



Hamburger Sophienterrassen: 300 Luxuswohnungen, entwickelt von Frankonia und seinem Chef Uwe Schmitz (oben rechts im Fenster)

Fotos Lucas Wahl

Der neue Reiz der Innenstadt

Uwe Schmitz baut edle Wohnungen. Seine Kunden sind oft älter als 50 und der Vorstädte müde. Hier erzählt er, warum sein Geschäft noch lange brummt

Herr Schmitz, Sie haben gerade die teuerste Wohnung Hamburgs gebaut, für 6 Millionen Euro. Luxusimmobilien werden gekauft wie verrückt.

Das ist das übliche Getöse der Branche: Alles sei verkauft, bevor es fertiggestellt ist. Aber das stimmt nicht. Wir haben in Hamburg bei den Sophienterrassen eine Verkaufszeit von drei bis vier Jahren eingeplant. Natürlich ist eine Penthousewohnung mit Alsterblick schnell weg. Aber wir haben auch viele Wohnungen für 500 000 Euro oder eine Million.

Die bringen Sie aber auch recht gut unter Volk.

Das geht nicht wie Brötchenbacken, aber der Markt hat sich deutlich verbessert in den vergangenen drei Jahren. Die Nachfrage ist auch durch das Ausland gestiegen. Heute haben wir Käufer aus Ländern, über die wir vor fünf Jahren gar nicht nachdachten.

Wer kauft sich denn hier ein?

Wir haben Kunden aus Russland und China. In Berlin aus Frankreich, Irland, Griechenland, Spanien und aus Indien.

Wird Deutschland beliebter, oder sind unsere Immobilien zu billig? Deutschland wird beliebter, insbesondere Berlin. Und das Preis-Leistungs-Verhältnis passt, entsprechend den Wohnungspreisen in London, Paris oder Madrid. Wir werden uns aber im Laufe von zehn bis 15 Jahren dem dortigen Preisniveau angleichen.

Das heißt, die Preise sind zu tief, auch bei Luxusimmobilien?

Ich mag das Wort Luxusimmobilien nicht. Luxus hört sich immer nach Verschwendung an. Bei Wohnungen im obersten Preissegment liegen wir deutlich unter den Preisen von Paris oder London. Frankreich und England sind sehr zentralisierte Märkte, bei uns konkurrieren viele Städte miteinander: Hamburg, Berlin, München, aber auch Düsseldorf oder Frankfurt.

Und Sie finden, dass Wohnungen für ein bis sechs Millionen Euro kein Luxus sind?

Die Kunden, die bei uns gekauft haben, haben kein Geld verschwendet. Einige Käufer in den Lenbachgärten in München haben nach drei Jahren ihre Wohnungen mit 50 bis 60 Prozent Gewinn weiterverkauft. Wenn ich mir aber ein luxuriöses Auto kaufe, mache ich einmal die Tür auf, fahre fünf Kilome-

ter, und schon habe ich 20 Prozent Wertverlust.

Experten sagen, momentan würden Mondpreise gezahlt. Gerade die teuersten Immobilien fielen wieder im Wert.

Ich glaube das nicht. Wenn wir uns auf gewisse Standorte konzentrieren, auf München, Hamburg und Berlin-Mitte, und mit entsprechender Qualität bauen, da werden die Preise nicht fallen.

Was zieht Wohlhabende in die City?

Viele investieren aus unterschiedlichen Ängsten und Gründen: aus Angst vor Inflation, vor der Euro-Krise. Sie schichten liquides Vermögen in immobilien um. 50 bis 60 Prozent meiner Kundschaft sind älter als 50 Jahre, die wollen kein großes Haus mehr, die wollen eine Wohnung in der Innenstadt. Wenn sie drei Monate verreisen, geben sie dem Concierge die Schlüssel und sagen: Kümmere dich drum! Die deutschen Großstädte waren nach dem Krieg alle kaputt, man hat sie brachial wieder aufgebaut. Alle, die es sich leisten konnten, zogen damals nach draußen. Heute werden unsere Städte immer schöner – die Leute kommen wieder zurück.

Und Ihre Kunden kaufen zum Selberwohnen, nicht zur Geldanlage?

Früher kauften fast alle Kunden zum Selberwohnen, heute liegt der Anteil der Kapitalanleger schon bei rund 25 Prozent.

Sehen nicht viele der Luxusbäuser gleich aus? Das sind doch längst Massenprodukte.

Soll ich jetzt schlecht über die Konkurrenz reden?

Baut sie denn schlecht?

Es wird viel kopiert.

Was verlangt der Käufer einer Luxusimmobilie?

Jetzt könnte ich von Natursteinbädern sprechen, von edelsten Hölzern, aber das sind Plattitüden. Unser Grundsatz ist: Überall, wo wir hinsehen, wollen wir Freude haben. Auch in der Elektroverteilung soll es aussehen wie bei der Mercedes S-Klasse unter der Motorhaube. Sie finden bei uns keine Haustechnik auf dem Dach, das findet alles unter der Erde statt. Das erwarten die Leute von uns. Wir investieren Millionen in die Außenanlagen, wir haben Brunnenanlagen aus Naturstein, das kostet ein

Stein 400 000 Euro und kommt aus China.

Kritiker sagen, Sie bauen Wohnlösungen für Reiche.

Viele Leute feinden mich an, wir bauten „Gated Communities“. Das ist Quatsch. Kommen Sie mit mir nach Kapstadt, dann zeige ich Ihnen, was das ist: Da gibt es drei Meter hohe Mauern und Stachelendraht. Wir sorgen nur dafür, dass ein geordneter Verkehr in unseren Vierteln stattfindet, deshalb gibt es Schranken, damit nicht jeder da durchbrettert.

Ein Hamburger Politiker sagte jüngst: „Es darf nicht sein, dass sich normale Stadtteile zu Luxusquartieren entwickeln.“

Harvestehude ist kein normaler Stadtteil. Es ist ein Wohnvorort, in

Nicht Frankonia ist der Auslöser dafür, dass in Harvestehude reiche Leute leben. Sondern wir sind dort, wo bereits Reiche wohnen.

Nun will Hamburg direkt neben Ihrem Bauprojekt Asylbewerber einquartieren.

Ich finde das nicht schlimm. Das sind doch ganz normale Menschen. Nur weil da Familien aus Afrika kommen, kann ich doch nicht sagen: Da wird der Wert meines Hauses gemindert.

Sehen Ihre Käufer das auch so?

Gucken Sie die Lenbachgärten an: Direkt gegenüber steht ein Benediktinerkloster, das hat eine Armenküche. Manche unserer Käufer laden sogar mal Obdachlose auf ein Stück Kuchen ein. Da stehen die teuersten Wohnungen Münchens mit der edelsten Klientel – aber ich hab noch keine Beschwerde gehört. Jeder, der in die Stadt zieht, muss sich damit abfinden, dass er sich in eine soziale Gemengelage begibt, sonst muss er eben an die Elbchaussee ziehen.

Welche Preise zahlen Ihre Käufer?

Unsere Wohnungen in den Sophienterrassen fangen an bei 5000 Euro pro Quadratmeter. In der Spitze liegen wir bei mehr als 15 000 Euro.

Und was verkauft sich am besten?

Am besten laufen gut geschnittene Wohnungen, 120 Quadratmeter, für 600 000 bis 700 000 Euro. In Düsseldorf könnten wir solche Wohnungen verkaufen wie Brötchen. In München kriegen Sie dafür nichts, da geht es erst ab 10 000 Euro pro Quadratmeter los.

Wieso baut niemand bezahlbare Wohnungen in Städten?

Das Ganze ist widersinnig: Allein das Grundstück kostet in Düsseldorf 2000 Euro, in München 4000 bis 5000 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche. Die Städte haben Liegenschaften und müssten sie so verkaufen, dass preiswerter Wohnraum entstehen kann. Macht aber keiner.

Wären Preisbremsen eine Lösung?

Ich mach das Geschäft seit 30 Jahren, und immer, wenn Väter Staat in die Wohnungspolitik eingegriffen hat, lag er falsch. Derzeit kommen viele Entwickler und Investoren zurück in die Städte. Wenn jetzt über eine Mietpreisbremse geredet wird, sind die bald wieder weg.

Das Gespräch führte Nadine Oberhuber.



Uwe Schmitz ist Gründer und Chef von Frankonia Eurobau. Die Firma entwickelt Luxuswohnungen, die sie verkauft.

dem nun mal Wohlhabende wohnen. Wir haben das Grundstück von der Bundesrepublik Deutschland gekauft, im Bieterverfahren, weil wir Bestbietende waren. Das war natürlich sehr teuer. Darauf mussten wir etwas bauen, was qualitativ angemessen ist, das ist die logische Folge dieser Grundstückspolitik. Soll ich dort als Projektentwickler aus reiner Menschenfreundlichkeit 30 Wohnungen für untere Einkommensschichten bauen? Das ist nicht wirtschaftlich.

Was auf Mieter und Vermieter zukommt

Union und SPD wollen die Mieten begrenzen und die Maklerkosten auf den Vermieter abwälzen. Die Vorschläge sind brisant.

Wir prüfen, was sie taugen. Von Nadine Oberhuber

Maklerkosten

Der Vermieter zahlt

Ohne Makler geht gerade in Großstädten bei der Wohnungssuche nichts mehr. Denn fast jeder Vermieter, der dort eine Wohnung neu besetzen will, schaltet einen Vermittler ein, der zuerst die Bewerber auf ihren Beruf und Kontostand hin durchleuchtet. Was die Wohnungssuchenden dabei ärgert: Obwohl der Vermieter den Makler beauftragt und von seiner Arbeit profitiert, muss der künftige Mieter ihn zahlen. Er selbst hat dagegen keine Vorteile, wenn er sich beim Makler statt direkt beim Besitzer vorstellt. Mieter profitieren nur, wenn sie selbst einen Makler eingeschaltet haben, der speziell für sie nach einer passenden Wohnung sucht.

Deswegen soll mit der bisherigen Praxis bald Schluss sein: Künftig soll derjenige das Honorar des Maklers zahlen, der ihn auch beauftragt hat. Das wird auch zum Preiswettbewerb unter den Maklern führen. Bisher verlangen viele von ihnen den Höchstsatz von maximal 2,38 Nettokaltmieten als Courtage. Sie dürften schon heute weniger ansetzen, was aber kaum jemand macht, da der Mieter die Vermittlungskosten ohnehin nicht beeinflussen kann. Künftig werden Vermieter wohl bei der Auftragsvergabe nach dem günstigsten Makler Ausschau halten. Die neue Maklerregelung gilt nur für die Vermietung. Beim Kauf von Eigentumswohnungen und Häusern zahlt weiterhin der Abnehmer, und zwar 3 bis 6 Prozent des Kaufpreises.

Der Haken: Kritiker der Regelung warnen, dass die Vermieter die Kosten auf die Miete aufschlagen würden, wobei die neue Mietpreisbremse (siehe Text rechts) das nach oben begrenzt. Zudem könne sich ein Graumarkt entwickeln, bei dem Wohnungssucher und Hausbesitzer viel stärker als bisher um Abstandszahlungen für Extras oder Einbauküchen schachern. Andere Marktbeobachter bezweifeln das und sagen, die Mieter würden rund 1,2 Milliarden Euro pro Jahr sparen.

Steuerliche Abschreibung

Eigentümer profitieren

Wer ein Mietshaus neu baut, der kann in Zukunft Steuern schneller sparen. Mit dieser Regelung wollen Union und SPD den Mietwohnungsbau anregen und mehr bezahlbaren Wohnraum gerade in Ballungsräumen schaffen. Dazu will sie die „degressive Abschreibung“ wieder einführen, die Bauträgern in den ersten Jahren üppigere Steuernachlässe gewährt als in den Folgejahren. Die Regelung soll aber nur in Gebieten gelten, in denen Wohnungen wirklich knapp sind. Erst vor wenigen Jahren hatte die damalige große Koalition diese Abschreibungsmöglichkeiten wieder einkassiert, weil sie dazu geführt hatten, dass Bauträger auch dort schnell und viel bauten, wo überhaupt kein Mangel herrschte.

Der Haken: Die hohen Anfangsabschreibungen sind Steuergeschenke für die Investoren, haben aber keinen Einfluss auf die Mietpreise und seien deshalb unsozial, warnt der Geschäftsführer des Berliner Mietervereins Reiner Wild. Andere mahnen, Grundstücks- und Baupreise könnten überdurchschnittlich steigen, weil die Verkäufer die Abschreibungsmöglichkeit in den Preis einrechnen.

Energetische Sanierung

Mieter zahlen weniger

Wenn ein Immobilienbesitzer ein Mehrfamilienhaus energetisch saniert und dämmt, dann kann er die Kosten dafür auf die Miete umlegen. Künftig aber nicht mehr so stark wie bisher, legt das neue Regelpaket fest. Derzeit können die Mieter zu elf Prozent an der Sanierung beteiligt werden, demnächst nur noch zu zehn Prozent. Das soll den Mietanstieg bremsen, den es vor allem in Altbauten nach Sanierungen gibt. Zudem gelten für Neubauten strengere Vorschriften für den Energieverbrauch. Und in Bestandsbauten müssen alte Heizungen ausgetauscht werden.

Der Haken: Die Erleichterung wird winzig sein: Der Deutsche

Mieterbund veranschlagt für eine aufwendige Komplettanierung rund 300 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche. Davon können bisher 33 Euro, künftig 30 Euro pro Jahr und Quadratmeter auf den Mieter abgewälzt werden. Das sind bei einer 80-Quadratmeter-Wohnung immerhin noch 200 Euro im Monat (vorher 220 Euro). Zudem können die Vermieter ihre Sanierungskosten besser abschreiben, und es gibt auch mehr günstige KfW-Kredite für sie – was alle Steuerzahler zahlen müssen.

Mietpreisbremse

Gutgemeint

Am heftigsten diskutiert wird derzeit die Mietpreisbremse, die den exorbitanten Anstieg der Mietwohnungspreise in Großstädten drosseln soll. In einigen Innenstädten hatten die Preise zuletzt um bis zu sieben Prozent pro Jahr zugelegt.

Die Bremse wird aber nicht flächendeckend für ganz Deutschland eingeführt, sondern künftig sollen die Bundesländer sie für Gebiete mit besonders angespannten Wohnungsmärkten wie Berlin, München oder Frankfurt beschließen können. Dann sollen die monatlichen Zahlungen bei bestehenden Verträgen nur noch um maximal 15 Prozent in vier Jahren angehoben werden können. Bisher sind es 15 Prozent alle drei Jahre. Bei einem Mieterwechsel langen viele Vermieter derzeit besonders üppig zu. Dann schlagen sie gerne mal 30 bis 40 Prozent auf den bisherigen Mietpreis auf. In Zukunft soll bei einem Wechsel die Miete maximal 10 Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen dürfen.

Der Haken: Die Grundeigentümer warnen, dass die Kappungsgrenze vor allem Investoren davon abhalten wird, neu zu bauen. Bei der Erstvermietung konnten sie nämlich bisher hohe Aufschläge auf die ortsüblichen Preise verlangen. Künftig könnten sie gezwungen sein, die Mieten nach unten zu korrigieren. Weniger Neubauten dürften die Mieten stärker steigen lassen. Zudem werde kein Eigentümer bei den Vorgaben noch modernisieren wollen.