

# IMMOBILIEN- & INVESTMENT-MAGAZIN

AUSSENKÜCHE

KOCHVERGNÜGEN UNTERM STERNENHIMMEL

NATURSTEIN UND HOLZ

BÄDER WERDEN WELLNESS-TEMPEL

IMMOBILIENRECHT

REGULIERUNG VON MIETHÖHEN

BAUFÖRDERUNG

BAUKINDERGELD AUF DEM PRÜFSTAND

Empfohlen vom



Bundesverband für die Immobilienwirtschaft

Ausgabe 02 - 2020 - EUR 7,50

Powered by BVFI

GESCHÄFTSFÜHRERIN DER CHRISTINE LINDIG IMMOBILIEN

*Christine Lindig*



# Owners Club

Der erste deutsche Immobilienclub



## Dein Weg zu Immobilien und Eigentum

Im Owners Club Real Estate finden Mitglieder alles was es braucht, um die eigene Immobilie unter Dach und Fach zu bringen.

Als erster deutscher Immobilienclub für Eigentümer und für diejenigen, die es werden wollen, vermitteln wir wertvolle Hilfestellungen, erstklassige Ex-

perten und rundum Wissenswertes. Außerdem helfen wir ganz direkt dabei, Eigentum an den glücklichen Käufer zu bringen. Garantiert auch Ihnen! Profitieren auch Sie vom Owners Club, werden Sie jetzt Mitglied und freuen Sie sich auf ein vielseitiges Angebot zu Immobilien, Eigentum und Co!

[www.ownersclub.immo](http://www.ownersclub.immo)

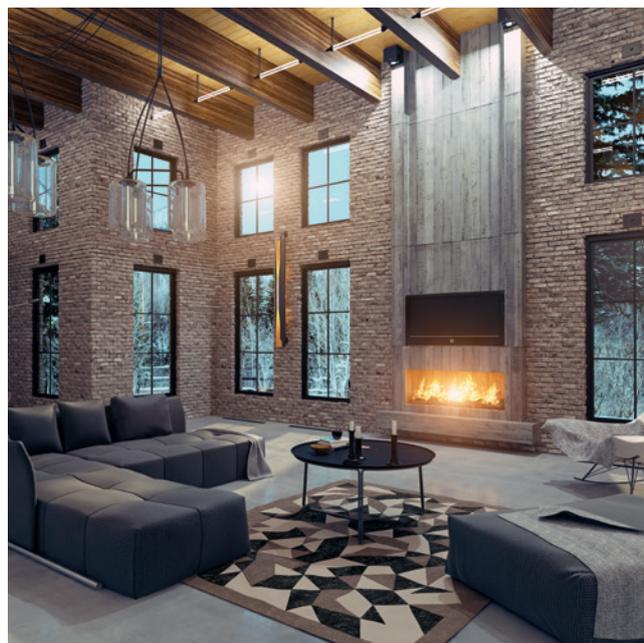
Owners Club – Wir suchen Immobilien-Unternehmer als Vertriebspartner und/oder regionale Geschäftsstellen-Repräsentanz.

Anfragen an: [info@OwnersClub.immo](mailto:info@OwnersClub.immo)

# Das Inhaltsverzeichnis

09/2020

- 04 **Außenküche** Kochvergnügen unterm Sternenhimmel
- 08 **Naturstein und Holz** Bäder werden Wellness-Tempel
- 12 **New Work** - die neue Arbeitskultur
- 14 **Das „Gewerbesteuerprivileg“** auf dem Prüfstand?
- 16 **Immobilienrecht** Regulierung von Miethöhen
- 20 **Bauförderung** Baukindergeld auf dem Prüfstand
- 30 **Informationen schützen** das eigene Unternehmen
- 40 **Interview** mit Christine Lindig
- 48 **Steuerrecht:** Aktuelle Entscheidung des BFH:



## Impressum

### Herausgeber

O.C.R.E Owners Club Real Estate GmbH  
Hohe Str. 57, 51570 Windeck  
Owners Club Real Estate  
Vertreten durch: Jürgen Engelberth

### Kontakt

Telefon: +49 (0)2292 – 939 98 0  
Telefax: +49 (0)2292 – 939 98 99  
E-Mail: info@immobilclub.de

### Registereintrag

Eintragung im Handelsregister.  
Registergericht:  
Amtsgericht: Siegburg  
Registernummer: HRB 12015

### Umsatzsteuer

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer  
gemäß §27 a Umsatzsteuergesetz:  
DE284052524

### Verantwortlich für den Inhalt

O.C.R.E Owners Club Real Estate GmbH  
Jürgen Engelberth  
Hohe Str. 57, 51570 Windeck

### Redaktion

Chefredakteur:  
Jürgen Engelberth  
Grafik: Annafy Grafikdesign/Anna Müller

### Bildquellen und -Nachweise:

Fotolia: #158054529 @tern99, Fotolia: #194722020 @ onzon, Fotolia: #231474578 © victor zastol'skiy, Fotolia: #226739335 © P11rom, Fotolia: #335082823 © natali\_mis, Fotolia: #226738166 © P11rom, Fotolia: #115665258 @deepvalley, Fotolia: #97601117 © jeepbabes, Fotolia: #178483276 © denisismagilov, Fotolia: #223864006 © Foto-Ruhrgebiet, Fotolia: #332740489 © yingyaipumi, Fotolia: #243031892 © IRStone, Fotolia: #219063901 © CL-Medien, Unsplash: Patrick Tomasso (@impatrickt), Viktor Jakovlev (@apviktork), Patrick Fore (@patrickian4), Janko Ferlic@itfeelslikefilm, Giammarco Boscaro (@giamboscaro)

Kochvergnügen unterm Sternenhimmel –  
Mit wenig Mühe

# zur eigenen Außenküche



Eine angenehme und kühlende Brise weht einem entgegen, während die Sonne in bester Manier das sommerliche Lebensgefühl auf die Erde befördert. Das Grillgut brutzelt köstlich auf dem Rost und wartet nur darauf, den wartenden Gästen auf der Gartenparty serviert zu werden. Mit nur wenigen Handgriffen sind die köstlichen Gaumenschmankerl auf dem Tisch platziert und die zahlreichen zufriedenen und dahinschmelzenden Gesichter sind für jeden Hobby-Gourmet das schönste Lob der Welt. Die Welt eines Außenküchen-Besitzers könnte in solch einem Moment kaum schöner sein, und wir verraten Ihnen in diesem Artikel, wie auch Sie bald mühelos zum Star-Koch des Gartens werden. Der Weg hin zu einer eigenen Außenküche, ist nicht so steinig, wie viele es denken mögen.

## Das Grundgerüst des Unterfangens – der Standort

Die Standortbestimmung für die neue und langersehnte Außenküche spielt eine wichtige Rolle, weil an dieser Stelle darüber entschieden wird, welche Möglichkeiten man später überhaupt in der Küche hat. Man sollte sich im Vorfeld somit Fragen, wie und in welchem Umfang man die Außenküche zukünftig überhaupt nutzen möchte und gleichzeitig hinterfragen, ob diese Wünsche mit den gegebenen Platzverhältnissen zu vereinbaren sind. Auch der Untergrund sollte im Vorfeld genau unter die Lupe genommen werden, damit man sich der Stabilität des Bodens sicher sein kann. Eine Außenküche

unterscheidet sich von einem Gartengrill in vielerlei Punkten, vor allem aber macht sich der Unterschied im Gewicht bemerkbar. Eine falsche Einschätzung der Bodenverhältnisse könnte nach Errichtung der Außenküche schwerwiegende Folgen mit sich bringen. Damit das neue Schmuckstück des Gartens nicht einsinkt oder sich Teile der Arbeitsfläche verschieben, sollte der Ort mit der notwendigen Vorsicht auserkoren werden. Vor allem ein Untergrund aus Pflastersteinen oder Beton ist an dieser Stelle äußerst empfehlenswert.





## Welche Ausstattung sollte es sein?

Man sollte bei der Ausstattungszusammenstellung immer im Hinterkopf bewahren, dass die Außenküche nicht einfach nur eine neue „Notküche“ ist, sondern vielmehr als neues Gartenhighlight betrachtet werden sollte. Die Küche erlaubt es Ihnen, bei fast allen Wetterverhältnissen die leckersten Gerichte zuzubereiten und somit zeitgleich das eigene Leben mehr nach draußen zu verlagern. Die Ausstattung sollte diesen tollen Möglichkeiten gerecht werden, damit man am Ende ein lohnenswertes und überzeugendes Resultat erblicken kann, auf das man sich tagtäglich freut.

Grundlegende Küchenbestandteile gehören selbstverständlich auch in eine funktionierende Außenküche. Grill, Spülbecken, Arbeitsplatte und Stauraum sollten auch hier vorzufinden sein. Zudem sollte an alle notwendigen Leitungen gedacht werden. Wasser- und Gasleitungen beispielsweise, sollten gegen die draußen vorherrschenden Bedingungen gewappnet sein. Für einen Geldeinsatz von wenigen hundert Euro bekommt man auf diese Weise schon die anfängliche Ausstattung schnell zusammen. Nach oben hin ist dem gesamten Unterfangen kein Limit gesetzt. Egal ob Kühlschrank, Zapfanlage oder auch Durchlauferhitzer – ist das notwendige Kleingeld vorhanden, dann findet man auf dem Markt viele Artikel, die speziell für den Außeneinsatz angefertigt worden sind.

Auch ein Rauchabzug oder eine Ableitung könnten von Vorteil sein, wenn man seine Nachbarn nicht zu sehr ärgern möchte. In Kombination mit einem Sichtschutz stellt man auf diese Weise mühelos sicher, dass das neugewonnene Outdoor-Vergnügen nicht auf regelmäßigen Unmut stößt.





# Schutz vor Regen schaffen

Wer zukünftig des Öfteren draußen kochen möchte, der muss sich manchmal auch mit den gegebenen Wetterbedingungen anfreunden können, so auch bei einsetzendem Regen.

Zwar ist eine Überdachung kein Muss bei der Realisierung einer Außenküche, jedoch steigert man seine Einsatzmöglichkeiten durch diese zusätzliche Baumaßnahme enorm.

Falls bereits ein Abdach vorhanden ist und der Platz darunter eine Errichtung zulässt, so sollte man diese Chance auf jeden Fall berücksichtigen. Aber auch ein selbst-erbauter, carportähnlicher Unterschlupf könnte hier sinnvoll sein. Schnell und vergleichsweise günstig kommt man so auch hier ans trockene Ziel.

## Baugenehmigung bei Außenküche notwendig?

Da sicherheitsrelevante und brandschutztechnische Aspekte beim Bau einer Außenküche durchaus zu tragen kommen, ist es vor Baubeginn sehr empfehlenswert, bei dem zuständigen Bauamt nachzufragen. Da das Baurecht von Bundesland zu Bundesland anders geregelt wird, kann man hier keine pauschal gültige Beurteilung treffen.

# Warum Naturstein

sich ideal im Bad eignet

Wer einen Blick auf den Großteil der Badezimmer Deutschlands wirft, merkt schnell, dass weiße Fliesen und ein kahles Design oftmals den Alltag bestimmen. Weiße Fliesen sind zwar möglichst kostengünstig, aber geben selten das besondere „Etwas“, nachdem viele von uns suchen.



**Wer etwas Neues ausprobieren will und sein Badezimmer umgestalten möchte, der sollte einen Blick auf den Naturstein werfen. Das natürlich gewachsene Gestein besteht aus vielerlei Materialien und ist durch die unterschiedliche Zusammensetzung stets ein Unikat. Wir sagen Ihnen alles, was Sie wissen müssen.**

### **Wofür ist Naturstein geeignet?**

Oftmals findet dieser als Boden in Form von Natursteinfliesen Anwendung. Die Pflege der Fliesen ist vergleichsweise einfach und gibt dem Bad zudem einen edlen Charakter. Doch Naturstein kann noch so viel mehr. So eignet es sich unter anderem für:

- *Natursteinfliesen*
- *Waschbecken*
- *Badewanne/Duschkabine - Wandverkleidung*

Der Raum bekommt durch die warme Farbe des Natursteins also eher den Titel „Wohnraum“ statt „kalter Nasszelle“.

### **Was spricht für Naturstein?**

Zwar gibt es für Naturstein einige Pflegehinweise zu beachten, jedoch kann man dies mit ein bisschen Übung durchaus schnell und einfach umsetzen. Die Pflege ist mit der Zeit somit eher ein kleinerer Faktor und hält sich bei dem schönen Stein noch in Grenzen. Seine hohe Belastbarkeit, auch durch äußere Einflüsse, zählt zu den absoluten Vorteilen dieses Materials. Genau dieser Umstand macht den Naturstein besonders langlebig. Eine Lebensdauer von mehreren Jahrzehnten und darüber hinaus sind keine Seltenheit. Die Investition kann sich also schnell rentieren. Da dieser Stein idealerweise ein Leben lang das neue Bad schmücken kann, ist er im Vergleich zu anderen Materialien ebenfalls besonders nachhaltig. Einmal produziert, hat man erstmal Ruhe. Lässt man all diese für sich sprechenden Punkte jedoch mal beiseite, kann man definitiv festhalten, dass Naturstein ganz klar ein optischer Hingucker ist und einen Raum um einiges aufwerten kann.



# Welche Arten des Natursteins gibt es?

Naturstein ist nicht gleich Naturstein.  
Die individuelle Marmorierung macht  
das Badezimmer äußerst elegant  
und ist ein echtes Unikat.

Travertin bietet einen eher mediterranen und südlichen Flair und wird durch seine Beschaffenheit oftmals als Bodenbelag verwendet. Doch auch hier sind keine Grenzen gesetzt. So eignet sich dieser ebenfalls für die Dusche oder Badewanne, sowie das Waschbecken.

Wer es eher rustikaler haben möchte, der trifft mit Schiefer die richtige Wahl. Zumeist in einer eher dunklen Farbe gewählt, wirkt Schiefer sehr elegant und dennoch einladend. Durch seine Oberflächenbeschaffenheit eignet sich Schiefer super als Bodenbelag in der Dusche und kann mit seinen rutschfesten Eigenschaften punkten.

Wer besonderen Wert auf eine möglichst hohe Belastbarkeit legt, der macht mit

Granit alles richtig. Granit findet nicht nur im Badezimmer Anwendung, sondern ist ein beliebter Naturstein, der sowohl in der Küche verbaut werden kann als auch im öffentlichen Raum, wie z. B. Gehwegen. Granit ist besonders langlebig und eignet sich daher hervorragend für Wände und Boden im Badezimmer.





## Naturstein als echter Hingucker im Bad

Das natürliche Gestein eignet sich nicht nur für viel genutzte Flächen, wie beispielsweise den Boden, sondern auch für Wände und Waschbecken. Die Einsatzmöglichkeiten sind dabei besonders vielseitig und dank seiner Langlebigkeit, ist es eine Investition auf lange Sicht. Ein weißes und kahles Badezimmer muss heutzutage wirklich nicht mehr sein.

# New Work - die neue Arbeitskultur

Den heutigen Berufseinsteiger erwarten viele Herausforderungen, wer schon lange im Beruf steht, muss sich fortbilden und dem New Work öffnen.

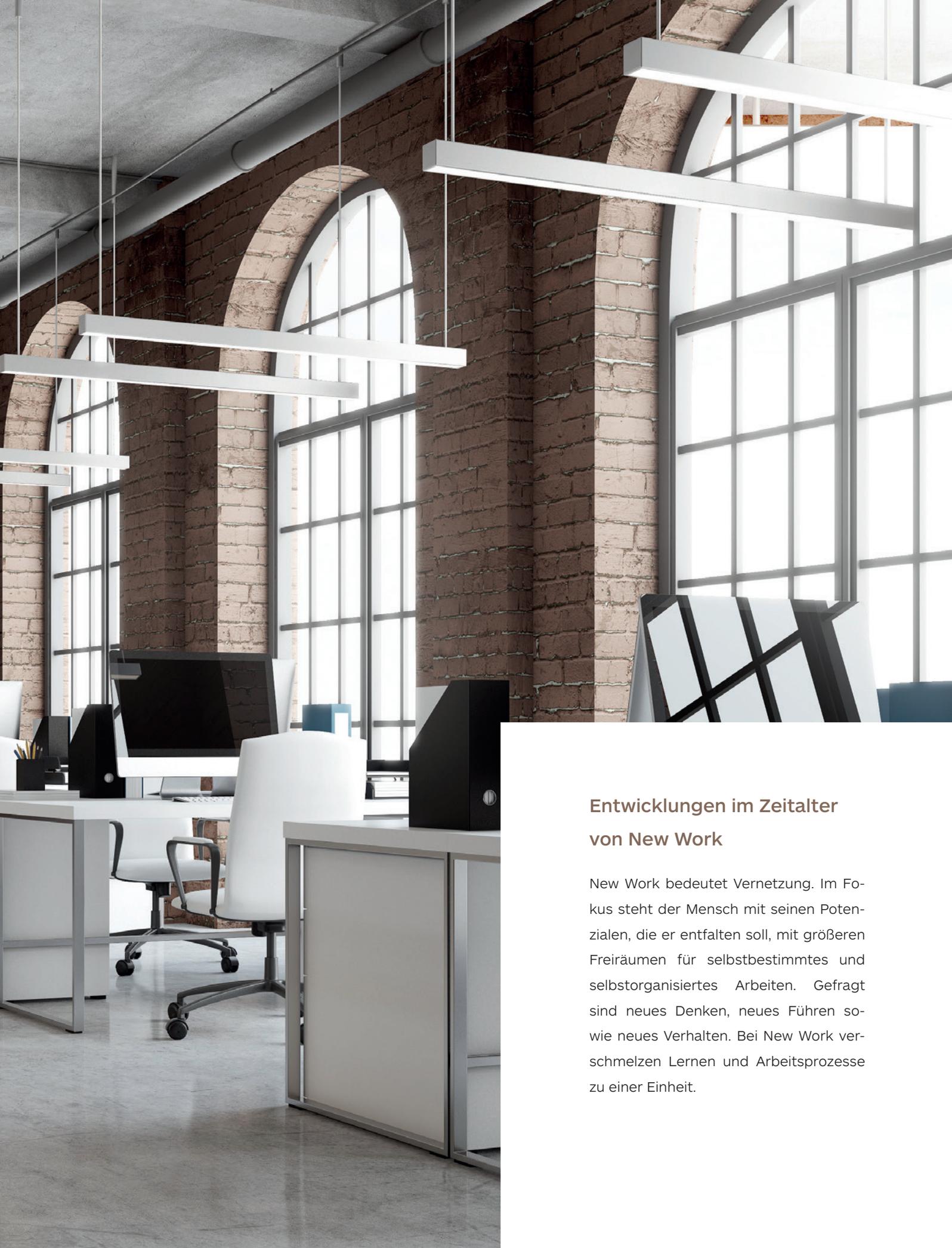
Vorbei die Zeiten der Stechuhr - flexible Arbeitszeiten, Platz für kreative Pausen aber auch ungewöhnliche Arbeitszeiten, die projektbezogen angepasst werden, bis das Ergebnis steht, bestimmen den heutigen modernen Arbeitsalltag.

**New Work - der Begriff steht für Neues Arbeiten, für Agilität, Selbstbestimmung und Flexibilität.**

Auch der Ort der Arbeit verändert sich dabei. Moderne Unternehmen passen den Arbeitsplatz der modernen Denkweise an. Klare Linien und Formen, viel Licht, offene Büros aber auch Rückzugsbereiche entstehen.

Der holzgetäfelte Konferenzraum hat ausgedient. Viele Unternehmen haben erkannt, New Work ist der Schlüssel für eine erfolgreiche Unternehmenszukunft.

Wissen und Weiterbildung sind in diesem Zusammenhang wettbewerbsentscheidende Faktoren.



## Entwicklungen im Zeitalter von New Work

New Work bedeutet Vernetzung. Im Fokus steht der Mensch mit seinen Potenzialen, die er entfalten soll, mit größeren Freiräumen für selbstbestimmtes und selbstorganisiertes Arbeiten. Gefragt sind neues Denken, neues Führen sowie neues Verhalten. Bei New Work verschmelzen Lernen und Arbeitsprozesse zu einer Einheit.

# Das „Gewerbe- steuerprivileg“

auf dem Prüfstand?



## Wie die Finanzverwaltung versucht, angebliche „Schlupflöcher“ am Gesetzgeber vorbei zu schließen.

Gemäß § 9 Nr. 1 Satz 2 GewStG sparen Immobiliengesellschaften Gewerbesteuern, wenn sie ausschließlich eigenen Grundbesitz verwalten und nutzen. Hierdurch ergeben sich erhebliche Steuervorteile, die vom Gesetzgeber aus guten Gründen gewollt sind.

Ende vorigen Jahres ist die OFD Münster auf die Idee gekommen, das Ausschließlichkeitskriterium auf die private Kfz-Nutzung des Geschäftsführers anzuwenden, weil keine ausschließliche Verwaltung eigenen Grundbesitzes vorliege. Immobiliengesellschaften wären hiernach gewerbesteuerpflichtig geworden, nur weil der Geschäftsführer die 1-Prozent-Regel für die Privatnutzung seines Pkws versteuern muss. Die auch privat genutzten Arbeitnehmerfahrzeuge wurden nicht erwähnt.

Und das nicht nur zukünftig, sondern auch rückwirkend in allen offenen Fällen.

Dies hätte alle Immobiliengesellschaften getroffen. Vom Großkonzern bis zur kleinen Immobiliengesellschaft. Gigantische Mehreinnahmen für die Gemeinden wären die Folge.

Das Ganze war aber offensichtlich nicht durchdacht. Die Gewerbesteuernachzahlungen wären auf die Mieten umgelegt worden, um die Gesellschaften am Leben zu erhalten. Mietsteigerungen wären die Folge.

Auch hat man nicht bedacht, dass Immobilien nur mit der Grundsteuer belastet werden sollen, und nicht außerdem noch mit der Gewerbesteuer. Dieser Grundsatz des Gesetzgebers ist wohl auch verloren gegangen.

Die Verfassungskonformität der Auslegung wurde zudem bezweifelt (BVerfG v. 20.3.1969: „Geringfügiges kann im Steuerrecht außer Acht bleiben“).

Die Proteste aus der Wirtschaft ließen nicht lange auf sich warten, der politische Druck war erheblich. Bereits 4 Monate später wurde die Verfügung ersatzlos aufgehoben.

Nichtsdestotrotz wird sich in der nächsten Zeit zeigen, inwieweit dieses „Privileg“ aufrechterhalten wird, wenn die Grundsteuer neu geregelt wird.



# Immobilien- recht

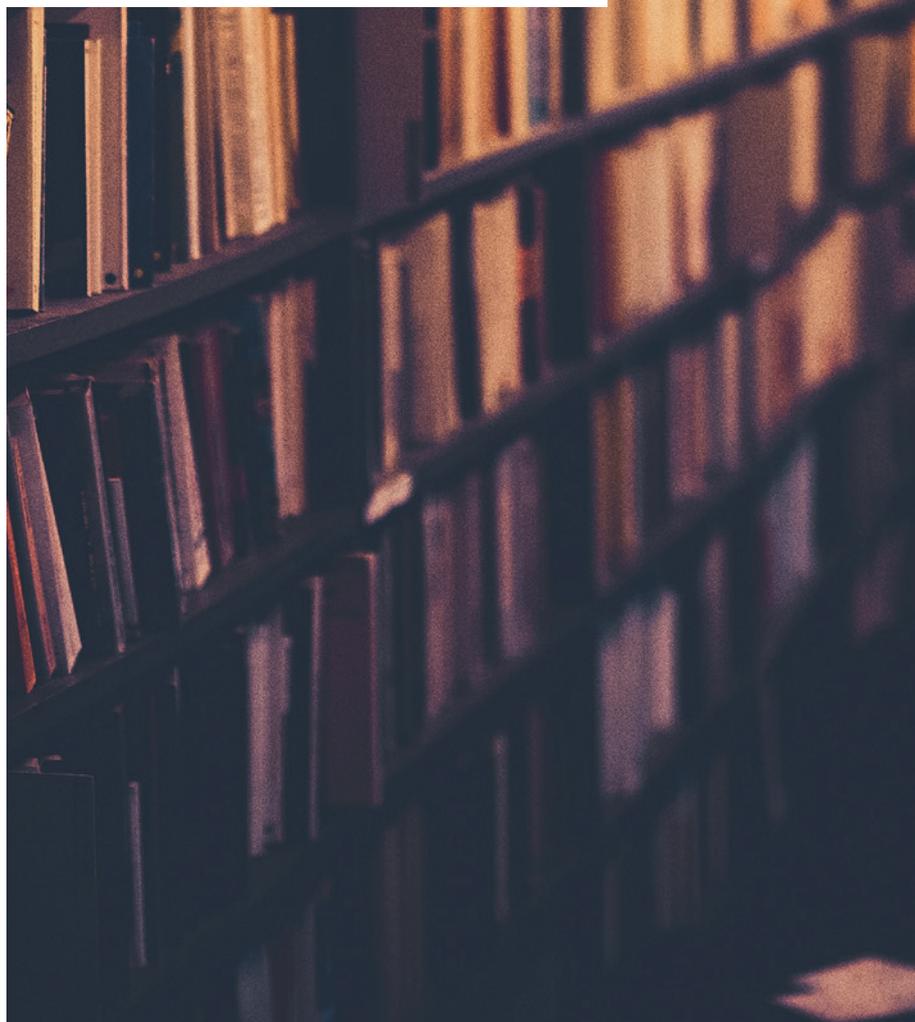
Werden Vermieter aufgrund der Kopplung der Obergrenze an die ortsübliche Vergleichsmiete tatsächlich ungleich behandelt?

Die Frage wurde vom Bundesverfassungsgericht (BVerfG) im Zusammenhang mit der Prüfung der 2015 eingeführte Mietpreisbremse mit „nein“ beantwortet (BVerfG, Beschl. v. 18.7.2019 – 1 BvL 1/18, 1 BvR 1595/18, 1 BvL 4/18).

Die sogenannte Mietpreisbremse sei nach Auffassung des BVerfG geeignet, der Verdrängung einkommensschwacher Mieter aus Ballungsräumen entgegenzuwirken. Die Mietpreisbremse sei im Ergebnis verfassungskonform und stelle sich als zulässiges und zumutbares Instrument im Kampf gegen Wohnungsnot dar.

## Der Sachverhalt

Ausgangspunkt der Entscheidung waren die Verfassungsbeschwerde einer Berliner Vermieterin sowie zwei Vorlagen des Landgerichts Berlin.





Die Vermieterin einer in Berlin gelegenen Wohnung, wurde von ihrer Mieterin gerichtlich auf Rückzahlung überzahlter Miete und Feststellung der Geltung einer abgesenkten Miete in Anspruch genommen. In den Urteilsgründen hieß es, dass die bei Mietbeginn vereinbarte Miete die höchstzulässige Miete überstiegen habe. Angegriffen wurden die Entscheidungen, mittelbar gesetzlichen Vorschriften über die Miethöhenregulierung sowie die vom Senat von Berlin erlassene Rechtsverordnung. In den Ausgangsverfahren der beiden Normenkontrollverfahren 1 BvL 1/18 und 1 BvL 4/18 wendeten sich Berliner Mieter gegen die Vereinbarung einer die höchstzulässige Miete bei Mietbeginn übersteigenden Miete. In der Berufungsinstanz setzte das Landgericht die zugrundeliegenden Verfahren aus und legte dem BVerfG die Frage vor. Das LG Berlin stellte die Frage, ob § 556d Abs. 1 und 2 BGB mit dem allgemeinen Gleichheitssatz sowie mit Art. 80 Abs. 1 Satz 2 GG unvereinbar und daher nichtig sei.

### **Die Entscheidung des BVerfG**

Das BVerfG hat die Verfassungsbeschwerde der Vermieterin mangels hinreichender Erfolgsaussicht nicht zur Entscheidung angenommen. Die Vorlagen des LG Berlin hat das BVerfG für unzulässig erachtet. Das vorlegende Gericht habe die Vorlagen nicht hinreichend im Sinne von § 80 Abs. 2 Satz 1 BVerfGG begründet. Zum einen sei nicht deutlich geworden, inwiefern die angenommene Ungültigkeit der vorgelegten Vorschriften das Ergebnis des Ausgangsrechtsstreits beeinflussen solle. Zum anderen sei durch das LG Berlin nicht hinreichend darlegt worden, dass und warum es von der Verfassungswidrigkeit der vorgelegten Vorschriften überzeugt sei.

# Die rechtlichen Konsequenzen

Die Regulierung der Miethöhe bei Mietbeginn durch § 556d Abs. 1 BGB verletzt nicht die Garantie des Eigentums.



Zwar greift die Miethöhenregulierung in das geschützte Eigentum zur Vermietung bereiter Wohnungseigentümer ein, verfassungsrechtlich ist dieser Eingriff aus Sicht des BVerfG jedoch eine zulässige Inhalts- und Schrankenbestimmung des Eigentums. Insbesondere werde der Verdrängung wirtschaftlich schwacher Mieter entgegenwirkt. Insoweit besteht ein öffentliches Interesse.

Aus Sicht des BVerfG gibt es „keine milderen Mittel“. Die gesetzliche Regulierung der Begrenzung der Miethöhe sei für Vermieter zumutbar und das Abstellen auf die ortsübliche Vergleichsmiete verhältnismäßig.

Ein Verstoß gegen die grundgesetzlich gesicherten Schutzgüter „Vertragsfreiheit“ (Art. 2 I GG) und Gleichheitssatz (Art. 3 I GG) liegt nicht vor.

Die Mietenbegrenzungsverordnung für Berlin, über die vorliegend zu entscheiden war, ist ebenfalls mit der Verfassung

vereinbar. Sie verletzt die Eigentumsgarantie aus Art. 14 I GG nicht.

### Die Praxisempfehlung

Für Vermieter bedeutet die Entscheidung, dass diese zumindest in Ballungszentren nicht mehr auf maximal mögliche Mieteinkünfte hoffen dürfen. Bei einem Mieterwechsel kann der Vermieter die Miete nicht mehr frei festlegen. Er kann nur noch eine Miete verlangen, die höchstens 10 Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegt. Die Mietpreisbremse zwingt den Vermieter bei der Vertragsanbahnung zur erhöhten Transparenz. Dies insbesondere mit Betreff auf die ortsübliche Vergleichsmiete. Der Vermieter muss also wissen, ob seine Miete über der ortsüblichen liegt und wie viel er verlangen kann, um nicht später eine böse Überraschung vor Gericht zu erleben. Denn die durch die Mietpreisbremse gezogenen Mietobergrenzen sind abweichende vertragliche Vereinbarungen unzulässig. Im Fall der Zahlung einer überhöhten Miete, kann der Mieter auf Rückzahlung klagen.

## ETL | Rechtsanwälte



Marcus Lasar Rechtsanwalt

### ETL Rechtsanwälte GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft

Niederlassung Dortmund  
Ruhrallee 9, 44139 Dortmund  
Tel.: (0231) 5869010  
dortmund@etl-rechtsanwaelte.de  
www.etl-rechtsanwaelte.de





BAUKINDERGELD DURCH SINNVOLLE  
FÖRDERUNGEN ERSETZEN

# Mit Eigenkapital- Ersatzdarlehen bisheriges Politikversagen kompensieren



## Der Bundesverband für die Immobilienwirtschaft (BVFI) bemängelt fehlende Förderungen in der Eigentumsbeschaffung und fordert ein Eigenkapitalersatzdarlehen.

Wie der BVFI mitteilte, ist Deutschland mit einer Eigentümerquote in der Gesamtbevölkerung von 51 Prozent Schlusslicht im europäischen Vergleich. Der EU-Durchschnitt liegt laut Eurostat/LBS Research bei 71 Prozent. Um auch geringeren Einkommensklassen eine Alterssicherung über Immobilienbesitz zu ermöglichen,

fordert der Verband ein Eigenkapitalersatzdarlehen vom Staat.

„Die Politik hat in den letzten zehn bis zwanzig Jahren total versagt. Statt gezielt zu fördern, wurden Fördermittel gestrichen. Vom neuen Baukindergeld profitieren vor allem Familien, die keine

Finanzierungsprobleme haben“, rügt Jürgen Engelberth, Vorstandsvorsitzender des BVFI. „Das größte Problem eines Immobilienkäufers besteht fast immer im fehlenden Eigenkapital. Diese Problematik könnte durch Eigenkapitalersatzdarlehen erheblich entschärft werden. Bei historisch niedrigen Zinsen könnten hunderttausende Wohnungen und vor allem neue Eigentümer geschaffen werden.“

Die Vorteile liegen Engelberth zufolge auf der Hand. Anders als das aktuelle Baukindergeld, das einkommensschwache Familien nicht in die Lage versetzt, Eigentum zu erwerben, wäre ein Eigenkapitalersatzdarlehen keine verlorene Subvention, sondern würde als Darlehen komplett an den Staat zurückfließen. Die Bauwirtschaft würde angekurbelt, einkommensschwache Familien in die Lage versetzt, Eigentum aufzubauen. Mit einem Eigenkapitalersatzdarlehen von zum Beispiel 30 Prozent der Kaufsumme, maximiert auf 100.000 Euro bei Ledigen und 200.000 Euro bei Verheirateten, wären viele tausend Menschen in der Lage, Eigentum zu bilden. Ganz wie die ehemalige CDU-Parteivorsitzende Annegret Kramp-Karrenbauer dies unlängst fordert habe, so Engelberth.

Die erforderlichen Mittel dürften aufgrund der Politik des billigen Geldes der europäischen Zentralbank kein Problem darstellen. Aktuell beträgt die Wohneigentumsquote bei den unteren und mittleren Einkommen bis zu einem Monats-

nettoeinkommen von 3.000 Euro einer Allensbach-Umfrage für die Sparda-Bank zwischen 22 und 50 Prozent.

„Vor dem Hintergrund des demographischen Wandels, des derzeitigen guten Zinsniveaus für Bauherren und der Notwendigkeit Vorkehrungen gegen Altersarmut zu treffen, ist die Förderung gerade einkommensschwächerer Bevölkerungsschichten unabdingbar“, so Engelberth weiter. Viele nord- und osteuropäische Länder wie Norwegen oder Rumänien sind mit Wohneigentumsquoten von 82 bis 97 Prozent Spitzenreiter im europäischen Vergleich.

## Über den BVFI:

Der Bundesverband für die Immobilienwirtschaft e.V. (BVFI) hat sich in den vergangenen Jahren zu einem der größten Verbände für die Immobilienbranche entwickelt und wurde 2009 in Frankfurt am Main gegründet. Er vertritt die Interessen von Immobilien-Unternehmern, -Investoren, -maklern sowie Immobilienbesitzern. Für seine Mitglieder bereitet der Verband eine Vielzahl von gesetzlichen Änderungen und die Ergebnisse einer lebhaften Rechtsprechung praxisnah auf.

Daneben bietet der BVFI eine Vielzahl von Informations- und Vernetzungsmöglichkeiten, Events, Weiterbildung und Vertriebsunterstützung.



# WIRKAUFEN DEINSCHLOSS(.DE)

DISKRET EHRlich KOMPETENT

- Wir kaufen Dein Haus
- Wir kaufen Deine Wohnung
- Wir kaufen Dein Mehrfamilienhaus
- Wir kaufen Deine Immobilien

## Haus verkaufen wird jetzt so **einfach!**

Wir erstellen Ihnen eine kostenfreie Immobilien-Bewertung und ein Kaufangebot für Ihre Immobilie.

Ihnen entstehen keinerlei Kosten und keinerlei Verpflichtungen. Sollte Ihnen unser Kaufangebot nicht zusagen, können Sie Ihre Immobilie natürlich gerne privat oder über einen Makler verkaufen.

*[www.wirkaufendeinschloss.de](http://www.wirkaufendeinschloss.de)  
[www.wir-kaufen-dein-schloss.de](http://www.wir-kaufen-dein-schloss.de)*





# Worin soll ich bloß investieren?

Nicht immer geht es nur um Lage, Lage, Lage. Vielmehr muss hinter einem Immobilienkauf auch ein überzeugendes Gesamtkonzept stehen. Das gilt besonders dann, wenn Sie mit Ihrer Immobilie Vermögen nachhaltig aufbauen oder effektiv sichern möchten.

Die Vorteile der Sachwertanlage Immobilie für den eigenen Vermögensaufbau oder die eigene Altersvorsorge sind herausragend. Allen voran ist und bleibt die Immobilie ein wichtiger, wenn nicht der wichtigste, Baustein für die eigene Vermögensplanung.

Erwiesen sich Immobilien schon im letzten Jahrhundert als äußerst wertstabil, unterstreichen auch die aktuellen Ent-

wicklungen an den Finanzmärkten diesen Trend einmal mehr. Die niedrigen Zinsen und Steuervorteile, verbunden mit einem wieder aufstrebenden Markt, prognostizieren in Zukunft überdurchschnittliche Renditen. Bei einer Vermietung nutzen sie die bestehende Inflation sogar zu Ihrem Vorteil, da sie Mieteinnahmen steigern können und sich dies gleichzeitig wertsteigernd auswirkt.



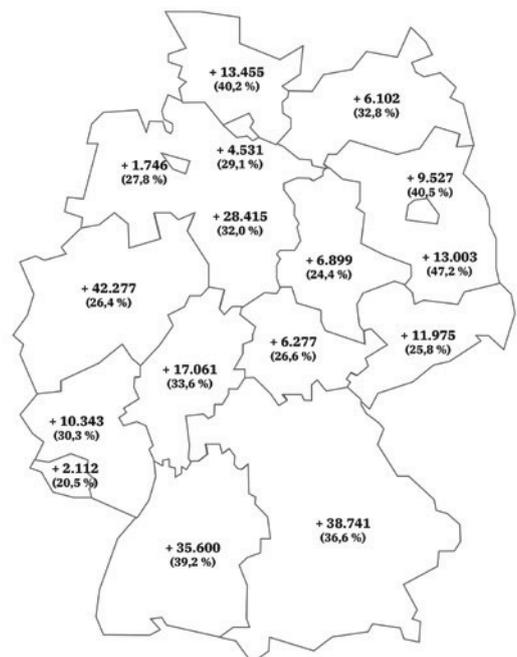
## Dank smartem Konzept alles im Griff

Für Immobilienbesitzer gibt es aber auch etliche noch zu lösende Herausforderungen. Wer schützt vor Mietnomaden? Wer übernimmt die Verwaltung, rechnet Heizkosten ab und überwacht die Sanierung, falls ein neuer Mieter einzieht? Und – vielleicht am wichtigsten – wer garantiert überhaupt, dass die Mieteinnahmen regelmäßig fließen und die Wohnung nicht leer steht?

Aus der Summe dieser und vieler weiterer Fragen hat die Carestone Group ihr smartes Konzept entwickelt. Ziel war es, ein Produkt zu schaffen, das die Vorzüge eines Immobilien-Investments nutzt, dabei Sicherheiten maximiert und Aufwände maßgeblich reduziert. Der Schlüssel dafür liegt in der Investition in eine Pflegeimmobilie.



### Zusatzbedarf an Pflegeplätzen bis 2030



Datenquelle: Statistisches Bundesamt

# Werden Sie Besitzer einer Pflegeimmobilie

Der Kauf einer Pflegeimmobilie kombiniert gleich zwei äußerst attraktive Märkte.

Das starke und wertstabile Sachwertinvestment „Immobilie“ trifft auf einen absoluten Wachstumsmarkt – den viel zitierten demografischen Wandel. Eine beständig alternde deutsche Gesellschaft wird zukünftig dringend auf zusätzlich entstehende Pflegeplätze angewiesen sein. Mit dem Erwerb einer Pflegeimmobilie investieren Sie also direkt in ein Objekt auf einem zukunftssicheren, kontinuierlich wachsenden Markt.

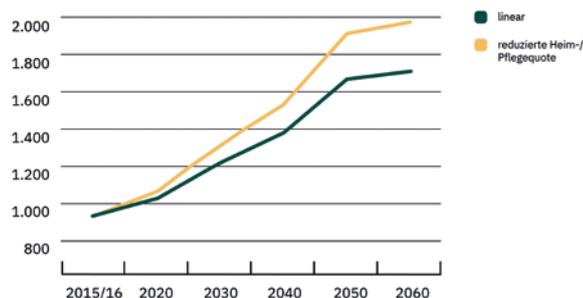
Und weil dieses Investitionsmodell bei Carestone zusätzlich in ein ganzheitliches Konzept eingebettet ist, in dem sämtliche Verwaltungsaufgaben automatisch für Sie erledigt werden, tendiert Ihr persönlicher Aufwand gegen Null. Die Pflegeimmobilie kann ihre ganze Stärke ausspielen.

## Ideales Investment für

- ✓ *Vermögensaufbau und -schutz*
- ✓ *Monatliche Mieteinnahmen*
- ✓ *Langfristige Mietverträge über 20 Jahre und mehr*
- ✓ *Sicherheit durch starke Betreiber*
- ✓ *Bevorzugtes Belegungsrecht*

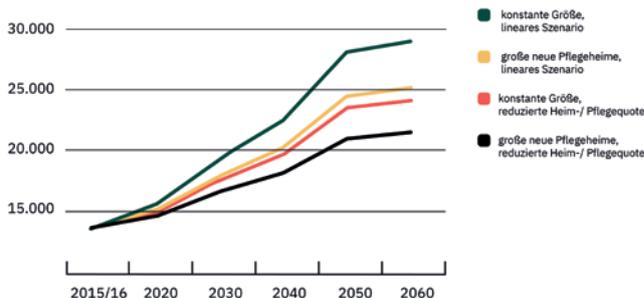


Entwicklung der Pflegeheimplätze bis 2060



Quelle: Statistische Bundes- und Landesämter, Pflegestatistik

Entwicklung der Zahl der Pflegeheime bis 2060



Quelle: Statistische Bundes- und Landesämter, Pflegestatistik

## Der Pflegemarkt – mit allerbesten Wachstumsaussichten

Die deutsche Bevölkerung wird immer älter. Dies liegt nicht nur daran, dass die Deutschen heutzutage wesentlich weniger Kinder bekommen.

Auch der medizinische Fortschritt sorgt dafür, dass Menschen immer häufiger ein hohes Alter erreichen. So positiv die-

se Entwicklung auch ist, mit ihr geht ein Anstieg der pflegebedürftigen Menschen einher. Und so wird der Bedarf an neuen und modernen stationären Pflegeeinrichtungen stetig wachsen.

In Erhebungen geht man von einer Erweiterung der Kapazität an Pflegeplätzen um ca. 595.000 bis 2030 aus. Damit bietet der Pflegemarkt gerade auf längere Sicht ein signifikantes Wachstumspotenzial, welches ein Investment in diesem Segment überaus vielversprechend macht.

## Die Pflegeimmobilie – Eigentum mit vielen Vorteilen

Konkret handelt es sich bei der Pflegeimmobilie um ein Pflegeapartment/Bewohnerzimmer innerhalb einer stationären Pflegeeinrichtung in Größen zwischen 44 bis 78 Quadratmetern. Die mit dem Kauf einhergehenden Rechte sind derweil absolut vergleichbar mit jenen einer fremdvermieteten Eigentumswohnung. Der neue Eigentümer wird im Grundbuch eingetragen und kann sein Pflegeapartment damit zu jedem Zeitpunkt verkaufen, vererben, verschenken oder beleihen. Darüber hinaus geht er aber auch eine starke Partnerschaft mit erstklassigen Betreibergesellschaften der Pflegeimmobilien ein. Der mit den Betreibern bereits abgeschlossene Mietvertrag über mindestens 20 Jahre sichert dabei langfristig monatliche Mieteinnahmen. All das aber mit automatischen Mietanpassungen und nahezu ohne die ansonsten typischen Aufwände aus Verwaltung und Instandhaltung der Objekte. Ein Mieterkontakt entfällt sogar komplett.

### Zusätzliche Vorteile in der Übersicht

- ✔ *Automatische Mietanpassungen*
- ✔ *Nahezu kein Verwaltungsaufwand*
- ✔ *Instandhaltung nur für Dach&Fach*
- ✔ *Kein Mieterkontakt*

# Informationen schützen

das eigene Unternehmen



Die Corona-Pandemie trifft die deutsche Wirtschaft hart. Wie tief der Absturz am Ende ausfallen wird, ist noch unklar. Wie wichtig in Krisen-Zeiten Informationen – etwa Bonitätsinformationen über Geschäftspartner oder Dienstleister, Informationen über Mieter oder das eigene Unternehmen sind, erläutert Geschäftsführer der CRIF Bürgel GmbH.

*Welchen Einfluss wird die Corona-Pandemie auf die Wirtschaft in Deutschland haben?*

**Dr. Frank Schlein:**

Das Coronavirus wird die Wirtschaft nachhaltig verändern und zu einer globalen Konjunkturabschwächung führen. Bei deutschen Unternehmen rechnen wir kurzfristig mit Rückgängen der Aufträge und Lieferengpässen. Viele Unternehmen erwarten für 2020 erhebliche Umsatzeinbußen. Folglich wird es in Deutschland erstens eine höhere Anzahl an Zahlungsstörungen und zweitens nach 10 Jahren Wirtschaftswachstum erstmals wieder mehr Firmeninsolvenzen geben. Kurzfristig wird sich dies in Form von verspäteten oder nicht bezahlten Rechnungen zeigen. Einzelne Branchen wie etwa die Gastronomie oder auch Messebauer wird es dabei besonders hart treffen.

*Sind die klassischen Bonitätsinformationen derzeit wichtiger denn je?*

**Dr. Frank Schlein:**

Als Geschäftsführer eines Informationsdienstleisters halte ich Bonitätsinformationen immer für relevant. In der aktuellen Situation bekommen Informationen aber noch eine andere Gewichtung. Denn: Wenn Rechnungen verspätet oder gar nicht bezahlt werden, Kunden oder Zulieferer Insolvenz anmelden müssen, kann das auch das eigene Unternehmen und dessen Liquidität nachhaltig negativ beeinflussen. Ich empfehle als sicherste Methode für Unternehmen, schon im Vorhinein Informationen über die Zahlungsfähigkeit von Geschäftspartnern einzuholen. Bonitätsprüfungen sollten durchgeführt werden, um das finanzielle Risiko eines Zahlungsverzugs oder eines Forderungsausfalls abzuschätzen und entsprechende Konditionen im Vorfeld eines Geschäfts zu vereinbaren, z. B. Abschlagszahlungen oder Vorkasse. CRIF BÜRCEL hat mit dem b.ONE Portal ein innovatives und hochmodernes System zum Management der Geschäftsrisiken mit nationalen und internationalen B2B- und B2C Kunden entwickelt. Neben dem Zugang zu je nach Bedarf zugeschnittenen Berichtsarten, einschließlich SkyMinder für internationale Wirtschaftsinformationen, sind in b.ONE optionale Recherchen und Monitoring nach individuellen Kundenbedürfnissen möglich. Mit Informationen zu 4,5 Millionen Unternehmen und 62 Millionen Privatpersonen in Deutschland haben wir in unserem Portal die flächendeckende Abdeckung der deutschen Wirtschaft. Übrigens: Diese Notwendigkeit, sich über Zuverlässigkeit und Bonität eines Geschäftspartners zu erkundigen, besteht seit Jahrhunderten. Der sogenannte "Rat der Zehn" in Venedig führte bereits im 15. und 16. Jahrhundert eine Liste mit den Namen unzuverlässiger und insolventer Kaufleute.

*Wie funktioniert so eine Bonitätsprüfung in der Praxis – etwa beim Immobilienkauf oder der Vermietung?*

*Gibt es auch Produkte, mit denen zum Beispiel Mieter die Vermieter proaktiv von ihrer Zahlungsfähigkeit überzeugen können?*

**Dr. Frank Schlein:**

in diesem Fall würde der Makler oder der Vermieter einen Vertrag mit uns abschließen und die potentiellen Käufer oder Mieter – egal ob Privatpersonen oder Unternehmen – auf unserer Datenbank hinsichtlich der Bonität prüfen.

Für Mieter haben wir im letzten Jahr ein spezielles Produkt entwickelt und mit der Einführung des Miet-Zertifikats unser Geschäftsfeld nun auch in Deutschland auf den Privatkunden-Markt erweitert. Das Miet-Zertifikat bestätigt, ob über den Mietinteressenten positive oder negative Zahlungsinformationen vorliegen.

*Es gibt ja auch Fälle, in denen nicht vor Geschäftsabschluss geprüft wurde und es dann zu einem Zahlungsausfall kommt. Welche Tipps haben Sie in diesen Fällen?*

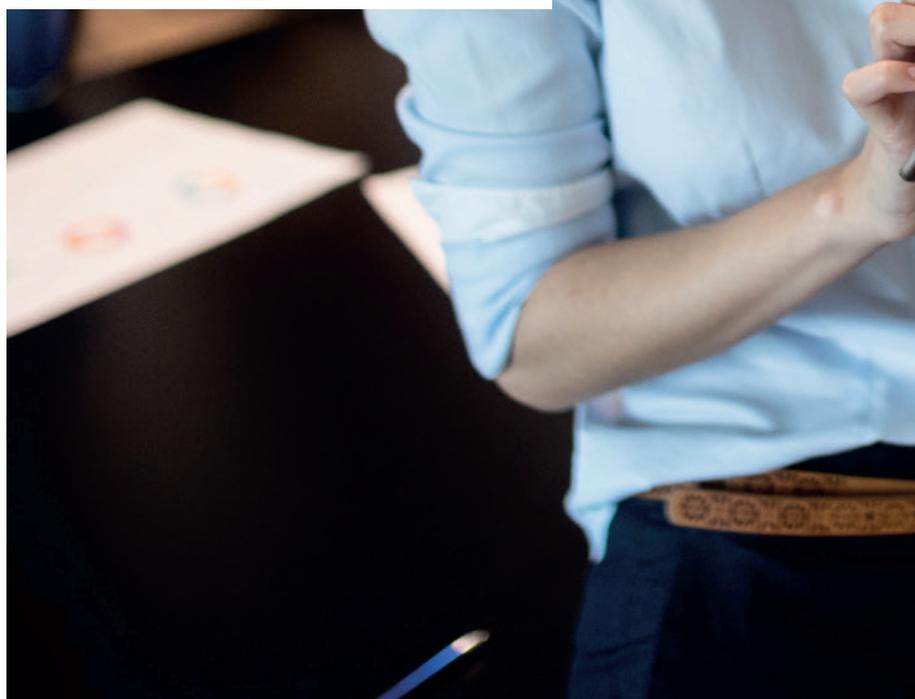
**Dr. Frank Schlein:**

Säumige Kunden kennt jedes Unternehmen. Wenn die Rechnung tatsächlich nicht bezahlt wird, sollte die Zusammenarbeit mit einem Inkassoprofi in Betracht gezogen werden. Die Entscheidung für die Zusammenarbeit mit einem professionellen Dienstleister und Spezialisten für den Forderungseinzug bietet dem eige-

nen Unternehmen Vorteile, wie zum Beispiel Entlastung des eigenen Personals, Verjährungskontrolle oder Kosteneinsparungen.

CRIFBÜRGEL kann im Unternehmensverbund mit der Elbe Credit Management GmbH die Inkasso-Dienstleistungen anbieten. Während des vorgerichtlichen Inkasso nehmen wir mit den Schuldern schriftlich, telefonisch, per E-Mail oder SMS Kontakt auf, um den Einzug der überfälligen Forderungen individuell, aber bestimmt voranzutreiben. Häufig führt der Weg der Kontaktaufnahme über uns bereits zur Zahlung. Wenn alle eingesetzten Maßnahmen zur Zahlung der Forderungen erfolglos bleiben, leiten wir in Abstimmung mit den Mandaten und mit Hilfe erfahrener Rechtsanwälte das gerichtliche Mahnverfahren einschließlich notwendiger Vollstreckungsmaßnahmen ein.

The logo for CRIFBÜRGEL features a stylized orange and blue icon resembling a flame or a bird in flight to the left of the company name. The name 'CRIFBÜRGEL' is written in a bold, blue, sans-serif font with a slight italicization.





*Kommen wir abschließend noch einmal auf das Thema Corona und in diesem Zusammenhang auf einen negativen Trend zu sprechen. Kriminelle nutzen die aktuelle Unsicherheit rund um die COVID-19 Pandemie für umfangreiche Cyberangriffe. Wie können sich Unternehmen dagegen schützen?*

**Dr. Frank Schlein:**

Wir stellen immer wieder fest, dass gerade kleine und mittlere Unternehmen häufig das Risiko, Opfer eines Cyber-Angriffs zu werden, unterschätzen. Speziell Solo-Selbständige und Kleinunternehmen sind besonders gefordert, ihre Kundendaten zu schützen und Betrug durch gefälschte E-Mails, Schad-Software oder fehlende Sicherheitszertifikate zu vermeiden. Wir haben mit SICURNET® BUSINESS eine Lösung speziell für Kleinunternehmen und Freiberufler entwickelt, die mehr Sicherheit für das Unternehmen bedeutet.

SICURNET® BUSINESS beinhaltet sieben Module, die alle auf mehr Sicherheit im Internet und Dark Net abzielen. Hacker versuchen beispielsweise Kundendaten von Unternehmen zu stehlen. Wir prüfen, ob die Unternehmenswebseiten nach Datenschutz Grundverordnung (DSGVO) ausreichend geschützt sind. Es findet auch eine Überprüfung der Zertifikate statt, ungültige Zertifikate können Angriffsmöglichkeiten auf die Unternehmenswebseite bedeuten. Ein weiterer Baustein der Lösung ist die Überprüfung der Domainrechte. Ohne die Rechte an den Domains haben Unternehmen unter Umständen keine Kontrolle über ihr Online-Business.

Fehlende Updates und unsichere Tools bieten weitere Angriffsmöglichkeiten auf Unternehmens- und Kundendaten. Auch über die E-Mail-Adresse eines Unternehmens können Cyberangriffe vollzogen werden, z. B. können gefälschte E-Mails im Namen des Unternehmens verschickt werden. Schad-Software kann auf Unternehmenswebseiten Computerviren verbreiten, Dateneingaben ausspionieren oder sogar die gesamte Webseite blockieren. Unsere Lösung deckt die Überprüfung der genannten Cyberrisiken ab.

*Haben Sie abschließend noch einen Tipp für Unternehmen?*

**Dr. Frank Schlein:**

Ja, wichtig ist auch die Bonität des eigenen Unternehmens. Eine wichtige Quelle für CRIFBÜRGEL sind dabei die Eigenauskünfte der Unternehmen. Wir geben Unternehmen so jährlich die kostenfreie Gelegenheit, die bei uns gespeicherten Daten zu überprüfen und zu ergänzen. Auf diese Weise soll sichergestellt werden, dass wir nur aktuelle Informationen speichern. Damit liegen die Eigenauskunftsangaben vorrangig im Interesse der Unternehmen, um in den CRIFBÜRGEL Auskünften optimal dargestellt zu werden. Mit der Eigenauskunft hat jedes Unternehmen die Möglichkeit, die bereits vorliegende Datenbasis zu optimieren und zu plausibilisieren. Gerade jetzt können Informationen über die Bewilligung von Hilfskrediten die eigene Darstellung verbessern, da diese Daten ein Beleg für zukunftsorientiertes Unternehmertum sind.



## Das Branchenbuch rund um Ihre Immobilie

### Dauerhaft kostenfrei

#### Hier finden Sie Dienstleister rund um Immobilien in Ihrer Region

Sie sind auf der Suche nach einem Handwerker, Immobilienmakler, Architekten, Hausverwalter oder Gutachter aus Ihrer Region?

Sie suchen einen spezialisierten Fachanwalt oder eine Steuerkanzlei in Immobilienfragen? Oder Sie benötigen einen Spezialisten in Finanzierungsfragen? Dann besuchen Sie [www.Branchenbuch.IMMO](http://www.Branchenbuch.IMMO).

Branchenbuch.IMMO ist ein Projekt des ersten deutschen Immobilclubs O.C.R.E

und ist öffentlich erreichbar. Das Portal steht den Mitgliedern des OCRE an exponierter Lage zur Verfügung, wird aber auch über Premiumpartner wie dem BVFI - Bundesverband für die Immobilienwirtschaft, Deutsche Immobilienmesse und weiteren Medienpartnern beworben und begleitet.

Übrigens: Viele unserer Dienstleistungspartner gewähren unseren Owners Club Mitgliedern über Rahmenverträge erhebliche Rabattierungen.

Information für **Immobilien-Unternehmer**: Ihr Branchenbuch-Eintrag bei uns ist natürlich dauerhaft kostenfrei.

[www.Branchbuch.IMMO](http://www.Branchbuch.IMMO)



OWNERS CLUB  
REAL ESTATE

DAS EIGENE FAMILY OFFICE

---

Vermögensaufbau mit Generationenschutz



## DAS EIGENE FAMILY OFFICE

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht genauso zu handeln, wie es die Reichen tun? Über 90% der deutschen Millionäre sind Vermögensmillionäre. Der Großteil davon Immobilienmillionäre. Viele von denen betreiben ein sogenanntes „Family Office“. Ein Family Office wird in der Regel durch eine Eigentümerfamilie geführt und dient der Verwaltung des eigenen Vermögens.

Mit dem Owners Club an Ihrer Seite, haben Sie die Chance, Ihr eigenes Family Office Schritt für Schritt mit attraktiven Immobilien aufzubauen.

## IMMOBILIENINVESTMENTS – SACHWERTE MIT INFLATIONS-SCHUTZ

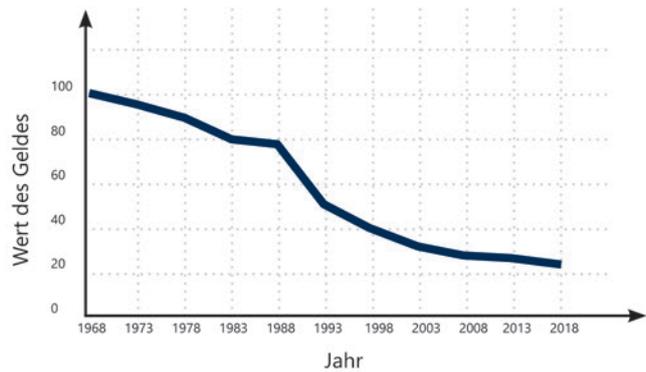
Die Erfahrung der letzten 100 Jahre hat es gezeigt. Geldvermögen wurde mehrfach vernichtet und unterliegen dazu immer wieder der schleichenden Geldentwertung durch die Inflation.

Immobilien hingegen haben dazu im Gegensatz ihren Wert mindestens erhalten, in den meisten Fällen sogar vervielfacht.

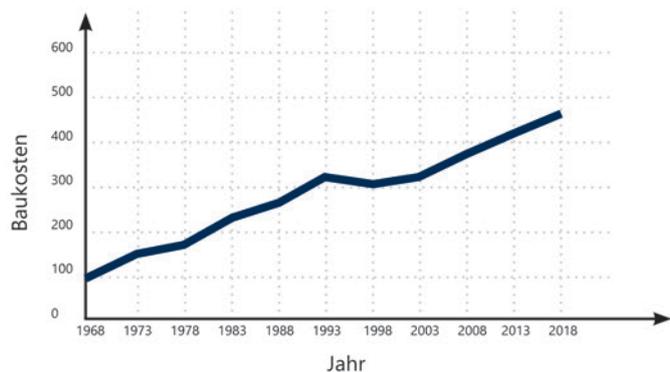
Die Grafiken stellen Geld- und Immobilienentwicklung deutlich gegenüber. Immobilien als Sachwerte waren und bleiben die Gewinner.

## GELDWERT IM VERGLEICH ZUM SACHWERT

Inflation von 1968 bis 2018



Gewinne der Sachwerte in Deutschland 1968 - 2018





## DIVERSIFIKATION – DAS IMMOBILIENPORTFOLIO

Schon die Bauern sagen: „Geld ist wie Mist – auf einem Haufen stinkt’s, doch breit gestreut trägt es reife Früchte!“ So ist es schon immer ratsam gewesen, sein komplettes Vermögen nicht auf eine Karte zu setzen, sondern solide zu streuen, um Risiken zu minimieren.

Auf Basis dieser Grundlage bietet der Owners Club allen Kapitalanlegern Immobilien unterschiedlicher Art, in verschiedenster Verwendung und an zahlreichen attraktiven Standorten an. So können Sie Ihr Immobilienportfolio auf sichere Beine stellen.



## DER WEG ZUR MASSGESCHNEIDERTEN INVESTMENTIMMOBILIE

In unserem Immobilienclub finden Sie die unterschiedlichsten Kapitalanlage-Immobilien. In der Regel können Sie hier auf mindestens 100 rollierende Objekte zugreifen. Aufgrund der Attraktivität sind die meisten von ihnen schon nach rund vier Wochen vergriffen. So ist es von Vorteil, wenn Sie gemeinsam mit Ihrem Immobilienberater vorab die Rahmendaten abstecken und die wichtigsten Investmentparameter durchsprechen, damit Sie sofort nach Zugang einer für Sie maßgeschneiderten Immobilie kostenfrei informiert werden.

Hand in Hand mit Ihrem Immobilienberater bauen Sie sich damit über die nächsten Jahre Ihr Immobilienvermögen, Ihr eigenes Family Office auf.

**SOLIDE, BESTÄNDIG UND VERERBBAR.**



## KOSTENFREIES WEBINAR



Besuchen Sie unser kostenfreies Webinar  
„Königsklasse Immobilien“

Jürgen Engelberth  
Telefon: 02292 939980  
[info@immobilclub.de](mailto:info@immobilclub.de)



OWNERS CLUB  
REAL ESTATE

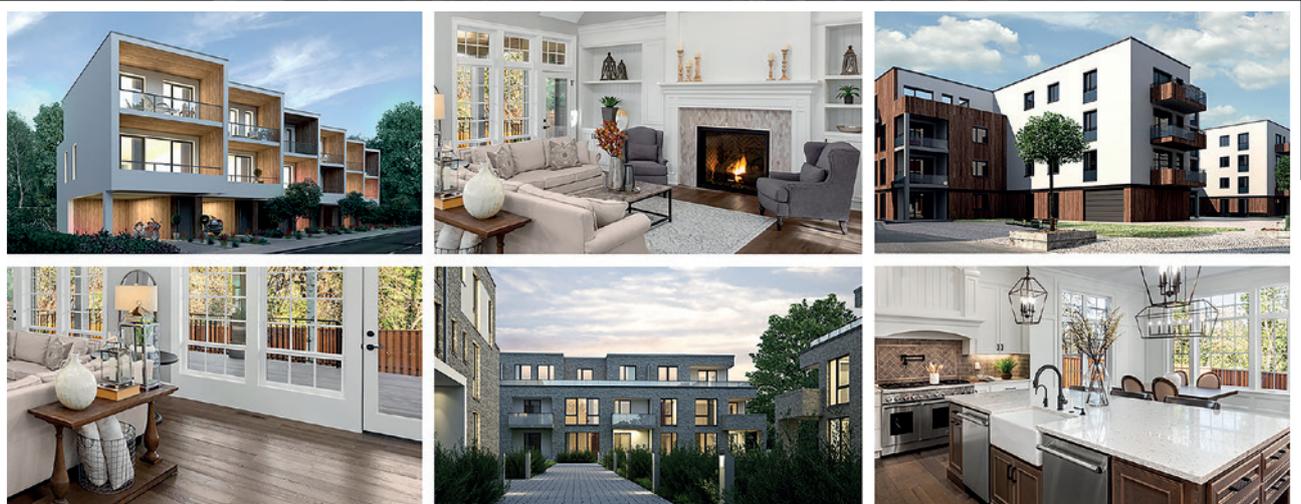
OCRE Owners Club Real Estate  
Erster deutscher Immobilienclub GmbH  
Hohe Str. 57  
51570 Windeck  
[www.OwnersClub.immo](http://www.OwnersClub.immo)

# Immobilien Investment-Days

Monat für Monat veranstalten wir online die digitalen Investment-Days, natürlich kostenfrei und unverbindlich.

## Die Investment-Days beantworten Ihre Fragen

- ✓ wie funktionieren Immobilien-Investments
- ✓ wie werden Investments finanziert
- ✓ wie viel Eigenkapital benötige ich
- ✓ wie funktioniert die Pflegeimmobilie
- ✓ was versteht man unter Systemimmobilien
- ✓ was bedeutet der Zinshebel
- ✓ wie verhindere ich Klumpenrisiken
- ✓ wie entsteht mein eigenes Family Office
- ✓ Mietrendite vs. Eigenkapitalrendite



[ownersclub.immobil.club/investment-days](https://ownersclub.immobil.club/investment-days)

# Interview

mit Christine Lindig

*Herzlich Willkommen zu unserem Interview in der neuesten Ausgabe unseres Magazins, Frau Lindig. Da kommt gleich die erste Frage nach dem neuen Namen? Wir kannten Sie bis jetzt unter „Azzalini“.*

**Christine Lindig:**

Vielen Dank, ich freue mich. Ja, ich habe wieder meinen Geburtsnamen angenommen, Deshalb auch die Änderung des Firmennamens in „Christine Lindig Immobilien“.

*Wie erleben Sie den Wandel Ihres Berufstandes als Immobilienmaklerin?*

**Christine Lindig:**

Schnell und herausfordernd. „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.“ Ist eine zutreffende Beschreibung.

Die Änderungen prasseln auf uns alle nieder, und nur der Flexible und gut Gegründete kann sich halten. Da haben wir Solo-Selbständigen die Nase vorn, weil wir das schneller und leichter entscheiden und umsetzen können als ein ganzer Apparat. Außerdem stamme ich aus einer Unternehmerfamilie mit vielen Einflüssen. Mein Vater hatte in Nürnberg eine Spediti-



CHRISTINE  
LINDIG

IMMOBILIEN

on, da haben wir schon als Kinder gelernt, dass Schnelligkeit wichtig ist. In fränkischer Unternehmer-Tradition sind Ehrlichkeit und Lauterkeit von entscheidender Bedeutung, sonst kommt man nicht weit. Seitens meiner Mutter gab es eine große Strickwarenfabrik in Istanbul, Türkei. Diese hat ihrer Tante gehört, und deren Sohn hat uns in Nürnberg immer besucht, wenn die großen Modemessen in Düsseldorf und München waren. Da gab es auch spannende Erfahrungen zu berichten.

Dann kam mein Onkel mit meiner Patin zu Besuch, er war Bürgermeister in Oberfranken. Und hatte wieder ganz andere Themen dabei: Wie Wohnen, Allgemein-

wohl, Stadtentwicklung, Vorsitz im Bauverein oder die Vorbereitungen zur nächsten Wahl. Ich erinnere mich, wie ich bei einem Besuch bei ihm in den Schulferien solange gequengelt habe, bis ich dem Wahlkampfteam im Hof helfen durfte, die Plakate auf die Holzständer zu tackern u.v.m.

Ich erinnere mich auch gut an die „hitzi- gen“ Diskussionen wenn mein Vater als fränkischer Unternehmer und sein Bruder als sozialer, oberfränkischer Bürger- meister in ihren Weltanschauungen „auf- einander prallten“. Da war am Kaffeetisch immer was los, immer mit viel Humor, Lachen und Wertschätzung. Das haben

wir alle geliebt. Und mein Cousin, wenn er von ausländischen Delegationsreisen mit Wirtschaftsleuten zurück kam, und über den Verkauf von Bildungsangeboten in Südamerika berichtet hat. Spannend ohne Ende.

Dieses lebendige, gelebte Unternehme- rum hat mich sehr geprägt. Und ich lie- be es heute noch, jeden Tag. Ich lerne so viele interessante Menschen kennen, und **da ich Menschen aufrichtig liebe**, sind mir die vielen täglichen Begegnungen eine Bereicherung. Und in meinen zahlrei- chen Gesprächen mit Unternehmern und Geschäftsleuten führt sich diese Linie ein Stück weit fort. Wenn sie ihre Immobilien verkaufen, gibt es immer interessante Begleitgespräche.



*Welche Kompetenzen halten Sie für relevant?*

*Christine Lindig:*

Interkulturelle Kompetenz wird immer mehr verlangt und voraus gesetzt. Da meine Mutter aus Istanbul stammte und schon in sehr jungen Jahren nach Deutschland kam, hat sie viel dazu beigetragen, die Welt über die eigenen (Landesgrenzen) hinaus zu sehen. Auch das ist ein stark prägendes Erbe. Vor allem im Zeitalter der Globalisierung, wo ohnehin nichts mehr ist, wie es war. Menschen ziehen in alle Länder, um dort zu leben und zu arbeiten. Gerade im Immobiliensektor begegne ich dem täglich, wenn Anfragen zu Verkaufsaufträgen aus aller Welt kommen, weil die Eigentümer eben nicht mehr in der Geburtsregion leben und die hiesigen Immobilien verkaufen möchten. Ich vertrete die Eigentümer sehr oft im Notartermin und sie unterschreiben die Verkäufe im Ausland nach.

Wichtig sind gute Fachkenntnisse, damit trumpft man jeden Mitbewerber aus, der sie nicht hat. Und das sind viele. Erfahrungswerte zählen stark, Beispiele die man so und so getätigt hat, sind ausgezeichnete Entscheidungshilfen. Jeder möchte doch sicher gehen, dass die Maklerin oder der Makler gut aufgestellt ist. Und von entscheidender Bedeutung ist die regionale Präsenz und Kenntnis, das gilt gerade für unsere besondere Lage auf der Landkarte, das Dreiländereck D/CH/F. Die Chancen, die darin liegen, sind

groß. Aber auch Risiken sind zu beachten, zumal EU-Recht eben stellenweise nicht greift, da die Schweiz nicht in der EU ist. Wenn man hier nicht gut aufgestellt und vernetzt ist, kommt man nicht weit.

Und mein Netzwerk funktioniert.

Und die Haltung, dass man allein heutzutage nicht bestehen kann, ist blanker Unsinn. Wichtig ist ein gutes Netzwerk, dann kommt man überall hin

*Sie wurden dieses Jahr in der Sonder-Ausgabe des FOCUS Immobilien-Atlas 2020 zur Top-Immobilienfirma in Lörrach gewählt, ebenso im letzten Jahr. Wir gratulieren Ihnen dazu.*

*Christine Lindig:*

Vielen Dank. Die Ankündigung vom Focus war eine echte Überraschung. Ich habe es auch erst geglaubt, als das neue Magazin erschienen war und ich es selbst nachlesen konnte.

Es war wie ein überraschendes Geburtstagsgeschenk zum **5-jährigen Bestehen meiner ganz eigenen Firma**. Das war eine besondere Freude und auch Bestätigung für den eigenen Weg.





*Sie haben auch die Gebietsrepräsentanz des „Owners Club Dreiländereck“ für die Region Lörrach/Weil am Rhein/Rheinfelden inne, exklusiv für Ihre Firma, übernommen.*

*Worin sehen Sie die Vorteile?*

**Christine Lindig:**

Ich wusste ab dem ersten Moment der Veröffentlichung durch meinen Immobilien-Verband BVFI, dass der Owners Club genau das Richtige für mich ist. Die Idee und das Konzept waren und sind sehr gut. Es gab - wie bei jedem neuen Projekt - einige Anfangsschwierigkeiten, bis alles in Gang kam und die richtige Umsetzung und auch die richtigen Leute gefunden waren. Als Unternehmerin war es mir das jedoch immer wert, diese Zeit mitzutra-

gen. Denn wer ernten will, muss erst einmal säen, und die Zeit des Wachstums aushalten können. Und wenn die Ernte reif ist, kann man sie einholen. Das simpelste Prinzip seit Menschen Gedenken. Das war und ist mir immer klar gewesen. Deshalb befremdet es mich auch, wenn es dann Andere gibt, die einem die Ernte abspensig machen wollen. Nichts investieren und nur abgreifen wollen hat mit Unternehmertum - welches immer auf Gründung und Wachstum basiert - nichts zu tun. Und dagegen werde ich mich immer wehren. So funktioniert Business nicht.

Das gleiche beobachte ich bei vielen neuen, digitalen Internetfirmen, die aus dem Boden schießen wie Pilze und die Immobilieneigentümer

mit teilweise fatalen Angeboten umwerben. Die sitzen oft in irgendwelchen Städten weit entfernt, haben die Namen unserer Städte zum ersten Mal in irgendwelchen Listen gelesen, die man ihnen ausgehändigt hat, und wissen von Nichts. Die werden mit wilden Internetseiten und seltsamen Werbe-Aussagen auf die Eigentümer losgelassen und versuchen, die Verkaufsaufträge an sich zu reißen. Das ist schon ein großes Übel.

Denn was soll ein Immobilienbesitzer mit so etwas anfangen?

Die Immobilie ist mit die wertvollste Materie, die wir besitzen.

Somit ist entscheidend, wie das Umfeld am Standort der Immobilie ist. Und nicht irgendwelche Vergleichszahlen aus anderen Regionen. Eine Fachperson muss vor Ort sein, den Markt kennen, hier Erfahrungen haben, gute Kontakte zu sämtlichen relevanten Branchenteilnehmern haben oder Alternativen anbieten können, braucht Fachkenntnisse und kontinuierliche Weiterbildung, und darf und muss den Markt üblichen Preis für die Dienstleistung auch nehmen. Wer in diesem Sektor auf billig setzt, hat verloren. Auf beiden Seiten. Manche Firmen, die mit Dumping-Angeboten auf den Markt gedrängt sind, waren irgendwann verschwunden.

Eine Immobilie ist niemals etwas Billiges gewesen und wird es auch nie sein, weil die Bedeutung für uns Menschen existen-

ziell bleibt. Für jeden Menschen ist das eigene Zuhause der wichtigste Platz im Leben. Und das verdient einen adäquaten Umgang damit.

Ich habe im Laufe der Jahre viele Menschen gesprochen, die irgendwo auf Billig herein gefallen sind, und nachher schwer enttäuscht wurden. Dann setzen sie diese Erfahrung oft mit allen Immobilienmaklern gleich. Dabei liegt der Fehler wo ganz anders. Wenn man ein Schmuckstück besitzt und den Wert erfahren will, geht



### *Christine Lindig Immobilien*

Haagener Str. 15 A, 79539 Lörrach

Telefon +49 (0) 7621-168 44 94

Mobil +49 (0) 176-1986 8819

info@azzalini-immobilien.de

[www.azzalini-immobilien.com](http://www.azzalini-immobilien.com)





man auch nicht zum Billigheimer, der in xxxStadt sitzt, und übergibt ihm das wertvolle Erbstück, oder? Man sucht sich eine Fachperson vor Ort, die mit dem Stück kompetent umgehen kann. Und so wird das Ganze ein erfolgreiches Vorgehen für alle Beteiligten. Und so soll es sein. Eine gute Immobilienfirma verdient sich ihre Courtage immer selbst, denn zuvor hat sie dem Verkäufer deutlich mehr Nutzen gebracht. Und ich kenne keine Entlohnung, die fairer für den Kunden ist, als die Courtage. Kein erfolgreicher Abschluss = keine Rechnung. Da gibt es bei den Selbständigen kein Gehalt, das am Monatsende überwiesen wird.

Und kein Urlaubsgeld, und keinen Kündigungsschutz, usw. Deshalb MUSS die selbständige Maklerfirma besser auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet sein, sonst überlebt sie nicht.

Je besser wir als selbständige Immobilienmakler es verstehen, das den Verkäufern zu vermitteln, desto besser wird es unserem Berufsstand gehen. Denn wir sind nicht von Neben- oder Zusatzgeschäft abhängig und können damit auch nicht beeinflusst werden. Wir richten unsere Tätigkeit immer ausschließlich zum Wohle der KUNDEN aus. Da sind wir noch viel zu bescheiden und leise. Während manche neue Internetfirma, die mit Millionen-Budgets künstlich aufgeblasen wird, viel lauter werben kann. Das hält sich oft nicht lange.

Und Vertrauen kann man nicht digitalisieren, habe ich letztens irgendwo gelesen.

Wie wahr. Deshalb wird sich unsere Branche verändern, und das ist gut so. Mit meinem Verband BVFI und auch anderen Verbänden wie zum Beispiel der VGSD e.V. bin ich gut aufgestellt.

### *Was waren Ihre bisher grössten Erfolge?*

*Christine Lindig:*

Ich hatte einige sehr schwierige und herausfordernde Situationen von Kunden angetroffen, die wirklich heikel waren. Die wären da alleine nicht heraus gekommen, und hatten sich deshalb an mich als Fachmaklerin vor Ort gewandt. Aber wenn es um alles geht, braucht man professionelle Hilfe. Und gemeinsam konnten wir die Situationen komplett drehen und diesen Menschen völlig neue Wege eröffnen. Das haben mir diese Menschen mehr als hoch angerechnet, und manchmal sind es sogar Freunde geworden. Das ist sehr sinnstiftend für mich, über das normale Maß hinaus. Und auch daraus entstehen viele Weiterempfehlungen.

### *Was sind die größten Fehler, die Eigentümer machen können, die ihre Immobilie privat verkaufen wollen?*

*Christine Lindig:*

Da gibt es leider viele mögliche Fehler. Am wichtigsten ist die meist nicht vorhandene Fachkompetenz. Das liegt nahe, denn eine Immobilie verkaufen die meisten Menschen nur ein bis zweimal im Leben. Die mangelnde Vorbereitung ist oft auch fatal. Und Gutglauben an unqualifiziertes

Gerede aus dem Umfeld. Und dabei ist die Hauptrechnung der kapitale Fehler:

Viele haben nur das Einsparen der Maklerprovision als Argument für eigene Verkaufsversuche. Und machen die Rechnung aber nicht bis zum Ende. Denn am Ende haben sie vielleicht tatsächlich die Provision „gespart,“ dafür schlecht oder garnicht verkauft, langen Leerstand der monatlich Geld kostet, keine Marketingideen, keine Kontakte.

Ein gut gestützter Preis, eine gute Maklerleistung, ein guter Verkauf ist minus der Provision immer noch ein guter Verkauf.

Ein Verkaufsversuch ohne alles bleibt oft ein Versuch oder Minusgeschäft. Nur kann man das im Nachhinein nicht mehr ändern, und das tut wirklich weh, wird manchmal sogar zum Grund für nachträgliche Familienstreitigkeiten.

Oder geplatzte Notartermine sind auch ein Klassiker. Das habe ich in all meinen Berufsjahren noch nie erlebt.

Ein guter Makler bringt immer mehr Geld ein, als er kostet. Und so geht die Rechnung für alle Beteiligten auf. Und so soll es sein, das ist gutes Unternehmertum. Von allem anderen distanzieren mich auch weiterhin und sage im Zweifelsfall lieber nein.

Alle Immobilien, die ich vermittele, sind von mir handgeprüft und durchleuchtet. Und nur was für gut befunden wird, kommt ins

Angebot.

Damit schütze ich meine Kunden schon im Vorfeld vor schlechten Geschäften. Und die Eigentümer freuen sich, dass die Verkäufe in vergleichsweise kurzer Vermarktungszeit erfolgreich abgewickelt werden.

### *Welchen Einfluss hat Corona auf Ihr Geschäft?*

#### *Christine Lindig:*

Das war erst einmal zu beobachten, das konnte ich am Anfang nicht einschätzen. Und die Kunden eben auch nicht, so habe ich eine leichte Zurückhaltung auf der Verkäufer-Seite erlebt. Manche dachten, sie bekämen vielleicht zu wenig und verschooben ihre Verkaufspläne. Mittlerweile können wir sehen, dass die Nachfrage nach wie vor sehr hoch ist und die Immobilienverkäufer kommen wieder.

Und was die Zukunft bringt? Wohnen wird immer ein existenzielles Bedürfnis bleiben. Das Leben verändert die Anforderungen an Wohnräume immer wieder. Und so wird auch der Immobiliensektor immer in Bewegung bleiben.

Da bin ich sehr zuversichtlich und sehe auch weiterhin entspannt in die Zukunft. Für mich ist es die schönste Tätigkeit.

Veränderungen sind normal, so ist das Leben. Zum Beispiel bin ich letztes Jahr als Teil einer Delegation von deutschen Unternehmerinnen zu einer Wirtschaftsreise nach West-Kanada unterwegs gewesen. Wir sind in Edmonton gelandet



und haben dort einige Tage lang verschiedene, von Frauen geführte Unternehmen besucht und kennenlernen dürfen. Es ging durch verschiedenste Branchen. Wir haben großartige Unternehmerinnen kennen gelernt, die verschiedene Änderungen und Entwicklungen gestaltet haben, und zwar erfolgreich. Die Industrie in West-Kanada war seit jeher von Öl und Gas gesteuert. Nachdem sich das in den letzten Jahren sehr verändert hat und dieser existenzielle Markt sukzessive zurück gegangen ist, ist ein ganzer Landstrich gefordert, sich neu zu erfinden und nach alternativen Wirtschaftlichkeiten zu suchen. Dafür hat die kanadische Regierung erhebliche Budgets frei gesetzt, um für ausländische Firmen attraktive Kooperationspartner zu werden. Und sie unterstützen das ganz massiv.

Danach sind wir weiter nach Vancouver geflogen, um dort wieder zahlreiche Firmen zu besuchen. Die Aufgeschlossenheit der Ladies ist eine große Inspiration. Und natürlich habe ich bei dieser Gelegenheit auch mein langjähriges Kooperations-Büro in Vancouver besucht.

*Werden Sie weiterhin expandieren?*

**Christine Lindig:**

Ja, selbstverständlich. Gute Makler und Maklerinnen sind immer willkommen. Und gute Immobilien natürlich auch, wie haben sehr viele Suchkunden

*Was ist Ihre liebste Freizeitbeschäftigung?*

**Christine Lindig:**

Immobilien ;-), Reisen (besonders in meine Traumstadt Vancouver) und Lesen, Kino.

Allem voran natürlich meine Familie. Und mein ehrenamtliches „Projekt Königin Esther“, welches ich immer weiter ausbaue.

*Frau Lindig, wir bedanken uns für das Interview und wünschen Ihnen auch weiterhin alles Gute und viel Erfolg.*

**Christine Lindig:**

Vielen Dank.

# Aktuelle Entscheidung des BFH:

Die Errichtung eines Erweiterungsbaus kann  
zu einem gewerblichen Grundstückshandel führen



## Der Bundesfinanzhof hat mit Urteil vom 15.01.2020 (Az. X R 18/18) seine Rechtsprechung zum gewerblichen Grundstückshandel um eine praxisrelevante Entscheidung erweitert.

Inhaltlich ging es in der Entscheidung um einen Steuerpflichtigen (X) der auf seinem Grundstück in der A-Straße eine Senioren- und Pflgeresidenz errichtet hatte und diese Immobilie an eine GmbH vermietete. Da sich die Immobilie in seinem Privatvermögen befand, erzielte er hieraus Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung nach § 21 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 EStG. X errichtete dann einen Erweiterungsbau auf dem Grundstück (Fertigstellung im Jahre 2004) und legte dieses im Jahre 2005 in die X-KG ein, an der er sämtliche Anteile hielt. Ferner legte der Steuerpflichtige gemeinsam mit seiner Ehefrau ein weiteres Grundstück in die Y-KG (Beteiligung der Eheleute X jeweils 50 %) ein, bebaute dieses und verkaufte im Jahr 2007 elf Baugrundstücke.

Das Finanzamt sowie das erstinstanzlich befassende Finanzgericht vertraten die Ansicht, X sei (auch) hinsichtlich seines Grundstücks in der A-Straße gewerblicher Grundstückshändler gewesen. Die Errichtung des Erweiterungsbaus habe nach ihrem wirtschaftlichen Kern einer (gewerblichen) Bauträgertätigkeit entsprochen. Das Finanzamt qualifizierte die Einkünfte aus der Vermietung und dem Veräußerungsgewinn aus der Einbringung des Grundstücks in die X-KG daher als **Einkünfte aus Gewerbebetrieb** nach § 15 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 EStG und veranlagte X zur

**Gewerbsteuer.** Auf die Revision des X hat der BFH das angefochtene Urteil des FG aufgehoben und zur anderweitigen Verhandlung und Entscheidung an das FG zurückverwiesen. Nach Ansicht des BFH lassen die (bisherigen) Feststellungen des FG keine Entscheidung des Senats zu, ob X in seiner Person einen gewerblichen Grundstückshandel betrieben hat. Allerdings würde es einem gewerblichen Grundstückshandel nicht entgegenstehen, wenn der Steuerpflichtige ein Grundstück längere Zeit im Rahmen privater Vermögensverwaltung genutzt hat.

Ein solches Grundstück könne Gegenstand eines gewerblichen Umlaufvermögens sein, wenn der Steuerpflichtige selbst nach langfristiger Vermietung im Hinblick auf eine Veräußerung Baumaßnahmen ergreift, die derart umfassend sind, dass hierdurch ein neues **Wirtschaftsgut „Gebäude“** hergestellt wird.

Dies gilt nach Ansicht des BFH unabhängig davon, ob durch die Maßnahmen ein selbstständiges – neben den Altbau tretendes – neues Gebäude, ein selbstständiger Gebäudeteil oder ein einheitlich neues Gebäude unter Einbeziehung der Altbausubstanz entsteht.

The logo consists of the letters 'L+C' in a white, bold, sans-serif font, centered within a blue square. The background of the page features a low-angle, perspective view of a modern building's glass and metal facade, with the grid of windows and structural elements creating a strong geometric pattern.

Nach Auffassung des BFH hätte X durch die Baumaßnahmen **kein neues Wirtschaftsgut** geschaffen, wenn der Erweiterungsbau nach bautechnischer Betrachtung mit der Altbausubstanz verschachtelt wäre. Hierzu dürfte er **keine eigene statische Standfestigkeit** besitzen und die Neubauteile dem Gesamtgebäude unter Berücksichtigung der Größen- und Wertverhältnisse von Alt- und Neubauteilen nicht das Gepräge geben.

Ein gewerblicher Grundstückshandel kommt dagegen nach Ansicht des BFH in Betracht, wenn durch die Baumaßnahmen ein **neues selbstständiges Gebäude** entsteht. Dies wäre nach bautechnischen Kriterien zu beurteilen und würde eine **eigene statische Standfestigkeit** (des Neubaus) voraussetzen.

Gleiches gilt, wenn der neu errichtete **Erweiterungsbau derart mit der Altbausubstanz verschachtelt** wäre, dass hieraus ein **einheitlich neues Gebäude** entstanden wäre. Dies wäre der Fall, wenn die Neubauteile dem Gesamtgebäude mit Blick auf die Größen- und Wertverhältnisse das Gepräge verleihen würden.

Nach Ansicht des BFH reichen eine **Flächenvergrößerung von gut 150 %** aus, um von einem neuen einheitlichen Gebäude auszugehen. In diesem Fall wären dann auch die Altgebäude taugliche Objekte eines gewerblichen Grundstückshandels.

Sollte sich nach den (noch zu treffenden) Feststellungen des FG ergeben, dass das Grundstück in der A-Straße für einen gewerblichen Grundstückshandel infrage kommt, lägen nach Ansicht des BFH auch die übrigen Merkmale einer gewerblichen Betätigung nach § 15 Abs. 2 S. 1 EStG vor.

So seien die Kriterien der 3-Objekt-Grenze (Veräußerung von mehr als 3 Objekten innerhalb eines Zeitraums von 5 Jahren) in der Person des X erfüllt, da ihm als Mitunternehmer der Y-KG deren veräußerte Objekte zuzurechnen wären.

Die vorliegende Entscheidung des BFH ist deshalb von besonderer praktischer Bedeutung, da sie besondere (bautechnische) Anforderungen an das Kriterium „Errichtung eines neuen Gebäudes“ stellt. Wird der errichtete Erweiterungsbau danach als neues Gebäude eingestuft, hat dies steuerlich erhebliche Konsequenzen für hiervon betroffene Steuerpflichtige.

Einkünfte aus Vermietung- und Veräußerungserlösen der betreffenden Immobilie werden ertragsteuerlich als Einkünfte aus Gewerbebetrieb nach § 15 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 EStG eingestuft und unterliegen der Gewerbesteuer.

Dies gilt allerdings unter der Voraussetzung, dass gleichzeitig die Kriterien der 3-Objekte-Theorie bei dem Steuerpflichtigen erfüllt sind.



**L+C**

# LOHR + COMPANY

GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

■ Düsseldorf ■ Wien

**L+C**



**Dr. Matthias Diete**

Rechtsanwalt - Steuerberater

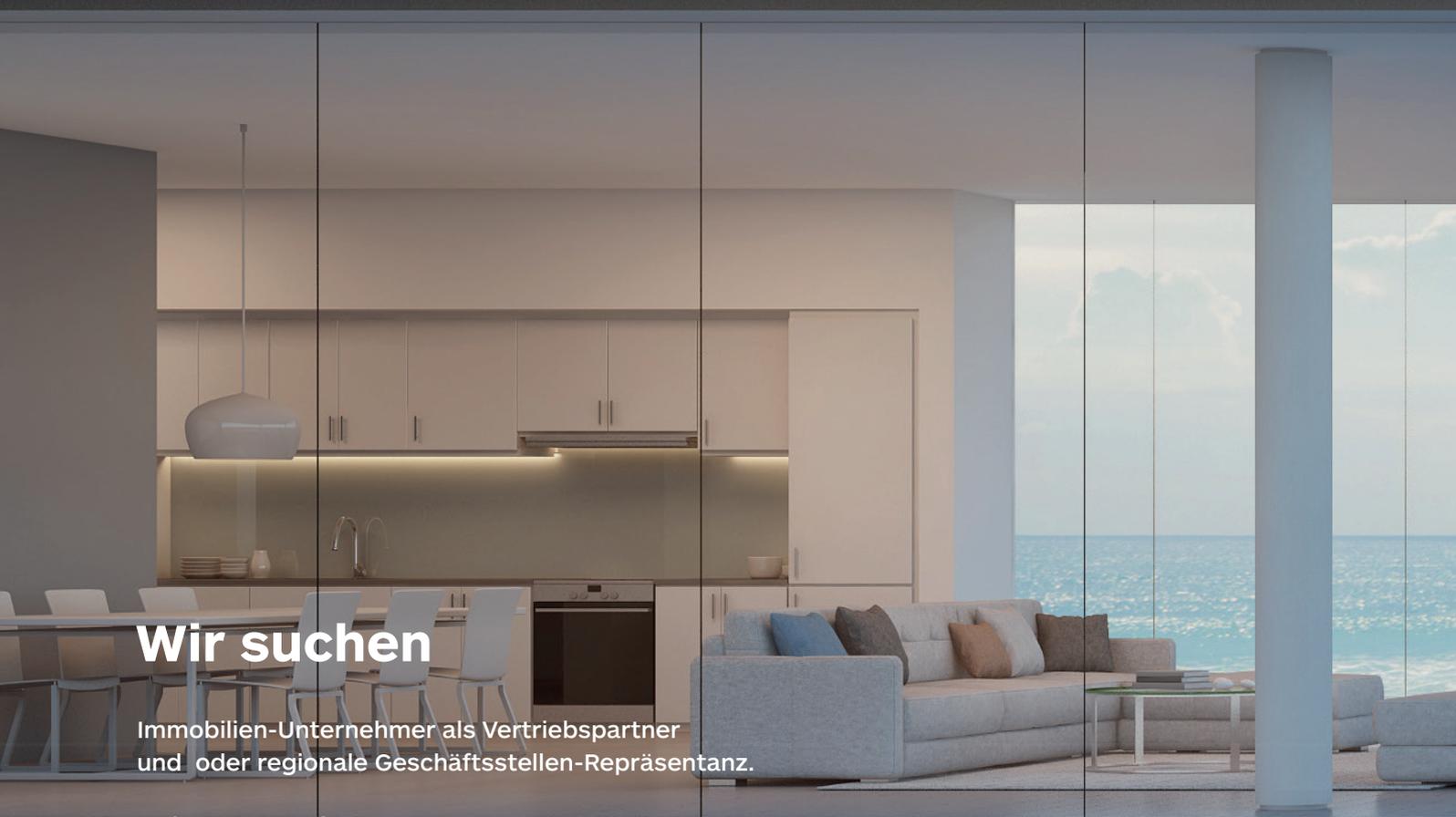
**LOHR + COMPANY GmbH**

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Rochusstraße 47 - 40479 Düsseldorf

Tel.: +49 211 16451 - 224 | Fax: - 111

E-Mail: [mdiete@lctax.de](mailto:mdiete@lctax.de) | [www.lctax.de](http://www.lctax.de)



**Wir suchen**

Immobilien-Unternehmer als Vertriebspartner  
und oder regionale Geschäftsstellen-Repräsentanz.

Anfragen an: [info@immobilclub.de](mailto:info@immobilclub.de)