

Garagengold

Hohe Rendite, geringes Risiko, wenig Arbeitsaufwand: **Garagen** können die ideale Geldanlage sein. Anleger auf der Suche nach dem richtigen Objekt müssen aber manchmal kreativ sein.

TEXT TINA ZEINLINGER

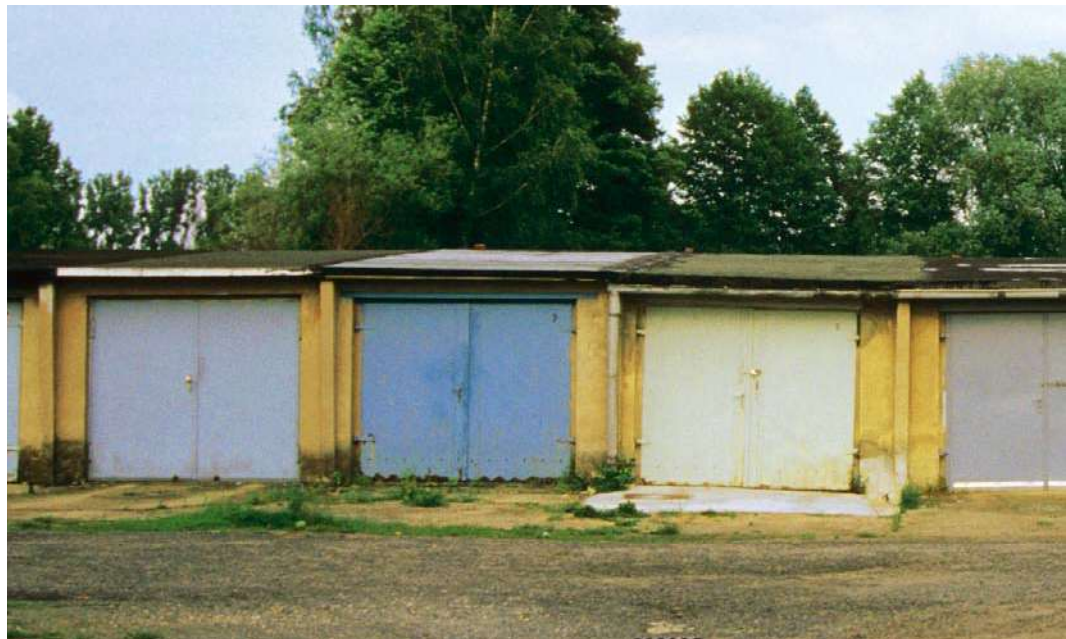
Umgeben von 22 Garagen bringt Dietmar Eickelkamp seinen grauen Passat zum Stehen. In Dorsten regnet es. Auf der Rückbank tapst unruhig ein Schäfer-Mischling hin und her – an der Windschutzscheibe geben quietschende Scheibenwischer den Takt vor. Das Lüftungsgebläse knattert, es riecht nach nassem Hund. Der Vierbeiner scharrt mit der Pfote an der gepolsterten Innenverkleidung der Seitentür. „Ey, Mucki, wann schnallst du es endlich“, pfeift Eickelkamp das Tier zurück. „Wir steigen hier nicht aus.“ Einen trockenen Stellplatz für seinen alten Benziner hat der 57-jährige Privatier nicht. Dabei ist er Eigentümer des Garagenhofes. Doch die Garagen vermietet er lieber – an die Bewohner der angrenzenden Einfamilienhäuser. Zwischen 35 und 50 Euro verlangt er für eine Monatsmiete, der gesamte Komplex beschert ihm etwa 900 Euro im Monat. Welche Rendite er mit dem zu D-Mark-Zeiten erstandenen Hof einspielt? Eickelkamp hat nie nachgerechnet. „Das ist mir zu kompliziert“, sagt er und grinst. „Jedenfalls hoch genug, dass ich mir im Laufe der Jahre 61 weitere Garagen gekauft habe.“

Eickelkamp verfolgt eine lukrative Strategie. Garagenvermietung mag für viele exotisch klingen, unter Immobilienexperten aber gilt sie als sehr profitabel. „Die Renditen auf Stellplätze liegen seit Jahren höher als am Wohnungs- oder Häusermarkt, und die Preise haben sich auch in Krisenzeiten stabil entwickelt“, sagt Christoph Gerlinger, Bewertungsspezialist des Immobiliendienstleisters Knight Frank Deutschland. Drei bis sechs Prozent Rendite hält er für realistisch.

Während Deutschland über hohe Wohnungsmieten und die Enteignung von Wohnungsunternehmen diskutiert, erregt der Markt für Garagen kaum Aufmerksamkeit. Dabei müssen Autofahrer in den Großstädten tief in die Tasche greifen: Mit fast 100 Euro Monatsmiete im stadtweiten Durchschnitt sind Garagenplätze in Stuttgart am teuersten, ergab eine Auswertung des Internetportals

Immowelt. 40 bis 50 Euro waren es an günstigeren Orten wie Dresden, Leipzig, Dortmund und Hannover.

Wenige Privatleute kommen auf die Idee, einen Stellplatz nicht zu mieten, sondern zu vermieten – trotz der hohen Profite.



„Der Kauf einer Garage ist unglamourös“, sagt Gerlinger. „Wer Geld hat, vermietet lieber eine schick möblierte Eigentumswohnung statt kahler Parkplätze.“

Dabei sind Garagen für Einsteiger attraktiv. Anders als bei Haus oder Wohnung können sie schon mit ein paar Tausend Euro loslegen. Lange Kündigungsfristen? Lästige Nebenkostenabrechnungen? Mietpreisbremse? Nichts davon. Es gilt Gewerbemietrecht. Nicht mal Mietpreisspiegel gibt es.

Erst testen, dann kaufen

Das erhöht die Gewinnchance, macht den Markt aber undurchsichtig. „Da die Eigentümer an keinerlei Preise gebunden sind und ihre Plätze meist privat handeln, ist es schwer, konkrete Marktdaten zu erheben“, sagt Roland Hustert, Geschäftsführer der

LBS Immobilien NordWest. Die von Dauerparkern gezahlten Mieten in umliegenden Parkhäusern oder Tiefgaragen geben nur begrenzt Aufschluss. Entscheidend für Angebot und Nachfrage ist die Mikrolage. Während es in Stadtteilen mit vielen Neubauten oft genug Tiefgaragen gibt, werden Parkplätze anderswo zugunsten von Radwegen oder Fußgängerzonen entfernt. „Die Nachfrage schwankt von Straßenzug zu Straßenzug“, sagt Hustert. „Es kann gut sein, dass man für die gleiche Garage drei Straßen weiter statt 70 Euro nur noch 40 Euro Miete bekommt.“

Wie fangen Einsteiger also an – und wo? Eickelkamp hat seine Strategie über die Jahre perfektioniert. Auf Immobilienportalen im Internet, wie Immonet und Immowelt, aber

auch bei Ebay Kleinanzeigen, sucht er regelmäßig geeignete Objekte. Boomstädte wie Düsseldorf, Hamburg oder München klammert er aus – zu teuer. Er hat es auf Garagen in kleinen und mittelgroßen Städten abgesehen, wie Dorsten. Das 70 000-Einwohner-Städtchen ist die Keimzelle seines Portfolios. Mit dem Garagenhof seines Großvaters, den er vor etwa 30 Jahren übernommen hat, fing alles an. Inmitten einer Wohnsiedlung gelegen, sind seine Stellplätze begehrt: „Viele Familien hier pendeln täglich mit dem Auto zur Arbeit“, sagt Eickelkamp. „Die meisten haben sogar zwei Autos, wohnen aber in Häusern mit nur einer oder gar keiner Garage.“

In Gladbeck, Bottrop und Oberhausen ist der Rheinländer ebenfalls investiert. Bei der Auswahl der Standorte setzt er auf Postits und Kugelschreiber. „Wenn mir eine Ga-

rage gefällt, guck ich mir die Parksituation vor Ort an und papp jedem Auto im Umkreis von fünf Gehminuten ein gelbes Zettelchen auf die Windschutzscheibe“, erzählt Eickelkamp. Darauf schreibt er den Mietpreis, seine Telefonnummer sowie seinen Akquisespruch „Heiligs Blechle eine Garage wird frei!“ Noch hat er die Garage zwar nicht. Sobald sich aber drei bis vier Interessenten melden, schlägt er zu. Und kann dann – die Anfragen hat er ja schon – vermieten.

Schlüssel per Einschreiben

Ist der angebotene Stellplatz über eine Autostunde entfernt, ermittelt er den Marktbedarf per Google Earth: „Ich guck’ mir aus der Vogelperspektive an, ob das

struct. Je nach Standort seien monatlich etwa 300 Euro Mieteinnahmen drin – verteilt auf fünf Objekte. „Bei einer Wohnimmobilie ist das Klumpenrisiko ungleich größer.“ Sollte ein Mieter doch einmal nicht zahlen, wird der Vermieter ihn leicht los. In der Regel muss der Mieter den Stellplatz dann binnen drei Monaten räumen.

Seit einigen Jahren investiert Future Construct verstärkt in den neuen Bundesländern. „Im Osten Deutschlands wurden über 40 Jahre lang keine Tiefgaragen gebaut“, sagt Lidl. Der Bedarf sei hier größer. Und die Preise niedriger: Schon für 10 000 Euro gibt es vier bis fünf Garagen. Auch Eickelkamp hat den Osten für sich entdeckt. 2500 Euro hat er für eine Garage in Dresden

bezahlt, in Wismar waren es 1500 Euro. Zieht er Pacht, Versicherung und Grundsteuer ab, bleiben ihm 579 beziehungsweise 338 Euro Nettomieteinnahmen pro Jahr. So errechnen sich knapp 23 Prozent Rendite.

Im Osten werden Investoren allerdings meist nur Pächter, nicht Eigentümer von Grund und Boden. Wenn es blöd läuft, muss die Garage bald Bauprojekten weichen. „Oft genügt ein Blick in den Bebauungsplan oder ein Anruf bei der Stadtverwaltung, um das Risiko zu senken“, sagt Hustert von der LBS.

Oberirdische Vorteile

Auch Tiefgaragen meidet Eickelkamp. Sind Stellplätze Teil einer Wohnungseigentümergeinschaft, müssen Käufer sich anteilig an den Kosten für Strom oder Hausmeister beteiligen. Schnell drückt das ihre Rendite.

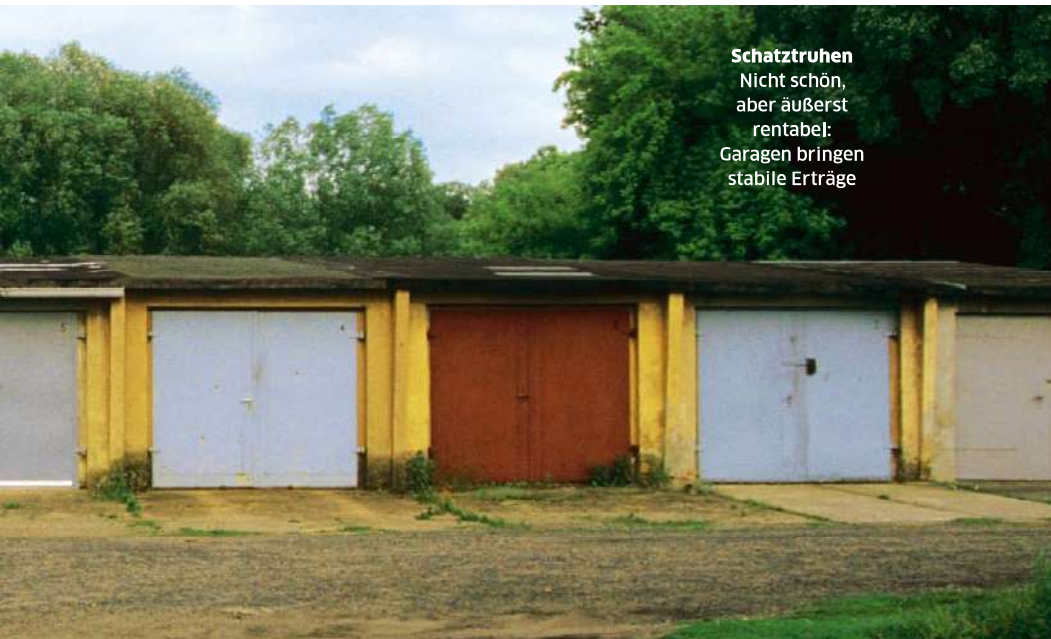
Über der Erde kommt ein weiterer Vorteil hinzu: Je nach Bauweise können Investoren frei stehende Garagen steuerlich zu 70 Prozent über 15 Jahre abschreiben. Auch Kreditzinsen zählen steuerlich. Wer auf Kredit kauft, treibt den Ertrag auf das eigene Kapital noch deutlich (siehe Beispielrechnung). Allerdings steigen auch die Risiken, wenn doch etwas schief läuft.

Für Eickelkamp sind Garagen die ideale Geldanlage – mit einem Schönheitsfehler: „Der Markt ist so gut wie leer gefegt.“ Oberirdische Garagen verschwinden zunehmend aus dem Stadtbild. Wulff Aengevelt, Chef des Düsseldorfer Maklerhauses Aengevelt Immobilien, bestätigt den Trend: „Städtischer Raum ist knapp.“ Städte förderten den Bau von Tiefgaragen, weil ein mehrstöckiges Haus mehr Wohnfläche biete – und höhere Mieteinnahmen. Bleiben dort Parkplätze übrig, verkaufen Bauträger diese an Großinvestoren, nicht an Privatanleger.

Die schwierige Parkplatzsuche teilen städtische Autofahrer und garagenaffine Anleger also. Um die Nachfrage hingegen sorgt sich Eickelkamp trotz Fahrverboten und E-Autos nicht. Auch die müssten irgendwo abgestellt werden. Und sollten Garagen doch aus der Mode kommen, hätte der Boden darunter an Wert gewonnen. Kann die Fläche künftig sogar für Wohnraum genutzt werden, stehen Baufirmen Schlange.

Für Eickelkamps Garagenhof in Dorsten könnte er heute 600 000 Euro kassieren. Das würde für eine Eigentumswohnung oder einen Ferrari reichen. Er kassiert aber lieber weiter – und stellt seinen grauen Passat im Regen ab. Mucki stört es nicht.

Für Eickelkamps Garagenhof in Dorsten könnte er heute 600 000 Euro kassieren. Das würde für eine Eigentumswohnung oder einen Ferrari reichen. Er kassiert aber lieber weiter – und stellt seinen grauen Passat im Regen ab. Mucki stört es nicht.



Schatztruhen
Nicht schön,
aber äußerst
rentabel:
Garagen bringen
stabile Erträge

rundherum mehr nach Wohngebiet oder Prärie aussieht.“ Um die 30 seiner 83 Garagen hat er so bereits gekauft. „Die Dinger vermieten sich total leicht per Telefon“, sagt Eickelkamp. „Den Schlüssel bekommen die Mieter per Einschreiben im Luftpolster-Brief, und meine Kontodaten schicke ich per Mail.“ Was bei einer Wohnung unvorstellbar wäre, kann bei Garagen klappen.

Die Immobilienagentur Future Construct aus Markt Schwaben bei München will Anlegern die Garagensuche abnehmen. Von Bauträgern sowie Privatpersonen kauft sie regelmäßig Garagen auf und verkauft sie – renoviert und voll vermietet – weiter. Für etwa 100 000 Euro bekommen Anleger fünf im Paket. Besonders sicher und konstant sei diese Einnahmequelle, sagt Gerhard Lidl, Vorstandsvorsitzender bei Future Con-

PROFITABLER PARKPLATZ

Wie viel Anleger mit Garagen verdienen können

Investitionen
5 Garagen in guter Lage zu je 20 000 Euro
+ Kaufnebenkosten (10 Prozent)
= 110 000 Euro Gesamtinvestition, davon 90 000 Euro Kredit zu 1,5 Prozent Zins
Jährlicher Ertrag
4800 Euro Mieteinnahmen ¹
- 360 Euro für Strom, Versicherung, Grundsteuer
- 1350 Euro Zinszahlung für Kredit
+ 630 Euro Steuererstattung ²
= 3720 Euro Gesamtertrag
Rendite
19 Prozent auf das Eigenkapital (20 000 Euro)
3 Prozent auf die Gesamtinvestition (110 000 Euro)

¹ 80 Euro Miete pro Garage und Monat; ² bei 70 Prozent Abschreibung über 15 Jahre und 40 Prozent Grenzsteuersatz; **Quelle:** eigene Berechnung

FOTO: PLANPICTURE/INGO KUKATZ