

Capital

Capital

Das Wirtschaftsmagazin

**Die besten
Aktienfonds
30 Prozent
Rendite in
Fernost**

**Wer VW
retten soll
Das Roll-
kommando des
Ferdinand
Piëch**



**Job in Gefahr?
Krisenplan
Rechtsrat
Abfindung
Taktik**

**Wolfgang
Joop:**
„Kaufen Sie
Traumhäuser
zu Discount-
Preisen“



Ferienimmobilien von Rügen bis Florida

Sonne

Als Geldanlage • Als Steuermodell • Als Alterssitz • Als Urlaubsdomizil

**Titel
Geschichte**

Ferienimmobilien zu Discountpreisen. Wie wär's mit einer Villa im sonnigen Süden? Oder darf es ein Chalet in den Alpen sein? Jetzt können diese Wünsche Wirklichkeit werden. Das Angebot ist groß, die Preise sind niedriger denn je. Nie gab es für die D-Mark im Ausland so viel. Und:

TRAUMHÄUSER

Seiten 94/95



Ferienhaus

USA

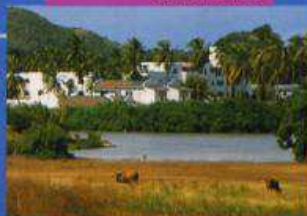
- Florida ab 100 000
- Hawaii ab 400 000
- Kalifornien ab 240 000

Kanada

ab 100 000



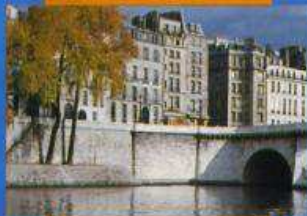
Seiten 94/95



Ferienhaus/Wohnung

- Karibik** ab 100 000
- Privatinsel ab 160 000

Seiten 96/97



Stadtwohnung

- Paris** ab 220 000
- Berlin** ab 200 000
- London** ab 185 000
- New York** ab 240 000



Seiten 88/89



Ferienhaus/Wohnung

- Spanien**
- Balearen ab 100 000
- Costa Brava ab 100 000
- Costa del Sol ab 75 000
- Portugal**
- Algarve ab 165 000



Immobilien als Geldanlage werden zunehmend interessanter. Denn die Inflation schmälert das Ersparte schneller als die Banken Zinsen zahlen. Capital hat deshalb die beliebtesten Regionen der Deutschen im In- und Ausland unter die Lupe genommen, listet die aktuellen Preise auf, bringt Kauf-Tips und sagt, wie sich mit einer Zweitwohnung kräftig Steuern sparen lassen.





Entspannen, durchatmen, Geld anlegen

Wer möchte das nicht: ein Ferienhaus zum Ausspannen und das Gefühl, sein Geld sinnvoll angelegt zu haben. Capital weist den Weg.

Wenn sich Modedesigner Wolfgang Joop für einen Moment zurücklehnt und an Entspannung denkt, an Urlaub, Abschalten und Auftanken, dann kommen ihm zwei Orte in den Sinn: Sein großelterlicher Gutshof in unmittelbarer Nachbarschaft zum Garten des Potsdamer Schlosses Sanssouci, wo er, „so oft es eben geht“, das Wochenende verbringt, erfüllt alle Voraussetzungen. Dasselbe gilt für den Dachgarten seiner New Yorker Penthouse-Wohnung, von wo aus er die Queensboro Bridge sieht und die Brise genießt, „die vom Meer her weht“. Joop braucht derlei Oasen. Auch das teuerste Hotel kann ihm das Gefühl nicht geben, mitten drin zu sein in der „ansteckenden Kreativität New Yorks“ oder der „unglaublichen Ruhe Potsdams“.

So wie ihm geht es vielen Deutschen. Wer sich eine Ferienimmobilie kaufen möchte, das ergab eine Untersuchung des Münchner Instituts für Freizeitwirtschaft, der nennt vor allem zwei Gründe: Er sucht am Urlaubsort ein „zwei-

tes Zuhause“ und möchte „in den eigenen vier Wänden unabhängig“ sein.

Am liebsten wäre den meisten ein Bauernhaus oder eine schon etwas ältere Ferienwohnung inmitten einer schönen Landschaft, weitab vom Touristenrummel. Dort, wo es ruhig ist und das Klima angenehm.

Die Traumregionen: In Deutschland sind es traditionell vor allem Bayern und Schleswig-Holstein. Im Ausland steht Spanien auf der Wunschliste ganz oben, gefolgt von Italien, Frankreich, Österreich und der Schweiz. Insgesamt waren Anfang der neunziger Jahre rund 600 000 Feriensitze in deutscher Hand, 1995 sollen es nach Schätzung des Münchner Instituts doppelt so viele sein.

Die Käufer: Freiberufler, Selbständige, Leitende Angestellte und Beamte, die zwischen 40 und 50 Jahre alt sind und mindestens 7000 Mark netto im Monat verdienen. Jetzt können allerdings auch die einsteigen, die ein geringeres Einkommen haben. Denn:

► Die Preise für Ferienimmobilien sind so sehr gefallen, daß inzwischen selbst Traumwohnungen an Spaniens Küste nicht mehr kosten als ein schnittiges Cabriolet.

► Die Mark steht gegenüber fast allen Währungen stärker

denn je da. In den letzten zwölf Monaten gewann sie 18 Prozent gegenüber der Peseta und 24 Prozent gegenüber der Lira.

► Die Ferienorte sind günstiger denn je erreichbar, weil immer mehr Flüge zu Discountpreisen angeboten werden.

► Und generell gilt: Immobilien werden als Sachwerte immer

interessanter. Denn fallende Guthaben-Zinsen bei gleichzeitig steigender Inflation beschere- ren Spitzenverdienern reale Verluste auf ihr Spargeld.

Genau die richtige Zeit, zu kaufen. Deshalb hat Capital die beliebtesten Regionen deutscher Käufer unter die Lupe genommen. Das Ergebnis der Recher-

Drei gute Gründe



In den vergangenen Jahren sind die Immobilienpreise fast im gesamten Ausland eingebrochen. Die Ferienwohnung in Spanien gibt's heute fast für die Hälfte.



Nicht nur gegenüber Dollar und Pfund hat die Mark stark an Wert gewonnen. Auch innerhalb der europäischen Währungen präsentiert sie sich kräftiger denn je.



Spitzenverdiener, die ihr Geld zur Bank tragen, verlieren es: Nach Steuern und Inflation bringt heute eine Bundesanleihe keinen Ertrag. Häuser als Sachwerte locken.



che: aktuelle Preise, konkrete Hinweise auf länderspezifische Tücken beim Kauf und Antworten auf alle Fragen, die sich den neuen Eigentümern stellen.

Was bei der Abwicklung rechtlich zu beachten ist, beschreibt der Chef der Schutzgemeinschaft für Auslandsgrundbesitz, Werner Steuer, in einem Erfahrungsbericht (Seite 97). Das zweite wichtige Thema sind Steuerfragen.

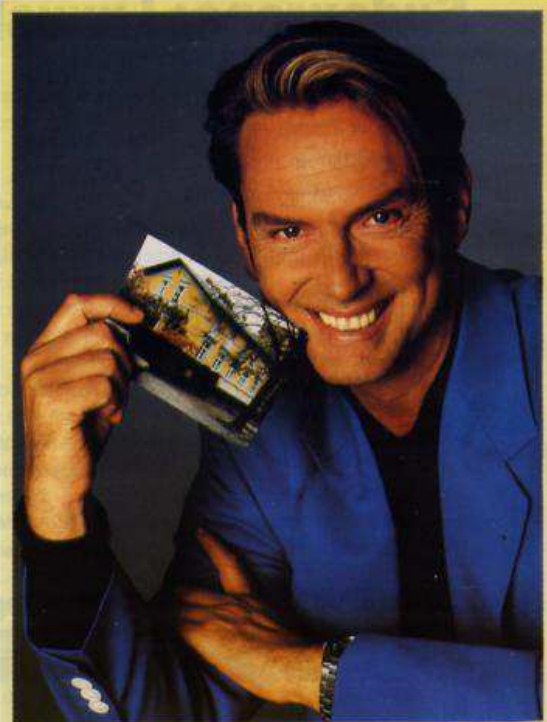
In fast allen Ländern fallen Erwerbsteuern beim Kauf an, Grund- und Wohnsteuern einmal im Jahr. Einkommensteuern sind auf Mieteinnahmen und zum Teil auch bei Selbstnutzung (etwa in Spanien, Italien, der Schweiz) zu zahlen.

„Die meisten Länder haben mit Deutschland ein sogenanntes Doppelbesteuerungsabkommen“, erklärt Ulrich Ransch von der Frankfurter Kanzlei Döser, Amereller, Noack, dem deutschen Büro der internationalen Anwaltssozietät Baker & McKenzie. Die Folge: In diesen Ländern dürfen in der Regel nur die ausländischen Behörden Steuern erheben. „Das deutsche Finanzamt“, schränkt Ransch ein, „behält sich jedoch regelmäßig vor, die ausländischen Mieteinkünfte bei der Berechnung der deutschen Steuer zu berücksichtigen.“ Der Grund: Dann kann der durch die Progression erhöhte Steuersatz auf das deutsche Einkommen angewandt werden.

Verluste aus der Auslandsimmobilie, etwa durch Kreditzinsen, können demgegenüber normalerweise nur im Ausland geltend gemacht werden. Als Steuersparmodell eignet sich die Auslandsimmobilie deshalb nicht. Anders dagegen im Inland. Unter ganz bestimmten Bedingungen (siehe Seite 93) sind vor allem in den neuen Ländern und am Ex-Zonenrand hohe Steuervorteile erzielbar.

Das dritte wichtige Thema sind die laufenden Kosten. Warum also nicht in der Leerstandzeit vermieten? Eine Vielzahl von Vermietungsfirmen bietet dafür ihre Dienste an. Sie kümmern sich um die Werbung und Buchungen der Urlauber. Mit der Hausverwaltung, Überwachung und Schlüsselübergabe indes wollen die Gesellschaften in der Regel nichts zu tun haben. Oft finden sich jedoch hierzu hilfreiche Nachbarn. Eine exotischere Möglichkeit nennt Herbert Adler, Geschäftsführer der auf karibische Ferienhäuser spezialisierten Landmark GmbH in Köln: Eine Villa auf Barbados wird nur mit dem ständig dort wohnenden Butler und Koch sowie einem Hausmädchen vermietet. Mit dennoch ansehnlichen Ergebnissen. Nach Abzug aller Kosten verbleiben dem Eigentümer jährlich 90 000 Mark Mieterträge, das sind rund zwölf Prozent des Kaufpreises von 760 000 Mark.

Rudolf Kahlen/Thomas Licher



Wolfgang Joop: „Ein Haus ist doch weit mehr als die Summe der Bauteile. Je stärker sich der Eigentümer bei Bau oder Renovierung engagiert, desto größer der spätere Wohnwert.“

Das sagt Deutschlands erfolgreichster Modedesigner im Gespräch mit Capital. Der Hamburger ist gerade erst fertig geworden mit der Renovierung seines großelterlichen Guts in Potsdam („Dabei hab' ich zwei Architekten verschlissen“). Das Anwesen, er hält ein Foto davon in der Hand, liegt in der Nähe des Schlosses Sanssouci. „So oft es eben geht“, sagt Joop, verbringt er dort sein Wochenende. Von Hamburg aus ist er in drei Stunden dort. Das sei die richtige Anreisezeit für einen erholsamen Kurzurlaub.



Südeuropa: Luxushaus zum Cabrio-Preis

Weißer Villa, wiegende Palmen: Der Traum vom kontrollierten mediterranen Ausstieg war für D-Mark Besitzer selten so leicht erfüllbar.

Klaus Kämmer liebt als Immobilienmakler an der spanischen **Costa del Sol** flotte Sprüche. „Was Sie heute für 100 000 Mark bei uns kaufen können“, sagt er, „ist schon unglaublich.“ Er hat recht.

Traumbäuser zwischen Almeria und Malaga sind seit 1990 um durchschnittlich 30

Prozent im Preis gesunken – einige Villen gar um über 50 Prozent.

Der Grund: Die Briten, seit langem Hausherren an Andalusiens Küste, müssen wegen der heimischen Wirtschaftskrise massiv verkaufen. Parallel verlor die Peseta allein in den vergangenen zwölf Monaten 18 Prozent an Wert.

Auch an der portugiesischen **Algarve** trennen sich viele von ihrem Besitz. Evelyn Koch, Maklerin für die Dr. Stange Immobiliengruppe in Portimão: „Traum-Villen für 250 000 Mark markieren für mich den absolu-

ten Tiefpunkt.“ Das scheinen deutsche Ibero-Fans zu nutzen. Soviel wie über Ostern 1993 wurde seit Jahren nicht mehr gekauft. Die neuen Eigentümer setzen auf Preisstabilität in der Zukunft.

Zu solchen Hoffnungen gibt Spaniens **Costa Blanca** indes kaum Anlaß. „Das Massenangebot aus den siebziger Jahren steht in keinem Verhältnis zur Infrastruktur“, sagt Bruno Franzen, Chef der Interhome AG in Zürich, einer der größten Vermittler von Ferienwohnungen in Europa. Positiver bewertet er dagegen die **Costa Brava** weiter

im Norden. Neben dem Charme großzügiger Villen an grünen Hängen zählt für ihn die gute Erreichbarkeit: „Nur Ziele, die mit dem Auto anzufahren sind, sichern den Vermietungserfolg.“

Eine Ausnahme bilden die **Balearen-Inseln** Ibiza und Mallorca. Durch günstige Flugverbindungen herrscht zwölf Monate Saison. Die Preise sind dementsprechend: „Anständige Häuser mit deutschem Baustandard gibt's erst ab 350 000 Mark“, erklärt Gerhard Rode, Makler auf Mallorca. Vom Abenteurer, eine alte Finca billig zu kaufen und aufzumöbeln, hält

Capital-Check: Die begehrtesten Regionen im sonnigen Süden und ihre Preise

Land	Region	Wohnung* Haus	Kaufpreis nach Wohnwert in Mark			Bewertung	Pluspunkte
			einfach	mittel	sehr gut		
E	Balearen	H	ab 100 000	225 000	ab 400 000	Inzwischen ganzjährig Saison, beste Infrastruktur, gute Vermietbarkeit.	V M W E
	Costa Brava	H	ab 100 000	160 000	ab 250 000	Städter aus Barcelona und Gerona halten die Preise stabil.	V M W E
	Costa del Sol	W	ab 1500	2100	ab 2400	Die Immobilienbaisse ermöglicht jetzt den Einstieg in Toplagen.	V M
F	Côte d'Azur	W	ab 3200	3700	ab 4200	Der Preisverfall, bis zu 20 Prozent seit 1990, wird anhalten.	V M E
	Languedoc-Roussillon	W	ab 2000	3250	ab 3500	Nur Drei-Zimmer-Wohnungen direkt am Meer sind preisstabil.	V M E K
GR	Peloponnes	H	ab 80 000	225 000	ab 300 000	Liebhaberpreise für die Ägäisinseln. Dagegen günstige Angebote auf den ionischen Inseln.	M K
I	Toskana	H	ab 150 000	450 000	ab 800 000	30 Prozent günstiger ist die im Osten angrenzende, landschaftlich identische Marche.	V M W E
	Oberitalienische Seen	H	ab 250 000	400 000	ab 600 000	Eine günstige Alternative zum Lago Maggiore bietet noch der Ortasee.	V M W E
P	Algarve	W	ab 950	1300	ab 1500	Die Nachfrage bleibt hoch, Briten müssen jedoch massiv verkaufen.	M W
		H	ab 165 000	300 000	ab 380 000		

* Preise je Quadratmeter Wohnfläche. V = Die Immobilie kann problemlos von Vermietungsgesellschaften vermittelt werden. M = Bei Vermietung werden meist die Betriebskosten gedeckt. W = Künftige Wertstabilität ist wahrscheinlich. K = Die Region weist geringe Kriminalität auf. E = Die Gegend ist günstig zu erreichen.

Fotos: Action-press, Wolfgang Fritz, ngm-press



Übersee: Kurs auf die eigene Insel

Wem Spanien zu deutsch, Skandinavien zu trist und Griechenland zu nahe ist – wie wäre es mit Barbados, Kanada oder Florida?

Farhad Vladi ist ein bewerteter Mensch. Weniger, weil er bei den Großen dieser Welt, von Anthony Quinn bis Tony Curtis, bereits des öfteren zu Gast sein durfte.

Das Wesentliche: Er hat einen einzigartigen Beruf, der zudem noch einträglich ist. Seit nunmehr 20 Jahren verkauft der Kanadier Privatinseln über seine Hamburger Firma Vladi Pri-

vate Islands. Bis heute mehr als 400, von Australien über die Karibik bis zum Ärmelkanal. So stark wie gegenwärtig war die Nachfrage jedoch noch nie.

„Ein Eiland vor **Neuseeland** für 100 000 Mark, auf den **Bahamas** für 160 000 Mark oder vor der **Bretagne** für 370 000 Mark kostet nicht mehr als eine kleine Stadtwohnung“, kann Vladi immer wieder seine inselreifen deutschen Kunden beim Verkaufsgespräch überraschen.

Als einzigartige Geldanlage entdecken demgegenüber die Japaner den Markt. „Die kaufen alle verfügbaren Inseln um Hawaii auf Vorrat“, sagt der Hamburger Insel-Makler.

Vom einträglichen Geschäft mit dem Einzigartigen berichtet auch Herbert Adler, Geschäftsführer der Landmark GmbH in Köln: „Von den 200 Villen, die wir zur Zeit auf zehn karibischen Inseln vermieten, sind die meisten echte Renditebringer für die Eigentümer.“

Konkret: Bei einer Auslastung von 25 Wochen im Jahr bringt etwa die Villa Devon auf **Barbados** knapp 90 000 Mark Miete ein – nach Abzug der Kosten für das ständig dort wohnende Hauspersonal einschließlich der Provision für die Vermietagentur (zusammen etwa 40 Prozent der Gesamtmiete). „Wer demnach die Villa für die

ausgeschriebenen 760 000 Mark kauft, macht fast 12 Prozent“, rechnet Adler vor. Freilich gilt diese Rechnung vor Steuern.

Eine wesentlich gewichtigere Rolle als auf der karibischen Insel spielt jedoch das Thema Steuern in **Florida**. „Zu laufenden Kosten von rund 1000 Mark im Monat kommt allein eine Grundsteuer von mindestens 350 Mark für ein einfaches Haus“, weiß Michael Schneider-Christians.

Der Deutsche, in Diensten der US-Maklerkette Century 21 in Cape Coral, sieht dennoch einen günstigen Moment zum Einstieg für seine Landsleute jenseits des großen Teichs.

Capital-Check: Die interessantesten Fernziele und ihre Preise

Land	Region	Wohnung Haus	Kaufpreis nach Wohnwert in Mark			Bewertung	Plus- punkte
			einfach	mittel	sehr gut		
BDS	Barbados	H	ab 240 000	320 000	ab 640 000	Der Inselstaat bietet stabile politische Verhältnisse und zollfreies Einkaufen.	V M W
CDN	Kanada: Ontario/ Cottage County	H	ab 100 000	300 000	ab 440 000	Hier gibt es Kanada pur, mit hunderten kleiner Seen und Naturschönheiten.	V M K
DOM	Dominikanische Republik	H	ab 100 000	200 000	ab 620 000	Obwohl der Massentourismus bevorsteht, birgt die Insel noch karibische Traumstrände.	V M
F	Saint Barthélemy	H	ab 960 000	1 300 000	ab 1 900 000	Der Inselraum der Reichen. Auch die Familien Rockefeller und Rothschild sind präsent.	V M W K
USA	Florida-Westküste: Clearwater bis Naples	W	ab 70 000	140 000	ab 190 000	Mekka deutscher Käufer ist die hypergepflegte Kleinstadt Naples. Günstig dagegen Cape Coral.	V M W
	-Ostküste: Miami bis Port St. Lucie	H	ab 100 000	175 000	ab 290 000	Nördlich von Port St. Lucie liegen die Preise wieder etwa wie an der Westküste (siehe oben).	V M W
	Kalifornien: Laguna Beach	W/H	ab 240 000	920 000	ab 1 400 000	Strand- und Surfparadies südlich von Los Angeles im Orange County.	V M
	Hawaii-Maui	W/H	ab 400 000	650 000	ab 960 000	Wie bei den Immobilienpreisen zeigt sich der japanische Einfluß auch bei den Lebenskosten.	V M

V = Die Immobilie kann problemlos über ausländische Vermietungsgesellschaften vermittelt werden. M = Bei Vermietung werden meist die Betriebskosten gedeckt. W = Künftige Wertstabilität ist wahrscheinlich. K = Die Region weist geringe Kriminalität auf. E = Die Gegend ist günstig zu erreichen.



Grund: Die massive Immobilienkrise in den gesamten USA hat während der vergangenen zwei Jahre die Preise an den Küsten des US-Sonnenstaates nur leicht drücken können. Wer nicht dazu gezwungen war, verkaufte nicht. Dementsprechende Reserven für künftige Wertsteigerungen können vermutet werden. Als weitere Vorteile erweisen sich der niedrige Kurs der US-Währung und die Möglichkeit für Deutsche, in den USA derzeit deutlich günstigere Kredite für eine Finanzierung zu bekommen.

„Jetzt deuten sich bereits wieder steigende Preise an, vor allem an der Westküste“, warnt Wolfgang Schwarz, selbständiger Florida-Makler mit Büro in Miami und im holsteinischen

Neumünster. Vor allem die wiederbelebte Wirtschaftskraft des Landes ist der Grund dafür.

Kaufinteressenten, die auf lukrative Vermietungsmöglichkeiten spekulieren, sollten gleichwohl vorsichtig sein. Wie in den **gesamten USA** üblich, haben die Miteigentümer in einer Wohnanlage häufig starke Mitspracherechte. Deren Gemeinschaftssatzungen (Bylaws) schließen nicht selten sogar die Fremdvermietung gänzlich aus oder beschränken diese auf wenige Wochen im Jahr.

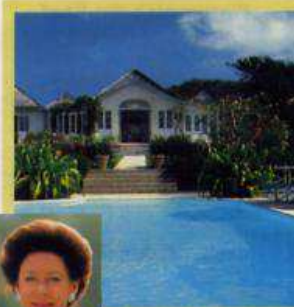
Als Land mit Wachstumsreserven wird gegenwärtig auch **Kanada** gehandelt. Diejenigen, die dort ein Ferienhaus erwerben, interessieren primär aber die einzigartigen Naturschönheiten. Der besonders begehrte

Ontario Lake District bietet nahezu alle Kanada-Classics: Bootstouren über hunderte kleiner Seen, Fischen und Jagen in schier unendlicher Weite.

Zum Sonnenbaden bevorzugen die Kanadier selbst demgegenüber die Inseln zwischen Pazifik und Vancouver Island im Westen. Das ganzjährig milde Klima durch die geschützte Lage und die vielen Sandstrände haben ihren Preis: „Unter 100 000 kanadischen Dollar ist auf diesen Inseln nichts mehr zu haben“, weiß Mary Small, ortskundige Maklerin in British Columbia.

Wesentlich günstiger und näher können Deutsche jetzt Natur und endlose Weite aber auch vor der Haustüre haben. „Für umgerechnet 45 000 Mark bieten wir komplett renovierte Bauernhöfe in der **ungarischen Pußta** an“, schwärmt Peter Eigenmann, Mitinhaber und Geschäftsführer des Maklerhauses Dr. Stange International in Karlsruhe. Auch Sonnenhungrige und Wassersportfreunde können bei ihm auf ihre Kosten kommen. „Ferienhäuser am Plattensee sind schon ab 40 000 Mark im Angebot.“

Insel-Verkäufer Farhad Vladi kann jedoch auch bei dererlei Discountpreisen noch konkurrieren. Tarpaulin, ein 20 200 Quadratmeter großes Eiland vor der kanadischen Atlantikküste, ist für umgerechnet 44 000 Mark zu haben.



Prinzessin Margaret, Schwester der britischen Queen, besitzt auf der **Karibikinsel Mustique** die Villa „Les Jolies Eaux“. Wenn die Princess abwesend ist, können Windsor-Fans das Anwesen samt Koch, Butler, Hausmädchen und Auto mieten: Für 12 250 Mark pro Woche finden hier zehn Personen herrschaftliche Blicke (Telefon 02 21/4 30 28 28).



Seit 1990 ist der Schauspieler **Tony Curtis** Inselbesitzer. Vor der **kanadischen Atlantikküste** kaufte er von dem Inselmakler Farhad Vladi ein 32 000-Quadratmeter-Island. „Zum Preis einer kleinen Hamburger Eigentumswohnung“, verrät Vladi.

Reizthema: Timesharing

Was wird versprochen?

Die Idee klingt gut: Das Eigentum an einer Ferienwohnung wird zeitlich aufgeteilt. Der Käufer eines „Zeitanteils“ (Timeshare) zahlt nur den Anteil an Kaufpreis und jährlichen Kosten, der dem Umfang seiner Nutzung entspricht. Angebliche Vorteile:

- ▶ Kosten und Verwaltungsaufwand sind niedriger als für ein eigenes Ferienhaus.
- ▶ Eigentum schützt vor steigenden Mietpreisen.
- ▶ Kaufbeschränkungen für direkten Immobilienerwerb (etwa in der Schweiz) werden unterlaufen.

Das ist die Praxis.

Die Timeshare-Wohnung kann weder beliebig eingerichtet noch genutzt werden. Juristisch liegt meist nur ein zeitliches Nutzungsrecht vor. Die Inflation schlägt über zum Teil saftige Aufschläge auf die jährliche Umlage durch. Fazit: Timesharing ist nur Alternative zur Buchung eines Ferienhauses beim Reisebüro. Dort aber ist die Auswahl zeitlich und räumlich größer, der Urlaub zudem rechtlich besser abgesichert. Timeshare-Anteile sind deshalb, wenn überhaupt, nur mit horrenden Abschlägen weiterveräußlich.

Action Press, Superbild, Zefira