

Dr. Dan Oliver Höftmann und Christoph Langner, LL.M.

ERFOLGREICH **IMMOBILIEN** **KAUFEN!**

**Die wichtigsten Regeln zum
Einkauf von Anlageimmobilien**



Erfolgreich Immobilien kaufen!

Die wichtigsten Regeln zum Einkauf von
Anlageimmobilien

Das Immobiliengeschäft boomt. Der Bedarf an Wohnraum steigt in Ballungszentren exorbitant. Die Jagd auf die letzten Quadratmeter hat begonnen. Es wird eng ...

Ein gigantischer Markt entsteht!
Horizontal begrenzt.
Vertikal im Höhenflug.

Über 700.000 Unternehmen erwirtschaften fast 400 Milliarden Umsatz – jährlich!
Sie kennen keine Einzelheiten. Sie vermuten nur, ...?

Vorsicht! Hinter Fassaden lauern Gefahren.

Noch wissen Sie nicht:
Was wie zu erledigen ist,
wo Sie die Immobilien finden,
die Sie wann kaufen,
um signifikante Gewinne zu erzielen.

Als potenzieller Anleger könnten Sie allein in Deutschland fiktiv aus einem Immobilienbestand von 10 Billionen Euro wählen.

In Deutschland leben bald weit(!) über 80 Millionen Menschen. Alle wohnen. Die Mieten werden weiter steigen. Keiner wird daran etwas ändern.

Vorwort

1. Regel = Überlegen Sie, was Sie mit einer Immobilie erreichen wollen (Zieleplanung)

2. Regel = Kaufen Sie nur, was Sie sich leisten können (persönliche Haushaltsrechnung)

3. Regel = Bei einer Immobilie kommt es auf die Lage, die Lage und nochmals auf die Lage an (Standort)

4. Regel = Für die passende Immobilie ist eine gründliche Recherche unerlässlich (professionelle Suche)

5. Regel = Nur wer professionell rechnet, wird nicht überrascht (Renditekalkulation)

6. Regel = Kaufen Sie nur, was Sie kennen und gesehen haben (Besichtigung)

7. Regel = „Drum prüfe, wer sich ewig bindet!“ (Unterlagencheck)

Schlusswort

Vorwort

Warum sollten Sie dieses Buch unbedingt lesen?

Falls Sie dieses Buch erwerben wollen, sei Ihnen vorweg verraten, dass der Immobilienkauf weder leicht noch einfach ist. Solche Versprechen sind billige Marketing-Tricks – Werbung, die Sie auf das falsche Gleis führt. Wenn das so einfach wäre, könnte es jeder. Tatsächlich aber bezahlen viele Anleger immer noch Lehrgeld. Grund genug, um die Immobilie als Anlage genauer zu betrachten. Neben den sieben Antworten auf die wichtigsten Fragen, die Sie auf den Immobilienerwerb vorbereiten, stellen wir eine Person in den Mittelpunkt: Sie! Wir möchten, dass Sie erfolgreich in Immobilien investieren.

Bevor Sie in diesen Zug einsteigen, der Sie in Ihre finanzielle Unabhängigkeit führt, sollte Ihr Ziel klar definiert sein. Damit beginnt Ihr Projekt, Gestalt anzunehmen. Zugleich drängt sich eine Frage geradezu auf: Wie gehe ich am besten vor? Vielleicht spüren Sie jetzt schon die Spannung! Ihre Neugier. Weil Ihnen klar ist, dass Sie eine Ihrer bedeutendsten Entscheidungen treffen werden – eine von außergewöhnlicher Dimension.

Wenn Sie jetzt gedanklich bereit sind, bei uns einzuchecken – eine Checkliste liegt für Sie parat –, dann buchen Sie keinen Direktflug, auch keine Kreuzfahrt, vielmehr werden Sie sich auf eine Art Städtereise mit abschließendem Feuerwerk begeben. Die geplanten Zwischenstopps stehen für eine Schritt-für-Schritt-Lösung. Dadurch behalten Sie die Übersicht. Zusätzlich dient sie als Kontrolle, vorsorgehalber bleibt der Autopiloten ausgeschaltet.

Kaum ein Vorhaben gelingt ohne Strategie – auch beim Immobilienkauf ist die Planung essenziell. Aber: Nur eine Strategie, die sich auch in der Praxis beweist, verdient diesen Namen. Das setzt Wissen voraus. Für den Unternehmensberater Hermann Simon ergibt sich daraus ein wesentlicher Ansatz: „Strategie erfordert die Integration von externen Chancen und internen Kompetenzen.“ Dieses Buch liefert Ihnen konkrete Hinweise, damit Sie selbst diese Kompetenzen erwerben.

Unbestritten ist die Tatsache, dass der Immobilienmarkt überhitzt ist. Deshalb folgen wir auch nur den heißen Spuren, bedenken dabei aber auch die noch kalten Oasen. Manche Lagen entwickeln erst ihre Attraktivität durch Strukturveränderungen. Worin besteht nun die Herausforderung? Welchen Indizien sollten Sie größte Aufmerksamkeit schenken? Wie können Sie Risiken bewerten und minimieren?

Mit Geduld. Zweifelsfrei ist Eile kein guter Reisebegleiter. Wer schnell ankommen will, sollte langsam gehen – dieses Sprichwort zu beherzigen, hilft Ihnen anfangs bei der Perlensuche. Wenn Sie beginnen sich auf Immobilien zu fokussieren, um laufende Liquidität und dauerhaft stabile Renditen zu erwirtschaften, werden Sie gleichzeitig Ihren Blickwinkel ändern. Plötzlich sehen Sie Immobilien in einem völlig neuen Licht, achten exakt auf Standort,

Mietspiegel und Bausubstanz – weil der Wertzuwachs davon primär abhängig ist.

Denken Sie weniger an die Zinsen, ihre Entwicklung können Sie nicht beeinflussen. Mit Hilfe dieses Ratgebers profitieren Sie in dreifacher Hinsicht: Sie werden Profiler, Entscheider und schließlich zum Investor für Immobilien. Sie sind die zweite Haut des Menschen. In ihnen wird gelebt, gearbeitet und – vor allem – kommuniziert. Deswegen sind sie genauso unentbehrlich wie das Wasser...

Bleiben Sie trotzdem kritisch, denn manche Immobilien sind einfach(!) überteuert. Aber auch das werden Sie, anhand dieses Leitfadens lernen zu bewerten. Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie sich vor, während oder nach der Lektüre inspiriert fühlen, uns zu kontaktieren – und sei es nur, weil Sie zweckdienliche Anmerkungen haben. Oder Sie bevorzugen zusätzlich persönliche Unterstützung. Gern. Wir geben unser Wissen auch in Seminaren und Vorträgen ergänzend an Sie weiter.

Sind Sie bereit? Ja, dann begeben Sie sich jetzt zum Check-in und beginnen Ihren Traum zu leben ...

Dr. Dan Oliver Höftmann
Christoph Langner, LL.M.

August, 2016

1. Regel = Überlegen Sie, was Sie mit einer Immobilie erreichen wollen (Zieleplanung)

Welche Möglichkeiten bieten Ihnen Immobilien?

Immobilienanlagen können sehr vielfältig sein, weshalb es für Sie sinnvoll ist, zuerst einige W-Fragen zu klären. Hier sind die wichtigsten Fragen:

Warum ist der Kauf einer Immobilie für Sie sinnvoll?

Wie viele Immobilien möchten Sie pro Jahr kaufen?

Wie viel Nettogewinn möchten Sie mit Immobilien erzielen?

Welche Objektklasse, z.B. Wohn-, Gewerbe- oder Ferienimmobilie, soll es sein?

Wann und wie wollen Sie die Immobilie verkaufen?

Welches strategische Ziel verfolgen Sie mit dem Immobilienkauf?

Einige Antworten werden Ihnen zu Anfang vielleicht schwer fallen, weil Sie erst in das Thema einsteigen. Wir empfehlen Ihnen, sich die Antworten zu notieren. So können Sie diese im Laufe der Zeit überprüfen, ergänzen oder auch abändern. Die Möglichkeiten beim Kauf einer Immobilie sind sehr umfangreich. Vom Baugrundstück, der Eigentumswohnung, dem Einfamilien- oder Mehrfamilienhaus bis hin zur Gewerbeimmobilie ist alles möglich und am Markt erhältlich. Jedes Objekt hat seine Chancen und Risiken.

Ein Baugrundstück wird beispielsweise nie Mieteinnahmen abwerfen, es sei denn, Sie können es als Parkplatz oder Lagerfläche zwischenvermieten. Der Gewinn liegt bei Baugrundstücken beim günstigen Einkaufs- und hoffentlich gesteigerten Verkaufspreis. Beides ist für Einsteiger schwer zu kalkulieren.

Dagegen erwartet Sie bei Gewerbeobjekten oft eine stattliche Rendite, womit auch ein höheres Risiko verbunden ist. Was passiert, wenn die Unternehmen, die das Objekt angemietet haben, in wirtschaftlich schwere See geraten? Nicht selten bezahlen Sie das hohe Risiko mit den anfänglich geflossenen, höheren Einnahmen oder dem investierten Geld, weil Sie längere Leerstandszeiten überbrücken oder für Sanierungen Geld in die Hand nehmen müssen. In einem größeren Immobilienbestand können Gewerbeimmobilien dagegen eine sinnvolle Ergänzung sein.

Ebenso ist das Einfamilienhaus als Anlageobjekt mit Risiken verbunden. Erfahrungsgemäß werden Einfamilienhäuser zu akzeptablen Preisen gehandelt.

Entscheidend ist allerdings, welche Mieteinnahmen mit dem Haus erzielt werden können. Häufig stehen der Kaufpreis des Einfamilienhauses und die damit zu erzielende Miete in keinem attraktiven Verhältnis. Bei einem vermieteten Einfamilienhaus ist von einem Mieter und dessen Zahlungsmoral abhängig, ob Ihre Renditeerwartung aufgeht. Das Mietausfallrisiko, also das Risiko, dass der Mieter seine Miete nicht zahlt, konzentriert sich beim Einfamilienhaus auf einen einzigen Mieter. Dabei sind Instandhaltungs- und Sanierungsmaßnahmen nach Auszug des Mieters noch nicht einmal mit eingerechnet.

Die Eigentumswohnung hat ähnliche Kriterien, kann jedoch, wenn sie kleiner und preiswerter ist, in Bezug auf die Risiken besser kalkuliert werden. Sie eignet sich daher als „Einsteigerprojekt“ auf dem Weg zum erfolgreichen Immobilieninvestor. Nachteilig ist, dass man sich über verschiedene Dinge, z.B. den Wirtschaftsplan oder Instandhaltungsmaßnahmen, für das jeweils kommende Jahr mit den anderen Miteigentümern aus der Eigentümergemeinschaft für das Objekt einigen muss. Mehrheitsentscheidungen können dabei durchaus gefährlich im Sinne der Rendite sein. Beispielsweise könnte die Eigentümergemeinschaft umfangreiche Sanierungsmaßnahmen beschließen. Diese sind für die Werthaltigkeit der Wohnung grundsätzlich sinnvoll. Die Kosten der Sanierungsmaßnahmen haben Auswirkungen auf die von Ihnen erwartete Rendite und gehen zu deren Lasten.

Aus unserer Sicht bietet das Mehrfamilienhaus als Anlageform viele Vorteile. Einerseits ist das Anlagerisiko auf mehrere Wohnungen im Haus verteilt und andererseits dürfen Sie alle Entscheidungen für das Objekt allein treffen. Durch kleine Maßnahmen können Sie die Wohnqualität der Immobilie erhöhen und damit idealerweise die Mieteinnahmen steigern. Nachteilig sind – im Vergleich zu einer durchschnittlichen Eigentumswohnung – dagegen der höhere Kaufpreis und die erhöhte Nachfrage nach Mehrfamilienhäusern. Viele haben das Potential von Mehrfamilienhäusern erkannt und nutzen diese bereits aktiv für sich selber. Bei entsprechender Berechnung und Prüfung kann sich dieser Nachteil jedoch in erhöhte Rendite und Einnahmen verwandeln.

Welche Immobilienart und welche Anlagestrategie die passende ist, legen Sie selbst für sich fest. Es gibt kein Richtig oder Falsch. Wohl aber einige Anhaltspunkte, die Ihnen bei der Entscheidung helfen können. Wichtig ist zuerst einmal, dass Sie sich vor der Investition überlegen, wie viel Geld Sie investieren wollen und können und welches Ziel Sie verfolgen. Wollen Sie für das Rentenalter vorsorgen, Vermögen aufbauen oder die eigene Liquidität steigern? Oder ist es Ihnen wichtiger, ein passives Einkommen aufzubauen? Haben Sie das Ziel einmal festgelegt, ist es viel leichter, den Weg dahin zu finden.

2. Regel = Kaufen Sie nur, was Sie sich leisten können (persönliche Haushaltsrechnung)

Erlaubt es Ihr Geldbeutel, eine Immobilie zu erwerben?

Um erfolgreich in Immobilien zu investieren, müssen Sie Ihre persönliche finanzielle Situation analysieren. Nur wenn Sie genau wissen, über was Sie verfügen, können Sie entscheiden, welchen Teil Ihres bislang aufgebauten Vermögens Sie investieren wollen.

Aufgrund der niedrigen Zinsen für Immobilienkredite ist es derzeit sehr empfehlenswert, zum Kauf einer Immobilie einen Kredit aufzunehmen. Aufgrund der niedrigen Zinsen ist dies derzeit sehr empfehlenswert. Sie sind dabei in guter Gesellschaft, denn die Mehrheit der Immobilienkäufer nimmt zur Realisierung des Kaufs einen entsprechenden Kredit auf. So werden Sie sich sehr wahrscheinlich bei einer Bank mit Ihrem Projekt bewerben und diese Bank entscheidet, ob und zu welchen Konditionen sie Ihnen Geld zur Verfügung stellt. Jede Bank wird Sie dabei genau prüfen und eine Haushaltsrechnung durchführen. Übersetzt heißt das, die Bank schaut wie hoch Ihre Einnahmen und wie hoch Ihre Ausgaben sind und ob Sie über Vermögenswerte verfügen. Wie wäre es, wenn Sie anstelle der Bank diese Aufgabe erledigen? Wenn Sie dabei feststellen sollten, dass am Ende des Geldes noch viel Monat übrig ist, macht der Gang zur Bank für einen Immobilienkredit noch keinen Sinn. Natürlich gibt es auch andere Kreditgeber als Banken – die Herangehensweise derer wird sich jedoch kaum von der der Banken unterscheiden.

Wir empfehlen Ihnen, als ersten Schritt eine Haushaltsrechnung für sich selbst zu erstellen, welche im Steuerrecht als Gewinn- und Verlustrechnung bezeichnet wird. Am besten betrachten Sie dazu einen Zeitraum von einem ganzen Jahr, um monatliche Besonderheiten gewichten zu können. Da die Banken das Geld für den Kredit regelmäßig monatlich abbuchen werden, ist eine Darstellung jahres- und monatsweise sinnvoll. Es bietet sich dazu eine Excel-Tabelle an, bei welcher Sie im oberen Bereich alle Einnahmen eintragen, wie z.B. Ihren Lohn oder Ihr Gehalt, Einnahmen aus Aktien, Fonds, Kindergeld usw. Sollten einige Ihrer Einnahmen nur jährlich fließen, berücksichtigen Sie dies in der monatlichen wie auch in der jährlichen Darstellung entsprechend.

Wenn Sie damit fertig sind, tragen Sie im unteren Teil der Excel-Tabelle Ihre Ausgaben ein, wie z.B. Wohnungskosten, bestehende Kreditraten, Internet, Telefon, Lebenshaltungskosten etc.. Auch hier gilt, dass Ausgaben wie

beispielsweise Versicherungsbeiträge für Ihren PKW, die nur jährlich anfallen, in den monatlichen Ausgaben entsprechende Berücksichtigung finden. Seien Sie sehr sorgfältig, denn diese Berechnung ist die wesentliche Grundlage dafür, ob der Kauf einer Immobilie für Sie in Frage kommt.

Als positiven Nebeneffekt lernen Sie, Ihr eigenes Leben als kleines Unternehmen zu betrachten. Diese Sichtweise wird Ihnen künftig helfen, da eine Immobilie nichts anderes als ein Unternehmen ist. Jetzt fragen Sie sich wahrscheinlich, welche Zahl unter dem Strich stehen sollte? Welche Summe benötigen Sie, um sich eine Immobilie kaufen zu können? Steht dort eine negative Zahl, so ist die Antwort relativ simpel: Vergessen Sie die Investition in eine Immobilie. Bei einer positiven Zahl kommt es darauf an, für welche Art der Immobilie Sie sich entschieden haben und wie die weiteren Rahmenbedingungen der Immobilie und des Kaufes sind.

Damit Sie ein Gefühl für die Investitionssumme bekommen, lassen Sie uns gemeinsam schauen, wie Banken vorgehen. Bei einer Bank müssen Sie, wie bereits erwähnt, auch eine Haushaltsrechnung in Form einer Selbstauskunft abgeben. Diese wird nicht so detailliert wie Ihre persönliche sein, da viele Banken einen pauschalen Betrag für Lebenshaltungskosten veranschlagen.

Außerdem gehen einige Banken vom schlimmsten Fall - dem Leerstand der Immobilie - aus und ob Sie sich die Immobilie in diesem Fall noch leisten könnten. Im Falle eines teilweisen oder vollständigen Leerstandes der Immobilie sollten Sie die Kreditraten weiter bedienen können.

In diesem Fall ist Ihre Kalkulation, z.B. Ausgaben der Immobilie (Finanzierungskosten, Verwaltung, Instandhaltung etc.) - Einnahmen (Miete, Steuervorteile etc.) = +/- X Euro, überholt.

Sie zahlen neben den kompletten Finanzierungskosten auch die Nebenkosten der Immobilie. Das bedeutet, dass Sie auch die Betriebs- und Heizkosten der Immobilie tragen müssen, die sonst in aller Regel der Mieter trägt. Um Ihre Frage zu beantworten – es sollte am Ende des Monats so viel übrig sein, dass Sie einen längeren Leerstand verkraften können. Außerdem sollten Sie Rücklagen bilden oder bereits haben, um einen längeren Leerstand durchzustehen. Um bei der Kalkulation ein sinnvolles Maß dafür zu finden, rechnen die Banken gern mit einem sogenannten Mietausfallwagnis von zwei bis vier Prozent der jährlichen Mieteinnahmen.

Beachten Sie bitte, dass Banken sich sehr gern in alle Richtungen absichern. So wird sich eine Bank die Verwertung der Immobilie für den Fall vorbehalten, wenn Sie die Finanzierung nicht mehr bedienen können. Die dafür üblichen Sicherungsmittel sind die Grundschuld oder die Hypothek. Das bedeutet, dass die Bank als Kreditgeber eine entsprechende Grundschuld- oder Hypothekeneintragung im Grundbuch der finanzierten Immobilie erhalten will. Damit ist das Sicherungsbedürfnis der Bank im Idealfall ausreichend abgesichert. Je nachdem, wie Ihre Haushaltsrechnung ausfällt, fordern die Banken gern weitere Sicherheiten. In Betracht kommen hier neben der

Verpfändung von Mieteinnahmen, Arbeitseinkommen, Bankguthaben auch Lebensversicherungen oder Bürgschaften.

Praxistipp: Sofern die Banken entsprechende Versicherungen im Zusammenhang mit der Kreditvergabe einfordern, vergleichen Sie unbedingt mit weiteren Angeboten. Hier lässt sich in aller Regel Geld sparen.

3. Regel = Bei einer Immobilie kommt es auf die Lage, die Lage und nochmals auf die Lage an (Standort)

Was steckt hinter dieser Weisheit des Immobilienmarktes und was macht eine gute Immobilie aus?

Wenn Sie sich intensiv mit dem Thema Immobilie auseinandersetzen, dann werden Sie häufig den gängigen Satz "das Entscheidende bei einer Immobilie ist die Lage, Lage, Lage und nochmals die Lage" hören. Dieser Aussage ist nur bedingt zuzustimmen, weil neben der Lage noch weitere Faktoren, wie beispielsweise die Qualität der Immobilie, der bauliche Zustand, die Mieterstruktur und die Kalkulationsrechnung eine entscheidungsrelevante Rolle spielen. Bitte verstehen Sie uns richtig, die Lage ist natürlich ein wichtiges Kriterium beim Kauf einer Immobilie – nur sie ist nicht alles.

Bei der Lage einer Immobilie wird grob zwischen Makro- und Mikrolage unterschieden. Unter der Makrolage wird die Region der Stadt oder der Stadtteil der Immobilie verstanden: Liegt die Stadt in einem Ballungszentrum oder eher in einer strukturschwachen Gegend? Wie Sie schon richtig vermuten, wird die Nachfrage nach Wohnraum in wirtschaftlich starken Regionen auch in den nächsten Jahrzehnten gegeben sein. Dadurch wird der Wert der Immobilie im Regelfall im Laufe der Jahre steigen. Nicht in jedem Fall steigen die Mieten in gleichem Maße mit. Gesetzliche Regelungen, wie die „Mietpreisbremse“, können den Anstieg der Mieten verzögern oder verhindern. Somit steigt zwar der Wert nicht unbedingt aber die Rentabilität Ihrer Immobilie. Nicht zu vergessen ist in diesem Zusammenhang die Bevölkerungsentwicklung. So gibt es Regionen in Deutschland, welche aufgrund fehlender wirtschaftlicher Perspektiven und Abwanderung von jungen Leuten in den nächsten Jahrzehnten faktisch menschenleer sein werden. Dieser Aspekt spielt bei einem möglichen späteren Verkauf eine wichtige Rolle.

Sie fragen sich, warum Sie bereits jetzt über den weiteren Verkauf der Immobilie nachdenken sollen? Immobilien sind langlebige Wirtschaftsgüter. Wie bei jedem anderen Unternehmen auch sollte es ein Exit-Szenario geben. Prospektiv wird man nicht alle Umstände vorausplanen können. Wichtig ist an dieser Stelle, dass man sich überlegt, ob, wann, wie und zu welchen Bedingungen man die Immobilie möglicherweise wieder veräußern möchte. Hier geht es wie im ersten Kapitel darum, die Ziele klar zu definieren und die eigenen Handlungen darauf

abzustimmen.

Um gute Entscheidungen treffen zu können, ist es wichtig, alle Lagefaktoren einer Prüfung zu unterziehen. Die Bevölkerungsentwicklung ist dabei einer von vielen Faktoren. Wer möchte schon eine Immobilie mit einer Planung von 15 Jahren kaufen und diese dann nicht mehr vermieten oder verkaufen können?

Unter der Mikrolage ist die unmittelbare Umgebung der Immobilie zu verstehen, das heißt, wo befinden sich die nächsten öffentlichen Verkehrsmittel, Einkaufsmöglichkeiten, Unterhaltungsangebote usw. Neben den positiven Aspekten der Immobilienlage ist es genauso wichtig, die negativen Merkmale nicht außer Acht zu lassen. Auch in diesem Bereich ist die Liste nahezu unerschöpflich. Exemplarisch für negative Standortmerkmale sind: laute Autobahnen, Fluglärm, ein Gefängnis, geschlossene Anstalt oder auch ein Bestattungshaus in unmittelbarer Umgebung.

Praxistipp: Stellen Sie sich die Kontrollfrage, ob Sie sich vorstellen können, selbst in dem Anlageobjekt zu wohnen?

Wie kommt man nun aber an alle diese notwendigen Informationen? Gerade wenn Sie die Gegend bzw. die Stadt nicht kennen, ist eine umfangreiche Recherche sinnvoll, damit es keine bösen Überraschungen gibt. Beginnen Sie mit den einfachen Dingen wie den Karten von Google oder Bing. Durch entsprechende Einstellungen der Karten dieser Dienste können Sie herausfinden, wo sich die Immobilie in der Stadt befindet – also eher am Rand oder im Zentrum. Mit wenigen Klicks erhalten Sie einen ersten Überblick darüber, was sich in unmittelbarer Umgebung befindet. Häufig sind Schulen, Supermärkte bis hin zu kleineren Unternehmen eingetragen, so dass Sie einen ersten Eindruck erhalten.

Um ein Gefühl zu bekommen, welchen Wert die Immobilien haben und welche Mieten zu erzielen sind, können Sie die gängigen Immobilienportale wie Immobilienscout, Immonet oder Immowelt nutzen. Daneben gibt es auch Anbieter, welche sich auf die Bewertung von Gegenden spezialisiert haben. Dazu gehört neben Immoscout beispielsweise der Immobilien-Kompass von der Zeitschrift Capital. All diese Informationen dienen einer ersten Recherche. Darüber hinaus können Sie auch in den aktuellen Tageszeitungen stöbern, um neueste Entwicklungen mitzubekommen. All diese Maßnahmen ersetzen natürlich keine Besichtigung vor Ort.

Die Lage einer Immobilie ist für die zukünftige Entwicklung ein entscheidender Punkt. Gleichzeitig ist es schwierig vorherzusehen, wie sich Städte bzw. einzelne Stadtteile entwickeln werden. So wird beispielsweise die Eröffnung eines Flughafens in unmittelbarer Nähe oder eine Einflugschneise für die Landezone Preise massiv senken. Ein aktuelles Beispiel ist der Flughafen Berlin-Brandenburg. Allein die Planung der Flugrouten hat viel Zeit in Anspruch genommen, weil es immer wieder Bürgerbegehren gab, die den Wertverfall der Immobilienpreise befürchteten. Deshalb sollten Sie bei der Recherche zur Lage Ihrer Traumimmobilie all diese Aspekte berücksichtigen.

Die Recherchen sind allerdings nur der Anfang. Sie bieten genügend Informationen, ob eine persönliche Besichtigung überhaupt in Betracht kommt. Positiv formuliert können Sie so die Entscheidung treffen, ob die Immobilie mit den gefundenen Informationen nach wie vor auf dem Einkaufszettel steht. Ersetzen können Sie die persönliche Besichtigung jedoch nicht!

4. Regel = Für die passende Immobilie ist eine gründliche Recherche unerlässlich (professionelle Suche)

Wie finde ich die passende Immobilie?

Wenn Sie die ersten Schritte akribisch abgearbeitet haben, geht es daran die passende Immobilie zu finden. Diese Arbeit kann sich als die Suche nach der berühmten Stecknadel im Heuhaufen erweisen. Wie zu Beginn des Buches erwähnt, haben wir in Deutschland aktuell eine für Verkäufer sehr günstige Marktlage. Oft ist die Nachfrage nach Immobilien größer als das Angebot. Dadurch sind die Preise in vielen Lagen gestiegen. Insoweit ist es schwieriger geworden, eine passende Immobilie zu finden als beispielsweise noch vor fünf Jahren. Gleichwohl kommen jeden Tag neue Immobilien auf den Markt. Bereits in der Bibel steht: „... suchet, so werdet ihr finden“!

Die klassische Immobiliensuche beginnt wie alle Suchen im Internet. In erster Linie bieten sich die klassischen Immobilienportale wie Immobilienscout, Immonet und Immowelt an. Hierbei ist anzumerken, dass Immobilienscout das umsatzstärkste Portal mit den meisten Einträgen und Besuchen ist. Trotzdem sollten Sie die anderen Portale nicht vernachlässigen, da nicht alle Immobilien bei Immobilienscout beworben werden.

Praxistipp: Sie können sich bei den meisten Portalen entsprechend Ihren Vorgaben Suchprofile für Ihre Wunschimmobilie anlegen. Dadurch erhalten Sie die neuesten Angebote automatisch per Mail.

Neben der Internetrecherche spielen die Makler vor Ort eine wichtige Rolle. Der Vorteil der Makler ist, dass diese häufig gut vernetzt sind und den Markt bestens kennen. Natürlich müssen die Makler auch wissen, dass Sie Immobilien, welche Art von Immobilien, zu welchem Preis und wie viele Immobilien Sie kaufen wollen. Treten Sie mit den Maklern in Kontakt und bauen Sie idealerweise auch eine Vertrauensbeziehung zu denjenigen auf, die in dem gewünschten Markt bzw. der gewünschten Region tätig sind. Sinnvoll sind dafür Telefonate und persönliche Treffen. Denkbar ist auch, dass Sie eine Art Exposé von sich selbst erstellen. Inhalt sollte neben Name und Kontaktdaten vor allem sein, welche Art von Immobilien mit welchen Kriterien Sie suchen. Mitunter haben Makler interessante Angebote, welche aufgrund der Portalkosten für Anzeigen nicht öffentlich beworben werden oder aufgrund von Verkäufervorgaben nur einem

ausgewählten Kundenkreis zur Verfügung gestellt werden.

Die beiden aufgeführten Möglichkeiten sind die klassischen und gebräuchlichsten Wege der Suche. Daneben können Immobilien auch auf Zwangsversteigerungen oder Auktionen gekauft werden. Eine umfangreiche Prüfung dieser Immobilien erweist sich jedoch oft als schwierig. Häufig handelt es sich hier um nicht ganz unbedenkliche Objekte, da diese sonst schon auf dem klassischen Weg einen Käufer gefunden hätten. Es ist also nicht so, dass Sie auf diesen Veranstaltungen mal schnell eine Immobilie ersteigern können. Diese Wege des Immobilienkaufes sind mit Risiken behaftet und daher eher etwas für fortgeschrittene Immobilienkäufer sind. Wer sich trotzdem mit diesem Weg auseinandersetzen möchte, dem ist zu empfehlen, sich probeweise in Zwangsversteigerungen oder Auktionen zu setzen, um ein Gefühl dafür zu entwickeln.

Nur exemplarisch möchten wir darauf hinweisen, dass es weitere Wege zur Immobilie gibt. So können sich kleinere Wohnungsgesellschaften oder die Immobilienabteilungen von Bausparkassen oder Banken als Verkäufer anbieten. Sie sehen also, dass es viele Chancen für das Finden der passenden Immobilie gibt. Jetzt müssen Sie diese nur noch nutzen.

5. Regel = Nur wer professionell rechnet, wird nicht überrascht (Renditekalkulation)

Ab wann rechnet sich eine Immobilie für Sie wirklich?

Immobilien können wunderbare Geldanlagen sein, die ohne großes Zutun neues Geld generieren. Damit sie ein einträgliches Geschäft darstellen, ist ein auf die Immobilie und die eigene finanzielle Situation maßgeschneidertes Konzept notwendig. Dabei gilt: Eine mittelmäßige Immobilie mit einem erstklassigen Finanzierungskonzept kann durchaus eine erstklassige Immobilie mit einem mittelmäßigen Finanzierungskonzept schlagen. Zwischen dem Finden der Immobilie im Internet, der Besichtigung und dem Kauf sollten Sie ausreichend Zeit und Mühe in die Berechnungen zum Objekt stecken.

Es ist wichtig, die konkreten Zahlen des Objektes genau zu kennen. Folgende Fragen sollten Sie dazu grundsätzlich beantworten:

Welche Mieteinnahmen generiert die Immobilie?

Wie hoch ist das Steigerungspotenzial der aktuellen Mieten?

Welches frei verfügbare Geld ist beim Kauf der Immobilie einzusetzen?

Woher bekommen Sie das benötigte restliche Geld?

Welche Geldbeträge müssen Sie für Zinsen und Tilgung eines Darlehens einrechnen?

Und nicht zuletzt: Welcher Kaufpreis passt zu Ihren finanziellen Möglichkeiten?

All diese Fragen bedürfen vor dem Kauf einer konkreten Beantwortung. Dabei empfehlen wir Ihnen, sich Ihrer persönlichen Planung mit Rechenmodellen und der Bewertung der Ergebnisse zu nähern. Dadurch können Sie feststellen, welche Rendite die Immobilie erbringt und wie viel davon unter Beachtung aller Rechenfaktoren als einkommensrelevanter Betrag übrig bleibt.

Eine erste Prüfung des Objektes können Sie mit der sogenannten „Maklerformel“ vornehmen. Diese zeigt Ihnen, in welchem Verhältnis Jahresmiete und Kaufpreis zueinander stehen. Die „Maklerformel“ wird auch als Faktor bezeichnet. Sehr häufig wird dieser Faktor in den Immobilienanzeigen oder Exposés angegeben. Mit wenigen weiteren Rechenschritten kann ermittelt werden, welche Bruttorendite, also ohne Neben- und Bewirtschaftungskosten, das Objekt im aktuellen Zustand erbringt.

Anhand eines kleinen Beispiels wollen wir Ihnen die Renditeberechnungen erläutern:

Ihre zu erwerbende Immobilie soll 200.000 Euro kosten und verfügt über 1.500 Euro monatliche Mieteinnahmen, woraus sich eine Jahresmieteinnahme von 18.000 Euro ergibt. Dividiert man den Kaufpreis durch die Jahresmiete, stellt man fest, dass der Kaufpreis dem 11,11-fachen der Jahresmiete entspricht. Was soll mir diese Zahl sagen, fragt sich vielleicht der Eine oder Andere von Ihnen. Wenn Sie nun die 11,11 umkehren, indem Sie 1 durch 11,11 teilen und mit 100 multiplizieren, stellen Sie fest, dass dieses Objekt, auf den Kaufpreis gerechnet, eine Bruttorendite von 9 Prozent erbringt.

Monatliche Miete x 12 = Jahresmiete

Kaufpreis/Jahresmiete = Kaufpreisfaktor

Jahresmiete/Kaufpreis x 100 = Bruttorendite in Prozent

Aufgrund der bereits erwähnten großen Beliebtheit von Immobilien sind die Faktoren in vielen Lagen weiter nach oben geklettert, was die Renditen für Immobilien nach unten gedrückt hat. Es ist nahezu unmöglich Ihnen die Frage zu beantworten, welche Kaufpreisfaktoren bzw. Renditen akzeptabel sind, weil es immer von den einzelnen Fakten, wie beispielsweise Standort, Zustand, Mietsteigerungspotential usw., abhängt. So sind in München Kaufpreisfaktoren von über 20 zur Normalität geworden, wogegen in Leipzig durchaus Objekte mit einem Faktor von unter 15 möglich sind. Nach einer Immobilie aus dem Rechenbeispiel werden Sie wahrscheinlich länger suchen oder diese birgt möglicherweise andere Risiken, die Sie in Erfahrung bringen sollten.

Beispiel 1:

Kaufpreis: 350.000€

Jahresmiete: 18.000€ p.A. (1.500€ pro Monat)

Bruttorendite: $18.000\text{€} / 350.000\text{€} \times 100 = \underline{\underline{5,14\%}}$

Nehmen wir an, der Kaufpreis des eben gewählten Beispiels würde 350.000 Euro betragen, dann läge die Bruttorendite bei 5,14 Prozent.

Damit Sie nicht jedes Mal alle Rechenschritte unternehmen müssen und somit wertvolle Zeit sparen, können Sie folgende Werte zur Orientierung nutzen:

Bruttorendite - Faktor

4,0% - 25,0

5,0% - 20,0

6,0% - 16,7

7,0% - 14,3

8,0% - 12,5

9,0% - 11,1

10,0% - 10,0

11,0% - 9,1

12,0% - 8,3

Oder

Faktor - Bruttorendite

8,0 - 12,5%

9,0 - 11,1%

10,0 - 10,0%

12,0 - 8,3%

13,0 - 7,7%

15,0 - 6,7%

16,7 - 6,0%

20,0 - 5,0%

Mit dieser groben Einschätzung können Sie ermitteln, ob sich eine tiefergehende Prüfung des Objektes lohnt. Ebenso können Sie aus der Bruttomietrendite grob ableiten, wie hoch die Rendite des eingesetzten Fremdkapitals ist, also der Teil des Geldes für die Immobilie, den Sie von der Bank in Form eines Kredites erhalten haben. Sinnvollerweise, sollte der Bankzins kleiner als die Bruttorendite sein. Viele Banken arbeiten bei der Betrachtung einer vorgelegten Finanzierungsanfrage mit der gleichen Formel.

Praxistipp:

Faktor = Kaufpreis / Jahresmiete,

Bruttorendite = Jahresmiete / Kaufpreis x 100

Beachten Sie bitte, dass jede Immobilie für sich als ein kleines Unternehmen betrachtet werden muss. Das heißt, aus Ihrer Sicht ist genau zu prüfen, welches Kapital notwendig ist, um eine Immobilie zu übernehmen. Hierzu zählen auf der einen Seite die Anschaffungskosten, wie Kaufpreis, Grunderwerbssteuer, Notargebühren, Maklergebühren etc. und auf der anderen Seite die laufenden Kosten, wie Verwaltungskosten, Instandhaltungsrücklage etc., um die Immobilie vernünftig im Bestand zu halten.

Wenn Sie sich mit der Frage beschäftigen, wie Sie fremdes Geld für Ihre Immobilie bekommen, gibt es eine überschaubare Anzahl von Möglichkeiten. Hier sind nach unserem Dafürhalten die klassischen Annuitätendarlehen, die Sie bei fast jeder Bank angeboten bekommen, nach wie vor die sicherste und einfachste Variante. Wir empfehlen dafür den Euro als Währung, da sich Experimente mit Fremdwährungen bei Kursschwankungen sehr schnell als existenzgefährdend herausstellen können. Dies war für viele Geldnehmer bei der Abkopplung des Schweizer Franken vom Eurokurs festzustellen. Neben dem Annuitätendarlehen gibt es endfällige Darlehen, bei denen die Tilgung am Ende der Laufzeit erfolgt und die Tilgungssumme im Laufe der Jahre über Bausparverträge, Lebensversicherungen oder Anlagefonds angespart wird. Ob dann beim Ablauf der Darlehenszeit auch wirklich die Tilgungssumme in der erforderlichen Höhe angespart wurde, ist im Voraus nicht planbar. Zu viele Rahmenbedingungen beeinflussen die genannten Ansparprodukte.

Wie genau funktioniert das Annuitätendarlehen? Dabei wählen Sie für einen

bestimmten festen Zeitraum (Zinsbindungsfrist) einen Zinssatz und eine anfängliche Tilgung. Zinssatz und Tilgungssatz ergeben zusammengerechnet den für das Darlehen zu zahlenden Betrag, den Kapitaldienst, auch Annuität genannt, der über den festen Zeitraum gleich bleibt. Durch die sukzessive Tilgung bzw. Abzahlung des Darlehens sinkt der Betrag des ursprünglichen Darlehens. Bei einer gleichbleibenden Annuität (Zins und Tilgung) sinkt dadurch der Zinsanteil und der Tilgungssatz steigt. Deswegen spricht man vom anfänglichen Tilgungssatz.

Wenn Sie bei dem oben genannten Beispiel eine Summe von 200.000 Euro über ein Annuitätendarlehen bei einem Zinssatz von 2,5 Prozent und einer anfänglichen Tilgung von ebenfalls 2,5 Prozent finanzieren würden, bedeutet dies, dass der Kapitaldienst mit 5 Prozent auf 200.000 Euro zu Buche schlägt. Umgerechnet sind dies 10.000 Euro im Jahr oder 833 Euro im Monat. Auf den ersten Blick erkennen Sie, dass bei einer monatlichen Miete von 1.500 Euro der Kapitaldienst über die Mieteinnahmen gut gedeckt wird. Es bleibt sogar frei verfügbares Kapital übrig – was ja auch Ziel der Investition sein sollte.

Beispiel 2:

Darlehenssumme: 200.000 €

Zins: 2,5 %

entsprechend Zinsen: $200.000 \times 2,5/100 = 5.000 \text{ €}$

Tilgung: 2,5%

entsprechend Tilgung: $200.000 \times 2,5/100 = 5.000 \text{ €}$

Kapitaldienst p. a.: 10.000 € (Summe aus Zins und Tilgung)

Mieteinnahmen p.a.: $1.500 \text{ €} \times 12 = 18.000 \text{ €}$

Miete ./.. Kapitaldienst p.a.: $18.000 \text{ €} - 10.000 \text{ €} = \underline{\underline{8.000 \text{ €}}}$

Bei der Wahl des Objektes können Sie anhand der verschiedenen Kriterien und der vorgestellten Rechenwege schnell ermitteln, ob das Objekt in die eigens gewählte Strategie passt oder nicht. Da Banken einem das Geld nicht schenken und selbiges auch gern zurück haben wollen, gilt es zu prüfen, mit welcher Bank und zu welchen Rahmenbedingungen Sie einen Finanzierungsvertrag eingehen.

Banken werden sich in Bezug auf das von Ihnen geliehene Geld absichern wollen. Dafür gibt es mehrere Möglichkeiten. Die üblichsten Absicherungen sind Hypotheken, Grundschulden und die Abtretung der Mieten oder anderer Einkunftsarten. Hier kommt es grundsätzlich auf den Einzelfall, Ihre Bonität, die Immobilie und deren Werthaltigkeit und Ihr Verhandlungsgeschick bei der Bank an. Wichtig ist bei unserer Betrachtung vorerst nur der sogenannte Beleihungswert. Das ist die Summe Geld, die die Banken in Bezug auf den Wert der Immobilie maximal als Darlehenssumme ausreichen wollen. Je nachdem, ob das tatsächliche Darlehen deutlich unter oder deutlich näher an diesem Wert ist, wird der Zinssatz ausfallen. Da die Banken unterschiedlich kalkulieren und Parameter, die mehr mit Ihnen als mit dem Objekt zu tun haben, in die

Berechnung einbeziehen, lohnt es sich, Angebote von mehreren Banken einzuholen. Vom Beleihungswert wird abhängen, mit welcher Summe Eigenkapital Sie rechnen müssen. Üblich sind derzeit in Bezug auf die Gesamtkosten finanzielle Eigenmittel in Höhe von 15 bis 40 Prozent.

Vergleichen lohnt sich gerade deswegen, weil Sie ein Immobiliendarlehen für eine Vielzahl von Jahren aufnehmen. So können 0,5 Prozentpunkte Unterschied in der Finanzierung eine erhebliche Summe Geld ausmachen. Bei unserem Beispiel eines Darlehens über 200.000 Euro entsprechen 0,5 Prozentpunkte im ersten Jahr immerhin 1.000 Euro mehr an Kosten für die Finanzierung. Auf mehrere Jahre gerechnet, ergibt das ein ganz schönes Sümmchen, oder? Darum prüfen Sie, welches Objekt zu welchen Konditionen mit welcher Rendite und Liquidität Sie wie und bei wem finanzieren und kaufen wollen. Immobilien sind „kleine Unternehmen“, die letztlich realisierbar sein müssen und Geld bringen sollen.

Bedenken Sie, dass es Ihre Entscheidung ist! Was ist Ihnen wichtig? Was ist Ihr Anlageziel? Wie viel Risiko können Sie eingehen? Wie viel Rendite und Liquidität wollen Sie?

Der Hebeleffekt

Noch spannender werden die Berechnungen, wenn Sie den Hebeleffekt betrachten. Sofern die an die Bank gezahlten Zinsen geringer sind als die Rendite des Objektes, tritt dieser Effekt ein. Betrachten wir unser Beispiel genauer.

Beispiel 3:

Kaufpreis: 350.000 €

Mieteinnahmen p.a.: 1.500 € x 12 = 18.000 €

Bruttorendite: $18.000 \text{ €} / 350.000 \text{ €} = \underline{\underline{5,14 \text{ \%}}}$

Darlehenssumme: 200.000 €

Zins: 2,5 %

entsprechend Zinsen: $200.000 \times 2,5/100 = 5.000 \text{ €}$

Eigenkapital: 150.000 €

Wenn Sie die Mieteinnahmen in Höhe von 18.000 Euro um die jährlichen Zinsen in Höhe von 5.000 Euro bereinigen, erhalten Sie ein Objektergebnis von 13.000 Euro. In die Berechnung ist nicht die gesamte Annuität einzubeziehen, da die Tilgung keine Kosten darstellt. Zwar geht die Tilgung zu Lasten der Liquidität, ist jedoch nichts anderes als der Einsatz eigenen Kapitals zur Rückzahlung des Darlehens.

Beispiel 4a:

Darlehenssumme: 200.000 €

Zins: 2,5 %

entsprechend Zinsen: $200.000 \times 2,5/100 = 5.000 \text{ €}$

Jahresmiete: 18.000 p. a.

Miete ./ . Kapitaldienst p.a.: $18.000 \text{ €} - 5.000 \text{ €} = \underline{13.000 \text{ €}}$

Eigenkapital: 150.000 €

Eigenkapitalrendite: $13.000 / 150.000 \text{ €} \times 100 = \underline{8,66 \%}$

Das bereinigte Objektergebnis bezogen auf das eingesetzte Kapital ergibt eine Rendite von 8,66 Prozent auf das Eigenkapital. Wenn man nun das Beispiel in Bezug auf Darlehenssumme und Eigenkapital verändert, wird der Effekt noch deutlicher. Die Bruttorendite des Objektes bleibt gleich. Jedoch sind die jährlichen Mieteinnahmen von 18.000 Euro um die neu berechneten Zinsen des nun höheren Darlehens in Höhe von 7.250 Euro zu bereinigen. Es verbleibt ein neues Objektergebnis von 10.750 Euro.

Beispiel 4b:

Darlehenssumme: 290.000 €

Zins: 2,5 %

entsprechend Zinsen: $290.000 \times 2,5/100 = 7.250 \text{ €}$

Jahresmiete: 18.000 p. a.

Miete ./ . Kapitaldienst p.a.: $18.000 \text{ €} - 7.250 \text{ €} = \underline{10.750 \text{ €}}$

Eigenkapital: 60.000 €

Eigenkapitalrendite: $10.750 / 60.000 \text{ €} \times 100 = \underline{17,92 \%}$

Bezogen auf die nun eingesetzten 60.000 Euro Eigenkapital ergibt sich eine Rendite von 17,92 Prozent. Spannend, oder?

6. Regel = Kaufen Sie nur, was Sie kennen und gesehen haben (Besichtigung)

Wollen Sie eine Immobilie kaufen, die Sie nicht besichtigt haben?

Die sechste Regel möchten wir hervorheben: KAUFEN SIE NUR, WAS SIE KENNEN UND GESEHEN HABEN. Es hört sich unglaublich an, aber es kommt tatsächlich vor, dass Immobilienkäufer ihre zu erwerbende Immobilie nicht eingehend besichtigen. Wenn wir uns gemeinsam vorstellen, dass es um eine Anschaffung von mehreren 100.000 Euro geht und Sie sich an diese Investition über einen Zeitraum von 15 Jahren und länger binden, dann klingt es nahezu absurd, dass keine Besichtigung stattfindet. Genau das geschieht in der Praxis allerdings immer wieder. Wenn Sie im Gegensatz dazu betrachten, wie viel Zeit Menschen investieren, bevor sie einen neuen Fernseher oder eine neue Waschmaschine kaufen, erscheint es schon etwas paradox. Bei solchen „kleinen“ Wirtschaftsgütern werden oft Bewertungen und Vergleiche im Internet recherchiert, wichtige Eckpunkte wie Auflösung, Energieverbrauch oder zusätzliche Funktionen bis ins Detail verglichen.

Ein akribischer Vergleich, eine genaue Prüfung und eine fachmännische Bewertung sind beim Immobilienkauf umso wichtiger. Machen Sie sich eine Tabelle mit allen wichtigen Merkmalen. Dies können beispielsweise der Zustand des Daches, der Elektroinstallationen oder der zuletzt durchgeführten Sanierungsarbeiten sein. In diesem Zusammenhang hat es sich bewährt, die Immobilie nach einem festen Schema zu besichtigen. Es bietet sich an, beim Dach zu beginnen, jede Wohnung oder Gewerbeeinheit anzuschauen und sich dann bis nach unten in den Keller durchzuarbeiten. Gleichwohl können Sie auch von unten nach oben besichtigen. Entscheidend ist, dass Sie alles sehen. Gerade für spätere Vergleiche ist es wichtig, dass Sie sich alle Auffälligkeiten notieren und diese mit Fotos dokumentieren. Die Bilder mit den dokumentierten Schäden können Sie einem Sachverständigen oder einem Bauingenieur zeigen, um eine erste Einschätzung zu erhalten, ob und welche Sanierungs- bzw. Reparaturkosten auf Sie zukommen. Wichtige Details wie Keller, Heizungsanlage etc. sollten Sie auf keinen Fall auslassen. Nicht zu vergessen sind die Außenanlagen. Sie müssen kein jahrelanger Profi sein, um gewisse Missstände zu erkennen.

Praxistipp: Nehmen Sie eine Kamera mit und dokumentieren Sie damit den Allgemeinzustand und alle Auffälligkeiten.

Wenn es im Flur nach Feuchtigkeit riecht, so kann es beispielsweise daran liegen, dass das Mauerwerk im Keller feucht ist. Je nach Ursache kann eine

Mauerwerkstrockenlegung auf Sie zukommen, welche nicht gerade preiswert ist. Günstigenfalls ist nur Regenwasser durch eine Öffnung gelangt. Oft sind es die Kleinigkeiten, wie z.B. ein gepflegtes Treppenhaus, an denen Sie erkennen, ob eine Hausgemeinschaft bzw. Eigentümergemeinschaft funktioniert.

Eine Besichtigung dient natürlich auf der einen Seite dazu, Schwachstellen der Immobilie ausfindig zu machen. Auf der anderen Seite können Sie damit versteckte Potenziale erkennen. Im Idealfall können nach Erwerb der Immobilie Loggien in die Dachgeschosswohnung eingezogen oder Räume zur Souterrainwohnungen umgebaut werden. Damit können Sie die Mieteinnahmen steigern und die Rentabilität und Werthaltigkeit Ihrer Immobilie erhöhen.

Wichtig ist bei der Besichtigung, dass Sie hinter die Fassade schauen, egal wie schön sie Sie anlächelt. Prüfen Sie den baulichen Zustand der Immobilie umfassend. Bei einer ersten Besichtigung können Sie, auch wenn Sie noch ungeübt sind, den Allgemeinzustand der Immobilie erkennen. Die groben Kategorien sind dabei „gepflegt“ oder „ungepflegt“. Das lässt auch Rückschlüsse auf den Gebäudezustand zu. Ob allerdings der Gebäudezustand wirklich gut ist, erkennen nur Profis. Wer nicht selbst Bausachverständiger ist, sollte sich bei der Ankaufsprüfung von Experten unterstützen lassen.

Ein Beispiel aus unserer eigenen Erfahrung: Es wurde ein kleines Mehrfamilienhaus mit sehr hübscher, ansprechender Fassade in guter Lage in einer mittelgroßen Stadt mit schicken Balkonen und allem, was das Anlegerherz erfreut, angeboten. Die Begeisterung für das Objekt hielt allerdings nur bis zur Besichtigung zusammen mit einem Bausachverständigen. Die kleinen Risse in der Fassade waren dabei verhängnisvoll. Der Bauingenieur erklärte, dass man wegen der absackenden Fassade, die ursächlich für die Risse war, selbige sehr aufwändig von innen öffnen und mit Ankern absichern müsse. Zwei Dinge waren dabei abschreckend: Der bauliche Aufwand für die Sanierung des Objekts war von der grob errechneten Rendite nicht gedeckt. Hinzu kam, dass die Wohnungen freigezogen werden müssten, was für einen längeren Zeitraum keine Mieteinnahmen, Entschädigungszahlungen an die Mieter und wahrscheinlich neue Mietersuche bedeuten würde. An ein Investment in dieses Haus war nicht mehr zu denken. Warum erzählen wir Ihnen das? Nun, was wäre passiert, wenn das Objekt ohne Prüfung durch den Bausachverständigen gekauft worden wäre? Richtig, die Freude an der Fassade und den Balkonen wäre kurz gewesen, bis das Objekt nicht nur die Rendite, sondern auch zusätzliches Geld „aufgefressen“ hätte.

Es empfiehlt sich, das Gebäude vor dem Kauf intensiv mit einem Experten zu prüfen. Sicherlich verstecken sich nicht bei jeder Immobilie solche drastischen Mängel hinter der Fassade. Gebäude, die einige Jahre auf dem Buckel haben, weisen allerdings alle kleinere bis größere Baustellen auf, die abgearbeitet werden müssen. Manchmal sind es vielleicht nur die Dachkästen, die einen neuen Anstrich benötigen oder die Elektroanlage, die überprüft werden muss. Wo die Wahrheit liegt, werden Sie herausfinden.

Idealerweise erstellen Sie sich eine Liste der kurz-, mittel- und langfristig durchzuführenden Baumaßnahmen. Ein guter Bausachverständiger wird Ihnen diese Positionen aufzählen und selbige mit marktüblichen Baupreisen beziffern können. Diese Summen sollten Sie in die Objektfinanzierung und Renditebetrachtung einbeziehen. Auch die Frage, wann diese Maßnahmen durchzuführen und dann auch zu bezahlen sind, sollte vorher gestellt und beantwortet werden. Unter Umständen kann eine zielgenaue Planung noch Steuereffekte hervorrufen. Neben dem Bausachverständigen kann also auch der Weg zum Steuerberater Geld wert sein – und das nicht nur für den Steuerberater.

Wenn Sie Glück haben, treffen Sie sogar einige Mieter bei der Besichtigung und können sich einen ersten Eindruck von der Mieterstruktur machen. Vielleicht ergibt sich dabei die Gelegenheit, mit den Mietern ein Gespräch zu führen, um zu fragen, wie zufrieden sie sind oder ob es Probleme gibt. Oft sind es die Kleinigkeiten, welche das Gesamtbild vervollständigen. Werfen Sie ruhig einen Blick auf die Klingelanlage. Damit erhalten Sie einen recht guten Überblick ob die Immobilie komplett vermietet ist und ob die Daten mit den erhaltenen Unterlagen übereinstimmen.

Die Besichtigung der Immobilie ist im Gesamtprozess des Einkaufes ein äußerst wichtiger Schritt, um sich einen persönlichen Eindruck zu verschaffen. Sicherlich haben Sie zu irgendeinem Zeitpunkt in Ihrem Leben auch schon einmal in einer Mietwohnung gelebt. Stellen Sie sich immer die Frage, ob Sie sich vorstellen könnten, in der Immobilie Ihrer Wahl zu wohnen. Bei der Besichtigung geht es darum, mit wachen Augen alles wahrzunehmen, um einen möglichst umfassenden ersten Eindruck zu erhalten. Auf dieser Grundlage können Sie Ihre weitere Strategie ausrichten.

Machen Sie ruhig einen Spaziergang durch das Viertel Ihrer künftigen Immobilie, um das Flair der Umgebung zu erkunden.

Praxistipp: Gehen Sie in den nächsten Supermarkt, damit Sie die typischen Bewohner der Umgebung kennenlernen. Schauen Sie, ob die Wohnhäuser in der Nachbarschaft erheblichen Leerstand aufweisen oder gut vermietet sind.

7. Regel = „Drum prüfe, wer sich ewig bindet!“ (Unterlagencheck)

Welche Möglichkeiten haben Sie, um sich einen umfassenden Überblick über Ihre zukünftige Immobilie zu verschaffen?

Wie schon mehrfach erwähnt, handelt es sich bei einem Immobilienkauf um eine langfristige Entscheidung, welche auf einem soliden Fundament aufgebaut sein sollte. Deshalb unterstützen alle Informationen, welche einen Einblick in die Historie der Immobilie geben, die Aussagekraft und die Nachhaltigkeit dieser Entscheidung. Beim Kauf einer Immobilie gibt es zahlreiche Informationsquellen, welche vor einen Kauf unbedingt geprüft werden sollten. Die wichtigsten Dokumente sind das Exposé, das Grundbuch, die Mietverträge, die Bauunterlagen, die behördlichen Auskünfte, die Betriebskostenabrechnungen, der Energieausweis und der Versicherungsschein. All diese Unterlagen werden Sie spätestens zur Finanzierung beisammen haben müssen.

Durch das Exposé können Sie sich einen ersten Überblick über die wesentlichen Daten der Immobilie verschaffen. Aus diesen Daten können Sie die Rentabilität einer Immobilie errechnen. Sie können anhand des Exposés entscheiden, ob die Immobilie Ihrem persönlichen Anforderungsprofil entspricht. Aufgrund der hohen Nachfrage und des damit verbundenen Wettbewerbs unter Immobilienmaklern werden immer weniger Informationen herausgegeben, weil die Angst vor einer ungewollten Fremdvermarktung gewachsen ist. Darum kommt es vor, dass viele Informationen erst durch Nachweis einer echten Kaufabsicht übermittelt werden.

Folgende Informationen enthält das Exposé im Idealfall:

1. vollständige Adresse
2. Bilder der Immobilie
3. Wohnfläche
4. Grundstücksfläche
5. aktuell erzielte Miete = Ist-Miete
6. Art der Immobilie, z. B. Wohnhaus, Wohnhaus mit Gewerbeinheit

7. Anzahl der Wohnungen und Gewerbeeinheiten

8. Grundrisse und Querschnitte

Da das Exposé nur einen ersten Überblick bietet, prüfen Sie bitte weitere wichtige Unterlagen. Einige der wichtigsten Unterlagen sind:

Das Grundbuch

Das Grundbuch ist eines der wichtigsten Dokumente, welches Sie vor Kauf unbedingt prüfen müssen. Es handelt sich um ein öffentliches Register, welches die Historie einer Immobilie aufzeigt. Bei berechtigtem Interesse haben Sie das Recht, dieses einzusehen. Sie erhalten darin Informationen, wie viele Voreigentümer es gab, ob die Immobilie mit einer Grundschuld oder Hypothek gesichert ist, ob es Belastungen in Form von Rechten Dritter gibt, wie zum Beispiel Wege- oder Leitungsrechte, die genauen Bezeichnungen der Immobilie und noch vieles mehr. Die Informationen finden Sie in den verschiedenen Abteilungen des Grundbuches. Jede Abteilung enthält Informationen zu einem anderen Thema.

Die Mietverträge

Aus den Mietverträgen können Sie die tatsächlichen Einnahmen der Immobilien entnehmen. Es bietet sich in diesem Zusammenhang an, eine Tabelle anzufertigen, um einen Überblick zu erhalten, ob die tatsächlichen Mieteinnahmen mit den Angaben im Exposé übereinstimmen. Die Mietverträge zeigen Ihnen außerdem, wann die letzte Mieterhöhung stattfand, ob es sich um Staffelmietverträge handelt oder ob eventuelle Stellplätze mit der Wohnung vermietet sind. Im Idealfall wird Ihnen neben den Mietverträgen auch noch eine Selbstauskunft zu den Mietverträgen geliefert.

Bauunterlagen

Ein weiterer wichtiger Punkt sind die Bauunterlagen, also eine Baubeschreibung, Querschnitte, Grundrisse und Unterlagen zu den letzten Sanierungen. Bei älteren Immobilien wird es oft keine Baubeschreibung geben. Das mag daran liegen, dass der Eigentümer zu oft wechselte. Möglich ist auch, dass diese Unterlagen nicht übergeben wurden oder zwischen Erbauung, Umbauarbeiten und heute nicht aufbewahrt wurden. Bei neueren Objekten umfasst die Baubeschreibung in der Regel mehrere Seiten Text und Bilder. Anhand der Querschnitte und Grundrisse können Sie wieder die Angaben im Exposé miteinander vergleichen.

Auskünfte von Behörden

Durch die behördlichen Auskünfte erfahren Sie, ob die Immobilie eventuelle Belastungen hat. Damit Ihnen unliebsame Überraschungen erspart bleiben, sollten Sie folgende Auskünfte einholen:

1. Baulastenauskunft
2. Altlastenauskunft
3. Denkmal- bzw. Sanierungsgebietsauskunft
4. Erschließungsauskunft

Laufende Kosten der Immobilie

Lassen Sie sich zusätzlich vom Verkäufer die letzten Betriebskostenabrechnungen geben. Hier werden alle einzelnen, auf den Mieter umlegbaren Kostenpunkte der Immobilie aufgeführt (z.B. Abwasserentsorgung, Müllentsorgung etc.). Vergleichen Sie bitte die Betriebskosten je qm mit den üblichen Betriebskosten. In vielen Städten gibt es schon Betriebskostenspiegel, die Aufschluss darüber geben, welche Kosten je qm durchschnittlich anfallen. Wo steht Ihre Immobilie in diesem Vergleich? Fragen Sie den Verkäufer auch nach den nicht umlagefähigen Kosten wie z.B. Reparaturaufwendungen oder die Hausverwaltervergütung.

Energieausweis

Zu jeder Immobilie soll heutzutage ein Energieausweis erstellt werden. Der Energieausweis wurde in den letzten Jahren aus Gründen des Umweltschutzes vom Gesetzgeber eingeführt. Einfach ausgedrückt sind Immobilien mit einem geringen Energieverbrauch für Sie als Vermieter und natürlich auch für den Mieter sinnvoll. Der Mieter wird zufrieden sein, wenn sich seine Verbrauchskosten in Grenzen halten. Für Sie als Vermieter ist es wichtig, zufriedene Mieter zu haben. Dabei wird zwischen dem verbrauchsorientierten und bedarfsorientierten Energieausweis unterschieden. Der bedarfsorientierte ist aussagekräftiger, weil der Energiebedarf anhand unterschiedlicher Eckpunkte voraus berechnet wird.

Versicherungsunterlagen

Im Versicherungsschein der jeweiligen Wohngebäude- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung können Sie erkennen, gegen welche Gefahren Ihre Immobilie versichert ist. Dies sind klassischerweise Wasser, Sturm, Hagel und Feuer. Es kann auch sein, dass Sie gegen Elementarschäden wie Überschwemmung oder Erdbeben versichert sind. Aufgrund der verschiedenen Naturgewalten und deren unverhofftem Auftreten auch in unseren Breitengraden ist eine entsprechende Absicherung sinnvoll. Vergessen Sie bitte nicht die Grundbesitzerhaftpflichtversicherung, um sich vor Ansprüchen Dritter zu schützen, wenn beispielsweise eine Person durch einen herunterfallenden Dachziegel verletzt wird. In aller Regel wird sich die finanzierende Bank die entsprechenden Versicherungsscheine vorlegen lassen. Bitte beachten Sie, dass mit der Eigentumsumschreibung Sonderkündigungsrechte bestehen. Ebenso ist

es eher unüblich, dass die Grundbesitzerhaftpflichtversicherung beim Verkauf auf den Käufer übertragen wird.

Wie Sie anhand der vorangegangenen Auflistung sehen konnten, gibt es zahlreiche Unterlagen, welche für eine fundierte Kaufentscheidung zu sichten sind. Dennoch ist es wichtig, diese Informationen zu bekommen, damit böse Überraschungen weitestgehend ausgeschlossen werden können.

Besonderheiten einer Eigentumswohnung

Für Eigentumswohnungen gilt es, eine Reihe weiterer Unterlagen zu sichten. Eigentumswohnungen sind Immobilien mit Besonderheiten. Diese ergeben sich aus dem Wohnungseigentumsgesetz.

Bei Eigentumswohnungen gibt es Wohnungsgrundbücher, die sich ein wenig von den „normalen“ Grundbüchern unterscheiden. Ganz wichtig ist die Teilungserklärung. Diese ist so etwas wie die Zusammenfassung der Grundregeln in der Eigentümergemeinschaft. Hieraus ergibt sich, was Sondereigentum und was Gemeinschaftseigentum in der Wohnungseigentümergemeinschaft ist. Über die dort abgebildeten Grundrisse können Sie prüfen, was genau zu Ihrer Wohnung gehört. Auch die allgemeinen Grundsätze in der Gemeinschaft sollten dort festgelegt sein, wie zum Beispiel die Regeln zur Kostenverteilung der gemeinschaftlichen Neben- und Instandhaltungskosten oder auch das Stimmverhältnis in der Eigentümerversammlung.

Um eine Eigentumswohnung und die Eigentümergemeinschaft beurteilen zu können, sollten Sie sich die Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen geben lassen. Hier können Sie lesen, was in Bezug auf das gesamte Objekt beschlossen wurde. Wird es regelmäßig instandgehalten? Ist die Gemeinschaft harmonisch oder gibt es eher Streit? Welche Auswirkungen haben die dort gefassten Beschlüsse auf Ihre Wohnung?

Lassen Sie sich unbedingt auch die Abrechnungen und die Wirtschaftspläne der letzten Jahre geben. Diese geben Aufschluss darüber, welche Kosten Sie erwarten, welche konkreten Beträge in die Instandhaltung gesteckt wurden, was der Verwalter kostet und mit welchen Nebenkosten Sie zu rechnen haben. Ganz wichtig ist die Position Instandhaltungsrücklage. Diese sollte mit einem angemessenen Jahreswert durch die Einzahlungen des Voreigentümers angesammelt worden sein. Welche Beträge angemessen sind und welche Summe vorhanden sein sollte, können Sie in § 28 der II. Berechnungsverordnung, die Sie im Internet finden, nachlesen. Die dort genannten Werte bieten eine gute Orientierung.

Schlusswort

Liebe Leserin, lieber Leser,

diese sieben Regeln haben Ihnen einen ersten Eindruck vermittelt, wie umfangreich die Recherche nach der passenden Immobilie und die einzelnen Schritte bis zum Kauf der ersten (Anlage-)Immobilie sein können. Auch wenn dieses Buch nur die grundlegenden Informationen enthält, haben Sie so einen Einblick in die Materie erhalten. Der Kauf einer Immobilie will gut überlegt, detailliert vorbereitet und sicher durchgeführt sein. Bei Beachtung aller Regeln können Immobilien und die zu erzielende Rendite wirklich viel Freude bereiten. Gleichzeitig können Sie so sicheres und beständiges Vermögen aufbauen.

Mehr Informationen, Checklisten und Rechenbeispiele zum Thema „Erfolgreich Immobilien kaufen“ finden Sie unter [www. erfolgreich-immobilien-kaufen.de](http://www.erfolgreich-immobilien-kaufen.de)

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Kauf Ihrer Immobilie!

Dr. Dan Oliver Höftmann

Christoph Langner, LL.M.

© 2016 Dr. Dan Oliver Höftmann

Alle Rechte vorbehalten

Alle Angaben und Daten in diesem Werk wurden nach bestem Wissen recherchiert und zusammengestellt. Alle Rechte, auch die auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe, der Übersetzung, des Vortrags sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Verantwortlich: RA Dr. Höftmann, Kröpeliner Straße 80, 18055 Rostock

Redaktionsstand ist August 2016. Eine Gewähr für die Vollständigkeit und Richtigkeit wird jedoch nicht übernommen.

Alle Inhalte dieses Angebotes, insbesondere Texte, Tabellen, Beispiele und Grafiken, sind urheberrechtlich geschützt (Copyright). Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei Dr. Dan Oliver Höftmann. Bitte kontaktieren Sie uns, falls Sie die Inhalte dieses Angebotes verwenden möchten unter:

www.erfolgreich-immobilien-kaufen.de

Wer gegen das Urheberrecht verstößt (z.B. die Inhalte unerlaubt auf die eigene Homepage kopiert), macht sich gem. § 106 ff Urhebergesetz strafbar. Er wird zudem kostenpflichtig abgemahnt und muss Schadensersatz leisten. Kopien von Inhalten können im Internet ohne großen Aufwand verfolgt werden.