

Mein**Finanzcoach**
www.meinfinanzcoach.de

7-SCHRITTE-PLAN

ZUR
ERFOLGREICHEN

KAPITALANLAGE- IMMOBILIE



Auf den folgenden Seiten erfahren Sie, wie Sie mit einer Immobilie als Investment ein passives Einkommen erzielen können, das Ihren gewohnten Lebensstandard sichert. Eigenkapitalrenditen weit über 5 Prozent machen diese Anlageform interessant. Lesen Sie, worauf es bei der Planung, Auswahl und Finanzierung ankommt.

*

Lage, Grundriss und Kaufpreis müssen stimmen: Wenn Sie eine Wohnung oder ein Haus als Kapitalanlage kaufen wollen, haben Sie hohe Ansprüche. Und das völlig zu Recht: Denn schließlich hat der Immobilienkauf langfristige Konsequenzen für Ihre wirtschaftliche Situation. Während einige Auswirkungen erwünscht sind, stellen andere ein Risiko dar. So ist das Erzielen monatlicher Einnahmen ein Vorteil, der Ausfall von Mietern und damit der Miete dagegen ein Risiko.



Darum sollte am Anfang ein solider Finanzplan stehen, der nicht nur einen Spielraum für mögliche Mehrkosten enthält, sondern auch berücksichtigt, dass sich Ihre Lebensumstände jederzeit ändern können. Gleichzeitig lohnt es, sich mit verschiedenen Fördermöglichkeiten auseinanderzusetzen. Ist geklärt, dass das Investment Sinn macht und in welcher Höhe es sich rechnet, folgt der nächste Schritt: die Suche nach einem geeigneten Objekt.



Sobald sich die Suche konkretisiert, gilt es, eine kluge Finanzierungsstrategie aufzubauen und die geeignete Bank zu finden. Dabei sollten Sie aber nichts überstürzen, sondern das Objekt kritisch prüfen sowie Grundbuch und Kaufvertrag genau unter die Lupe nehmen.

Mein 7-Schritte-Plan hilft Ihnen, das Richtige zum richtigen Zeitpunkt zu tun. Folgen Sie den einzelnen Schritten, dann werden sie nicht nur wirtschaftlichen Erfolg haben, sondern auch viel Freude an Ihren Immobilien.



SCHRITT 1:

Die Kapitalanlage-Immobilie
im Gesamtvermögen

**LANGFRISTIG PLANEN UND
AUSGABEN VERIFIZIEREN****IM FOLGENDEN ERFAHREN SIE ...**

... unter welchen Voraussetzungen die Kapitalanlage-Immobilie Sie im Alter finanziell unabhängig macht.

... welchen Wert Ihre Immobilie haben muss, um eine gewisse Mietrendite zu erzielen.

... für welche Kosten-Nutzen-Rechnung ein Haushaltsbuch die Grundlage bilden kann.

Der erste Schritt in Ihren Überlegungen ist zugleich der wichtigste. Meiner Erfahrung nach machen sich die meisten Menschen nur Gedanken darüber, ob sich ein Investment rechnet. Die Wenigsten beziehen ein, wie sich der geplante Kauf auf das vorhandene Portfolio auswirkt und vor allem, was es grundsätzlich bringen soll. Daher lautet meine Frage: Haben Sie sich genügend Gedanken über die unterschiedlichsten Anlageformen in Ihrem Gesamtvermögen gemacht?

**EINE DER ERSTEN ÜBERLEGUNGEN SOLLTE SEIN: WAS WILL ICH
EIGENTLICH MIT EINER KAPITALANLAGE-IMMOBILIE
ERREICHEN?**

Die meisten Interessenten beschäftigt wohl der Gedanke an die finanziellen Möglichkeiten im Alter, um den Lebensstandard zu halten. Wer über das gesetzliche Renteneintrittsalter hinaus arbeiten möchte, tut dies in der Regel, weil er sich mit seiner Berufstätigkeit stark identifiziert oder einfach



nur Freude daran hat. Um spätestens mit 67 Jahren finanziell unabhängig zu sein, benötigen die meisten Anleger einen guten Plan.

Neben guten Renditen mit überschaubarem Risiko spielen steuerliche Förderungen eine wesentliche Rolle. Denn in Zeiten der Nullzins-Politik gilt: Kein Risiko bedeutet keine Rendite, und die Inflation frisst das Vermögen auf. Wer spätestens mit 67 finanziell unabhängig ist, kann sich weiterführende Gedanken machen. Zum Beispiel, welche Investitionen es ermöglichen, den Zeitpunkt der finanziellen Freiheit vorzuziehen. Oder was Wünsche kosten, die zeitlich und finanziell bislang nicht umsetzbar waren. Überlegungen wie diese betreffen Ihr Leben direkt. Ist genügend Geld da, können Sie auch über eine Risikoreduzierung im Gesamtvermögen nachdenken. Bei all diesen Überlegungen kann die Kapitalanlage-Immobilie einen wesentlichen Beitrag leisten.

BEVOR SIE NUN WEITER ÜBER DIE ANLAGEFORM DER IMMOBILIE NACHDENKEN, SOLLTEN SIE EINEN TASCHENRECHNER ZUR HAND NEHMEN.

Führen Sie ein Haushaltsbuch? Das ist sicher nicht jedermanns Sache, aber ein Haushaltsbuch führt Ihnen schwarz auf weiß vor Augen, wie Ihr Leben in Zahlen aussieht, also wie viel Geld Sie für die unterschiedlichen Lebensbereiche ausgeben. Sie fragen sich, wozu das gut ist? Na, um festzustellen, welchen Dienst Ihnen die Immobilie leisten soll.

Nachdem Sie alle Ihre Ausgaben aufgelistet haben, unterscheiden Sie am besten nach fixen und variablen Ausgaben. Das hat den Vorteil, dass Sie den Anteil Ihrer Ausgaben identifizieren, den Sie ein Leben lang haben werden, egal, wie es Ihnen geht. So brauchen Sie z. B. ein Leben lang Lebensmittel, Strom, Wasser, ein Dach über dem Kopf und die Krankenversicherung. Im Gegensatz dazu stehen die Ausgaben, die das Leben interessant und spaßig machen: Urlaub, Hobbys, Kultur usw. – meist die Ausgaben, die gestrichen werden, wenn es finanziell nicht reicht. Den fixen, lebenslangen Ausgaben stehen am besten lebenslange Einnahmen gegenüber. Damit nicht am Ende des Geldes noch Leben übrig ist.

Hier kommt die Kapitalanlage-Immobilie ins Spiel. Denn sie kann neben gesetzlichen und privaten Renten den Anteil der lebenslangen Einnahmen decken, nämlich durch regelmäßige Mieteinnahmen. Der unschlagbare



Vorteil: Sie sind relativ unabhängig vom Kapitalmarkt und bekommen jeden Monat Ihre Miete, egal, was die Börse macht. Gleichzeitig können Sie die Immobilie an die nächste Generation vererben, Ihr Vermögen bleibt also in der Familie.

Ein Beispiel: Nehmen wir an, Sie haben pro Monat 3.000 Euro an fixen Ausgaben. Gesetzliche und private Renten decken 2.000 Euro davon ab, d. h. es fehlen noch 1.000 Euro, um die fixen Ausgaben zu decken. Ich bezeichne diese gern als Mindestlebensstandard. Dieses Defizit können Sie nun mit Mieteinnahmen decken. Bei 3 Prozent Mietrendite benötigen Sie vermietetes Wohneigentum in Höhe von 400.000 Euro.

Welche Erkenntnis vermitteln diese Überlegungen? Ihre Einnahmen beziehen Sie aus diversen Quellen: eine gesetzliche Rente über das Umlageverfahren, private Renten über den Kapitalmarkt und sachwertorientierte Einkünfte über eine grundbuchgesicherte Kapitalanlage-Immobilie. Fehlt Ihnen die Motivation, nun aktiv zu werden und über eine sinnvolle Investition in eine Kapitalanlage-Immobilie nachzudenken, dann streichen Sie doch diese 1.000 Euro aus Ihrem Budget. Meist ist das nicht nur schwer, sondern unmöglich.

Sprechen Sie mit mir über Ihre individuelle Vermögensstruktur! Rufen Sie mich an, um einen zeitnahen Gesprächstermin zu vereinbaren.



SCHRITT 2:

Argumente für eine
Kapitalanlage-Immobilie

**PERFEKT VORBEREITET DEM
MOMENTANEN VERKÄUFERMARKT
BEGEGNEN****IM FOLGENDEN ERFAHREN SIE ...**

... auf welcher Grundlage die Kapitalanlage-Immobilie vor allem in Zeiten der Niedrigzins-Politik performt.

... warum es von Vorteil ist, dass Immobilien nicht an der Börse gehandelt werden.

... wie sich die Eigenkapitalrendite einer Immobilie im Vergleich zu einer alternativen Geldanlage entwickelt.

Die Kapitalanlage-Immobilie hat wie keine andere Anlageform die positive Eigenschaft, dass sie recht unproblematisch über Fremdkapital finanziert werden kann. Die Immobilie kann je nach Standort auch eine Wertentwicklung aufweisen und generiert die gewünschten Mieteinnahmen. Liegt nun die Mieteinnahme über den Zinsausgaben für das Fremdkapital und den nichtumlagefähigen Nebenkosten, baut die Immobilie erst einmal Vermögen auf – ganz ohne Ihr Zutun. Das macht diese Anlageform so attraktiv. In Zeiten der Niedrigzins-Politik ist das einmalig! Natürlich gibt es auch andere Anlageformen, die mit Fremdkapital finanziert werden können. Nur ist da der Wert des Investments und damit die mögliche Beleihung des Objekts für die Bank nicht einfach zu benennen. Die werthaltige Sicherheit einer Immobilie erlaubt es der Bank, verhältnismäßig niedrige Zinsen anzubieten, da sie weniger Risiko eingehen muss.



SPRECHEN WIR ZUNÄCHST ÜBER DIE CHANCEN, DIE IN EINER INVESTITION IN VERMIETETE IMMOBILIEN LIEGEN:

Eine Immobilie ist in erster Linie ein Sachwert, d. h. er ist real und anfassbar. Der Grund und Boden und die darauf stehende Immobilie bleiben bei entsprechender Instandhaltung erst einmal werthaltig. Egal, in welcher Währung das Objekt gehandelt wird.

Durch eine entsprechende Mietentwicklung entlang der Inflationsrate entsteht ein gewisser Inflationsschutz. Da die Kaufpreise der Immobilien nicht täglich an der Börse gehandelt werden, ist das Schwankungsrisiko gering. Spekulanten können also nicht für sichtbare Über- oder auch Unterbewertungen sorgen. Sie als Anleger werden damit weniger dazu verführt, außerhalb Ihrer langfristigen Strategie zu handeln und Ihre langfristige Strategie wegen kurzfristig aufkommender Informationen über den Haufen zu werfen. Bei Immobilieninvestments ist es kein Thema, wann eingestiegen und wann ausgestiegen werden soll. Dieser Druck entsteht meist nur an den Kapitalmärkten. Und fast niemand trifft im Handel den optimalen Zeitpunkt.

DIE IMMOBILIE WIRFT IN DER REGEL MIT PLANBARER GENAUIGKEIT MONATLICHE EINNAHMEN IN FORM DER MIETE AB, UND SIE KÖNNEN INVESTITIONEN WIE INSTANDHALTUNG ODER FREMDKAPITALZINSEN STEUERLICH VERWERTEN.

Je nach Immobilienart profitieren Sie sogar von erheblichen Steuervorteilen, etwa bei einer denkmalgeschützten Immobilie.

Sie können das Objekt nun bis in die nächste Generation halten oder sie zum Vermögensaufbau kaufen und entsprechend wiederverkaufen. Auf eine Wertentwicklung der Immobilie zu spekulieren, stellt allerdings ein gewisses Risiko dar: Seit zehn Jahren steigen die Preise für Wohnungen und Häuser. 2018 mussten Käufer laut des Internetportals Immobilienscout24 in den 50 größten deutschen Städten 9 Prozent mehr zahlen als im Jahr zuvor. Die Mieten hingegen legten im Schnitt nur um 5 Prozent zu.

Dank der niedrigen Zinsen ist die Nachfrage nach Immobilien ungebrochen groß: von Selbstnutzern, Privatanlegern, institutionellen Anlegern und ausländischen Investoren. Zudem weist der deutsche Markt ein geringes Angebot und eine hohe Nachfrage auf – ersichtlich daran, dass die Objekte



trotz gestiegener Maklerprovisionen meiner Beobachtung nach sehr schnell verkauft werden und Mietinsserate teilweise nur wenige Wochen Laufzeit haben.

WAS KOSTET ES SIE NUN, WENN SIE 1.000 EURO MIETEINNAHMEN HABEN MÖCHTEN UND DAFÜR EINE KAPITALANLAGE-IMMOBILIE FÜR 400.000 EURO KAUFEN? KÖNNEN SIE SICH DAS ÜBERHAUPT LEISTEN?

Ein Beispiel: Der Kaufpreis beläuft sich auf 400.000 Euro und zieht bei 3,5 Prozent Grunderwerbssteuer und 2 Prozent Notar- und Grundbuchkosten 22.000 Euro Kaufnebenkosten nach sich. 400.000 Euro finanzieren Sie, und 22.000 Euro Eigenkapital bringen Sie ein. Die Wohnung erzielt 3 Prozent Mietrendite und wird mit 2 Prozent Fremdkapitalzins finanziert. 2 Prozent wollen Sie tilgen. Das ergibt 1.000 Euro Mieteinnahmen pro Monat, zzgl. 34 Euro Steuerersparnis. Auf der Ausgabenseite schlagen 667 Euro Zinsen und 667 Euro Tilgung zu Buche. Für den Kauf der Wohnung müssen also monatlich 400 Euro aufgewendet werden.

Nach zehn Jahren möchten Sie das Objekt wieder verkaufen. Es hat einer angenommenen Inflation von 1,5 Prozent standgehalten und weist nun einen Wert von 460.000 Euro auf. Das Darlehen ist zwischenzeitlich auf 311.520 Euro gesunken. Im Ergebnis ein Plus von 148.480 Euro. Nach zehn Jahren ist dieser Ertrag steuerfrei. Dafür haben Sie 22.000 Euro Eigenkapital und monatlich 400 Euro aufwenden müssen.

UM DIES MIT EINER ALTERNATIVEN GELDANLAGE ZU VERGLEICHEN, BERECHNEN WIR DIE EIGENKAPITALRENDITE.

Diese beläuft sich auf über 10 Prozent nach Steuern. Sie brauchen also ca. 100 Euro pro 100.000 Euro der Kapitalanlage-Immobilie.

Einnahmen pro Monat	Ausgaben pro Monat
Miete 1.000 € monatlich (3 %)	Zinsen 667 € (2%)
Steuerersparnis 34 €	Tilgung 667 € (2%)
	Verwalter/Instandhaltung 100 €
1.034 €	1.434 €
	-400 €



In den letzten Jahren hat sich der Wohnungskauf auch verteuert, weil die Kaufnebenkosten gestiegen sind. So hat sich die Grunderwerbssteuer in vielen Bundesländern stark erhöht. Zahlte man vor Jahren noch 3,5 Prozent, so sind es mittlerweile bis zu 6,5 Prozent. Kommt dann noch eine Maklerprovision hinzu, kann man auf den Kaufpreis der Immobilie gleich mal 10 Prozent Nebenkosten aufschlagen.

Als Investor sollten Sie sich mit der Tatsache auseinandersetzen, dass wir seit einigen Jahren einen Verkäufermarkt haben, d. h. gute Objekte sind rar und der Verkäufer hat eine stärkere Verhandlungsbasis als der Käufer. Deshalb ist es vor Beginn Ihrer Suche ratsam, alle Unklarheiten bezüglich einer Immobilieninvestition grundsätzlich zu beseitigen. Das hat den Vorteil, dass Sie sich zum einen sehr viel Zeit und Frust ersparen und zum anderen dann zuschlagen können, wenn Ihnen das Objekt attraktiv erscheint.

SIE ENTWICKELN SICH ALLEIN DADURCH, DASS SIE SICH MIT DER MATERIE BESCHÄFTIGEN, VON EINEM INTERESSENTEN ZU EINEM PROFI-KÄUFER, DER IM ERNSTFALL SOFORT ENTSCHEIDUNGSFÄHIG IST.

Ich hoffe, ich konnte Ihnen bis hierher verdeutlichen, wie interessant die Kapitalanlage-Immobilie im heutigen Zinsumfeld ist, was Sie mit dem Kauf gewinnen und wofür Sie das Objekt einsetzen können.

Fordern Sie bei mir eine individuelle und unverbindliche Berechnung an. Kostenlos.



SCHRITT 3:

Standort(e) festlegen

**GGF. WEITERHIN SELBST IN MIETE
WOHNEN BLEIBEN UND ZUR
FREMDVERMIETUNG KAUFEN****IM FOLGENDEN ERFAHREN SIE ...**

... welche Faktoren den aktuellen deutschen Immobilienmarkt bestimmen.

... welche Überlegungen Ihre künftige Mietklientel treiben.

... gibt es noch lukrative Standorte, wenn ja, wo?

Die aktuelle Datenlage zeigt eindeutig: Wohnraum in Deutschland ist knapp. Dieser Befund gilt allerdings nur in den Städten; in ländlichen Gegenden übersteigt das Angebot meist die Nachfrage. Das führt zwar zu erschwinglichen Kaufpreisen, jedoch fehlen oft die Arbeitsplätze. Die Folge sind hohe Leerstände. Im krassen Gegensatz dazu sind unsere Großstädte ausgebucht. Leerstände unter einem Prozent sprechen eine deutliche Sprache. Hier steigen zwar die Mieten nicht so stark wie die Kaufpreise, dennoch ist das Mietniveau, vor allem bei Neuvermietungen, mancherorts so hoch, dass es sich die arbeitende Bevölkerung kaum mehr



leisten kann. Daher ziehen immer mehr Familien in die Speckgürtel der Großstädte, von denen die Stadt – auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln – in 45 Minuten zu erreichen ist.

DIE TATSACHE, DASS DIE MIETPREISE IN GROSSSTÄDTEN NICHT SO STARK ANSTEIFEN WIE DIE KAUFPREISE, FÜHRT ZUM EINEN DAZU, DASS ES DORT GÜNSTIGER IST ZU MIETEN ALS ZU KAUFEN, UND ZUM ANDEREN, DASS DER KAPITALANLEGER EINE SCHLECHTERE MIETRENDITE VERBUCHT.

Neben dem Standort sollte die künftige Mietklientel in die Entscheidung für ein Objekt einbezogen werden. Den größten Bedarf an Mietwohnungen finden Sie bei den mittleren Einkommen. Hier zeigt eine Untersuchung von Professor Voigtländer vom DIW, dass gerade einmal 10 Prozent der Mieter in Deutschland ein Vermögen über 50.000 Euro besitzen. D. h. 90 Prozent dieser Bevölkerungsgruppe sind wenig bis gar nicht in der Lage, auf selbstgenutztes Wohneigentum auszuweichen.

Während Investoren Immobilien frei wählen und ihr Investment nach Wertsteigerungspotenzial und Mietrendite aussuchen können, sind Selbstnutzer weit weniger flexibel. Ihr Wohnort hängt vor allem von ihrem Arbeitsplatz ab. Zudem wollen sie sich zu Hause wohlfühlen, was meist zu einer starken Individualisierung beim Eigenheim führt. Im Gegensatz dazu muss die Mietimmobilie möglichst viele potenzielle Mieter ansprechen und ist somit eher standardisiert und mit allem Wichtigen und Notwendigen ausgestattet. Nachdem die Geschmäcker bekanntlich verschieden sind, bekommt der Eigennutzer meist wenig bis gar kein Geld für seine Zusatzinvestitionen. Allein das führt schon dazu, dass das Eigenheim eher ein Konsumgut ist, das man sich leisten möchte, und weniger eine Investition. Klar ist, dass das Eigenheim trotz alledem Wertsteigerungen aufweisen kann und sich der Besitzer die Mietausgaben spart, dafür aber meist hohe Zinszahlungen zu leisten hat. Wer bereits seit Jahren zur Miete wohnt, zahlt meist weniger als die neu einziehenden Mieter. Der Kauf ist für solche Altm Mieter dann noch unattraktiver. Das führt dazu, dass vor allem in Großstädten aufgrund der seit Jahren gezahlten günstigen Miete keiner mehr gern auszieht, obwohl unter Umständen die Wohnung zu groß geworden oder nicht wirklich altersgerecht ist.



Im Ergebnis ist es daher lukrativer, in einer Großstadt zur Miete wohnen zu bleiben und in Gebieten mit Potenzial nahe von Großstädten zu investieren.

ZUR BEWERTUNG, OB SICH EINE IMMOBILIE AN EINEM STANDORT RECHNET, SOLLTEN AUS MEINER SICHT VIER FAKTOREN BERÜCKSICHTIGT WERDEN: DER LEERSTAND, DIE ERSCHWINGLICHKEIT, DIE STANDORTDYNAMIK UND DAMIT DIE DARAUS RESULTIERENDE PREISPROGNOSE.

Diese Indikatoren zeigen, ob die Nachfrage nach Wohnraum wächst und inwieweit diese Preise und Mieten treibt. Bietet eine Stadt oder Region Arbeitsplätze, gute Löhne und Freizeitmöglichkeiten, ziehen mehr Menschen dorthin. Ist der Leerstand gering und sind Kaufpreise und Mieten bezahlbar, steigen diese stärker. So die These. Und dies ist sehr attraktiv für Privatanleger.

Die Frage nach der künftig lukrativsten Wohnung ist das Ei des Kolumbus. Im Grunde wissen Sie nämlich erst viele Jahre später, ob Ihre Investment-Entscheidung eine gute war. Wenn Sie jedoch alle hier beschriebenen Schritte beachten, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass Sie mit der Strategie ein stattliches Vermögen aufbauen oder Ihr schon großes Vermögen weiter stabilisieren.

Fordern Sie bei mir eine Liste mit attraktiven Standorten an. Ich sende sie Ihnen gern kostenlos zu.



SCHRITT 4:

Ein Objekt finden

VIER IMMOBILIENARTEN STEHEN ZUR WAHL**IM FOLGENDEN ERFAHREN SIE ...**

... welche Immobilienart die größte Mietentwicklung, welche die höchsten Steuervergünstigungen verspricht.

... was man unter einer Konzeptimmobilie versteht.

... anhand welcher Formel Sie ausrechnen können, ab welchem Kaufpreis sich der Erwerb lohnt.

Sie haben einen Standort gefunden, der alle in Schritt 3 beschriebenen Kriterien erfüllt? Nun sollten Sie entscheiden, in welche Art von Immobilie Sie investieren wollen. Für private Investoren bieten sich vier Arten an: die Bestandsimmobilie, die Neubauimmobilie, die denkmalgeschützte Immobilie und die Konzeptimmobilie. Je nachdem, was Sie für ein Investor sind und was Sie von der Immobilie erwarten, hat jede ihre Vor- und Nachteile:



Die Bestandsimmobilie



Es kann sinnvoll sein, Immobilien zu erwerben, bei denen Sie die Miete noch entwickeln können – z. B. eine Bestandsimmobilie, die einen gewissen Instandhaltungsrückstau verzeichnet und deren Mieten daher stark hinter der ortsüblichen Miete herhinken.

EINE SOLIDE SANIERUNGS- UND RENOVIERUNGSSTRATEGIE BZW. MODERNISIERUNG HEBEN DEN WOHNWERT UND DAMIT AUCH DIE VERMIETBARKEIT ZU HÖHEREN MIETEN.

Ziehen hier also Mieter aus, können Sie die Miete an die ortsübliche Miete anpassen. So zahlen etwa in Berlin neue Mieter bis zu 37 Prozent mehr als langjährige Bewohner.

Diese Investitionsart kommt am häufigsten vor. Das liegt u. a. daran, dass Flächen meist schon bebaut sind, so auch in den Großstädten. Hier Neubauflächen zu finden, ist sehr schwer. Wollen Sie also in Gebiete investieren, die ich in den oben beschriebenen Schritten dargestellt habe, müssen Sie sich mit dieser Anlageart auseinandersetzen. Es geht überwiegend um die typischen Eigentumswohnungen in Mehrfamilienhäusern. Hier benötigen Sie, je nach notwendigem Erhaltungsaufwand, 3 bis 4 Prozent Mietrendite.

IM GEGENSATZ ZUM NEUBAU MÜSSEN SIE JEDERZEIT MIT ERHALTUNGSINVESTITIONEN RECHNEN. GLEICHZEITIG ERHALTEN SIE DIE MIETE SOFORT UND MÜSSEN KEINE BAUPHASE ÜBERBRÜCKEN.



Der Investor, der den künftigen Erhaltungsaufwand richtig kalkuliert, wird eine lukrative Immobilie erwerben.

Die Neubauimmobilie



Der klassische Neubau, also eine Eigentumswohnung in einem neu erbauten Mehrfamilienhaus, hat den Vorteil, dass nach neuesten Standards gebaut wird und eventuell schon künftige Bedarfe gedeckt werden. So finden Sie hier z. B. Netzwerkdosen in jedem Zimmer oder auch zeitgemäße Energiestandards vor, was das Objekt für einen Mieter attraktiv macht und niedrigere Nebenkosten garantiert.

PROBLEMTISCH HINGEGEN IST DIE FINANZIELLE ÜBERBRÜCKUNG DER BAUPHASE.

Sie müssen bezahlen, erhalten aber noch keine Miete. Zudem ist in den lukrativen Lagen die Verfügbarkeit gering.

Bei einem Neubau können Sie Mietrenditen von 2 bis 3 Prozent erwarten. Das liegt u. a. an den höheren Baukosten. Da es sich ja um einen Neubau handelt, haben Sie mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit in den nächsten 10 bis 15 Jahren keinen bis einen nur geringen Erhaltungsaufwand.



Die denkmalgeschützte Immobilie



Bei dieser Sonderform aus Bestands- und Neubauimmobilie geht es um ein erhaltenswertes altes Gebäude, das kernsaniert wird. In der Regel wird hier nahezu alles neu erstellt. Die Baukosten sind im Vergleich zu einem modernisierungsbedürftigen Bestand und der Neubauimmobilie am größten. Denn das Erhalten von Bestehendem kostet Geld.

IM GEGENZUG WINKEN ERHEBLICHE STEUERVERGÜNSTIGUNGEN.

So können Sie die Herstellungskosten innerhalb der ersten 12 Jahre mit unterschiedlichen Prozentsätzen vollständig von der Steuer absetzen. Baukosten, die teilweise bis zu 90 Prozent der Gesamtkosten ausmachen können, sind absetzbar. Sie können also bis zu 90 Prozent der Baukosten über 12 Jahre abschreiben. Zum Vergleich: Beim Neubau sind es 50 Jahre.

In der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung spielt hier die Nachsteuerrendite eine größere Rolle als bei den anderen Immobilienarten. Bei der Denkmal-Immobilie können Sie mit einer Bruttorendite vor Steuern von 2 bis 3 Prozent rechnen. Nach Steuern steigt die Eigenkapitalrendite schnell über 9 Prozent. Ähnlich wie beim Neubau müssen Sie die Sanierungsphase überbrücken. Das Angebot von Denkmal-Immobilien ist inzwischen sehr gering, da Deutschland nahezu durchsaniert ist. Hier ist besonders darauf zu



achten, bei einem Bauträger zu kaufen, der über umfassende Erfahrung mit Sanierungsobjekten verfügt und den Erfolg unter Beweis stellen kann.

Die Konzeptimmobilie



Unter Konzeptimmobilie verstehe ich Wohnraum, der für eine bestimmte Form des Wohnens verwendet werden soll.

MAN DEFINIERT EINEN BESTIMMTEN BEDARF FÜR EINE ZIELGRUPPE, WIE STUDENTEN, MANAGER ODER PFLEGEBEDÜRFTIGE.

So entstehen ganze Konzeptgebäude mit Mikro-Appartements, also 1- oder 2-Zimmer-Wohnungen für junge Singles, Führungskräfte (das sogenannte Businesswohnen) und Senioren.

Konzept deshalb, weil es neben den Wohnungen Gemeinschaftsräume gibt. Die Mikro-Appartements für Studenten müssen natürlich in Universitätsstädten liegen. Das Businesswohnen, eine heimelige Wohnalternative zum Hotel, bietet z. B. einen Concierge-Service, ein Restaurant, einen Fitnessraum, eine Waschküche oder gar eine Massagepraxis.

DER KONZEPTBEREICH PUNKTET MIT FULL SERVICE.



Anlagen für Betreutes Wohnen oder Pflegeheime liegen meist eher in ländlichen Gegenden, da es auf bezahlbare Grundstücke ankommt. Im Vergleich zu den vorgenannten Immobilienarten muss man für diese Objekte die niedrigsten Kaufpreise aufwenden, sie sind also grundsätzlich etwas für den etwas kleineren Geldbeutel. Mit Kaufpreisen zwischen 100.000 und 200.000 Euro und Mietrenditen von 3,5 bis 5,5 Prozent können Sie rechnen – ein Ausgleich für die spezifischen Risiken dieser Immobilienart: etwa deutlich weniger Interessenten bei einem Wiederverkauf. Auch wickeln Sie die Vermietung nicht mit einer einzelnen Person, sondern mit einer Betreiberfirma über Laufzeiten bis zu 20 Jahren ab. Bei den Pflegeheimen kommen politische Risiken hinzu.

Grundsätzlich ideal ist es, wenn Sie jemanden kennen, der bereits Immobilien besitzt und Ihnen einen Bauträger empfiehlt, der bundesweit tätig ist. So stellen Sie sicher, dass er Ihnen überhaupt Objekte anbietet und die gewünschte Qualität liefern kann.

WANN LOHNT SICH DER KAUF?

Bevor Sie den geplanten Immobilienkauf in allen Einzelheiten durchrechnen, überschlagen Sie zunächst anhand dieser Formel, ob es sich lohnt, mehr Zeit in die nähere Begutachtung der Immobilie zu stecken:

$$\text{Bruttomietrendite} = \frac{\text{Kaufpreis}}{\text{Jahreskaltmiete}} * 100$$

Ein Beispiel: Sie sehen ein Objekt mit einem Kaufpreis von 300.000 Euro und einer Miete von 550 Euro im Monat. Nach obiger Formel erhalten Sie eine Bruttomietrendite von 2,2 Prozent. Das ist grundsätzlich keine wirklich spannende Rendite. Dieses Objekt könnte in München liegen. Hier haben die Preise so stark angezogen und die Mieten nicht, dass sie solch fragwürdige Renditen erhalten.

MEINE EMPFEHLUNG Z. B. BEI BESTANDSIMMOBILIEN IST ES, AB 3 PROZENT WEITER ZU PRÜFEN. BEI 4 PROZENT HABEN SIE EIN LOHNENSWERTES OBJEKT GEFUNDEN UND BEI ÜBER 5 PROZENT EIN PERFEKTES. ES GILT JEDOCH IMMER, GENAU ZU PRÜFEN.



Grundsätzlich ist jedoch eine Kaufempfehlung, ab welcher Bruttorendite sich die Investition lohnt, schwierig. Denkt man beispielsweise an eine Bestandsimmobilie mit erheblichem Instandhaltungsrückstau oder gar grundsätzlichen Problemen wie feuchten Wänden, sind auch 7 Prozent Bruttomietrendite keine Lösung. Trotzdem kann es eine Chance sein, die es zu prüfen lohnt. Hier ist dann echter Sachverstand gefragt, den ein neutraler Gutachter liefert.

Je höher die Rendite, desto höher das Risiko, entweder am Objekt selbst, durch die Lage oder durch die vertragliche Situation.

Arbeiten Sie am besten mit den von uns geprüften Bauträgern zusammen. Den für Sie passenden erhalten Sie in einem persönlichen Beratungsgespräch.



SCHRITT 5:

Risiken professionell managen

**STANDORTWAHL, RÜCKLAGEN,
HAUSVERWALTUNG****IM FOLGENDEN ERFAHREN SIE ...**

... wie Sie es schaffen, alle Aufgaben – sogar die jährliche Teilnahme an der Eigentümersversammlung – zu delegieren.

... wie Sie das Risiko von Baumängeln so niedrig wie möglich halten.

... inwiefern Sie die Mietpreisbremse einkalkulieren sollten.

Nichts ist ohne Risiko, auch bei Immobilien nicht. Gleichzeitig können Sie diese Risiken durch ein gutes Risikomanagement minimieren oder auch beseitigen. Das scheint schließlich vielen professionellen Immobilienanlegern zu gelingen. Grundsätzlich ist der Immobilienkauf jenseits aller Betongold-Romantik eine riskante, meist kreditfinanzierte Investition. Deshalb: Holzauge, sei wachsam!

Die Wertsteigerung einer Immobilie erfolgt keineswegs naturgegeben.

NEBEN DER WAHL EINES KÜNFTIG ATTRAKTIVEN STANDORTES GILT ES, DIE IMMOBILIE INSTAND ZU HALTEN UND SICH EINER WEITERENTWICKLUNG DES WOHNBEDARFS SO WEIT WIE MÖGLICH ANZUPASSEN.

Damit steigen die Vermietbarkeit sowie die Miete und damit in der Regel auch der Wert.

D. h. mit der richtigen Standortwahl von der Makrolage (Stadt) über die Mikrolage (Stadtteil) bis hin zur tatsächlichen Adresse steigert der Investor



das Wertentwicklungspotenzial und reduziert das Wertverlustpotenzial. Ein mögliches Mietausfallrisiko reduziert er durch eine professionelle Auswahl von Mietern oder auch einen Mietpool. Dafür gibt es jedoch keine Garantie. Wir können nicht in die Menschen hineinschauen. Ein erfahrener Hausverwalter prüft die Interessenten sehr genau durch die Schufa-Auskunft, Einkommensnachweise und Bestätigungen vom Vor-Vermieter.

Damit Ihr Investment seinen Wert behält, müssen also Instandhaltungen eingeplant werden, wie neue Fenster, eine neue Heizung etc. Die Herausforderung, diese Instandhaltungsmaßnahmen bei Bestandsimmobilien zu kalkulieren, habe ich schon in Schritt 4 beschrieben. Am besten bilden Sie rechtzeitig Rücklagen. Wenn Sie jeden Monat einen kleinen Betrag zur Seite legen, sind Sie solvent, wenn später etwas am Haus gemacht werden muss. Das erfolgt beim Gemeinschaftseigentum automatisch durch die Hausverwaltung. Bei Ihrem Sondereigentum ist es Ihre ganz persönliche Aufgabe.

Wer mit seiner Investition wenig Arbeit haben will, rechnet Kosten für einen Verwalter vor Ort von vornherein ein. Dieser soll sich dann neben der professionellen Mietersuche und Mieterauswahl um tropfende Wasserhähne und die Nebenkostenabrechnung kümmern. Schlussendlich bleibt für Sie als Investor nur noch die jährliche Eigentümerversammlung, die Sie jedoch ebenfalls per Vollmacht an den Verwalter delegieren können.

DER BERÜHMTE „PFUSCH AM BAU“ MACHT ÄRGER UND KOSTET OFT NOCH GELD.

Auch kann der Bauträger in der Bauphase pleite gehen. Pfusch können Sie nur mit entsprechendem Know-how und Sachverstand begegnen oder eben mit der Auswahl eines qualitativ hochwertigen Bauträgers.

Ein weiterer Faktor, den Sie in Ihre Überlegungen einbeziehen sollten, ist die Mietpreisbremse. Die Bundesregierung hat dieses Regulierungsinstrument im Jahr 2015 eingeführt und Anfang 2019 nachjustiert: Sie gilt für die Wiedervermietung von Bestandswohnungen in Gebieten mit angespanntem Wohnungsmarkt. Hier darf die neue Miete höchstens zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen. Die einzelnen Bundesländer legen fest, wo der Wohnungsmarkt als angespannt angesehen werden kann; die Vergleichsmiete ergibt sich aus dem örtlichen Mietspiegel. Für Neubauten



gilt die Mietpreisbremse ausdrücklich nicht und für die Neuvermietung einer modernisierten Bestandsimmobilie nur beschränkt, damit Investoren, die zusätzlichen oder hochwertigeren Wohnraum schaffen wollen, nicht verprellt werden.

Ich führe Sie mit meinem Know-how und meiner Erfahrung gern durch sämtliche zu berücksichtigende Abwägungen und zeige Ihnen Chancen und Fallstricke Ihrer Entscheidung auf.



SCHRITT 6:

Eine Finanzierungskonzeption erstellen

**FINANZIERUNG NOTFALLS OHNE
JEDLICHES EIGENKAPITAL****IM FOLGENDEN ERFAHREN SIE ...**

... wie Sie auch gänzlich ohne Eigenkapital eine Finanzierung erhalten.

... wie die Bank den Wert der Eigenleistung (Muskelhypothek) veranschlagt.

... welche Förderungen Sie für erhöhten Wohnkomfort und Einbruchschutz in Anspruch nehmen können.

Mit einer Finanzierungskonzeption und steuerlichen Effekten optimieren Sie eine vierprozentige Mietrendite schnell in eine sechsprozentige Eigenkapitalrendite.

Wer eine Kapitalanlage-Immobilie kaufen will, sollte seine finanziellen Möglichkeiten gut abstecken: basierend auf dem gewünschten Ziel, etwa der Höhe der Mieteinnahmen, und der daraus resultierenden monatlichen Belastung. Nicht nur, weil die wenigsten Immobilienkäufer den Kaufpreis zu hundert Prozent aus eigener Tasche bezahlen können, sondern auch, um die aktuelle Zinssituation sinnvoll zu nutzen, entscheiden sich viele Interessenten für die Finanzierung über ein Darlehen. Dabei ist ein hoher Anteil an Eigenkapital von Vorteil, führt er doch oft zu günstigeren Konditionen. Allerdings sollten Sie klären, ob Sie mit Ihrem Eigenkapital am Kapitalmarkt nicht vielleicht doch einen höheren Gewinn erzielen können. Dann ist es sinnvoll, das Eigenkapital auf das von der Bank akzeptierte Minimum zu beschränken.



Je mehr Eigenkapital ein Immobilienkäufer vorweisen kann, desto weniger Risiko geht er ein – und umso niedriger sind die Zinsen, die er für sein Darlehen an die Bank zahlen muss. Dennoch gilt:

WER ÜBER WENIG ODER GAR KEIN EIGENKAPITAL VERFÜGT, MUSS AUF EINE IMMOBILIE NICHT VERZICHTEN.

Nicht wenige Käufer punkten mit einer sehr guten Bonität, die auch bei der Bank positiv ins Gewicht fällt. Sollte das nicht reichen, muss man die Strategie ändern und zunächst mit kleineren Objekten, die ins Budget passen, beginnen.

Das Eigenkapital zeigt bei beiden Vertragsparteien, Bank und Käufer, doppelte Wirkung, denn beide haben weniger Risiko. Gemeinhin denkt man beim Eigenkapital immer nur an die Reduzierung der Darlehenshöhe, jedoch ist auch das Verpfänden beispielsweise von Depots als Eigenkapital zu verstehen. Übrigens mit der gleichen Wirkung.

WAS ZUM EIGENKAPITAL ZÄHLT

Zum Eigenkapital zählen nicht nur Ersparnis oder Depots, sondern auch der Rückkaufwert oder die Auszahlung von Lebensversicherungen. Diese können Sie als Zusatzsicherheit einbringen und erzielen damit die gleiche Wirkung wie mit dem tatsächlichen Einsatz von Eigenkapital. Damit reduzieren sie das Zinsniveau, die Darlehenshöhe verringert sich deshalb aber nicht. Ergänzend erkennen viele Banken andere Werte, wie vorhandene Grundstücke oder schuldenfreie Immobilien, als Eigenkapital an und beleihen diese, sodass ein Verkauf nicht zwingend ist. Darüber hinaus können Sie auch Verwandten- bzw. Arbeitgeber-Darlehen einbringen oder Arbeitsleistungen, die Sie als Bauherr selbst erbringen (Muskelhypothek).

EXPERTENTIPP:

Wie der Geldwert der Arbeitsleistung ermittelt wird, ist im Baugesetzbuch (§ 36 Absatz 3 II WoBauGe) festgehalten. Demnach kann der Bauherr für jede Arbeit, die er selbst leistet, den Arbeitslohn anrechnen, den ein Bauunternehmer veranschlagen würde. Allerdings wird die Höhe der Muskelhypothek oft überschätzt. In der Regel erkennen Banken zwischen 10 und 15 Prozent der gesamten Bausumme als Eigenleistung an.



WIE VIEL EIGENKAPITAL IST NÖTIG?

Im Grunde genommen keines. Wenn die Bonität des Käufers passt, das Objekt günstig erworben wird oder Zusatzsicherheiten existieren, können neben dem kompletten Kaufpreis sogar die Kaufnebenkosten finanziert werden. Meistens jedoch empfehlen Banken eine Eigenkapitaldecke von 20 bis 30 Prozent der Investitionssumme. Finanziert ein Institut 100 Prozent des Kaufpreises, sollte der Bauherr zumindest die Kaufnebenkosten aus eigenen Mitteln bestreiten.

Noch wichtiger als die Höhe des Eigenkapitals ist allerdings die monatliche Belastung, die der Immobilienkäufer künftig stemmen muss. Bei einer preiswerten Immobilie ist eine 100-Prozent-Finanzierung eher unproblematisch, weil sich daraus eine monatliche Ratenzahlung ergibt, die nicht höher als die Miete für eine durchschnittliche Wohnung sein muss.

MUSTERRECHNUNGEN: WARUM ES NICHT NUR AUFS EIGENKAPITAL ANKOMMT

Ein Ehepaar erwirbt eine Neubau-Zwei-Zimmer-Wohnung im Erdgeschoss eines Hauses für 250.000 Euro. Der Kaufpreis in Höhe von 250.000 Euro wird voll finanziert. Bei 2 Prozent Zinsen und einer Anfangstilgung von 2 Prozent beläuft sich die monatlich zu zahlende Darlehensrate auf 834 Euro. Da die Rate nicht höher ist, wie die aktuell gezahlte Miete, kann die Familie die Immobilie auch ohne Eigenkapital problemlos finanzieren. Grundsätzlich fühlt sich die Familie aber wohl in ihrer gemieteten Wohnung. Deshalb entscheiden sie, die Zwei-Zimmer-Wohnung zur Vermietung zu kaufen. Daraus erhalten Sie dann 625 Euro Miete. Durch etwas Steuerersparnis hat die Familie nur eine Belastung von 150 Euro im Monat.

Eine 4-köpfige-Familie will ein großes Haus für 500.000 Euro auf einem 300.000 Euro teuren Grundstück bauen. Sie verfügt über 100.000 Euro Eigenkapital. Bei 2 Prozent Zinsen und einer Anfangstilgung von ebenfalls 2 Prozent beläuft sich die monatlich zu zahlende Darlehensrate auf 2.334 Euro. Nur wenn das Familieneinkommen entsprechend hoch ist, kann die Familie heute schon bauen. Wenn nicht muss sie weiter Eigenkapital ansparen.



RISIKO VOLLFINANZIERUNG

Doch auch, wenn der Kaufpreis niedrig ist, bergen Vollfinanzierungen ein gewisses Risiko: Gerät der Eigentümer in finanzielle Bedrängnis und muss die Immobilie wieder veräußern, kann es sein, dass er lediglich einen Verkaufspreis erzielt, der unter der Restschuld liegt. Er hat dann einen Schuldenberg, aber keine Wohnung mehr.

Für Banken sind abgesicherte Darlehen am risikoärmsten. Diese Kreditarten gewähren sie am häufigsten:

DER REALKREDIT

Ist ein Kredit vom Beleihungsobjekt gedeckt, spricht man von einem Realcredit: Die Kreditsumme beträgt maximal 60 Prozent des Beleihungswertes der Immobilie. Der Beleihungswert ist der langfristig sicher zu erzielende Wert am Markt. Er liegt deutlich unterhalb des Kaufpreises. Wer über rund 50 Prozent Eigenkapital bei einem Immobilienkauf verfügt, erhält von der Bank die besten Konditionen.

DER PERSONALKREDIT

Den Personalkredit gewährt die Bank aufgrund der Bonität des Kreditnehmers – auch ohne Sicherheiten. Ein Beamter zahlt in der Regel niedrigere Zinsen als ein Freiberufler mit unstemem Einkommen, da bei diesem das Risiko eines Zahlungsausfalls höher ist.

DIE PRAXIS: MISCHUNG AUS REALKREDIT UND PERSONALKREDIT

Da die meisten Immobilienkäufer über deutlich weniger als die Hälfte des Kaufpreises an Eigenkapital verfügen, ist ein Hypothekendarlehen meist eine Mischung aus Real- und Personalkredit, man spricht dabei von Realcredit-Splitting. Die bankinterne Aufteilung des Real- und Personalkredit-Anteils ist für den Bankkunden dabei nicht ersichtlich – er zahlt bei hohem Personalkredit-Anteil lediglich höhere Zinsen als ein Bankkunde mit niedrigerem Personalkreditanteil.

DER KfW-KREDIT

KfW-Darlehen sind Darlehen der Kreditbank für Wiederaufbau. Die KfW bietet eine Vielzahl verschiedener Förderprogramme für Privatpersonen und deren Vorhaben an. Gefördert werden Modernisierungsmaßnahmen und die energieeffiziente Sanierung von Bestandsimmobilien. Der



Grundsatz: Je energieeffizienter das Haus, umso höher die Förderung. Ab 0,75 Prozent effektiver Jahreszins und zusätzlich bis zu 27.500 Euro Zuschuss werden gewährt. Der Kreditbetrag beläuft sich auf bis zu 100.000 Euro für jede Wohnung bei Sanierung zum KfW-Effizienzhaus oder 50.000 Euro bei Einzelmaßnahmen oder Maßnahmenpaketen. Der beauftragte Energieeffizienz-Experte bereitet den Förderantrag vor und begleitet den Bauherrn. Bei einem Neubau sieht es etwas anders aus: Gewährt werden bis zu 100.000 Euro Kredit für jede Wohnung, und es gibt nur einen Tilgungszuschuss von 15.000 Euro.

EXPERTENTIPP:

Erhöht der Bauherr gleichzeitig seinen Wohnkomfort und den Einbruchschutz, kann er weitere Fördermittel nutzen. Wer sein Zuhause barrierearm und großzügig gestaltet, freut sich heute über mehr Wohnkomfort – und im Alter über mehr Mobilität und Selbstständigkeit. Auch dies wird mit einem effektiven Jahreszins von 0,75 Prozent und bis zu 50.000 Euro Kredit pro Wohnung gefördert. Damit die Immobilie sicherer wird, unterstützt die KfW auch viele Maßnahmen für erhöhten Einbruchschutz.

FAZIT:

Eine hohe Eigenkapitaldecke senkt den Zinssatz und gibt mehr Sicherheit. Preiswerte Immobilien lassen sich allerdings oft auch mit wenig oder gar keinem Eigenkapital finanzieren, solange die monatliche Darlehensrate tragbar bleibt.

Weiter sinken können die Zinsen kaum. Ein starker Zinsanstieg droht jedoch auch nicht. Die Europäische Zentralbank will vorerst nicht von ihrer Nullzins-Politik abweichen – EU-Staaten könnten sich ein höheres Zinsniveau auch gar nicht leisten. Die amerikanische Notenbank FED will mit ihrer Zinserhöhung pausieren und senkt damit den Druck auf die EU, mit eigenen Zinsanstiegen zu antworten.

Fordern Sie ein unverbindliches Finanzierungsangebot bei mir an! Ich lege Ihnen gern Ihre individuellen Möglichkeiten dar.



SCHRITT 7:

Kaufvertrag prüfen

**EINE AUSGETÜFTELTE
INVESTITIONSSTRATEGIE****IM FOLGENDEN ERFAHREN SIE ...**

... wie Sie durch intelligente Planung einen maximalen Gewinn erzielen.

... wie Sie die Tilgungsaussetzung clever nutzen können.

... welche Investitionen langfristig erfolgreich sein werden.

Der Kaufvertrag und der Mietvertrag sind zwei wichtige Bestandteile ihres Investments. Um die Wichtigkeit dieser zu würdigen, müssten ich hier einiges ausführen, das definitiv den Rahmen dieses eBooks sprengen würde. Deshalb soll hier erst einmal der Hinweis ausreichen, das sie sich am besten rechtlichen Beistand holen.

MEINE PERSÖNLICHE STRATEGIE:

Wer ein kleines oder auch ein großes Immobilienvermögen aufbauen möchte, kann sich an meiner Strategie orientieren. Vor 20 Jahren habe ich mir zum Ziel gesetzt, ab dem 60. Lebensjahr meine lebenslangen Ausgaben durch lebenslange Einnahmen in Form von Mieteinnahmen zu decken. Ich habe daher – unter Einbeziehung des Inflationsausgleichs – berechnet, wie hoch meine Mieteinnahmen dafür sein müssen. Dazu musste ich natürlich erst einmal wissen, wie viel Geld ich monatlich ausgabe. Das waren in meiner Situation, ab dem Alter von 60 Jahren, z.B. 3.000 Euro.

In den meisten Fällen vergessen die Menschen, das Sie in 20 Jahren bei einer Inflation von 2 Prozent zirka 50 Prozent mehr Geld benötigen. Im Alter von 40 Jahren waren das dann also 2.000 Euro.



Also benötige ich später 3.000 Euro Mieteinnahmen. Bei 12 Monatsmieten und angenommenen 4 Prozent Mietrendite musste ich 900.000 Euro Immobilienvermögen aufbauen. Unterstellt man eine zweiprozentige Wertentwicklung (angenommene durchschnittliche Inflationsrate), hieß das für mich vor 20 Jahren, Immobilien im Wert von zirka 600.000 Euro zu kaufen. Vor 20 Jahren lagen der Fremdkapital-Zins noch bei ca. 6 Prozent und die Mietrendite bei 4 Prozent. Ich musste also selbst noch Geld mitbringen. Finanziert habe ich über die Tilgungsaussetzung und damit keinen Cent an Darlehen getilgt. Dafür habe ich heute 5 Prozent Mietrendite und einen Fremdkapitalzins weit unter 2 Prozent. Das wir einmal so niedrige Zinsen bekommen werden, konnte ich damals nicht wissen. Mein nicht getilgtes Darlehen ist heute aber ein starker Vorteil.

Parallel dazu hat mein durch die Tilgungsaussetzung angespartes Vermögen an Wert gewonnen. D.h. ich habe die von der Bank gewünschten 2 Prozent Tilgung nicht zur Rückführung von Darlehen verwendet, sondern dieses Geld beispielhaft in einer damals noch steuerfreien Fondspolice, mit einem Fonds der den MSCI World als Benchmark hat, angelegt. 2 Prozent waren damals 1.000 Euro pro Monat. Daraus sind heute nach Kosten und Steuern 371.000 Euro geworden.

BILANZ:

Wert der Immobilie nach 20 Jahren 900.000 Euro. Kapitalvermögen in der Fondspolice 371.000 €.

EXKURS: Der MSCI World hat für einen Investor der monatlich spart seit 1999 5,7 Prozent vor Kosten und Steuern erwirtschaftet. Man beachte: Trotz 11. September und dem Platzen der Dotcom-Blase und der Finanzkrise, in der der Index jeweils mehr als 30 Prozent verlor.

Klar, das kann der private Investor nicht einfach mal so nach machen. Er benötigt eine fundierte Risikoaufklärung und ein professionelles Risikomanagement.

Für Investoren, die jetzt erst einsteigen wollen, stellt sich das ganz anders dar:



3 BIS 4 PROZENT MIETRENDITE UND CA. 2 PROZENT FREMDKAPITALZINS. EINE HISTORISCH EINMALIGE SITUATION, UM IMMOBILIENVERMÖGEN AUFZUBAUEN!

Mein persönlicher Glaube an eine fortwährend stark wachsende Weltwirtschaft – getrieben vom Bevölkerungswachstum und dem Willen jedes Einzelnen, sein Leben ständig und kontinuierlich zu verbessern – ist die Grundlage für meine Investmententscheidungen. Deshalb halte ich Wohnungen und Häuser, in denen wir wohnen, und Firmen, die die Produkte herstellen, die wir uns wünschen und erträumen, für langfristig die erfolgreichsten Investitionen. Mein Augenmerk liegt weniger auf kurzfristigen bzw. mittelfristigen Gewinnchancen, sondern mehr auf sinnvoll ausgetüftelten und geplanten Investitionsstrategien. Im Moment schaue ich bezüglich des Standortes nach Gebieten, die im Speckgürtel von Großstädten oder Ballungszentren liegen.

Sprechen Sie mich an, wenn Sie eine fundierte Beratung, Strategie und Begleitung Ihrer finanziellen Vorhaben benötigen. Ich freue mich darauf, Sie und Ihre Lebenspläne kennenzulernen!



RECHTLICHE HINWEISE

Ich weise ausdrücklich darauf hin, dass ich im Rahmen des eBooks keinerlei Rechts-, Steuer oder Finanzberatung erbringe und die geschilderte Rechtslage zum Teil zur besseren Verständlichkeit und Lesbarkeit vereinfacht dargestellt habe. Alle von mir erteilten Ratschläge basieren ausschließlich auf meiner persönlichen Erfahrung und meiner persönlichen Meinung. Auch wenn ich jede meiner Empfehlungen mit größtmöglicher Sorgfalt und umfangreicher Recherche vorgenommen und ständig kritisch hinterfragt habe, kann ich hierfür keinerlei Gewähr bieten. Gleiches gilt für die Vollständigkeit und Richtigkeit der dargestellten Rechtslage. Die erteilten Ratschläge können ferner keine fundierte und auf den Einzelfall zugeschnittene Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung ersetzen. Ich kann daher weder eine Erfolgsgarantie für die abgegebenen Empfehlungen noch eine Haftung für eventuelle Folgen ihrer Anwendung übernehmen. Dazu biete ich in unseren Geschäftsräumen entsprechende kompetente und professionelle Beratung auf Grundlage Ihrer individuellen Situation an.

Auch sämtliche Kalkulationen wurden mit größter Sorgfalt erstellt, der Verständlichkeit geschuldet jedoch sehr einfach dargestellt. Ich habe durch mehrfache Überprüfungen bestmöglich versucht, Berechnungsfehler auszuschließen. Trotzdem können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden. Daher kann ich keine juristische Verantwortung und keinerlei Haftung für eventuell verbliebene Fehler und deren Folgen übernehmen.

Um etwaige Fehler so weit wie möglich auszuschließen, empfehle ich dringend und in jedem Fall, eigenständige Kontrollrechnungen durchzuführen und ggf. zusätzlichen Rat eines Rechts-, Steuer- oder Finanzberaters einzuholen.

