

DIE GARTENSTADT

Herausgegeben vom Grundbesitzer-Verein der Gartenstadt Berlin-Frohnau e.V.



In dieser Ausgabe lesen Sie:



In eigener Sache	S.2
Gedenktafeln in Frohnau: Bernhard Hoetger (1874-1949)	S.4
Mehr Kinder durch Chancengleichheit für Eltern in der Arbeitswelt	S.5
Vermieterbefragung 2025	
Wir sind klein, aber wir sind groß	S.6
Nachweis kürzerer Restnutzungsdauer	S.9
Auszüge aus dem Manuskriptdienst	S.10
Immobilien als Altersvorsorge	
Sicherer Hafen oder trügerische Hoffnung	S.17
Mietkaution; Was Vermieter wissen sollten	S.18
Mitgliederberatung	S.22



Liebe Mitglieder,
liebe Gartenstädter,

es war Ende April diesen Jahres: In der ZDF Sendung „Markus Lanz“ war die meinungsstarke Fraktionsvorsitzende der Linkspartei, Heidi Reichinnek, im Hamburger Fernsehstudio zu Gast. Zum Ende der Sendung kam das Thema auf die wohnungspolitischen Forderungen ihrer Partei. Mit der ihr eigenen Verve beklagte Frau Reichinnek die Zustände auf dem Wohnungsmarkt und die Gier der Vermieter. Dagegen helfe vor allem ein Mietendeckel, der in Berlin ja gut funktioniert habe. Der Moderator fragte sie daraufhin, ob sie wisse wie viele Mietwohnungen es in Deutschland gibt, wem diese gehören und welche durchschnittliche Rendite die Eigentümer erwirtschaften. Die Politikerin zeigte sich ahnungslos, lies sich von dieser Ahnungslosigkeit aber nicht beirren. Der Moderator klärte sie und das Publikum auf: Ca. 60 % der Wohnungen in Deutschland gehören sogenannten „Kleinvermietern“, also gewissermaßen dem typischen Haus und Grund Mitglied. Die Durchschnittsrendite liegt bei 2,5 bis 3 Prozent. Reality bites. Die Heterogenität des deutschen Wohnungsmarktes spiegelt sich auch in der Vermieterbefragung wider,

die unser Bundesverband in regelmäßigen Abständen durchführt. Die letzte Erhebung finden Sie in diesem Heft. So verzichteten ca. 60 Prozent der Befragten über Jahre auf Mieterhöhungen oder passen sie alle drei bis fünf Jahre nur moderat an. 7 Prozent geben an, in laufenden Mietverhältnissen nie die Miete zu erhöhen. Nur jeder zehnte Vermieter passt regelmäßig seine Mieten an. Ob diese Zahlen Frau Reichinnek wohl überzeugen könnten?

Unsere Stadtführerin Katrin Pollock macht Sie auf Seite 4 mit Bernhard Hoetger vertraut. Er war Bildhauer, Maler und Architekt. Hoetger gilt als Schöpfer der Böttcherstraße in Bremen und hatte sein Atelier von 1939 bis 1943 in Frohnau. Eine interessante Persönlichkeit also.

Auch ansonsten hoffen wir, Ihnen mit dieser Ausgabe wieder eine Reihe von nützlichen Informationen ins Haus zu liefern.

Viel Spaß beim Lesen.



grundbesitzerverein_frohnau

online Mitglied werden!



Unsere Fördermitglieder:



Heinz Bein Malereibetrieb KG
Maler- und Tapezierarbeiten, Fassaden-
anstriche- und Putze, Betonsanierung, Voll-
wärmeschutz, Gerüstbau, Beschriftungen.
13467 Berlin, Hohefeldstraße 41
Tel. 030/40 77 980 www.bein-malerei.de

Wohltorf
Immobilien
Stark im Nordwesten



Dachdeckerei Mann GmbH
Holzstraße 15, 13359 Berlin
Tel. 030/49 98 89-0
www.mann-dachdeckerei.de



WIR VERMITTELN FROHNAU.

**DER PLATZHIRSCH
SEIT 1997 ZWISCHEN LUDOLFINGERPLATZ
UND ZELTINGER PLATZ**

Ludolfingerplatz 1a, 13465 Berlin
+49 (0) 30 401 33 46

www.wohltorf.com
[#wirvermittelnfrohnau](https://www.instagram.com/wirvermittelnfrohnau)
www.frohnau-immobilien.de



Wohltorf
Immobilien
Stark im Nordwesten

IHR MAKLER IN REINICKENDORF!

- ★★★★★ Google (4,8/5,0)
- ★★★★☆ ImmobilienScout24 (4,2/5,0)
- ★★★★★ Maklerempfehlung.de (5,0/5,0)
- ★★★★★ Facebook (5,0/5,0)
- ★★★★★ golocal (5,0/5,0)

163 Kundenbewertungen Stand 08/2024

Gedenktafeln in Frohnau: Bernhard Hoetger (1874 - 1949)

von Katrin Pollok, Grundbesitzer-Verein Frohnau

„Man sieht nur, was man weiß.“ Mit dem Zitat von Goethe, man kann es auch bei Fontane nachlesen, möchte ich Sie, liebe Gartenstadtleser, mitnehmen zu Orten, die an besondere Persönlichkeiten oder geschichtliche Ereignisse erinnern.

Beginnen wir in der Gollanczstraße 40. Eine Gedenktafel erinnert uns daran, dass hier in der Zeit von 1939 – 1943 Bernhard Hoetger lebte und arbeitete. Wie wir weiter lesen können, war Hoetger ein Bildhauer, Maler und Architekt.

Bernhard Hoetger wurde am 4. Mai 1874 im westfälischen Hörde in eine Handwerkerfamilie hinein geboren. Er machte eine Lehre als Holzschnitzer und Steinmetz. An der Düsseldorfer Kunstakademie schloss er die Bildhauerklasse mit dem Meisterexamen ab. An verschiedenen Lebensstationen, so auch in Paris, lernte er interessante Künstler und Mäzen kennen, die ihn in seinem Schaffen beeinflussten. Er gilt in Fachkreisen als Kunsthandwerker des norddeutschen Expressionismus. Im Künstlerdorf Worpswede und in der Böttcherstraße in Bremen kann man die Hoetger-Bauten mit plastisch gestalteten Fassaden, originellen Details, bedeutenden Bildhauerwerken und Gemälden bewundern. Aber auch in Reinickendorf können wir dem ehemaligen Frohnauer näher kommen. Im Paracelsus-Bad steht eine von Hoetger geschaffene Büste. Die Bronze-Plastik des Mediziners Paracelsus, hatte der Frohnauer Bernhard Koslowski vom Bildhauer selbst bekommen und schenkte diese nun 1960 zur Einweihung des Stadtbades dem Bezirksamt.

Das Berliner Atelier, welches sich Bernhard Hoetger mit seiner Frau 1939 in der Gollanczstraße errichtete, wurde 1943 zerstört. Er flüchtete vor den Nationalsozialisten in die Schweiz, wo er am 18. Juli 1949 in Interlaken starb. Die Gedenktafel ihm zu Ehren wurde am 24.6.1991 enthüllt.

Mit den erhabenen Reliefbuchstaben BERLINER GEDENKTAFEL ist sie an sich schon eine Besonderheit und steht mit ihrer Herkunft für preußische Geschichte. Schließlich weist das kleine Kurfürstzenzepter in kobaltblau auf die königliche Porzellanmanufaktur hin. Wenn auch schon vorher erfolglos im Besitz

der Herren Wegely und Gotzkowsky, gilt doch 1763 König Friedrich II. als Gründer der KPM. Friedrich sorgte für den Erfolg, denn er selbst war sein bester Kunde, brauchte er doch Unmengen von Porzellan für seine vielen Schlösser und als opulente Geschenke für andere Königshäuser. Zum Kauf von Ladenhütern oder minderwertigem Porzellan wurden die Juden gezwungen, bevor der König ihnen irgendeine Erlaubnis, z.B. zur Eheschließung, erteilte.

Die Geschichte der Berliner Gedenktafeln aus weißem Porzellan begann im Jahr 1987, in Vorbereitung der 750 Jahrfeier Berlins. Im damaligen Westberlin wurden zu diesem Anlass fünfundzwanzig Gedenktafeln, gesponsert von der Berliner Sparkasse, enthüllt. Nach dem Fall der Berliner Mauer wurde dieses Gedenktafelprogramm erweitert und nun konnten auch im ehemaligen Ostberlin einheitliche Tafeln angebracht werden. Mehr als Vierhundert der Berliner Gedenktafeln sind nun in „Ganzberlin“ zu sehen. Sie haben eine Größe von 42,5 x 60 cm, werden aus flüssiger grauer Porzellanmasse in eine Form gegossen und mehrmals gebrannt, bis dann das königliche Blau auf weißem Porzellan strahlt. Das Design stammt vom Grafiker Wieland Schütz.

In Frohnau gibt es noch drei weitere Berliner Gedenktafeln anzuschauen: Speerweg 36, zu Ehren Wilhelm Blume, dem Begründer der Schulfarm Insel Scharfenberg, Edelhofdamm 54, zu Ehren Paul Dahlke, dem Gründer des Buddhistischen Hauses, Kreuzritterstraße 8, zu Ehren Oskar Loerke, dem Lyriker und Lektor im Fischer Verlag.



Rechtsberatung für Mitglieder jetzt auch online möglich!



Termine:

23. September von 15:00 bis 16:00 Uhr

14. Oktober von 15:00 bis 16:00 Uhr

28. Oktober von 18:00 bis 19:00 Uhr



Unsere Mitglieder können zu diesen Zeiten einen 15 minütigen Beratungstermin vereinbaren. Hierzu ist unbedingt eine Anmeldung erforderlich. Dies ist über den QR-Code oder über unsere Homepage unter <https://www.hausundgrund.de/verein/berlin-frohnau/terminvereinbarung> möglich. Nach erfolgreicher Anmeldung erhalten Sie dann rechtzeitig den Zugangslink via ZOOM.

Mehr Kinder durch Chancengleichheit für Eltern in der Arbeitswelt

von Dr. Peter Sallandt, Grundbesitzer-Verein Frohnau

„Kinder sind unsere Zukunft!“ Dieser Satz beherrschte die öffentliche Debatte, als es um die Schließung von Kitas und Schulen während der Corona-Krise ging. Die Entwicklung seit dieser Zeit macht in dramatischer Weise deutlich, dass diese Aussage nach wie vor Gültigkeit besitzt.

Seit Jahren sinkt in Deutschland die Geburtenrate auf zuletzt 1,35 Kinder pro Frau. Dies führt zu gravierenden Problemen in unserer Gesellschaft. Es fehlen in allen Bereichen Arbeitskräfte, die sozialen Sicherungssysteme werden destabilisiert und die Kreativität und Innovationsfähigkeit von Gesellschaft und Wirtschaft insgesamt leiden.

Dieser negative Trend ist zu verzeichnen, obwohl Familien mit Kindern umfangreiche Unterstützungen erhalten. Es gibt ein weitgehend kostenfreies Erziehungs- und Bildungssystem, Elterngeld, Kindergeld, Kinderfreibeträge etc..

Trotzdem werden immer weniger Kinder geboren. Eltern verzichten auf Kinder, weil sie befürchten, beim Wettbewerb um Arbeitsplätze und Aufstiegschancen nicht mithalten zu können. Es ist nicht immer einfach, die Belange der Kinder mit beruflichen Anliegen in Einklang zu bringen.

Diese Angst könnte Eltern mit Kindern genommen werden, wenn ihre Position in der Arbeitswelt gestärkt würde. Die öffentlichen Arbeitgeber könnten zum Bei-

spiel eine Regelung einführen, nach der bei der Vergabe von offenen Stellen Eltern mit Kindern bei gleicher fachlicher Eignung bevorzugt berücksichtigt werden. Dies sollte für Mütter und Väter in gleicher Weise gelten, damit auch Väter sich gleichberechtigt in die Kindererziehung einbringen können.

Eine solche Regelung gibt es bereits im Bundesgleichstellungsgesetz. Ziel ist es dabei, den Anteil von Frauen in den Bereichen zu erhöhen, in denen sie unterrepräsentiert sind. Eine solche Unterstützung sollte es auch für Eltern mit Kindern geben. Dadurch würde der Wettbewerbsnachteil von Eltern mit Kindern im öffentlichen Sektor abgebaut und die Einstellungs- und Aufstiegschancen erheblich verbessert. Bei einem positiven Ergebnis würde die Privatwirtschaft diesem Modell sicherlich folgen.

Insgesamt würde wirksam die Befürchtung abgebaut, dass sich Kindererziehung und beruflicher Aufstieg ausschließen. Dadurch würde ein wichtiger Beitrag geleistet, damit sich in Deutschland wieder mehr Paare für Kinder entscheiden.

- Installation
- Wartung
- Kabelfernsehen
- Störungsdienst

☎ (030) 4 04 19 39
Wachsmuthstraße 11, 13467 Berlin

Flechsenhaar
Elektrotechnik

Vermieterbefragung 2025

Private Vermieter in Deutschland - Wir sind klein, aber groß

von Jakob Grimm, Haus und Grund

Private Vermieter sind das Rückgrat des deutschen Mietwohnungsmarktes. Sie stellen die überwiegende Mehrheit der Mietwohnungen bereit – und das, obwohl sie meist nur kleine Bestände halten. Diese Besonderheit ist eine Stärke, denn sie führt zu einem heterogenen Wohnungsmarkt mit einer Vielzahl von vermietenden Eigentümern, die sich persönlich verantwortlich für ihre Objekte fühlen und regional verankert sind. Die Ergebnisse unserer diesjährigen Haus & Grund-Vermieterbefragung 2025 zeigen eindrucksvoll, wie heterogen und zugleich bedeutsam diese Gruppe ist.

Privatpersonen vermieten überwiegend kleine Bestände mit oft nur ein oder zwei Mietwohnungen. Auch bei den vermieteten Mehrfamilienhäusern handelt es sich meist um kleine Wohngebäude mit durchschnittlich 4,5 Wohnungen. Doch die Masse macht es aus, denn zusammengenommen stellen private Vermieter rund zwei Drittel des gesamten Mietwohnungsmarktes in Deutschland bereit. Sie sind somit die tragende Säule der Wohnraumversorgung.

Vorwiegend teilsanierte Altbauten

Die vermieteten Immobilien der Haus & Grund-Mitglieder stammen überwiegend aus der Zeit vor 1979. Diese älteren Bestände prägen das Stadtbild und erfüllen eine wichtige soziale Funktion, weil sie in der Regel zu günstigeren Mieten angeboten werden können als Neubauten. Rund die Hälfte der Mehrfamilien- sowie

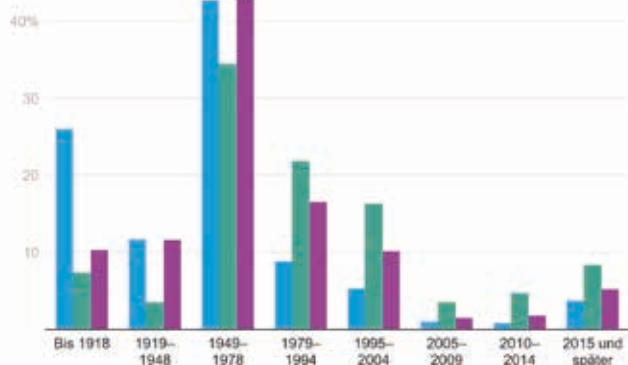
Ein- und Zweifamilienhäuser im Bestand unserer Mitglieder wurden bereits teilsaniert, um die Substanz zu erhalten. Komplettsanierungen sind deutlich seltener und wirtschaftlich oft schwer realisierbar, gerade für Eigentümer mit wenigen Wohnungen. Das liegt unter anderem an den praktischen und finanziellen Hürden, die insbesondere bei Mehrfamilienhäusern bestehen. Eine umfassende Sanierung erfordert häufig, dass das gesamte Gebäude vorübergehend leergezogen wird – etwas, das private Vermieter kaum umsetzen können, da sie ihren Mietern keine Ausweichwohnungen anbieten und nicht auf die laufenden Mieteinnahmen verzichten können.

Verantwortung für denkmalgeschützte Gebäude

Ein erheblicher Teil der Immobilien unserer Mitglieder steht sogar unter Denkmalschutz – 8,5 Prozent der vermieteten Mehrfamilienhäuser, 4,2 Prozent der Eigentumswohnungen und 2,8 Prozent der Ein- und Zweifamilienhäuser. Diese Gebäude stellen Eigentümer vor zusätzliche Herausforderungen bezüglich Erhalt und Modernisierung, verlangen besondere Sorgfalt und zusätzliche Investitionen. Sie tragen aber zugleich entscheidend zum Erhalt der Baukultur sowie der Attraktivität unserer Städte und Gemeinden bei. Laut dem

Baualtersklassen nach Gebäudetyp

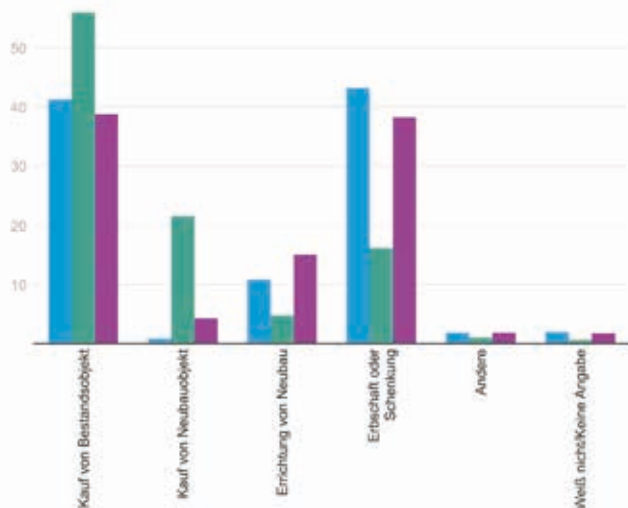
MFH WEG EFH/ZFH



Grafik: Haus & Grund Deutschland | Quelle: Vermieterbefragung 2025

Erwerbsform der Objekte nach Gebäudetypen

MFH WEG EFH/ZFH



Grafik: Haus & Grund Deutschland | Quelle: Vermieterbefragung 2025

Spartenbericht „Baukultur, Denkmalschutz und Denkmalpflege“ des Statistischen Bundesamtes (2018) beträgt der Anteil denkmalgeschützter Gebäude bundesweit 2,9 Prozent am Gesamtgebäudebestand. Damit wird deutlich, dass private Vermieter überdurchschnittlich oft Verantwortung für den Erhalt denkmalgeschützter Wohngebäude übernehmen.

Planungen für weitere Sanierungen zeigen, dass die Bereitschaft zwar grundsätzlich vorhanden ist, aber die Rahmenbedingungen stimmen müssen. Viele Eigentümer wünschen sich verlässlichere Förderung, weniger Bürokratie und realistische gesetzliche Vorgaben – gerade mit Blick auf die Klimaziele.

Verwaltung liegt in der Hand der Eigentümer

Die Verwaltung ist bei unseren Mitgliedern meist Chefsache. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern verwalten über 96 Prozent der Eigentümer selbst. Auch bei Mehrfamilienhäusern liegt dieser Wert bei über 90 Prozent. Eigentumswohnungen sind hier eine Ausnahme, weil die rechtlichen Vorgaben oft eine professionelle Hausverwaltung nötig machen. Diese hohe Eigenverantwortung ist ein Markenzeichen privater Vermieter. Sie zeigt Nähe zu den Mietern und sorgt für Verlässlichkeit vor Ort.

Erwerb durch Kauf und Erbschaft

Die Vermietung ist kein kurzfristiges Geschäft. Der Median der Besitzdauer der vermieteten Objekte liegt bei 16 Jahren. Das bedeutet, dass sich jedes zweite der vermieteten Objekte schon über 16 Jahre im Eigentum der Befragten befindet. Insgesamt



BRILLENKOMPLETTPREIS FÜR ERWACHSENE!
FERN-, PC- ODER LESEBRILLEN AB 99€*

IMMER INKLUSIVE:
• KUNSTSTOFFGLÄSER • HARTBESCHICHTUNG • SUPERENTSPIEGELUNG

sichtwechsel®
www.sichtwechsel-berlin.de

Frohnau
Zeltlinger Platz 9 · 13465 Berlin
T 030.401 03 567

Prenzlauer Berg
Sredzkistr. 23 · 10435 Berlin
T 030.25 74 29 49

zeigt sich, dass die Mehrheit der Haus & Grund-Mitglieder ihre vermietete Immobilie investiv am Markt erworben hat – Erbschaften spielen dabei zwar eine Rolle, stehen aber nicht an erster Stelle. Besonders bei Eigentumswohnungen sowie Ein- und Zweifamilienhäusern ist der Kauf die gängige Praxis. Anders stellt sich die Situation bei Mehrfamilienhäusern dar. Hier ist die Erbschaft mit 43,2 Prozent der häufigste Erwerbsweg, während der Kauf mit 41,2 Prozent knapp dahinter liegt. Das deutet darauf hin, dass Mehrfamilienhäuser heute etwas seltener von privaten Vermietern gekauft oder gebaut werden. Grund dafür dürften die hohen Anschaffungskosten, die zunehmenden regulatorischen Anforderungen und das wirtschaftliche Risiko sein. Viele private Vermieter weichen daher auf den Erwerb einzelner Eigentumswohnungen aus.



BEIN MALEREI
www.bein-malerei.de

Maler- und Tapezierarbeiten
Fassadenbeschichtungen
Wärmedämmverbundsysteme
Bodenbeschichtungen
Dekorative Maltechniken
Betoninstandsetzung
Anti Graffiti-Schutz
Beschriftungen
Gerüstbau

Heinz Bein Malereibetrieb
GmbH & Co. KG
Hohefeldstraße 41
13467 Berlin

Tel.: 030 / 407 79 80
Fax: 030 / 407 79 880
E-Mail: info@bein-kg.de



DIE ZENTRALEN ERGEBNISSE IM ÜBERBLICK:

- Ein Viertel der Befragten verfügt über eine bis zwei vermietete Wohneinheiten. 56,3 Prozent vermieten maximal fünf Wohneinheiten. Zwei Drittel erzielen damit jährlich weniger als 30.000 Euro an Mieteinnahmen – bei der Hälfte liegt der Betrag sogar unter 20.000 Euro. Die Mieteinnahmen – von denen Ausgaben und Steuern noch abgezogen werden müssen – stellen oft einen Beitrag zur Altersvorsorge dar.
- Bei Berücksichtigung notwendiger vermietungsbedingter Ausgaben geben 31,8 Prozent an, dass die Einnahmen gerade die laufenden Ausgaben decken. Bei 13 Prozent der Befragten liegen die Ausgaben sogar über den Einnahmen.
- Über 60 Prozent der Befragten verzichten über Jahre auf Mieterhöhungen oder passen sie alle drei bis fünf Jahre nur moderat an. 7 Prozent geben an, in laufenden Mietverhältnissen nie die Miete zu erhöhen. Nur jeder zehnte Vermieter passt regelmäßig mit der Marktentwicklung seine Mieten an.
- Rund 40 Prozent der Befragten planen Investitionen in energetische Maßnahmen – die sie meist aus Eigenmitteln finanzieren wollen. Gleichzeitig benennen viele gravierende Hemmnisse: 64,7 Prozent sehen eine fehlende Rentabilität, 35 Prozent verweisen auf komplizierte Anforderungen im Mietrecht und 30,2 Prozent auf bürokratische Hürden.
- Die Auswertung zur kommunalen Wärmeplanung zeigt: Nur 8,2 Prozent der Befragten wissen von einer entsprechenden Planung in ihrer Kommune. Knapp zwei Drittel geben an, dass diese bislang keinerlei Einfluss auf ihre Investitionen hatte.

Alle Ergebnisse der Vermieterbefragung finden Sie unter:

hausund.co/vermieterbefragung

Während viele andere Anleger ihr Geld in Aktien – oft von internationalen Konzernen – investieren, legen private Vermieter ihr Kapital verantwortungsbewusst in Wohnimmobilien in Deutschland an und stärken damit direkt die (Volks-)Wirtschaft. Ein Engagement, das politisch deutlich mehr Wertschätzung verdient.

Fazit: Private Vermieter sind unverzichtbar für den Wohnungsmarkt

Die Ergebnisse unserer Befragung zeigen, dass private Vermieter eine stabile und langfristig denkende Gruppe sind. Ihr Engagement ist eine wichtige Grundlage für soziale Kontinuität auf dem Wohnungsmarkt. Jeder einzelne Vermieter mag zwar nur wenige Wohnungen besitzen – aber zusammen sichern sie die Wohnraumversorgung für Millionen Mieter. Diese kleinteilige Eigentümerstruktur sorgt für Vielfalt, für Wettbewerb und vor allem für Stabilität.

Private Vermieter sind keine anonymen Konzerne, sondern Nachbarn, Erben, Selbstnutzer und Investoren mit lokalem Bezug. Gerade diese Heterogenität macht den deutschen Mietwohnungsmarkt widerstandsfähig und lebendig. Dieses Fundament verdient politische Rahmenbedingungen, die die Vielfalt und Eigenverantwortung stärken statt erschweren. Mit fairen Anreizen und realistischen Vorgaben können private Vermieter auch künftig ihre unverzichtbare Rolle auf dem Mietwohnungsmarkt erfüllen.

Park Apotheke
Tel. 0 30 | 4 01 10 58
Zeltinger Platz 7 · 13465 Berlin
park@apotheken-frohnau.de

Ludolfinger Apotheke
Tel. 0 30 | 4 01 10 33
Ludolfingerplatz 8 · 13465 Berlin
ludolfinger@apotheken-frohnau.de

Bleiben Sie gesund!

www.apotheken-frohnau.de

Nachweis kürzerer Restnutzungsdauer

von Sybille Barent, Haus und Grund

Immer wieder streiten Eigentümer mit dem Finanzamt darüber, wie sie nachweisen, dass die Restnutzungsdauer der Immobilie verkürzt und eine schnellere Abschreibung zulässig ist. Mittel der Wahl ist hier das Gutachten, doch dieses wird von Finanzämtern häufig nicht als Nachweis akzeptiert.

Der Bundesfinanzhof (BFH) hatte schon vor einiger Zeit geurteilt, dass sich der Eigentümer zur Darlegung einer kürzeren tatsächlichen Nutzungsdauer jeder sachverständigen Methode bedienen kann, die im Einzelfall zur Führung des erforderlichen Nachweises geeignet erscheint. Die gewählte Methode muss über die maßgeblichen Determinanten der Nutzungsdauer – zum Beispiel technischer Verschleiß, wirtschaftliche Entwertung, rechtliche Nutzungsbeschränkungen – Aufschluss geben.

Streitfall vor Gericht

Vor dem Finanzgericht Münster (Urteil vom 2. April 2025 – 14 K 654/23 E) kam es dennoch zum Streit über folgenden Fall: Ein Eigentümer erklärte die Abschreibung für Abnutzung (AfA) zunächst – wie seinerzeit in § 7 Absatz 4 Satz 1 Einkommensteuergesetz (EStG) normiert – mit 2 Prozent pro Jahr, also über 50 Jahre Nutzungsdauer insgesamt. In einem Einspruchsverfahren legte der Eigentümer ein Verkehrswertgutachten, erstellt nach den Regeln der Immobilienwertverordnung, vor. Das Gutachten belegte eine Nutzungsdauer von 23 Jahren. Der Eigentümer forderte folglich, die AfA in Anwendung von § 7 Absatz 4 Satz 2 EStG entsprechend höher anzusetzen.

Finanzamt fordert Bausubstanzgutachten

Das Finanzamt hingegen forderte ein Bausubstanzgutachten mit detaillierterer Darstellung des Zustands des Objekts. Zudem müsse das Gutachten explizit die Restnutzungsdauer feststellen. Ein bloßes Verkehrswertgutachten, bei dem die Nutzungsdauer nur am Rande festgestellt werde, reiche nicht für die Heraufsetzung der AfA-Quote.

Eigentümer bekommt Recht

Das Finanzgericht Münster gab dem Eigentümer Recht: Das vorgelegte Gutachten genüge den gesetzgeberischen Anforderungen, denn die Ermittlung der Restnutzungsdauer der Immobilie sei unter Anwendung des „Modells zur Ermittlung der Restnutzungsdauer von Wohngebäuden bei Modernisierungen“ gemäß Anlage 2 zu § 12 Absatz 5 Satz 1 der Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) 2021 erfolgt.

Dies sei eine modellhafte Methode und nach der Rechtsprechung des BFH (Urteil vom 23. Januar 2024 – IX R 14/23, BFH/NV 2024, 823) geeignet, Aufschluss über die für die tatsächliche Nutzungsdauer maßgeblichen Determinanten zu geben. Da sich das Gutachten nach der Rechtsprechung des BFH nicht zu sämtlichen für die Restnutzungsdauer maßgeblichen Determinanten verhalten müsse, sei auch unschädlich, dass der Sachverständige im Gutachten im Wesentlichen auf die wirtschaftliche Restnutzungsdauer abgestellt habe (BFH-Urteil vom 28. Juli 2021, IX R 25/19).

Fazit von Sibylle Barent, Leiterin Steuer- und Finanzpolitik

„Eigentümer, die eine geringere Restnutzungsdauer nachweisen wollen, müssen weder kostspielige Bausubstanzgutachten noch explizite Restnutzungsdauergutachten vorlegen. Auch ergibt sich keine Anforderung an eine bestimmte Zertifizierung des Gutachters aus dem Gesetz. Wohl zulässig ist hingegen die Anforderung, die Ausführungen im Gutachten mit einer Vor-Ort-Inaugenscheinahme durch den Sachverständigen zu unterlegen.“

Schon jetzt vormerken!

**Gänsebratenessen zum
Martinstag vom**

**Grundbesitzer-Verein der
Gartenstadt Berlin-Frohnau e.V.**

**Samstag, den 15.11.2025
um 17:00 Uhr**

Das gesellige Gänsebratenessen findet in
diesem Jahr wieder im Restaurant
"Tie Break" vom Tennisverein Frohnau
in der Schönfließer Str. 11 A statt.

Genaue Informationen zum Preis und zur Anmeldung veröffentlichen wir in der Oktober-Ausgabe unserer Mitgliederzeitschrift und auf der Homepage.

Ferienimmobilien

Themen

Faszination der Chalets
Vermieten & Verwalten
Businessplan

FASZINATION DER CHALETS

Rückzugsorte mit Charme und Wertsteigerungspotenzial

Inmitten idyllischer Berglandschaften, umgeben von klarer Luft, rauschenden Bächen und majestätischen Gipfeln, liegen sie verborgen oder thronen mit weitem Ausblick über Tälern: Chalets.

Diese besonderen Ferienimmobilien haben in den letzten Jahren eine bemerkenswerte Renaissance erlebt – nicht nur als Rückzugsort für die Seele, sondern auch als wertbeständige Kapitalanlage. Die Faszination für Chalets ist kein kurzfristiger Trend, sondern Ausdruck eines tief verwurzelten Bedürfnisses nach Authentizität, Naturverbundenheit und Lebensqualität.

Ursprünglicher Charme trifft modernen Luxus

Der Begriff „Chalet“ stammt ursprünglich aus dem französischsprachigen Alpenraum und bezeichnete einfache Hütten, die einst Hirten und Bauern als saisonale Unterkünfte dienten. Heute steht der Begriff für deutlich mehr: hochwertige Ferienhäuser aus Holz oder Stein, die traditionelles Handwerk mit modernem Wohnkomfort vereinen. Massive Holzbalken, Natursteinböden und offene Kamine treffen auf Fußbodenheizung, Wellnessbereiche und Smart-Home-Technologien. Diese Symbiose aus rustikaler Gemütlichkeit und



Foto: Peace/stock.adobe.com

zeitgemäßer Ausstattung macht den besonderen Reiz eines Chalets aus.

Explizit gefragt sind Chalets in klassischen Wintersportregionen. Doch auch abseits der touristischen Hotspots entdecken immer mehr Menschen die Vorzüge dieser Immobilienform: Ruhe, Privatsphäre und ein entschleunigtes Lebensgefühl – eingebettet in die Natur.

Investition mit Emotion und Perspektive

Ein Chalet ist nicht nur ein Ort der Erholung, sondern zunehmend auch ein strategisches Investment. Vor allem Chalets in Alpenregionen verzeichnen eine konstant hohe Nachfrage – sowohl von Käufern als auch von Feriengästen. Die Folge: stabile Wertsteigerungen und attraktive Renditechancen bei der Vermietung.

Gleichzeitig spielt der emotionale Wert eine entscheidende Rolle. Wer ein Chalet erwirbt, investiert nicht nur in Quadratmeter, sondern in Lebensqualität, Familientraditionen und persönliche Rückzugsräume. Viele Käufer berichten von der Sehnsucht nach einem Ort, an dem man „ankommt“ – fernab des hektischen Alltags, aber dennoch mit dem Komfort eines hochwertigen Zuhauses.

Nachhaltigkeit und Regionalität im Fokus

Ein weiterer Aspekt, der zur anhaltenden Beliebtheit von Chalets beiträgt, ist das zunehmende Bewusstsein für Nachhaltigkeit. Moderne Chalet-Bauprojekte setzen verstärkt auf regionale Materialien, energieeffiziente Bauweise und umweltverträgliche Technologien.

Solarthermie, Holzpellet-Heizungen und natürliche Dämmstoffe sind längst keine Ausnahmen mehr, sondern Teil eines verantwortungsvollen Bauverständnisses.

Auch in der Innenarchitektur spiegeln sich diese Werte wider: Möbel aus heimischem Holz, Naturtextilien und Handwerkskunst aus der Region schaffen nicht nur eine authentische Atmosphäre, sondern stärken auch die lokale Wirtschaft. Damit wird das Chalet zu einem Ort, der nicht nur konsumiert, sondern zurückgibt – an die Landschaft, die Kultur und die Gemeinschaft, die ihn trägt.

Herausforderungen und Chancen

Trotz aller Vorzüge gibt es bei der Investition in ein Chalet freilich auch Herausforderungen. Genehmigungsverfahren, Zweitwohnsitzregelungen und strenge Bebauungspläne – insbe-

sondere in alpinen Regionen – können die Umsetzung erschweren. Hinzu kommen steigende Baukosten, knappe Grundstücksverfügbarkeiten und die Notwendigkeit einer professionellen Vermietungsstruktur, um das Renditepotenzial voll auszuschöpfen.

Doch wer sich gut informiert, regional vernetzt ist und professionelle Beratung in Anspruch nimmt, findet im Chalet-Markt nach wie vor interessante Einstiegsmöglichkeiten. Besonders kleine, exklusive Projekte in aufstrebenden Regionen bieten oft ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis – mit Raum für individuelle Gestaltung und langfristiger Perspektive.

Fazit: Mehr als ein Feriendomizil

Ein Chalet ist weit mehr als nur eine Ferienimmobilie – es ist ein Lebensgefühl. Zwischen rustikaler Geborgenheit und moderner Eleganz verkörpert

es den Wunsch nach Entschleunigung, Naturverbundenheit und Beständigkeit. Für Eigennutzer bietet es einen unvergleichlichen Rückzugsort, für Vermieter ein wertstabiles Objekt mit starker Nachfrage. Und für beide eine Chance, ein Stück echtes Alpenflair zu erleben – fernab der Schnellebigkeit und doch mitten im Leben. Ob zur Erholung, als Kapitalanlage oder als Herzensprojekt: Die Faszination Chalet ist ungebrochen – und wird es wohl bleiben.

*Anna Katharina Fricke
Referentin Presse und Kommunikation*



Foto: Victor zastol'skiy/stock.adobe.com



Foto: Stockwerk-Fotodesign/stock.adobe.com

VERMIETEN & VERWALTEN

Ferienimmobilien professionell verwalten

Ein Ferienhaus oder eine Ferienwohnung in attraktiver Lage ist für viele ein Lebenstraum – sei es als privater Rückzugsort oder als Kapitalanlage. Oft wird diese Immobilienform auch teilweise eigen genutzt und in der restlichen Zeit vermietet. Doch mit dem Erwerb einer Ferienimmobilie gehen auch zahlreiche Aufgaben einher, die oft unterschätzt werden: Buchungen koordinieren, Reinigung organisieren, Instandhaltung sichern, Gästekommunikation managen – kurzum: eine professionelle Verwaltung.

Wer diesen Aspekt frühzeitig berücksichtigt, kann nicht nur viel Zeit und Stress sparen, sondern auch die Rendite seiner Immobilie optimieren. Doch wie funktioniert die Verwaltung einer Ferienimmobilie genau? Und worauf sollte man dabei achten?

Die Grundfrage: Selbst verwalten oder delegieren?

Die erste Entscheidung betrifft die Organisation: Möchte man die Ferienimmobilie selbst verwalten oder eine Agentur beziehungsweise einen Dienstleister beauftragen? Beide Modelle haben ihre Vor- und Nachteile.

Selbstverwaltung ist besonders bei Immobilien in Wohnortnähe oder bei gelegentlicher Vermietung attraktiv. Sie spart Kosten für Dienstleister, setzt aber eine hohe persönliche Verfügbarkeit, Organisationstalent und technisches Know-how voraus – etwa im Bereich Online-Vermarktung, Gästekommunikation oder Abrechnung.

Professionelle Verwaltung bietet sich an, wenn die Immobilie regelmäßig vermietet wird, weiter entfernt liegt oder man selbst wenig Zeit hat. Sie kann als Komplettpaket oder modular erfolgen – von der reinen Schlüsselübergabe bis zur Full-Service-Lösung inklusive Marketing, Reinigung, Instandhaltung und Gästebetreuung.

Aufgaben der Ferienimmobilienverwaltung im Überblick

■ Vermarktung & Buchungsmanagement

Die Sichtbarkeit der Immobilie ist entscheidend für ihre Auslastung. Professionelle Verwalter platzieren Ferienobjekte auf relevanten Plattformen wie Airbnb, Booking.com oder regionalen Portalen. Dazu gehört die Pflege des Online-Auftritts, die Preisgestaltung (dynamisch oder saisonal) sowie die schnelle Beantwortung von Anfragen.

■ Gästekommunikation

Die Verwaltung übernimmt die gesamte Kommunikation – vor, während und nach dem Aufenthalt. Dazu zählen Willkommens-Mails, Schlüsselübergabe (persönlich oder digital), Erreichbarkeit bei Problemen und die Abwicklung des Check-outs inklusive Rückmeldung an die Gäste.

■ Reinigung & Wäschewechsel

Die gründliche, pünktliche Reinigung ist ein Muss. Viele Dienstleister arbeiten mit festen Teams, die nach jedem Aufenthalt reinigen und die Bettwäsche sowie Handtücher wechseln. Gerade in Zeiten hoher Hygienestandards ist das ein entscheidender Qualitätsfaktor.

▪ Wartung & Instandhaltung

Kleinreparaturen, saisonale Wartung, zum Beispiel an der Heizung oder den Außenanlagen, und die Kontrolle der Einrichtung gehören ebenfalls zu den notwendigen Maßnahmen. Eine regelmäßige Überprüfung sorgt nicht nur für zufriedene Gäste, sondern bewahrt den Immobilienwert.

▪ Abrechnung und Steuerliches

Viele Agenturen bieten auch die komplette Abwicklung der Einnahmen inklusive der Rechnungserstellung, Buchhaltung und monatlicher Abrechnung an. Steuerliche Unterstützung, etwa bei der Meldung von Einnahmen oder der Abführung von Kurtaxen, kann ebenfalls in der Dienstleistung enthalten sein.

Wichtige rechtliche und organisatorische Aspekte

Vor der Vermietung muss geklärt werden, ob die Nutzung als Ferienimmobilie überhaupt zulässig ist. In vielen Gemeinden gelten strenge Vorschriften zum Zweitwohnsitz, zur Zweckentfremdung oder zur Vermietung an Touristen. Ein Blick in die lokale Bauordnung und Rücksprache mit der Kommune ist unerlässlich.

In zahlreichen Regionen besteht zudem eine Pflicht zur Gästemeldung bei der Gemeinde sowie zur Abführung von Tourismusabgaben (Kurtaxe). Zudem sind Mieteinnahmen in der Regel steuerpflichtig und müssen in der Einkommensteuererklärung angegeben werden. Wer regelmäßig vermietet, kann auch gewerblich eingestuft werden – mit Folgen für Umsatz- und Gewerbesteuer.

Eine normale Wohngebäudeversicherung reicht hier oft nicht aus. Eigentümer sollten auf einen passenden Versicherungsschutz achten – etwa durch eine spezielle Ferienhausversicherung, die auch Schäden durch Gäste abdeckt. Haftpflicht-, Hausrat- und gegebenenfalls Ertragsausfallversicherung gehören zur Grundausstattung.

Digitalisierung erleichtert die Verwaltung

Wer das Ferienobjekt auch selbst nutzen möchte, sollte das im Jahresplan frühzeitig berücksichtigen – vor allem bei hoher Auslastung. Ein digitaler Belegungskalender schafft Transparenz und vermeidet Doppelbuchungen. Immer mehr

Anbieter setzen auf digitale Tools zur Verwaltung von Ferienimmobilien. Channel-Manager ermöglichen die gleichzeitige Buchung über mehrere Portale, ohne dass es zu Überschneidungen kommt. Digitale Türschlösser, automatisierte Mailings, smarte Heizungssteuerung oder ferngesteuerte Reinigungspläne vereinfachen viele Prozesse und erhöhen die Servicequalität. Wer professionell vermieten möchte, sollte diese Entwicklungen nutzen – entweder selbst oder über einen digitalen Verwaltungsdienstleister.

Kosten und Wirtschaftlichkeit

Die Verwaltungskosten variieren je nach Leistungsumfang. Für Full-Service-Verwaltungen liegt die Provision meist zwischen 20 und 30 Prozent der Mieteinnahmen. Wichtig ist die Wirtschaftlichkeitsrechnung: Ein gut ausgelastetes, professionell geführtes Objekt erwirtschaftet trotz Verwaltungskosten oft höhere Gesamterlöse als ein schlecht vermarktetes in Eigenregie.

Fazit: Gute Verwaltung sichert Ertrag und Werterhalt

Die Verwaltung einer Ferienimmobilie ist weit mehr als nur die Schlüsselübergabe. Sie erfordert Organisation, rechtliches Wissen und Servicedenken. Wer die Herausforderungen kennt und professionell angeht – sei es selbst oder mit entsprechenden Partnern –, schafft die Grundlage für zufriedene Gäste, stabile Einnahmen und langfristigen Werterhalt.

Anna Katharina Fricke
Referentin Presse und Kommunikation

Foto: qunica.com/stock.adobe.com

BUSINESSPLAN

Der Grundstein für ein erfolgreiches Vermietungskonzept

Die eigene Wohnung als Ferienunterkunft zu vermieten, liegt im Trend – besonders in beliebten Urlaubsregionen kann das finanziell sehr lukrativ sein. Wer erfolgreich starten will, sollte vorab einen Businessplan aufstellen, um mit dem Vorhaben Geld zu verdienen.

Bevor Zeit, Geld und Energie in Möblierung, Vermarktung und Vermietung investiert werden, sollte zunächst geklärt sein, ob die Wohnung rechtlich und praktisch für die kurzfristige Vermietung geeignet ist. Lage, Größe und Ausstattung müssen den Ansprüchen von Urlaubsgästen gerecht werden. Eine gute Anbindung, touristische Sehenswürdigkeiten in der Nähe und ein gepflegtes Ambiente spielen eine große Rolle für den Erfolg.

Häufig wiegen jedoch die rechtlichen Hürden schwer: In vielen Städten und Gemeinden – selbst in klassischen Urlaubsregionen – gelten inzwi-

schen strenge Vorgaben zur touristischen Nutzung von Wohnraum. Daher ist eine frühzeitige Klärung mit der Stadt- oder Gemeindeverwaltung ratsam, ob eine Genehmigung erforderlich ist. Mancherorts, insbesondere in Ballungsräumen, ist die kurzfristige Vermietung ohne behördliche Erlaubnis untersagt oder an bestimmte Bedingungen geknüpft. Innerhalb einer Wohnungseigentümergeinschaft kann zudem ein Beschluss vorliegen, der die Nutzung als Ferienwohnung einschränkt.

Warum ein Businessplan unverzichtbar ist

Sind alle rechtlichen Fragen geklärt und die grundsätzliche Eignung der Immobilie gegeben, folgt die konkrete Planung: Für die Entwicklung eines tragfähigen Geschäftsmodells empfiehlt sich ein professioneller Businessplan. Dieses Instrument ist nicht nur Großunternehmen oder Start-ups vorbehalten, sondern auch im kleinen Maßstab hilfreich – insbesondere,

wenn regelmäßige Einnahmen angestrebt werden. Ein Businessplan dient der Überprüfung der Wirtschaftlichkeit und hilft, potenzielle finanzielle Herausforderungen frühzeitig zu erkennen.

Darüber hinaus kann die Erstellung eines Businessplans notwendig sein, wenn Fremdkapital für Renovierungen oder die Einrichtung aufgenommen werden soll. Auch Dienstleister wie Reinigungsfirmen oder Agenturen für Gästebetreuung bevorzugen klare Informationen zu Abläufen, Kapazitäten und Erwartungen. Ein Businessplan schafft Struktur, Transparenz und Planungssicherheit – sowohl für die Betreiber als auch für potenzielle Geschäftspartner.

Ein überzeugender Businessplan für die Vermietung der Ferienimmobilie umfasst mehrere Kapitel. Am Anfang steht eine kompakte Zusammenfassung der Geschäftsidee.

>>>

Danach folgt die detaillierte Beschreibung der Immobilie: Lage, Größe, Ausstattung und Besonderheiten. Im Anschluss erfolgt die Zielgruppen- und Marktanalyse, die Nachfrage, Wettbewerb und Preisstrategie beleuchtet. Darauf aufbauend werden Marketingmaßnahmen und Vertriebswege dargestellt. Ein weiterer Abschnitt widmet sich den betrieblichen Abläufen, insbesondere der Organisation von Buchung, Reinigung, Gästebetreuung und Abrechnung. Den Kern bildet die Finanzplanung: Hier werden Investitionen, laufende Kosten und erwartete Einnahmen gegenübergestellt. Den Abschluss bildet eine Risikobewertung und ein Zeitplan zur Umsetzung geplanter Maßnahmen.

Alleinstellungsmerkmale erkennen

Ein durchdachter Businessplan beginnt mit der Geschäftsidee, gefolgt von einer ausführlichen Beschreibung der Immobilie. Danach erfolgt die Zielgruppen- und Marktanalyse: Wer reist typischerweise in die jeweilige Region – Familien, Städte- und Kulturtouristen, Aktivurlauber oder Geschäftsreisende? Welche Erwartungen bestehen hinsichtlich Ausstattung, Aufenthaltsdauer und Preisniveau? Eine fundierte Wettbewerbsanalyse zeigt, welche Angebote vergleichbar sind, wie hoch deren Auslastung ist und wie diese bewertet werden.

Im nächsten Schritt wird die Immobilie realistisch eingeschätzt: Welche Vorzüge bietet die Lage – etwa gute Erreichbarkeit, ruhige Umgebung oder zentrale Anbindung? Verfügt die Wohnung über besonders attraktive Aus-

stattungsmerkmale wie eine voll ausgestattete Küche, schnelles WLAN, Strandnähe oder einen weiten Ausblick? Ziel ist es, die individuellen Alleinstellungsmerkmale klar herauszuarbeiten – also die Eigenschaften, durch die sich das Angebot positiv vom Wettbewerb abhebt.

Vermietungsstrategie entwickeln

Darauf aufbauend wird die Vermietungsstrategie entwickelt. Dabei gilt es zu definieren, ob eine ganzjährige oder saisonale Vermietung angestrebt wird – beispielsweise an Wochenenden oder während der Ferienzeiten. Auch die Entscheidung über den Vertriebskanal spielt eine Rolle: Soll über große Plattformen wie Airbnb, Booking.com oder FeWo-direkt vermarktet werden, oder erfolgt der Vertrieb direkt über eine eigene Website? In diesem Zusammenhang wird auch die Preisstrategie festgelegt: gleichbleibende Preise, saisonale Anpassungen oder flexible Raten je nach Auslastung. Rabatte für längere Aufenthalte oder Stammgäste können zusätzliche Anreize schaffen.

Ein zentraler Bestandteil des Businessplans ist die Finanzplanung. Dabei geht es nicht nur um erwartete Einnahmen, sondern auch um oft unterschätzte Kosten. Zu den einmaligen Ausgaben zählen etwa Renovierungen, Möblierung, Dekoration sowie Gebühren für Genehmigungen oder Gutachten. Hinzu kommen laufende Kosten wie Reinigung, Strom, Wasser, Internet, Versicherungen, Plattformgebühren und gegebenenfalls Verwaltungsgebühren. Auch Steuern und Rücklagen für Reparaturen sind zu berücksichti-

gen. Erst durch eine vollständige Gegenüberstellung aller Posten lässt sich beurteilen, ob und ab wann sich das Vorhaben wirtschaftlich trägt.

Management und Vermarktung

Im Anschluss werden die betrieblichen Abläufe geplant: Wer übernimmt die Schlüsselübergabe? Wer kümmert sich um die Reinigung? Welche Form der Gästekommunikation wird gewählt – persönlich, automatisiert oder durch eine Agentur? Je nach Auslagerung steigen die laufenden Kosten, gleichzeitig reduziert sich der organisatorische Aufwand. Besonders bei größerer räumlicher Distanz zur Immobilie ist eine zuverlässige Struktur vor Ort entscheidend.

Zum Abschluss steht die Vermarktung der Ferienwohnung im Fokus. Ein professionelles Inserat mit hochwertigen Fotos und ansprechendem Beschreibungstext ist essenziell. Ergänzende Serviceleistungen können zusätzlich überzeugen – etwa ein Willkommenspaket, Stadtführungen oder die Möglichkeit eines späten Check-outs.

Ganz gleich, wo der Schwerpunkt liegt: Eine frühzeitige und sorgfältige Planung sorgt für Überblick, reduziert Risiken – und hilft dabei, das volle Potenzial einer Immobilie im Ferienwohnungsmarkt zu entfalten.

*Astrid Zehbe
Referentin Presse und Kommunikation*

Sicherer Hafen oder trügerische Hoffnung?

von Astrid Zehbe, Haus und Grund

Für viele Menschen ist das eigene Haus oder die Eigentumswohnung mehr als nur ein Dach über dem Kopf – die Immobilie verkörpert Sicherheit, Unabhängigkeit und nicht zuletzt eine stabile Altersvorsorge. Der Gedanke, im Ruhestand keine Miete zahlen zu müssen, klingt verlockend: geringere monatliche Belastungen, ein vertrautes Zuhause, ein greifbarer Vermögenswert. Doch nicht jede Immobilie eignet sich automatisch als tragfähiges Fundament für die finanzielle Absicherung im Alter.

Viele Eigentümer gehen davon aus, dass ihnen das Eigenheim im Alter finanzielle Unabhängigkeit verschafft. Dabei übersehen sie oft die laufenden Kosten, den Zustand der Immobilie oder den Sanierungsbedarf. Vor allem bei älteren Objekten kann der Sanierungstau groß sein – mit hohen Ausgaben für Heizung, Dach, Fenster oder Fassade. Wer dann keine finanziellen Rücklagen gebildet hat, steht schnell vor einem Dilemma: Notwendige Investitionen treffen auf ein begrenztes Rentenbudget. Dazu kommt: Auch wenn die Kreditraten entfallen, bleibt das Haus nicht kostenfrei. Versicherungen, Grundsteuer, Energieverbrauch, Wartung, Reparaturen – all das verursacht laufende Fixkosten, die gerade im Alter bei sinkendem Einkommen zur Herausforderung werden können.

Um diese Belastungen im Ruhestand abzufedern, lohnt es sich, schon frühzeitig einen Überblick über alle laufenden Kosten zu gewinnen – idealerweise in Form eines jährlichen Finanzplans für die Immobilie. Eigentümer sollten regelmäßig prüfen, wo sich Einsparpotenziale ergeben: zum Beispiel durch den Wechsel zu einem günstigeren Energieanbieter, die Optimierung der Gebäudeversicherung oder den Austausch ineffizienter Technik wie alter Heizungsanlagen.

Rücklagen bilden – aber rechtzeitig

Damit eine Immobilie tatsächlich zur finanziellen Stütze wird, ist Weitblick gefragt. Es reicht nicht, den Kredit abbezahlt zu haben. Eigentümer sollten sich frühzeitig Gedanken machen, wie sie ihre Immobilie instandhalten und modernisieren wollen – und wie sie diese Maßnahmen finanzieren. Als Faustregel gilt: Etwa 1 Prozent des Gebäudewerts pro Jahr sollte als Rücklage eingeplant werden, um auf unerwartete Reparaturen oder notwendige Erneuerungen vorbereitet zu sein. Bei einem Immobilienwert von 400.000 Euro wären das beispielsweise 4.000 Euro im Jahr beziehungsweise 333 Euro im Monat – also kein Pappenstiel. Viele Eigentümer unterschätzen, wie schnell hohe Summen benötigt werden: eine neue Heizungsanlage, eine Dachsanierung, ein Austausch der Fenster oder die Dämmung der Außenwände. Ohne Rücklagen werden solche Maßnahmen zur Herausforderung – oder gar zum echten Problem.

Energetisch sanieren – Kosten senken, Wert erhalten

Ein weiterer zentraler Punkt ist die Energieeffizienz des Gebäudes. Steigende Energiepreise machen schlecht gedämmte Häuser und veraltete Heizsysteme zu Kostentreibern. Wer rechtzeitig saniert, profitiert langfristig von niedrigeren Nebenkosten – und erhöht zugleich den Marktwert der Immobilie. Förderprogramme, etwa von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) unterstützen viele dieser Maßnahmen mit Zuschüssen oder zinsgünstigen Darlehen. Insbesondere im Hinblick auf mögliche künftige Vorgaben zum energetischen Standard von Wohngebäuden ist es sinnvoll, sich frühzeitig zu informieren.

SEIT 1931

IMMER FÜR SIE DA



ELCH-APOTHEKE

Apotheker Dr. Christian Belgardt

Ludolfingerplatz 2 · 13465 Berlin-Frohnau

Tel 030-406328-91 · Fax 030-406328-92

info@elch-apotheke-frohnau.de · www.elch-apotheke-frohnau.de

Ihr **MALEREIBETRIEB** in FROHNAU

Drbohlav

- Ausführung sämtlicher Maler- u. Tapezierarbeiten
- Fassadenrenovierungen
- Vollwärmeschutz



Hofjägerallee 19 · 13465 Berlin

Tel.: 4 01 71 45 · Fax : 40 63 20 59

und entsprechend zu handeln. Eine energetisch sanierte Immobilie ist nicht nur günstiger im Unterhalt, sondern auch attraktiver bei einem späteren Verkauf oder einer Vermietung.

Ist mein Zuhause noch passend fürs Alter?

Nicht jede Wohnform, die in der Erwerbsphase gut funktioniert hat, ist im Ruhestand noch geeignet. Ein mehrstöckiges Einfamilienhaus mit engen Treppen, kleinen Bädern und einem pflegeintensiven Garten kann im Alter zur täglichen Belastung werden. Spätestens dann stellt sich die Frage: Will und kann ich hier noch dauerhaft wohnen? Altersgerechtes Wohnen bedeutet nicht nur Barrierefreiheit, sondern auch Komfort und Sicherheit. Umbauten wie ein Treppenlift, eine bodengleiche Dusche, breitere Türöffnungen

oder rutschfeste Bodenbeläge erhöhen die Lebensqualität – und helfen, das Zuhause auch im Alter komfortabel bewohnbar zu halten. Fördermittel können die Umsetzung solcher Maßnahmen erleichtern. Dennoch sollten Eigentümer auch hier frühzeitig planen, um nicht später unter Druck zu geraten.

Alternativen prüfen: Verkleinern, vermieten oder verrenten?

Für manche Eigentümer ist der Verbleib im angestammten Zuhause langfristig nicht die beste Lösung. In einigen Fällen kann es sinnvoll sein, über Alternativen nachzudenken – etwa über einen Umzug in eine kleinere, barrierefreie Wohnung, idealerweise in zentraler Lage mit guter Infrastruktur. Die bisherige Immobilie lässt sich dann verkaufen oder vermieten. Beide Optionen bieten den Vorteil zusätzlicher Einnahmen – sei es durch regelmäßige Mietzahlungen oder durch Kapitalerträge, wenn der Verkaufserlös beispielsweise breit gestreut in Aktien und Anleihen investiert wird.

Auch die Vermietung eines Teils des Hauses, etwa einer Einliegerwohnung, bringt zusätzliche Einnahmen. Für andere wiederum ist die sogenannte Immobilienverrentung eine interessante Option: Dabei wird das Haus verkauft, während man als ehemaliger Eigentümer weiter darin wohnen darf – mit oder ohne Nießbrauchrecht, teils mit monatlichen Rentenzahlungen. Solche Modelle sind nicht für jeden geeignet, können aber helfen, gebundenes Vermögen im Alter verfügbar zu machen.



Mietkaution: Was Vermieter wissen sollten

von Inka-Marie Storm, Haus und Grund

Ob Wohnung, Haus oder Einliegerwohnung – die Mietkaution gehört für private Vermieter zur gängigen Absicherung im Mietverhältnis. Doch wie muss sie rechtlich korrekt behandelt werden? Was gilt bei Negativzinsen, und wer trägt eigentlich die Kontoführungsgebühren? Hier finden Sie einen Überblick über den aktuellen Stand von Rechtsprechung und Literatur.

Eine Kautionszahlung ist keine Pflicht. Vielmehr muss diese im Mietvertrag vereinbart werden. Gemäß § 551 Absatz 1 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) darf die Kautionszahlung höchstens drei Monatskaltmieten betragen. Betriebskostenabschläge oder Vorauszahlungen bleiben bei der Berechnung außen vor. Das gilt auch bei Inklusivmieten oder

Warmmieten. Der Anteil für Betriebskosten muss herausgerechnet werden. Anderslautende vertragliche Vereinbarungen sind unwirksam.

Wie muss die Barkautionszahlung angelegt werden?

Bei der sogenannten Barkautionszahlung zahlt der Mieter den Betrag auf ein vom Vermieter angegebenes Konto oder übergibt ihn in bar an den Vermieter. Wird eine Barkautionszahlung vereinbart, verpflichtet das Gesetz den Vermieter dazu, diese

- getrennt von seinem eigenen Vermögen zu verwahren,
- auf einem Konto mit marktüblicher Verzinsung anzulegen,

- dies hat wie bei einem Sparbuch mit dreimonatiger Kündigungsfrist (§ 551 Absatz 3 Satz 1 BGB) zu erfolgen.

Der Vermieter wird damit zum Treuhänder. Das ist eine Rolle, die Sorgfalt vom Vermieter verlangt. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat dies mit Beschluss vom 9. Juni 2015 (VIII ZR 324/14) bestätigt:

„Der Vermieter hat die Kautions getrennt von seinem Vermögen anzulegen, um zu gewährleisten, dass der Mieter im Fall der Insolvenz des Vermieters seine Kautions unge-schmälert zurückerhält.“

Sammelkonto ist erlaubt, aber nicht ohne Bedingungen

Wer mehrere Wohnungen vermietet, muss nicht für jede Kautions ein eigenes Konto führen. Ein Mietkautions-Sammelkonto ist zulässig, wenn:

- buchhalterisch klar trennbar ist, welche Summe welchem Mieter gehört,
- ein Treuhandkonto genutzt wird,
- die Zinsen anteilig dem jeweiligen Mieter gutgeschrieben werden
- und das Konto entsprechend gekennzeichnet ist.

Ein Privat- oder Geschäftskonto reicht nicht aus. Die Kautions darf nicht mit Mieteinnahmen vermischt werden.

Wer zahlt die Kontogebühren und gegebenenfalls Negativzinsen?

Diese Frage wird intensiv diskutiert. Eine höchstrichterliche Entscheidung steht noch aus.

Da der Vermieter nur Treuhänder ist, muss der Mieter die Gebühren des Mietkautionskontos tragen. Diese Auffassung vertritt auch Mietrechtsexperte Dr. Tobias Weber in der „Zeitschrift für Miet- und Raumrecht“ (ZMR 2021, 945). Eine Ausnahme sei nur bei der Zinsabschlagsteuer denkbar, wenn der Vermieter den Treuhandcharakter gegen-

über dem Finanzamt nicht offenlegt.

Bezüglich Verwahrensgelten, den sogenannten Negativzinsen, vertritt Rechtsanwalt Michael Drasdo in der „Neuen Juristischen Wochenzeitschrift“ (NJW-Spezial 2022, 161) folgende Auffassung: Solange Verwahrensgelte nicht marktüblich sind, müsse der Vermieter als Treuhänder die Bank wechseln. Sobald aber Marktüblichkeit eingetreten ist, könne ein Kautionsverlust nicht mehr dem Vermieter angelastet werden; der Mieter trägt dann das wirtschaftliche Risiko.

Eine Pflicht zur Wiederauffüllung der Kautions durch den Mieter könne sich ergeben, wenn die Kautionssumme durch Gebühren unterschritten wird.

Zugriff während des Mietverhältnisses nur im Ausnahmefall

Ein Zugriff des Vermieters auf die Kautions ist nur zulässig, wenn

- der Anspruch des Vermieters unbestritten ist, oder
- er rechtskräftig durch ein Gericht festgestellt wurde.



Entspanntes Sehen und perfekter Schutz.

Brillengläser für Homeoffice, Schule, Arbeit und Freizeit.

Jetzt Termin vereinbaren für eine individuelle Beratung.

Vermeiden Sie digitalen Sehstress mit der richtigen Brillenglaslösung für Ihren Tätigkeitsbereich. Mit einem zusätzlichen Blaulichtfilter schützen Sie Ihre Augen. Wir zeigen Ihnen, wie das funktioniert.

decker·optic
BRILLEN · CONTACTLUNSEN
BERLIN-FROHNAU

hauptstadt·optiker
Ludolfingerplatz 9
Telefon: 030 - 401 28 30
www.decker-optic.de

Bei streitigen Forderungen, zum Beispiel wenn der Mieter im Zuge einer Mietminderung weniger Miete zahlt, ist der Zugriff des Vermieters auf die Kautions ausgeschlossen. Der BGH entschied in seinem Urteil vom 7. Mai 2014 (VIII ZR 234/13) eindeutig: Auch eine gegenteilige Regelung im Mietvertrag ist unwirksam. Greift der Vermieter unberechtigtweise auf die Kautions während des Mietverhältnisses zurück, hat der Mieter sogar einen Anspruch gegen den Vermieter, diese wieder gutzuschreiben, so der BGH.

Wiederauffüllung durch den Mieter

Hat der Vermieter die Kautions zu Recht in Anspruch genommen, darf er vom Mieter verlangen, diese wieder bis zur vollen Höhe aufzustocken.

Zahlt der Mieter trotz Fristsetzung nicht, kann dies zur fristlosen Kündigung führen (§§ 543 Absatz 1, 569 Absatz 2a BGB).

Rückzahlung der Kautions nach Mietende

Die Rückzahlung erfolgt nicht sofort nach der Beendigung des Mietverhältnisses, sondern erst nach einer angemessenen Prüf- und Überlegungsfrist. Die Rechtsprechung billigt dem Vermieter hierfür bis zu sechs Monate

zu (§ 548 Absatz 1 BGB). In dieser Zeit muss der Vermieter über die Kautions abrechnen. Bei einer noch nicht erfolgten Betriebskostenabrechnung darf ein angemessener Teil der Kautions einbehalten werden, wenn mit Nachforderungen zu rechnen ist. Dieser Teil darf zurückgehalten werden, bis die Abrechnung vorliegt (BGH, Urteil vom 18. Januar 2006, VIII ZR 71/05).

Kommentar von Inka-Marie Storm, Chefjustiziarin

„Die Barkautions ist in § 551 BGB klar geregelt und nach wie vor eines der klassischen Sicherungsmittel im Mietverhältnis. Für Vermieter bietet sie den Vorteil, dass sie – im Rahmen der gesetzlichen Voraussetzungen – vergleichsweise unkompliziert auf die Sicherheitsleistung zugreifen können. Zudem ist der Umgang mit Barkautions rechtlich gut etabliert, was für Klarheit und Rechtssicherheit sorgt.“

In der Praxis zeigt sich jedoch ein anderer Trend: Immer weniger Banken bieten klassische Mietkautionskonten an oder nur zu sehr ungünstigen Konditionen. Gründe dafür sind insbesondere die seit Jahren niedrigen oder gar negativen Zinsen sowie gestiegene regulatorische Anforderungen. Die Eröffnung und Führung solcher Treuhandkonten ist für viele Kreditinstitute wirtschaftlich nicht mehr lohnend.

Alternativen zur Barkautions gewinnen daher an Bedeutung, darunter:

- Mietbürgschaften (zum Beispiel durch Banken oder Versicherungen),
- Kautionsversicherungen (häufig in Form von jährlichen Prämienzahlungen),
- Verpfändung von Sparkonten oder Wertpapieranlagen.

Diese Alternativen sind oft mit weniger Verwaltungsaufwand verbunden und bieten auch dem Mieter Vorteile, etwa in Form von Liquiditätserhalt. Allerdings ist ihre Akzeptanz bei privaten Vermietern unterschiedlich, und die rechtlichen Anforderungen insbesondere bei der Verpfändung sind teils komplexer.“



Vitanas

Jetzt informieren:
☎ (030) 406 39 - 101

LIEBEVOLLE UND QUALIFIZIERTE PFLEGE

- Langzeitversorgung in allen Pflegegraden
- Urlaubs- und Verhinderungspflege
- Wohngruppen für Menschen mit Demenz
- Geräumige und komfortable Zimmer
- Eigene Möbel können gerne mitgebracht werden
- Gestalten Sie unseren schönen Garten mit
- Ein Friseur kommt auf Wunsch ins Haus
- Abwechslungsreiches Freizeitprogramm

WIR FREUEN UNS AUF SIE!

Vitanas Senioren Centrum Frohnau

Welfenallee 37-43 | 13465 Berlin

☎ (030) 406 39-101 | www.vitanas.de/frohnau

Fernseh-Krohn

TV-Video-HiFi Verkauf & Reparaturen Kabel-TV Sat.anlagen eigene Werkstatt

Minheimer Str. 31 Berlin-Frohnau



4041961 nach wie vor...

STEPHAN MERKLE - SANITÄRTECHNIK

Installateurmeister

Benekendorffstraße 50

13469 Berlin

(Waidmannslust)

Tel. 401 34 33 / 401 78 55

Fax 401 20 11

BÄDER

GASANLAGEN

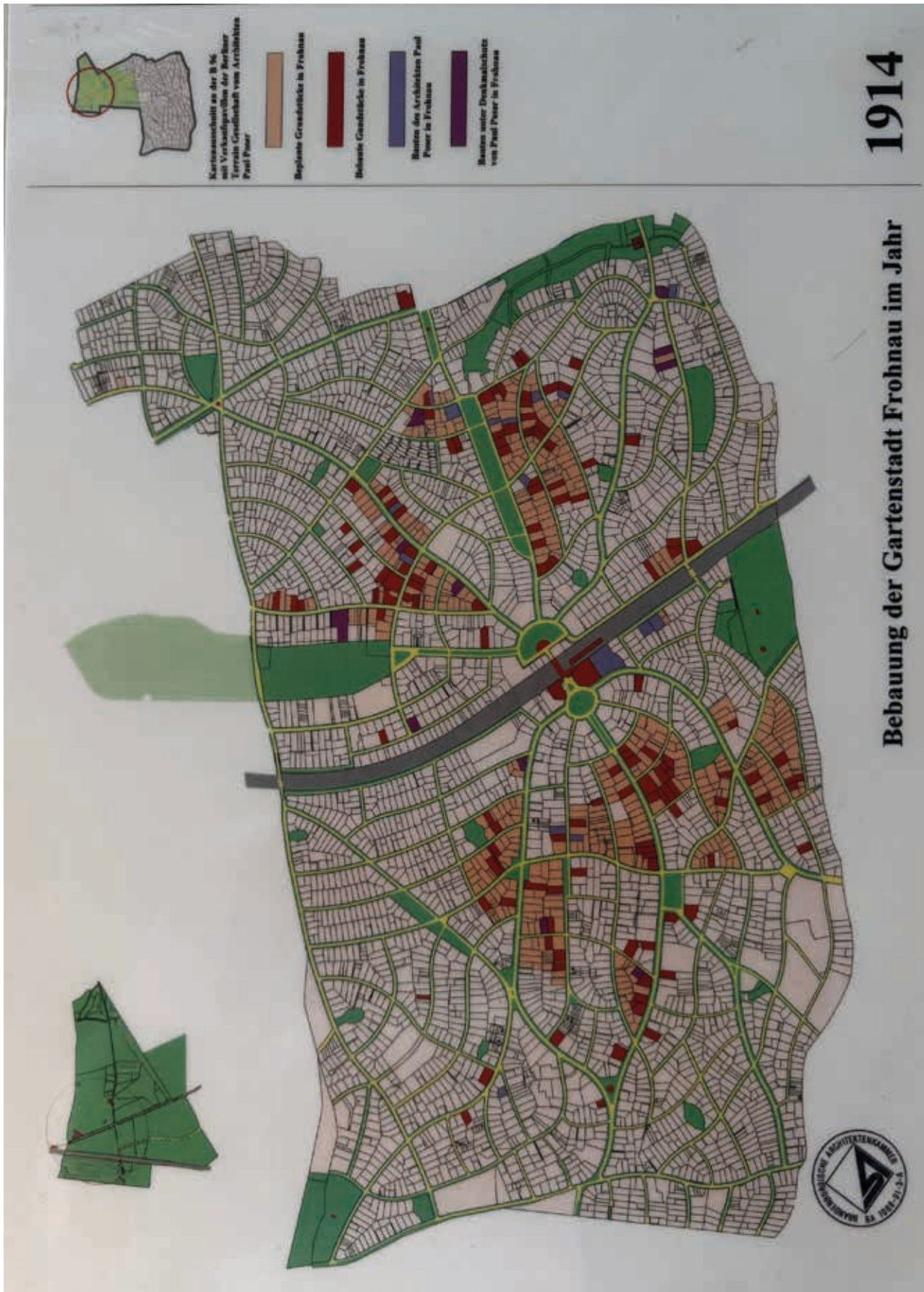
HEIZUNGEN

ERNEUERUNGEN

REPARATUREN

Frohnau: Damals und heute

Ansichten der Gartenstadt im Spiegel der Zeit





Nach dem Vorbild eines englischen Landhauses entwarf Walter Schulze 1912 diese Villa für den späteren Reichstagsabgeordneten Joseph Neumann. Es wurde dann 1928 von Paul Poser auf seine heutige Größe erweitert. Das Haus steht exemplarisch für einen modernen, bürgerlichen Wohnstil in ländlichen Vororten. Walter Schulze findet über dieses Werk hinaus kaum Erwähnung in der Berliner Architekturgeschichte.

Text und Foto: Christoph Plachy

Rechtsberatung für Mitglieder:

18. September 2025

16. Oktober 2025

ohne Anmeldung jeweils um 18:30 Uhr in der Geschäftsstelle

23. September 2025

14. und 28. Oktober 2025

nur mit Anmeldung via ZOOM



Impressum „Die Gartenstadt“

Mitteilungsblatt des Grundbesitzer-Vereins der Gartenstadt Berlin-Frohnau e.V.
Herausgeber: Grundbesitzer-Verein der Gartenstadt Berlin-Frohnau e.V.,
Zeltinger Straße 6, 13465 Berlin Tel. 030/280 82 10, Fax 97 00 56 50, E-Mail: office@gbv-frohnau.de
Verantwortlich: Kai-Peter Breiholdt
Layout: Christoph Plachy, Titelbild: Ortwinstraße
Mit Namen gekennzeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Die Redaktion behält sich vor, auch unverlangte Beiträge, Leserbriefe bzw. Fotos zu veröffentlichen bzw. zu kürzen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Redaktion und nur unter Angabe des Quellenverzeichnisses.

Grundbesitzer-Verein der Gartenstadt Berlin-Frohnau e.V.

Geschäftsstelle: Zeltinger Straße 6, 13465 Berlin, Tel. 030.280 82 10
office@gbv-frohnau.de, www.gbv-frohnau.de
Bürozeiten: Montag und Donnerstag von 10:00 bis -13:00 Uhr

1. Vorsitzender: Kai-Peter Breiholdt (k.breiholdt@gbv-frohnau.de)

2. Vorsitzender: Christoph Plachy (c.plachy@gbv-frohnau.de)

Beisitzer: Kerstin Müschenich (k.mueschenich@gbv-frohnau.de)
Thomas Lindemann (t.lindemann@gbv-frohnau.de)

Kassenprüfer: Prof. Dr. Heyer, Frau Beyl

Jahresbeitrag 2025:

90,00€ (zzgl. 19,20 € (Inland) bzw. 44,40 € (Ausland) bei Postzustellung)

Postbank Berlin: DE23 1001 0010 0081 6881 06

Deutsche Bank: DE61 1007 0024 0815 0070 00



Haus & Grund®
Eigentum. Schutz. Gemeinschaft.
Grundbesitzer-Verein Frohnau

**Beratung rund um Ihre
Immobilie für 90,- €/Jahr!**



Rechtsberatung:
RA Kai-Peter Breiholdt
030.201 44 840
k.breiholdt@gbv-frohnau.de



Bauberatung:
Dierk Mumm
030.40 10 91 88
dierk-mumm@t-online.de



Immobilienberatung:
Dirk Wohltorf
030.401 33 46
immobilien@wohltorf.com



Steuerberatung:
AVIS Steuerberatungsgesellschaft GmbH
030.880 97 80
kanzlei@avis-team.de

Redaktionsschluss für die Oktober-Ausgabe: 21. September 2025

Dienstleistungen und Geschäfte

Augenoptik

sichtwechsel® Inh. Till-Eric Dietzler, Augenoptikermeister, Zeltinger Platz 9, 13465 Berlin
Tel. 030.401 03 567, frohnau@sichtwechsel-berlin.de, www.sichtwechsel-berlin.de

decker-optic® Inh. Andreas Heinrich, Ludolfingerplatz 9, 13465 Berlin
Tel. 030.401 28 30, info@decker-optic.de, www.decker-optic.de

Dachdecker-Betriebe und Baustoffhandel

Dachdeckerei Heinemann GmbH, Schloßstr. 32, 13467 Berlin-Hermsdorf
Büro: Landsberger Straße 141, 12623 Berlin, Tel. 030.404 31 40,
Fax 030.405 78 852, Mobil 0174.186 94 76

Dachdeckerei Mann GmbH, Holzstraße 15, 13359 Berlin
Tel. 030.499 88 9-0, Fax 030.499 88 9-30

Gerhard Borchert Baustoff-Fachhandel GmbH
Seidelstraße 31, 13509 Berlin, Tel. 030.435 604 -0

Fernsehen-Rundfunk

Fernseh-Krohn, Inh. Jens Prillwitz, Fernseh-, Rundfunk- und Elektro-Geräte
Kabelanschlüsse, Sat-Anlagen, Reparatur-Eildienst, Eigene Werkstatt
Minheimer Straße 31, 13465 Berlin-Frohnau, Tel. 030. 404 19 61

Sanitäre Anlagen

Stephan Merkle, Sanitärtechnik, Benekendorffstraße 50
13469 Berlin-Waidmannslust, Tel. 030.401 34 33

Malerarbeiten

Drbohlav Malereibetrieb, sämtliche Maler- und Tapezierarbeiten, Bodenbeläge, Fassadenrenovierung, Vollwärmeschutz, Hofjägerallee 19, 13465 Berlin, Tel. 030.401 71 45

Heinz Bein Malereibetrieb GmbH & Co. KG, Maler- und Tapezierarbeiten, Betonsanierung, Vollwärmeschutz, Fassaden-Anstriche, und -Putze, Gerüstbau, Beschriftungen, Hohefeldstraße 41, 13467 Berlin-Hermsdorf
Tel. 030.407 79 80, Fax 030.407 79 880, E-Mail: info@bein-kg.de

Raumausstattemeister Dekorateure

Raumausstattung Malmström, Polstermöbelaufbereitung, Auslegware, Dekorationsanfertigung, Sonnenschutz, Gardinenwaschservice,
Karmeliterweg 4, 13465 Berlin, Tel. 030.401 021 22



Borchert
DACH + FASSADE
Baustoff - Fachhandel

... seit
70 Jahren

Der Baufachmarkt für Handwerker und Bauherren

Filiale Berlin-Tegel:
13507 Berlin
Seidelstraße 31
Tel. 030 / 435 604 - 0

Filiale Velten:
16727 Velten
Berliner Straße 5
Tel. 03304 / 39 56 - 0

 6x in Berlin + Brandenburg

Wir sind als Groß- und Einzelhändler Ihr Fachmarkt für:

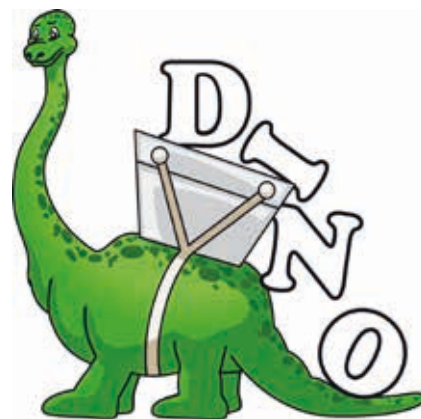
- Tondachdachziegel
- Holzbau
- Betondachsteine
- **VELUX** Fenster
- Metalledächer
- Dämmstoffe
- Dachbahnen
- Werkzeuge
- Dachrinnen
- Arbeitskleidung
- Bauelemente
- Gala-Baustoffe

www.borchert-berlin.de

info@borchert-berlin.de

DINO

Containerdienst



Container von 1 cbm bis 40 cbm

Containerdienst

- 1cbm bis 40 cbm Container
- Selbstlader
- Sonderabfallentsorgung
- Schüttgütertransport

Papiertonnen

für Privat und Gewerbe
120, 240 und 1.100 Liter Tonnen



Gewerbeabfalltonnen
240 und 1.100 Liter Tonnen

Recyclinghof Wittenau Abfallannahme

Berlin Nord Wittenau

Mirastr. 35, 13509 Berlin, nahe Holzhauser Str.

Montag bis Freitag von 07:00 bis 17:00 Uhr, Samstag von 09:30 bis 13:30 Uhr

Tel 030/430 94 03

Fax 030/461 61 66

info@dino-container.de



Mirastr. 35
13509 Berlin

www.dino-container.de