinen Markt gibt es zu viele unseriöse und unerfahrene Vermittler, denen es vorrangig um den Verkauf und nicht um den Kunden geht. Ein Beispiel: Einen Notartermin zu machen, ohne jemals das Objekt gesehen zu haben, ist ein absolutes „No-Go“! Viele Vermittler besitzen einfach nicht die Kompetenz, qualitativ hochwertig beratend aktiv zu sein. Oft kommen sie aus einer ganz anderen Branche und stehen unter Druck, Verträge vorlegen zu müssen, um ihre Provision zu erhalten und ihre Position zu sichern. Das bedeutet, viel reden und überzeugen und das vor allem schnell, schnell. Geschäftspraktiken, die ich aufs Schärfste verurteile. Verkauf bedeutet Verantwortung!“

Woran erkenne ich einen erfahrenen Vermittler?

„Wichtig ist zuerst einmal, wie lange der Vermittler in dieser Branche tätig ist, und ob er dieses Geschäft ausschließlich betreibt. Ein Vermittler, der hin und wieder eine Denkmalimmobilie vermittelt, kann kein Experte sein. Es bedarf viel Erfahrung und Sensibilität, um im Sinne des Kunden Gefahren frühzeitig zu erkennen, und durch eine gewachsene Markt- und Sachkenntnis eine hohe Beratungskompetenz zur Verfügung zu stellen. Meiner persönlichen Meinung nach kann man erst dann von Kompetenz sprechen, wenn man mindestens 10 Jahre in diesem sehr speziellen Bereich der Sachwertinvestition kontinuierlich tätig ist und auch entsprechende Referenzen vorweisen kann – und am besten nicht nur auf dem Papier!“ (lacht)

Wie beurteilen Sie den Markt der denkmalgeschützten Immobilie in Zukunft?

„Sie wird immer eine hohe Attraktivität für Investoren besitzen. Das Problem wird zukünftig eher sein, rentable Objekte zu finden. Nehmen Sie das Beispiel Potsdam. In Potsdam gibt es kaum noch geeignete Objekte, hier ist die Sanierung überwiegend abgeschlossen. Mittlerweile findet man Ange-

bote nur noch in Randgebieten, zentrale Lagen sind fast ausverkauft. Oder auch Berlin: Noch vor einigen Jahren konnte man sich am Prenzlauer Berg nur tagsüber aufhalten. Heute gibt es hier und in Berlin Mitte attraktive Wohngebiete im Herzen der Hauptstadt mit Leerbeständen von maximal 1,5 bis 2 % und stark gestiegenen Preisen. Ich denke und hoffe sehr, dass wir auch in den nächsten Jahren unseren Kunden attraktive Investitionsmöglichkeiten anbieten können.“

Herzlichen Dank für das Gespräch, Herr Bongard



Joachim Bongard ist seit 20 Jahren Spezialist für die Vermittlung von Denkmalimmobilien.

JOACHIM BONGARD

Seit 1991 ist er Spezialist für die Vermittlung denkmalgeschützter Immobilien und hat sich mit seiner Firma zum deutschen Marktführer im Bereich der bundesweiten Vermarktung etabliert. Mit seinem 20-köpfigen Team garantiert er für eine umfassende Fach- und Beratungskompetenz und individuelle Betreuung jedes Kunden vom ersten Informationsgespräch bis zum Kauf eines Objekts und darüber hinaus. Sein Credo „Wir bieten bundesweit ausgewählte Objekte an, die sich durch ihre einzigartige Lage, ihre hohe Bauqualität, modernsten Wohnkomfort und optimale Rendite-Potenziale auszeichnen.“



Das Baudenkmal.de

Investition mit Geschichte

SBK-Wirtschaftsberatung GmbH
René-Magritte-Promenade 11 • 50858 Köln
Tel. 0221 99 22 66 50 • Fax 0221 99 22 66 53
info@das-baudenkmal.de • www.DasBaudenkmal.de