

„Ich baue Umwelt“ – aus der Praxis eines Bauträgers

Interview mit Dirk Salewski

Sie sind eine Stimme aus der Praxis, konkret aus dem Bereich Bauträger. Deshalb zunächst die Frage: Was hat Ihr Unternehmen 2014 gebaut?

Wir haben rund 120 Wohneinheiten fertig gestellt, davon 108 Einfamilienhäuser, der Rest sind Eigentumswohnungen. 2015 wird sich das Gewicht mehr in Richtung Eigentumswohnungen verlagern – dann wird das Verhältnis bei etwa 80:20 liegen.

Aus dem Geschosswohnungsbau haben wir uns übrigens nach 1998 wegen der Abschaffung der degressiven AfA ganz zurückgezogen. Aber natürlich hat auch der veränderte Markt, insbesondere der demografische Wandel, Auswirkungen auf unsere Geschäftspolitik. Insgesamt kann ich sagen, dass sich unser Geschäft positiv entwickelt hat, was auch darauf zurückzuführen ist, dass wir unserer Zeit immer ein Stück voraus waren und uns nie zum Spielball der Politik gemacht haben.

Spielte der Gewerbebau für Sie eine Rolle?

Nein, Gewerbe war für uns nie ein Thema.

Ihr „Hobby“ ist nach eigener Auskunft der § 13b UStG. Welche Rolle spielt der für Sie als nicht gerade kleiner Bauträger?

Sie geben mir das richtige Stichwort. Gerade weil wir kein kleiner Bauträger sind, geht es für uns um nicht unbeträchtliche Summen, so dass ich hier zwangsläufig sehr gut im Thema stehe. Das Ganze ist – und da bin ich mit der Literatur einer Meinung – handwerklich extrem schlecht gemacht. Erst hat die Finanzverwaltung den Bauträgern jahrelang zusätzliche Lasten auferlegt und jetzt versucht der Gesetzgeber, dieses Fehlverhalten auch noch zu

schützen. Da wird eben mal der Vertrauensschutz beseitigt und das Rückwirkungsverbot aufgehoben. Die ersten Gerichtsentscheidungen zeigen jedoch, dass, wenn sich schon Verwaltung und Gesetzgeber zusammenschließen, die Dritte Gewalt, die Gerichte, sich nicht so einfach über Rechtsstaatsgrundsätze hinwegsetzen. Da sich der BFW intensiv mit dieser komplexen Materie befasst, fühle ich mich für den Gang durch die Instanzen fachlich gut vorbereitet. Auch der regelmäßige Austausch zum Thema im BFW-Arbeitskreis Steuern, im Steuerforum und auf dem Deutschen Immobilien Kongress war für mich sehr hilfreich. Dass meine Erfahrungen und Erkenntnisse in die exklusiven Mitgliederinformationen des BFW einfließen, ist daher nur selbstverständlich.

Dann ist da noch der Dauerbrenner EnEV. Welche Auswirkungen hatten die ständigen Verschärfungen in den letzten Jahren auf Ihr Unternehmen?

Konkret kämpfen wir seit 2004 gegen die ständig steigenden Anforderungen. Die Wärmeschutzverordnungen von 1977 bis 1995 hielten sich alle noch in einem überschaubaren Rahmen, ab 2002 folgte dann eine Energieeinsparverordnung auf die nächste, die Innovationszyklen wurden kürzer als in der Automobilindustrie. Die Spitzentechnologie wird zur Regel erhoben, die Vorschriften entstehen am grünen Tisch und haben inzwischen keinen Bezug mehr zur Praxis. Sie sind schlicht für die Baupraxis zu kompliziert geworden und führen dazu, dass nachhaltige Baustoffe und Bautraditionen abgeschafft werden. Die energetischen Anforderungen sind vom Kostenstandpunkt und auch vom Know-how der Handwerker her kaum noch zu wuppen.

Wo sehen Sie sonst noch Einschränkungen für Ihr Geschäft?

Da sind natürlich an erster Stelle die staatlich verordneten Kostensteigerungen – dazu gehören auch die durch die EnEV verursachten. Hinzu kommen die schwierige Baulandbeschaffung sowie langwierige Planungs- und Genehmigungsverfahren, die jedes Projekt unnötig in die Länge ziehen.

Wie ist Ihre Prognose für das Geschäftsjahr 2015/2016?

Auch Dank des Informationsvorsprungs, den ich durch den BFW genieße, kann ich meine Geschäftsprozesse gut auf drohendes Unheil ausrichten. Ich hoffe auf einen kontinuierlichen Geschäftsverlauf.

Herr Salewski, wir danken Ihnen für das aufschlussreiche Gespräch.



Dirk Salewski, Geschäftsführender Gesellschafter der beta Eigenheim- und Grundstücksverwertungsgesellschaft mbH, BFW-Vorstandsmitglied