

ERIK RENK & PAUL HINRICHS

ENTSPANNT_{in} IMMOBILIEN INVESTIEREN

© des Titels Entspannt in Immobilien Investieren (978-3-95972-130-1)
2018 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Nähere Informationen unter: www.finanzbuchverlag.de

FBV

Vorwort

Wie schaffst du es, angesichts der angespannten Immobilienmärkte entspannt und cool zu bleiben? Hier gibt es für uns nur zwei Antworten: Entweder, du lässt die Finger von Immobilien oder du erarbeitest dir im Vorfeld das notwendige Know-how, um auch in schwierigen Märkten gute Geschäfte machen zu können. Der erste Weg ist zwar der einfachere, aber da du dieses Buch liest, nehmen wir an, dass er für dich nicht in Frage kommt. Der zweite Weg erfordert von dir Zeit, Energie und den absoluten Willen, dich in eine neue Welt einzuarbeiten. Es handelt sich bei einer Immobilien-Investition keineswegs um passives Einkommen. Wir selbst kennen keinen erfolgreichen Investor, der keine Aktivitäten mehr vornimmt.

Du kannst es dir wie die Gründung eines Taxiunternehmens vorstellen. Theoretisch würdest du passive Einnahmen generieren, indem du auf Kredit ein Auto kaufst und einen Fahrer ans Lenkrad setzt. Meistens kommt es aber anders. Am Taxi muss etwas repariert werden, der Fahrer kündigt oder wird krank. Zudem musst du für das Unternehmen jedes Jahr einen Abschluss erstellen. So ist es auch mit der Immobilie. Ein Hausverwalter kann zwar einiges abfangen, darf aber auch nur innerhalb zuvor definierter Begrenzungen Entscheidungen treffen. Für die verbleibenden Fragen bist du der Ansprechpartner.

Das können umfangreiche Sanierungen oder Modernisierungen sein oder auch diverse Mieterwechsel. Zudem musst du mit dem Steuerberater strategische Entscheidungen treffen, wie es mit dem Portfolio weitergeht. Wer dennoch auf Passivität setzt, wird entsprechende Potenziale verschenken und das Investment im schlimmsten Fall durch die Vernachlässigung herunterwirtschaften. Oftmals ist dies die Regel und nicht die Ausnahme, wie du in den folgenden Kapiteln anhand vieler Praxisbeispiele sehen wirst. Du solltest den Kauf einer Immobilie wie

den Kauf eines Unternehmens betrachten und ihre Bewirtschaftung entsprechend handhaben.

Du musst dir bereits im Vorfeld Gedanken darüber machen, was das Unternehmen wert ist, welche Potenziale es hat und welche Risiken es birgt. Nach Prüfung aller Gegebenheiten erstellst du für dein Investment eine Strategie und einen Businessplan. Wir hoffen, wir haben dich jetzt nicht enttäuscht. Aber mit Immobilien schnellen Reichtum zu erlangen ist, wenn überhaupt, nur mit extrem hohem Risiko möglich. Hierbei handelt es sich nicht um unbelegte Behauptungen, sondern um unsere eigenen Erfahrungen und die Erfahrungen der mehr als 80 Investoren, für die wir seit über zehn Jahren tätig sind.

Unsere Sichtachse beschränkt sich also nicht nur auf den eigenen Bestand und dessen Voraussetzungen, sondern umfasst auch die Perspektiven und Gegebenheiten anderer Investoren. Es ist beispielsweise ein großer Unterschied, ob du mit Eigenkapital startest oder nicht und welche Lebenserfahrung du mitbringst. Durch unsere langjährige Tätigkeit war von allem schon etwas dabei. Mit der concept4future GmbH & Co. KG prüfen wir, das sind Paul und Erik, Immobilien für Investoren. Bei besagten Investoren handelt es sich sowohl um Einsteiger, die ihre erste Immobilie kaufen, als auch um Großinvestoren, die pro Quartal ein Mehrfamilienhaus kaufen.

Dadurch haben wir ein breites Basiswissen, welche Strategie und welche Finanzierung bei den jeweiligen Voraussetzungen die Richtige ist. Wir werten jedes Jahr mehrere Tausend Exposés und Kaufangebote aus. Sie münden in über 100 Transaktionen pro Jahr, die von uns finanziert werden. Aus unserer Sicht ist dies eine Schlüssel-Ressource, die dieses Buch dir bietet, denn die richtige Umsetzung kennen wir aus unserem Tagesgeschäft bis ins letzte Detail.

Mit der immcube Hausverwaltung, die ausschließlich in Leipzig tätig ist, sind wir zudem jeden Tag mit Fragen rund um die Themen Miete, Mieter und Instandsetzung beschäftigt. Dabei verstehen wir uns nicht als Hausverwaltung, die den Ist-Zustand verwaltet, sondern mehr als Entwickler. Uns geht es um schlaue Modernisierungen und Optimierungsstrategien für den Immobilienbestand. Viele Hausverwaltungen sehen

den Mieter nur als Vehikel, um Geld zu verdienen. Aber genau wie beim Unternehmen liegt der wahre Erfolg darin, kundenorientiert zu sein und seine Zielgruppe genau zu kennen.

Wenn sich dein Kunde bei dir zu hundert Prozent verstanden und respektiert fühlt, wird es wenige Probleme geben. Dazu gehört, dass du dir deine Kunden genau aussuchst und nicht irgendjemanden nimmst. Am Ende des Tages muss dein Kunde die Rechnung für deine Dienstleistung bezahlen, mit der geliehenen Wohnung ordentlich umgehen und sich mit den anderen Mietern gut verstehen. Letztendlich muss auch ein Kunde zum Unternehmen passen. Wir können manche Hausverwaltungen nicht verstehen, die eine Mieterhöhung per Post verschicken, ohne vorher mit dem Mieter zu sprechen.

Hier führt meistens nicht der Umstand der Mieterhöhung zu Problemen, sondern der Ausschluss des Mieters von der Entscheidung. Er wird nun permanent grübeln, was wohl als Nächstes kommt. Manchmal werden auch kleinste Mängel in der Wohnung zum Anlass genommen, eine Mietminderung durchzusetzen. Bei einem guten Verhältnis dagegen sieht der Mieter oft darüber hinweg. Spätestens, wenn eine Neuvermietung ansteht, bekommen unkooperative Vermieter ein Problem. Denn nicht selten weigert sich ein Mieter dann, vor seinem Auszug Besichtigungstermine zu vereinbaren, und entsprechend kommt es zum teuren Leerstand, bis das Objekt wieder einen Mieter hat.

Wie immer, wenn du mit Menschen zu tun hast, benötigst du Fingerspitzengefühl und Psychologie. Letztendlich kommst du nur mit der richtigen Einstellung an dein Ziel, erfolgreich in Immobilien zu investieren. Allein dieses Thema könnte ein ganzes Buch füllen. Seit dem Jahr 2014 geben wir unsere Erfahrungen und unser Wissen auf immlab.de weiter. Wir veranstalten deutschlandweit Workshops, erstellen Online-Kurse, bloggen, drehen Youtube-Videos und haben jetzt unser Erstes Buch geschrieben, das du gerade in den Händen hältst.

Besonders wichtig ist uns der Austausch mit anderen Investoren und Menschen, die es werden wollen. In zahlreichen Seminaren konnten wir durch ungewöhnliche Konstellationen und Fragen unser Wissen immer wieder erweitern und Menschen dabei helfen, ihre Ziele durch

Investition in Wohnimmobilien zu erreichen. Aber auch die Diskussionen in unserer Facebook-Gruppe bringen immer wieder neue Problemstellungen und Lösungsansätze aus der Praxis mit ein. Du bist herzlich eingeladen, dich unserer Facebook-Gruppe anzuschließen: IMMLAB - Investorenausbildung.

Was war unsere Motivation, dieses Buch zu schreiben? Wir haben uns bereits in der Schule für Investments interessiert. So lag es nahe, danach diesen Weg einzuschlagen. Wir haben uns gefragt, welche Möglichkeiten wirklich funktionieren, um einen gewinnbringenden Vermögensaufbau zu betreiben. Bausparverträge, Versicherungen und Tagesgeldkonten scheiden dabei aus. Nach mehrjähriger Tätigkeit und Analyse verschiedenster Instrumente sind genau zwei Möglichkeiten übrig geblieben: Unternehmensbeteiligungen in Form von Aktien, Fonds und ETFs und eben Immobilien.

Immobilien eignen sich vor allem für Investoren, die wenig Eigenkapital haben. Durch eine Kaufpreisfinanzierung ist es möglich, mit wenig Kapital große Vermögenswerte zu kaufen. Gepaart mit dem monatlichen Cashflow ist eine Immobilie fast alternativlos. Allerdings hebelst du durch die Kreditaufnahme nicht nur die Chancen, sondern auch die Risiken. Der absolute Wert einer einzelnen Eigentumswohnung überschreitet das Durchschnitts-Jahreseinkommen eines Deutschen um ein Vielfaches.

Anders als bei einem Autokredit kann eine Problem-Immobilie, die einen hohen Darlehensstand aufweist, nur durch massiven Eigenkapitaleinsatz gerettet werden. Aber gerade über dieses Eigenkapital verfügst du am Anfang in der Regel nicht. Wir wollen dir mit diesem Buch eine Hilfestellung geben und vermeidbare Risiken transparent machen. Du wirst bei der Lektüre merken, wie begeistert wir von Wohnimmobilien sind. Wir sind sehr dankbar dafür, dass wir in relativ jungen Jahren unsere Berufung gefunden haben.

Vielleicht befindest du dich mit deinem Vorhaben genau an dieser Stelle: Du willst etwas Neues finden, das dich glücklich macht und das du lieben kannst. Wir kennen viele Investoren, die sich nur noch auf ihre Investments konzentrieren und Immobilien entwickeln, nachdem sie

einen Cashflow erreicht haben, von dem sie alle Lebenshaltungskosten bestreiten konnten. Manche machen auch etwas ganz anderes, aber die gesicherten Einnahmen aus ihren Objekten geben ihnen die Möglichkeit, aus dem Hamsterrad »Zeit gegen Geld« auszusteigen und ihrer inneren Stimme zu folgen.

Wohnimmobilien sind das perfekte Instrument, um deine Wünsche und Ziele zu erreichen und dabei auch noch Gutes zu tun. Wir glauben in bestimmten Regionen in Deutschland an die Zukunft von Wohnimmobilien als tragfähiges Businessmodell. Unser Wunsch ist es, dass durch dieses Buch die finanzielle Bildung in Deutschland einen neuen Impuls bekommt und somit eine Lücke geschlossen wird.

Finanzielle Bildung und Persönlichkeitsentwicklung stehen bisher auf keinem Lehrplan, weder in Schulen noch in Universitäten. Es ist nicht verwunderlich, dass das Vermögen immer ungerechter verteilt ist, wenn das Gleiche auf das erforderliche Wissen zutrifft. Mit dem Know-how in diesem Buch kannst auch du dir ein großes Stück von einem unglaublich großen Kuchen abschneiden.

Die besten Investorengrüße aus Leipzig!
Erik, Paul und das ganze immlab-Team

Wie ist das Buch aufgebaut?

Das Buch ist in 16 mehr oder weniger große Kapitel eingeteilt und nicht chronologisch aufgebaut. Wenn du gerade ein potenziell lohnendes Objekt gefunden hast und die Ankaufsprüfung durchführen willst, kannst du gerne zum entsprechenden Kapitel springen und dir den Content zu Gemüte führen, der sich mit der Immobilien-Analyse befasst.

Für Anfänger lohnt es sich, vor dem Start alle Kapitel chronologisch zu lesen. Denn gerade beim Thema Finanzierung kannst du leicht Fehler machen, die dich teuer zu stehen kommen können. Ein Investment funktioniert aus unserer Sicht nur, wenn alle wichtigen Dinge ineinandergreifen. Ähnlich wie der Kauf eines Gebrauchtwagens eine Prüfung erfordert, ist auch bei einer Immobilien-Investition der Check durch einen Sachverständigen sinnvoll. Denn Objekte, die zu teuer finanziert oder versichert werden, können sich zu einem Klotz am Bein entwickeln.

Deswegen unser Tipp an alle Ungeduldigen: Bitte nehmt euch die Zeit und arbeitet jedes Kapitel Stück für Stück durch. Auf unserer Website www.immlab.de haben wir zudem einen Bereich geschaffen, bei dem du nützliche Studien zur Lage, wichtige Checklisten zum Thema Objektprüfung, Kalkulationsprogramme für die Investmentkalkulation und vieles mehr findest. Die Kapitel über steuerliche und rechtliche Fragen wurden gemeinsam mit Experten auf dem jeweiligen Gebiet erarbeitet. Es vergeht kein Monat, in dem sich bei der Rechtsprechung nichts ändert. Gerade Mieterthemen wie die Erstellung einer korrekten Nebenkostenabrechnung werden laufend geändert. Es kann sein, dass sich durch die neue Rechtsprechung Informationen oder Kennzahlen verändern. Alle Angaben und Daten in diesem Buch sind nach bestem Wissen recherchiert und aufgearbeitet, jedoch geben wir keine Gewähr auf Vollständigkeit und Richtigkeit.

Warum es sinnvoll ist, in Immobilien zu investieren

© des Titels Entspannt in Immobilien Investieren (978-3-95972-130-1)
2018 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Nähere Informationen unter: www.finanzbuchverlag.de

Durch die Investition in Immobilien kannst du enorme Werte schaffen. Seit Jahrzehnten stellen Immobilien eine sichere Anlageform dar und versprechen überdurchschnittliche Rendite, aber nur, wenn du es richtig machst, da ansonsten anstelle von Gewinnen hohe Verluste drohen. Immobilien sind aus zwei Gründen bei Investoren sehr beliebt: Als Investor hast du direkten Einfluss auf die Wertentwicklung. Alleine du bestimmst, wann der richtige Zeitpunkt für Aufwertungen, Renovierungen oder für den Verkauf gekommen ist. Betrachten wir hingegen Fonds und Aktien, sind die dahinter verborgenen Strukturen oftmals intransparent. Bei anderen Anlageklassen ist die Fremdfinanzierung ein Problem. Aktionäre erhalten ihre Dividende maximal einmal pro Quartal und von der Lebensversicherung siehst du außer Geldabgängen erst einmal gar nichts. Es ist also nicht möglich, mit laufenden Rückflüssen den Kredit zu bedienen. Bei Immobilien werden hingegen Mieteinnahmen generiert, die monatlich auf dein Konto gehen und der Kredittilgung dienen. Zudem ist es derzeit relativ preiswert, sich fremdes Geld zu leihen, weil die Zinsen auf einem historischen Tiefstand sind.

Objekte in beliebten Städten wie Hamburg oder München werden zu Spitzenpreisen verkauft. Wenn du damit liebäugelst, solltest du dir zuvor die Frage stellen, ob sich diese Investition wirklich lohnt. Denn eine Spitzenlage bedeutet in der Regel auch einen Spitzenpreis. Gerade Anfänger, die in überhitzten Märkten Schnäppchen machen wollen, landen oft bei Schrottimmobilien, die sich nach dem Kauf als Büchse der Pandora entpuppen. Dennoch sind die Preise auf dem Immobilienmarkt in Deutschland im internationalen Vergleich noch immer attraktiv. Wenn du in eine Immobilie investierst, erwartest du im Regelfall,

dass dein Objekt in zehn Jahren mehr wert sein wird als heute. Falls du diese erwartete Wertsteigerung jedoch lediglich vom Immobilienmarkt auf ein einzelnes Objekt überträgst, handelst du höchst spekulativ und machst dich von unveränderlichen Faktoren wie der Politik oder der Europäischen Zentralbank abhängig. Es ist schlichtweg nicht möglich, die Entwicklung der Preise vorherzusagen. Oft sehen wir in Vertriebsprospekten aber genau das: Eine lineare Kurve, die stark nach oben schnell. Große Zahlen lassen sich einfach besser verkaufen. Es lohnt sich, wenn du eine Matrix erstellst. Was passiert, wenn der Preis beispielsweise um zehn oder 20 Prozent sinkt oder steigt? Anhand dieser Überlegungen kannst du dein Worst-Case-Szenario berechnen. Wie das geht, erfährst du später.

Was kannst du selbst tun, um den Wert deiner Immobilie zu steuern?

Die richtige Herangehensweise besteht darin, deinen Cashflow steigern, denn das liegt zum Großteil in deiner Hand. Dazu steht dir eine ganze Reihe an Instrumenten zur Verfügung, die wir dir in diesem Buch näherbringen wollen. Deswegen ist es wichtig, aktiv zu sein und dich um die Wertsteigerung, also die Mieterhöhungen, zu kümmern. Wer auf reine Spekulationsgewinne abzielt, sollte in guten Lagen eher zu Grundstücken greifen, da diese wenig bis gar keinen Bewirtschaftungsaufwand bedeuten und du beim Verkauf von den gestiegenen Bodenpreisen profitierst. In beliebten Stadtteilen in London werden fertiggestellte Wohnungen sogar versiegelt und unberührt gelassen, da sie im unvermieteten Zustand den höheren Verkaufspreis bringen. Für dieses Geschäftsmodell ist allerdings einiges Eigenkapital nötig. Denn reine Grundstückskäufe werden selten von einer Bank finanziert und auch eine unvermietete Wohnung verursacht monatliche Kosten. Bei Preiseinbrüchen gerät die Haushaltsrechnung ebenso in eine Schieflage wie bei Immobilien in hochpreisigen Lagen. Warum das so ist, erfährst du beim Thema Kapitaldienst.

Wichtig: Spekuliere nicht auf Szenarien, deren Eintritt du nicht beeinflussen kannst. Dazu zählen die Inflation, Leitzinsen oder auch die Verdichtung der Nachfrage nach Wohnimmobilien. Konzentriere dich immer auf Wertsteigerungen, die in deiner Hand liegen, wie Vermietung, Modernisierung und Ausbaureserven.

Welche Voraussetzung sollte ein Immobilien-Investment erfüllen?

- ☐ Du hast die Chance, eine Immobilie günstig zu erwerben.
- ☐ Es besteht ein enormes Potenzial.
- ☐ Ein teurerer Weiterverkauf ist möglich.

Am ehesten wirst du eine Immobilie günstig erwerben, wenn zeitlicher Druck im Spiel ist oder der Verkäufer eine andere dringliche Motivation hat, das Objekt zu veräußern. Wenn du jedoch ein Objekt zu marktüblichen Konditionen erwirbst, bedeutet das nicht zwangsläufig, dass keine Gewinne damit möglich wären. In diesem Fall musst du dir Gedanken über die Entwicklungsfähigkeiten der Immobilie machen und sie kontinuierlich aufwerten, damit sie dir höhere Einnahmen bringt. Im Idealfall bezahlst du für das Objekt einen günstigen Preis und wertest es anschließend auf. Auch durch die steuerliche Betrachtung lassen sich zusätzliche Gewinne erwirtschaften. Um einen guten Verkaufspreis zu erzielen, ist es von Vorteil, selbst keinen Druck zu haben und entspannt abzuwarten, bis dich das beste Angebot erreicht. Einige Immobilienprofis haben sich darauf spezialisiert, Immobilien in günstigen Regionen an Anleger zu verkaufen, die in Großstädten wohnen und die Einkaufspreise geradezu lächerlich finden. Solchen Kapitalanlegern entgeht, dass eine Immobilie in Gera zwar günstiger ist als in München, dass sie mit dem geforderten Kaufbetrag aber dennoch einen absurd hohen Preis dafür bezahlen. Wir machen ausschließlich Geschäfte, wenn eine Win-Win-Situation vorliegt, sprich wenn alle Beteiligten profitieren. Da wir selbst nicht ausgenutzt werden wollen, hat für uns auch der Einsatz von Ver-

kaufsdruk seine Grenzen. Langfristig ist Fairplay für alle Parteien das bessere Vorgehen.

Der wichtige Unterschied zwischen Eigennutzer, Kapitalanleger und Immobilien-Unternehmer

Ist dir eigentlich bewusst, dass im Hinblick auf Immobilien ein großer Unterschied besteht zwischen Eigennutzern, klassischen Kapitalanlegern und Immobilien-Investoren? Mit den einzelnen Personengruppen sind komplett unterschiedliche Regeln, Grundlagen und Ergebnisse verbunden. Schauen wir uns diese drei Gruppen und ihre Art der Immobiliennutzung einmal genauer an.

Eigennutzer

Zunächst müssen wir klären, was eine Immobilien-Investition ist und was nicht. Viele Menschen assoziieren mit einer Immobilien-Investition nämlich den Bau des eigenen Häuschens außerhalb der Stadt. Dies wird häufig als Altersvorsorge bezeichnet und damit gerechtfertigt, dem Vermieter nicht das Geld »in den Rachen werfen« zu wollen. Missachtet wird dabei allerdings, dass nun zwar tatsächlich kein Vermieter mehr Geld bekommt, dafür allerdings die Bank die Hand aufhält.

Generell ist eine Investition dadurch definiert, Kapital für einen bestimmten Verwendungszweck einzusetzen. Meistens sehen wir den Investitionsbegriff in einem anderen Zusammenhang. Gemäß der eigentlichen Definition wäre schließlich auch der Kauf eines Autos eine Investition. Solange du allerdings kein Vertriebler bist, der mit dem Auto auf »Kundenfang« geht, erwartet niemand einen positiven Rückfluss aus dieser Investition.

Wir dagegen betrachten Investitionen eher als Einsatz des Kapitals, um einen positiven Rückfluss zu erzielen. Sehen wir den Begriff auf diese

Weise, wird schnell klar, warum der Bau des Eigenheims keine Investition ist. Zum einen erhalten wir keinen direkten Rückfluss aus der Investition, zum anderen müssen wir auch noch viel Geld für Instandhaltung und Reparaturen zurückhalten, die ansonsten der Vermieter tragen würde. Nach der Peters'schen Formel kommen in 80 Jahren der Immobiliennutzung Kosten in Höhe der anderthalbfachen Herstellungskosten auf den Häuslebauer zu. Diese Kosten werden neben der Grunderwerbsteuer und dem Honorar für den Notar bei der Gegenüberstellung von Mietzahlung und Darlehensrate häufig übersehen.

Dazu kommt, dass die Modernisierung meistens fällig wird, wenn der Eigennutzer in Rente geht und eigentlich mietfrei wohnen wollte. Die meisten verkaufen dann ihr Haus und ziehen aus Platzgründen und wegen der hohen Instandsetzungskosten in eine Stadtwohnung. Menschen denken gerne in einfachen Bahnen, und so wird auch der Neuwagen mit dem Argument gekauft, dass er nur 5,6 Liter verbraucht. Dabei wird vergessen, dass der Wagen, sobald er vom Hof des Autohändlers rollt, bereits einen Wertverfall von oftmals mehr als 30 Prozent erleidet. Meistens siegt das Habenwollen über sämtliche Erwartungen im Hinblick auf negative Konsequenzen.

Wenn du dein Eigenheim in einer zukunftssträchtigen Lage baust, könntest du natürlich sagen, dass die Immobilie im Wert steigt. Über die Jahre werden in der Immobilie jedoch viele Erinnerungen gesammelt. Du siehst die Kinder darin aufwachsen, knüpfst Kontakte zu den Nachbarn und baust dir eine soziale Infrastruktur auf. Wenn es die äußeren Umstände nicht erforderlich machen, wirst du dein Eigenheim in den seltensten Fällen verkaufen, um das gebundene Kapital in liquide Mittel zu verwandeln und wieder neue Investitionen tätigen zu können.

Ein weiterer Umstand ist die lange Zinsbindung, die in der Regel bei Immobilien zur Selbstnutzung abgeschlossen wird. Wenn diese endet und der Zins steigt, kann es teuer werden. Wenn du früher verkaufen willst, schlägt die Vorfälligkeitsentschädigung der Bank richtig zu Buche. Übrigens kommt ein vorzeitiger Verkauf gar nicht so selten vor. Denn berufliche Veränderungen, das Alter, Trennung oder Nachwuchs erfordern oft eine Anpassung des Lebensraumes. Schlussendlich ist das Eigenheim

keine Investition, sondern ein Luxus, den du dir leisten können musst. Bist du dazu in der Lage und hast du es dir gut überlegt, spricht nichts dagegen.

Klassische Kapitalanleger

Als klassischer Kapitalanleger ist dein oberstes Bestreben Sicherheit. Du vertraust darauf, dass dein heute erworbenes Objekt in zehn Jahren mehr wert sein wird. Deine Intention ist es, das Geld vor dem Herumliegen auf dem Konto und der Inflation zu bewahren. Da du dich im Normalfall wenig mit der Risikoanalyse auskennst, ist es sehr schwer für dich zu kalkulieren, wie wirtschaftlich deine Immobilie überhaupt ist. Dazu müsstest du dich detailliert mit Zahlenwerten, Geldströmen und den Besonderheiten bei Immobilien auseinandersetzen. Die große Gefahr hierbei besteht darin, den Angaben von »Spezialisten« zu glauben und dabei die versteckten Risiken zu übersehen.

Viele klassische Kapitalanleger treffen Entscheidungen aus dem Bauch heraus. Diese halten oftmals einer objektiven Analyse nicht stand, bei der es auf Zahlen, Daten und Fakten ankommt. Das wiederum führt zu überteuerten Einkäufen. Kapitalanleger kaufen oft von Bauträgern Neubau- und Denkmalimmobilien. Ein weiteres Problem besteht darin, dass Kapitalanleger die Möglichkeiten zur Aufwertung durch einen Kreditsatz nicht nutzen und viel Eigenkapital einsetzen. Auch die Zinsen sind bei dieser Personengruppe höher als bei professionellen Investoren. In der Regel verdienen klassische Kapitalanleger kein Geld mit ihrer Immobilie, sondern müssen ganz im Gegenteil kontinuierlich Kapital zuschießen.

Immobilien-Unternehmer

Ein Immobilien-Unternehmer sieht die Immobilie wie den Kauf eines Unternehmens. Er weiß genau, in welchem Markt er sich bewegt, und

wählt sich seine Branche aus. So macht er es auch mit Immobilien. Er kennt den Markt, das Netzwerk und weiß, was er kaufen will. Danach wählt er potenzielle Kandidaten aus und unterzieht sie einer Due Diligence. Er prüft also sämtliche Unterlagen, um versteckte Risiken und Chancen zu erkennen. Wenn alle Ampeln auf Grün stehen, geht es darum, einen guten Preis zu verhandeln. Ist dies geglückt, wird meistens das Management ausgewechselt und die neue Unternehmensstrategie umgesetzt, um die verborgenen Potenziale zu heben und das Unternehmen noch erfolgreicher zu machen. Später wird es entweder verkauft oder gehalten. Der Kauf muss sich immer rentieren. Ein Immobilien-Unternehmer würde niemals zugreifen, nur um in Immobilien zu investieren oder um sein Geld nicht auf dem Tagesgeldkonto liegen zu lassen. Er investiert viel Zeit in seine Immobilie, schaut hinter die Kulissen, bildet sein eigenes Urteil und möchte langfristig von den Erträgen leben. Beim Kauf einer Immobilie preist er immer seinen Aufwand und Gewinn ein – entsprechend hoch muss die Rendite ausfallen.

Deine Motivation ist entscheidend

Auch wenn es dir vielleicht verlockend erscheint, mit Immobilien zu schnellem Reichtum zu kommen: Hüte dich vor Ratgebern und Seminaren, die dir genau das versprechen. Wenn du hohe, kurzfristige Gewinne erzielen möchtest, gehst du ein enormes Risiko ein. Im schlimmsten Fall ereilt dich ein Totalverlust. Wenn du im momentanen Boom riskant investierst, wirst du während der Marktbereinigung, die in jedem Fall eintritt, große Schwierigkeiten bekommen. Oftmals pressen solche Strategien, die schnellen Reichtum versprechen, nämlich das Letzte aus einem Objekt heraus.

Wenn das Mietniveau oder die Zinsen steigen oder die Marktpreise nur minimal sinken, gerätst du in die roten Zahlen. Noch fataler ist es, wenn dein eingesetztes Kapital zudem stark gehebelt ist, beispielsweise mit Fremdkapital. In solchen Fällen kannst du schnell deine gesamte

Existenz vernichten. Denn hier geht es nicht um einen Ratenkredit in Höhe von 10.000 Euro, sondern meistens um mehrere 100.000 Euro, die du mit deinem »normalen« Einkommen nicht mehr abzahlen kannst. Die meisten Lockangebote entstehen, wenn Märkte haussieren, also stark steigen.

Das haben wir zuletzt beim Thema Kryptowährungen gemerkt. Je höher der Kurs geklettert ist, umso mehr Laien haben sich bei uns gemeldet und gefragt, was wir davon halten. Zu den absoluten Boom-Zeiten wurden uns am Bildschirm täglich Online-Werbeanzeigen eingeblendet. Sie wollten uns einreden, dass wir mit Kryptowährungen schnell Millionär werden könnten. Gier frisst Hirn. Du solltest dich unter diesem Leitsatz stets selbst reflektieren und ehrlich zu dir sein. Kannst du das beabsichtigte Risiko tragen und weißt du wirklich, was hinter den Kulissen passiert?

Wenn du noch keine Erfahrung hast, beginnst du deine Laufbahn als Immobilien-Investor am besten mit einer kleinen Eigentumswohnung. Eine gute Größenordnung sind zwei Zimmer mit etwa 60 Quadratmetern zu einem Kaufpreis bis 120.000 Euro, also nicht in Hamburg oder München. Selbst wenn dir hierbei Fehler unterlaufen, fallen diese in der Regel nicht so gravierend aus wie bei einer Investition in ein Mehrfamilienhaus in Hamburg-Blankenese. Beim ersten Immobilien-Deal geht es weniger um die große Rendite als vielmehr um wertvolle Praxiserfahrung.

In aller Kürze: Die Vor- und Nachteile von Immobilien-Investitionen

Vorteile von Immobilien-Investitionen

- ☐ Immobilien lassen sich zu hundert Prozent refinanzieren.
- ☐ Du kannst direkt auf das Investment Einfluss nehmen.
- ☐ Immobilien haben steuerliche Privilegien wie steuerfreie Veräußerungsgewinne, Abschreibungen und Werbungskosten.
- ☐ Immobilien bieten dir monatlichen Cashflow.
- ☐ Immobilien haben einen eingebauten Inflationsschutz.
- ☐ Es besteht eine hohe Nachfrage in zukunftssträchtigen Standorten für Vermietung und Verkauf.
- ☐ Der Betrieb einer Immobilie kann zum Teil outgesourct werden.
- ☐ Es sind hohe Eigenkapitalrenditen möglich.

Je mehr du dich mit diesem komplexen Thema auskennst, desto besser. Es ist unabdingbar, die Vor- und Nachteile im Hinblick auf deine eigene Situation zu betrachten. Wenn du beispielsweise ohnehin kaum Steuern zahlen musst, wirken sich auch die steuerlichen Vorteile nicht auf dich aus. Zudem vergrößert ein höherer Eigenkapital-Hebel, sprich die Finanzierung der Immobilie mit einem hohen Kreditanteil, natürlich auch das Risiko – nämlich das eines größeren Verlustes. Ähnlich wie sich bei wachsenden Unternehmen die Probleme vergrößern, passiert das auch

bei Immobilien-Investments. Wachstum kann einen Investoren oder Unternehmer auch zu Fall bringen.

Nachteile von Immobilien-Investitionen

- ☐ Wie der Name schon sagt, ist eine Immobilie nicht mobil. Erfährt eine Gegend eine Abwertung und du erkennst dies nicht rechtzeitig, kannst du die Immobilie nicht einfach mitnehmen und umziehen.
- ☐ Das Mietrecht ist in Deutschland extrem mieterfreundlich.
- ☐ Es gibt kein passives Einkommen. Zum Vermögensaufbau ist immer aktive, smarte und vor allem umfangreiche Arbeit notwendig.
- ☐ Know-how aus vielen verschiedenen Bereichen ist erforderlich.
- ☐ Immobilienkäufe gehen mit hohen Transaktionskosten einher.
- ☐ Der Vergleich von Preisen ist schwierig.
- ☐ Makroökonomische Einflüsse wie Zinsanhebungen wirken sich auf den Immobilienmarkt aus.
- ☐ Gesetzliche Änderungen

Je besser du die Schwächen des Objekts kennst, das du erwerben willst, desto leichter kannst du diese neutralisieren oder im Idealfall sogar in Vorteile umwandeln. Nur weil ein Objekt einen Pferdefuß hat, muss das nicht heißen, dass sich ein Kauf nicht lohnen kann. Ausschlaggebend ist, dass das Problem im Preis entsprechend berücksichtigt ist und dass du es lösen kannst. In allen anderen Fällen lässt du besser die Finger davon.