

# Cash.EXKLUSIV

## AS UNTERNEHMENSGRUPPE

### Win-Win-Situation für Immobilienanleger



Frank O. Milewski, Chefredakteur

**Stabile Renditen und Steuervorteile** – mit diesen beiden Ingredienzen warten Denkmalimmobilien gemeinhin in Deutschland auf. Zwei Bestandteile, die in der momentanen Zinslandschaft bei Anleihen und ihren wenig attraktiven Renditen zum einen ihresgleichen suchen und zum anderen der deutschen Mentalität, die Steuerbelastung möglichst gering zu halten, enorm entgegenkommen. Die niedrigen Finanzierungszinsen sorgen für einen zusätzlichen Nachfrageschub. Sozusagen eine Win-Win-Situation für Investoren, die auf diese besondere Form von Betongold setzen.

Denkmalimmobilien gelten als Klassiker der Immobilienanlage, die nicht zuletzt von der großen hierzulande herrschenden Nachfrage nach Wohnimmobilien profitieren. Die hohen steuerlichen Vorteile, die der sogenannte „Denkmalparagraf“ beisteuert, sind das Sahnehäubchen für jeden Investor, der eine Sachwertanlage einer Anlage

an den nervösen Börsen rund um den Globus vorzieht. Der Staat gewährt großzügige Abschreibungsmöglichkeiten und fördert so die Sanierung historischer Gebäude sowie ehemaliger Industrie- oder Militärareale. Der Anteil der anrechenbaren Sanierungskosten am Kaufpreis des Objekts kann daher vollständig von der Steuer abgesetzt werden. Kapitalanleger, die eine Wohnung oder ein Haus vor Beginn der Sanierung kaufen und anschließend vermieten, können diese Kosten über einen Zeitraum von zwölf Jahren geltend machen. Das lohnt sich umso mehr, je höher der persönliche Steuersatz ist. In der Regel macht der Sanierungskostenanteil mindestens 50 Prozent des Kaufpreises, oft auch bis zu 80 Prozent aus.

Im Segment steckt – im Gegensatz zum doch eher mit wenig Tempo agierenden Immobiliensektor – jede Menge Dynamik. Während die Nachfrage der Anleger nach wie vor zunimmt, entstehen mittlerweile verstärkt Engpässe. Beispielsweise sind in Berlin bereits eine Vielzahl der historischen Objekte saniert. Nicht zuletzt deshalb weichen viele Investoren und Projektentwickler, die in einem immer härter werdenden Wettbewerb um die Filetstücke stehen, auf B- und C-Lagen in den Metropolen, zunehmend aber auch auf andere Städte speziell im Osten Deutschlands aus. Auch die AS Unternehmensgruppe war zunächst vorwiegend in Berlin aktiv und hat sich vor 14 Jahren in Richtung Leipzig orientiert. Dort sind noch eine ganze Reihe von Objekten mit historischer Bausubstanz zu finden. Zudem ist der Standort nach Aussage von Andreas Schrobback, Chef der AS Unternehmensgruppe, ein bedeutendes Handelszentrum in Mitteldeutschland, dem von vielen Seiten exzellente Wachstumschancen bescheinigt würden.

#### Aus dem Inhalt

##### 78 Gefragter Klassiker

Die AS Unternehmensgruppe ist in Sachen Denkmalimmobilien vor allem in Berlin und Leipzig tätig

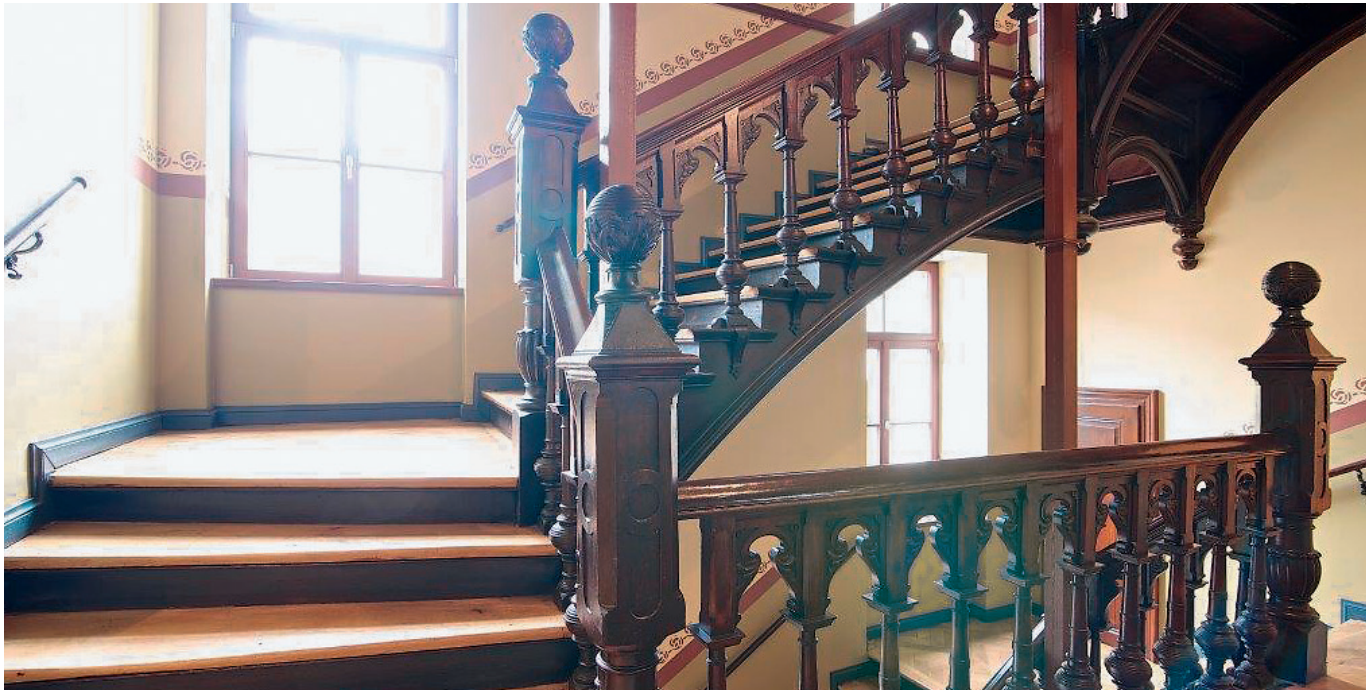
##### 80 „Krisensichere Alternative“

Andreas Schrobback, AS Unternehmensgruppe, über die hohe Nachfrage nach Denkmalimmobilien



Cash.Exklusiv **AS Unternehmensgruppe**  
in Kooperation mit:

AS UNTERNEHMENSGRUPPE



Treppenhaus des Brockdorff-Palais in Leipzig: Das Objekt wurde von der AS Unternehmensgruppe denkmalgerecht grundsaniert.

## Gefragter Klassiker

**DENKMALIMMOBILIEN** Kaum ein anderes Immobiliensegment weist eine so hohe Dynamik auf, die auch von der AS Unternehmensgruppe in Berlin genutzt wird.

**M**ehr als 13 Jahre Erfahrung hat die AS Unternehmensgruppe auf dem Gebiet der Projektierung und dem Vertrieb von Objekten für Kapitalanleger. Spezialisiert hat sich das Unternehmen auf die Vermarktung kernsanierter und denkmalgeschützter Wohnimmobilien sowie klassischer Mietwohnanlagen. Bislang wurden 1.500 Wohneinheiten mit einem Vertriebsvolumen von mehr als 150 Millionen Euro

vermarktet. Das jüngste Objekt ist ein klassizistischer Bau in Leipzig-Mockau. Das Mehrgenerationenhaus „An der Parthenaue II“ wird modern saniert und barrierearm umgebaut.

**Insgesamt sollen** zwölf Wohneinheiten zwischen 58 und 125 Quadratmetern entstehen. Die Kaufpreise bewegen sich zwischen 188.000 und 416.000 Euro. Bei der fachgerechten Sanierung werde

besonderes Augenmerk auf eine möglichst barrierearme Umgestaltung gelegt. „Aber auch die energieeffiziente Gesamtkonzeption und eine bewohnerfreundliche, hochwertige Ausstattung tragen zur großen Nachfrage bei“, sagt Andreas Schrobback, Chef der Unternehmensgruppe. In dem Objekt könnten Jung und Alt zusammenleben und dabei die Vorzüge zentrumsnaher Lage und eines hochwertigen Wohnambientes genießen.



Eckansicht des von der AS Unternehmensgruppe sanierten Objekts in der Oststraße



Sanierte Fassade eines Objekts in der Leipziger GutsMuthstraße



Hochwertige Stuckarbeiten in einem Objekt in der Delitzscher Straße

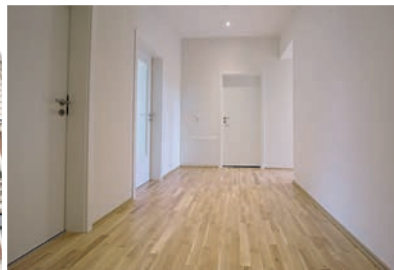


## AS UNTERNEHMENSGRUPPE



AS UNTERNEHMENSGRUPPE  
Hagenstraße 67 · 14193 Berlin  
TEL. (+49) 30 81 40 42 200  
FAX. (+49) 30 81 40 42 300  
Email: [info@unternehmensgruppe-as.de](mailto:info@unternehmensgruppe-as.de)  
Web: [www.unternehmensgruppe-as.de](http://www.unternehmensgruppe-as.de)

# ANKAUF- & VERTRIEBSOFFENSIVE 2016



## ANKAUFSPROFIL

Wir haben stets Interesse an Immobilien und suchen zum Ankauf ständig Miets- häuser und Wohnanlagen . Profitieren Sie von kurzen Entscheidungsprozessen, schneller und gründlicher Prüfung Ihres Angebots, zügiger Abwicklung und natürlich einer unkomplizierten Transaktion.

Bevorzugt unsanierte Denkmalobjekte, aber auch gerne vermietete Bestands- objekte, Altbau oder Neubau sowie Baugrundstücke in Innenstadtlagen und im Umland. Natürlich prüfen wir auch problembehaftete Objekte und Leerstandsim- mobilien.

### Standortfokus:

Die AS Unternehmensgruppe interessiert sich vornehmlich für Mehrfamilienhäu- ser und Wohnanlagen an den Standorten Berlin, Potsdam, vornehmlich Leipzig und dem unmittelbaren Umland.

- Mietwohnimmobilien und Anlagen ab ca. 400 m2 Wohnfläche
- unsanierte Denkmalobjekte
- vermietete Bestandswohnanlagen
- Baugrundstücke
- Natürlich sind neben dem direkten Ankauf der Immobilien auch share deals möglich.

Wir sichern absolute Vertraulichkeit zu.

## VERTRIEBSPARTNER

Die AS Unternehmensgruppe befindet sich auch 2016 auf Wachstumskurs. Wir verstärken deshalb unser externes Vertriebsnetz, bundesweit, durch zusätzliche, qualifizierte und erfahrene Partner. Wenn Sie an einer Zusammenarbeit interessiert sind, freuen wir uns über Ihre Nachricht.

### Die Vorteile für Sie und Ihre Kunden:

- hochwertig kernsanierte Denkmalschutz- sowie Bestandsobjekte, aus- schließlich in Metropolregionen und Ballungsgebieten
- vorwiegend Mehrgenerationenhäuser, familien- und seniorenfreundlich
- wenn möglich Personenaufzüge
- barrierefrei- bzw. -reduziert
- bis zu 82% Sanierungsanteil, dadurch überproportional hohe Steuervorteile für Ihre Kunden
- KfW-gefördert und energieeffizient
- Finanzierung und Endabwicklung aus einer Hand
- Mietausfallabsicherung möglich
- Absicherung der Kundenrisiken wie Arbeitslosigkeit, Arbeitsunfähigkeit und Tod in der Baufinanzierungsphase
- MaBV-Abwicklung mit Festpreis- & Fertigstellungsgarantie
- Umfangreiche Bild- und Fotodokumentation der Sanierungsphasen
- attraktive Provision direkt vom Bauträger
- Hausverwaltung und Besichtigungsservice mit zahlreichen Referenzobjek- ten vor Ort
- Professionelle Vertriebs- und Verkaufsunterstützung

# „Krisensichere Alternative“

**INTERVIEW** Über die aktuell hohe Nachfrage nach Denkmalimmobilien sprach Cash. mit Andreas Schrobback, Spezialist für den Vertrieb von Kapitalanlageimmobilien und Geschäftsführer der AS Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Berlin.

*Wie bewerten Sie die Nachfrage der Bundesbürger nach Immobilien zur Kapitalanlage?*

**Schrobback:** Die Nachfrage nach klassischen Mietswohn- und Geschäftshäusern, aber auch die Nachfrage nach der einzelnen Eigentumswohnung boomt und ist kaum zu bremsen. Private Investoren bilden die größte Investorengruppe in der Bundesrepublik Deutschland. Bei ihnen dominierte bisher das Selbstnutzungsüber das Kapitalanlagemotiv. Dies hat sich in den vergangenen zwei bis drei Jahren aus unserer Sicht massiv verändert. Bedingt durch die derzeitige Finanz- und Kapitalmarktsituation, die weiterhin anhaltende Rentenproblematik, die gesamteuropäische Politik sowie die Staatsschuldenkrise sehen viele Bundesbürger im Immobilienkauf zur Kapitalanlage eine attraktive und krisensichere Alternative. Die momentane Niedrigzinspolitik befeuert diese Entwicklung zusätzlich enorm und treibt die Anleger in Immobilien – als Sachwertanlagen mit vergleichsweise attraktiven Renditen bei überschaubarem Risiko.

*Wie sehen die Folgen für den Immobilienmarkt aus?*

**Schrobback:** Diese hohe Nachfrage führt natürlich unweigerlich zu einem Anstieg der Preise im Einkauf und zu Engpässen beim Angebot. Zurzeit übersteigt die Nachfrage nach Immobilien zur Kapitalanlage das vorhandene Angebot deutlich. In Städten mit positiver wirtschaftlicher und soziodemografischer Entwicklung sind interessante Objekte Mangelware. Trotz des hohen Handelsvolumens hat sich das Marktsegment für Zinshäuser und Eigentumswohnungen aus meiner Sicht dennoch nicht überhitzt. Im europäischen Vergleich sind die Preise für Immobilien in Deutschland – gerade in Städten wie Berlin und Leipzig – verhältnismäßig niedrig. Metropolen wie London, Paris, Madrid oder Amsterdam sind deutlich teurer. Damit bieten viele deutsche Städte noch immer ein attraktives Renditepotenzial.

*Welche Vorteile bietet der Erwerb einer Anlageimmobilie dem Anleger?*

**Schrobback:** Kapitalanlageimmobilien – egal ob Renditebestandsimmobilien, Neubau- oder Denkmalschutzimmobilien – gelten grundsätzlich als Investition mit langfristigem Anlagehorizont, die ihren Eigentümern regelmäßige Einnahmen bescherten sollen. Sie sind eine Anlage mit weitreichender Perspektive, die ein vergleichsweise geringes Spekulationsrisiko aufweist. Solche Immobilien werden in der Regel einmal gekauft und für die Erzielung von regelmäßigen Einnahmen im Bestand gehalten. Sollte das Objekt doch nach einem gewissen Zeitraum verkauft werden, werden in der Regel Gewinne durch Wertsteigerung erzielt.

*Gilt dies auch für Denkmalimmobilien?*

**Schrobback:** Der Erwerb einer Denkmalimmobilie zur Kapitalanlage vereint all diese Ziele und bietet zudem einen einzigartigen Vorteil: Der Anleger erhält vom Staat einen überproportionalen Steuervorteil. Durch die Sanierung eines Baudenkmal entstehen Modernisierungskosten. Diese Modernisierungskosten kann der Käufer auf Grundlage der Paragraphen 7h/7i des EStG verteilt über zwölf Jahre zu 100 Prozent abschreiben. So können in den ersten acht Jahren jeweils neun Prozent der Modernisierungskosten pro Jahr als Werbungskosten abgesetzt werden, in den darauffolgenden vier Jahren dann jeweils sieben Prozent. Darüber hinaus kann der Erwerber auch die Altbausubstanz abschreiben. Dazu erfolgt bei einer Denkmalimmobilie, die vor dem 1. Januar 1925 erbaut wurde, zusätzlich zur Denkmal-AfA eine lineare Abschreibung

über 40 Jahre (2,5 Prozent pro Jahr) und bei Baudenkmalern, die nach diesem Termin errichtet wurden, eine Abschreibung (AfA) über 50 Jahre, also zwei Prozent pro Jahr. Neben diesen Steuervorteilen aus der laufenden AfA können Kapitalanleger, die ihre Immobilie nach Sanierung vermieten, zusätzlich auch die Kreditzinsen zu 100 Prozent abschreiben.

*Gibt es weitere wichtige Aspekte?*

**Schrobback:** In der Summe können all diese Abschreibungsmöglichkeiten dazu führen, dass bis zu 50 Prozent des Kaufpreises aus Steuerersparnissen finanziert werden. Auch Käufer, die Denkmalimmobilien zur Eigennutzung erwerben, erhalten einen Steuervorteil in fast identischer Höhe. Sie können 90 Prozent der Modernisierungskosten über zehn Jahre abschreiben. Sollte die Immobilie irgendwann verkauft werden, haben die Anleger noch einen weiteren, Vorteil: Alle Gewinne aus dem Verkauf einer vermieteten Kapitalanlageimmobilie sind gemäß Paragraph 23 EStG nach Ablauf von zehn Jahren vollkommen steuerfrei. Bei allen anderen Kapitalanlagen muss auf den Gewinn Abgeltungssteuer bezahlt werden. *Aus welchen Gründen setzen Sie verstärkt auf die Vermarktung barrierearm sanierter Denkmalimmobilien?*

**Schrobback:** Der Grund heißt Marktspezialisierung. Wir spezialisieren uns als Unternehmen auf einen Teilmarkt und nutzen dabei unsere genauen Kenntnisse dieses Segments. Barrierearme- oder barrierereduzierte Mehrgenerationenhäuser, im besten Fall – wenn es die Statik und Architektur des Objektes zulassen – seniorenfreundliche Umbauten, stellen unsere „Unique Selling Proposition“ dar. Barrierearmer Wohnraum in Innenstadtlagen und noch dazu zu bezahlbaren Mietpreisen ist angesichts des kontinuierlich steigenden Bedarfs einer alternden Bevölkerung eines der aktuellsten Themen. Es findet wieder vermehrt ein Zuzug in die Städte und Metropolen statt und die Menschen wollen so lange wie möglich eigenbestimmt leben. Auf Käuferseite sprechen wir als Zielgruppe sicherheitsorientierte Anleger an. Die

## Über die AS Unternehmensgruppe

Die AS Unternehmensgruppe, Berlin, ist ein Unternehmen mit über 13 Jahren Erfahrung im Verkauf und dem Vertrieb von Wohnimmobilien für die Kapitalanlage. Sie ist auf die Vermarktung kernsanierter, denkmalgeschützter Wohnimmobilien und klassischer Mietwohnanlagen spezialisiert. Sie weist eine Leistungsbilanz von mehr als 150 Millionen Euro Verkaufs- und Vertriebsvolumen im Zuge der Vermarktung von mehr als 1.500 Wohneinheiten auf.



Andreas Schrobback: „Barrierearme Denkmalimmobilien sind gefragt und selten.“

Mietrenditen sind höher als im normalen Mietwohnungsbau und die Nachfrage ist durch die oben genannten Punkte so hoch, dass der Käufer und Anleger ein kaum nennenswertes Leerstandsrisiko trägt. Die seniorenfreundliche und altersgerechte Immobilie gilt als krisensicher.

*Wie sehen aktuell die Anforderungen von Eigentümern und Kapitalanlegern an die Ausstattung der Wohnungen aus?*

**Schrobback:** Mieter, aber auch Eigentümer wünschen sich oft mehr als eine Wohnung mit zweckmäßigem Grundriss in guter Lage. Der besondere Charme von historischen Gebäuden erhöht den Wohnkomfort. Der Trend geht vermehrt zur größeren Wohnung. Der Single mietet eher eine Zwei-Zimmer-Wohnung, die Familie mit Kind eher eine Drei- oder sogar Vier-Zimmer-Wohnung. Es werden von uns fast ausschließlich Wohnungen ab drei Zimmern und mindestens 60 Quadratmetern verkauft. Die Ausstattung ist dabei gehoben, aber nicht luxuriös. Die Käufer und Mieter bevorzugen lichtdurchflutete, helle Räume und natürlich Balkonanlagen oder Loggien.

Vermehrt auch eine hochwertige Auswahl an Materialien in den Bädern sowie Fußbodenheizung und Echtholzparkett für den Wohlfühlcharakter. Eines der wichtigsten Kriterien ist der Energiebedarf. Deshalb legen wir großen Wert auf die Umsetzung energetischer Sanierungskonzepte, die weit über die gesetzlichen Anforderungen der Energieeinsparverordnung hinausgehen.

*Nach welchen Kriterien wählen Sie Standort und Objekt aus?*

**Schrobback:** Die Qualität des Standorts bestimmt maßgeblich die Verkaufbarkeit und die nachhaltige Vermietbarkeit einer Immobilie. Gerade Städte mit positiver wirtschaftlicher und soziodemografischer Entwicklung werden zunehmend interessant. Seit geraumer Zeit haben wir uns vornehmlich dem Standort Leipzig verschrieben und sind hier seit über 14 Jahren aktiv. Leipzig ist ein bedeutendes Wirtschafts- und Handelszentrum in Mitteldeutschland und bietet nicht nur eine extrem günstige infrastrukturelle Anbindung, sondern auch eine hohe Nachfrage nach Wohnraum. Viele Experten bescheinigen Leipzig darüber hinaus auf-

grund der Entwicklung von Arbeitsplatzsituation, Kaufkraft und Bevölkerung ein enormes Wachstumspotenzial. Die Preise für Immobilien und Mieten besitzen noch einigen Spielraum nach oben – insbesondere in mittleren Lagen. Aber gerade auch der Leipziger Osten stellt zunehmend ein vorrangiges Interesse der Leipziger Stadtentwicklungspolitik dar und wird sich in den kommenden Jahren positiv entwickeln. *Wird die hohe Nachfrage nach Immobilien auch durch das günstige Zinsniveau angefeuert?*

**Schrobback:** Natürlich. Es gibt kaum noch Zinsen auf Geldanlagen wie Sparbücher, Bausparverträge oder Anleihen. Spekulative Anlageformen wie Aktien oder auch Fonds sind vielen Anlegern zu unsicher. Darüber hinaus wird es den Bürgern momentan einfach gemacht, zu günstigen Zinsen Immobilienvermögen aufzubauen. Gerade in Ballungsgebieten und Großstädten wechselten deutlich mehr Anlageobjekte den Besitzer als im Vorjahr. Denn die niedrigen Zinsen ermöglichen bei einer Finanzierung einen tragbaren Aufwand, der oft genau so viel ausmacht, als würde man Miete zahlen. Bei Kapitalanlegern bietet die Immobilie als Sachwert grundsätzlich Schutz vor Inflation. Die erwirtschafteten Mieten können nachhaltig zur Tilgung des Darlehens verwendet werden und schaffen dem Anleger so, ohne viel Eigenkapital, einen stabilen Vermögenswert, der auch im Rentenalter nachhaltige Erträge generiert.

*Wie wird sich das Marktsegment Sanierung von Denkmalimmobilien Ihrer Einschätzung nach weiter entwickeln?*

**Schrobback:** Hochwertig kernsanierte Denkmalimmobilien sind zurzeit beliebt wie nie. Denkmalgeschützte Immobilien und Objekte ziehen einen Großteil Ihres Wertes aus ihrer Seltenheit. Problematisch ist dabei, dass nur etwa fünf Prozent aller Bauten in Deutschland Baudenkmäler sind – das Angebot ist also endlich. Dies führt zu einer immer stärker spürbaren Knappheit an vakanten Objekten und zeitgleich immer höheren Preisen im Einkauf. In absehbarer Zeit werden keine kernsaniierungsbedürftigen Denkmäler mehr vorhanden sein. Wer also jetzt kaufen kann, sollte dies tun. Eine Alternative für die Zukunft können Industriedenkmäler oder unter Denkmalschutz stehende Spezialimmobilien wie Krankenhäuser, Kliniken oder Kasernen sein, die denkmalgerecht kernsaniert und wohnwirtschaftlich umgenutzt werden können. ■

Das Gespräch führte **Barbara Kösling**, Cash.