

Die 6 fatalsten Fehler beim Immobilienkauf



So verwandeln Sie Risiken in Chancen



Gerald Zimmer

Immo-Rente24.com

Was sind die aktuell sechs fatalsten Fehler und Risiken beim Immobilienkauf?

Einleitung

Seit nunmehr 22 Jahren vermittle und kaufe ich Immobilien.

Bis vor ein paar Jahren, gehörten wir damit gefühlt zu einer relativ überschaubaren und insgesamt homogenen Gruppe in Deutschland.

Doch im Zuge der Niedrig- und inzwischen sogar Nullzinspolitik entdecken immer mehr Anleger die Immobilie für sich. Alle anderen Anlageformen, die wir noch von „damals“ kennen, sind inzwischen obsolet geworden.

Ich kann mich noch genau daran erinnern, wie ich bis vor einigen Jahren unbedarfte „Investoren“ mit allerlei Argumenten überzeugen musste, dass es wenig bis keine adäquate Alternativen zum „Betongold“ gibt. Nach Ansicht der meisten Verbraucher taten es ja Riesterrenten und Co. auch, um für später vorzusorgen. Vielmehr entgegneten mir meine Gesprächspartner bis vor wenigen Jahren immer wieder die gleichen Ängste: „Was ist bei Leerstand, oder wenn ich mir einen Mietnomaden eingefangen habe?“

Erstaunlicherweise spielen diese Befürchtungen heute keine große Rolle mehr. Warum? Ganz einfach: In einer Zeit, in der lt. Politikerangaben 1,5 Millionen Wohnungen in deutschen Städten fehlen, müsste man schon in einer sehr unterdurchschnittlichen Lage gekauft haben, damit die Wohnung leer steht. Und der böse Mietnomade? Der kann einen tatsächlich erwischen, wenn man ohne Erfahrung und die richtigen Auskunfteien an jemanden vermietet, nur weil diese Person vielleicht einen besonders sympathischen Eindruck hinterlassen oder sich schlichtweg besser verkauft hat, als die anderen Bewerber. Aber hierzu später mehr.

Nun will ich aber zu den wirklich 6 größten Fehlern bzw. Gefahren kommen, die da draußen auf Sie lauern. Das interessante dabei ist, dass die meisten dieser Gefahren tatsächlich erst dadurch entstanden sind, dass plötzlich „jeder“ in Immobilien investieren möchte und der Markt sich dadurch von Monat zu Monat weiter verengt. Daran kann im

Übrigen auch Corona nichts ändern. Mithilfe dieses Buches werden Sie einen weiteren Immobilien-Horizont bekommen, als 90% Ihrer Mitbewerber.

Fehler #1: Falsche Erwartung an die Mietrendite

Dieses E-Book richtet sich hauptsächlich an Anfänger und leicht Fortgeschrittene in der Rolle des Immobilienanlegers. Die Profiinvestoren haben sich entweder ihr Portfolio bereits in einer Zeit aufgebaut, als es noch Auswahl gab, oder sie haben fürchterlich viel Lehrgeld für ihren Erfahrungsschatz bezahlt. Und genau davor möchte ich Sie bewahren.

Seit ca. zwei bis drei Jahren dominieren einige Protagonisten Social Media Plattformen (hauptsächlich Youtube) mit zahlreichen Videos darüber, wie man denn quasi einfach so und über Nacht zum Profiinvestor werden kann. Das Kalkül dahinter ist vermutlich jedem klar; Es geht darum, etwas zu verkaufen. Und zwar völlig überbewertete Coachings. Videokurse für 6.000 € und mehr. Die Inhalte sind zahlreich und oft auch hochwertig. Jedenfalls in der Theorie. Nun kommt mein ABER: Es werden im Zuge dieser „Coachings“ völlig unrealistische Erwartungen bei den Teilnehmern geweckt. Und schon nach kurzer Zeit werden die vermeintlich fit-gecoachten Neuinvestoren in das kalte Haifischbecken des Immobilienmarktes geworfen.

Und jetzt stellen Sie sich mal vor, Sie gehen mit dem festen Glauben an die Sache heran, in mittleren und großen Städten mal ebenso einen „Sechsprozenter“ zu schießen. So nennt man im Fachjargon eine jährliche Mietrendite von 6%. Das Ergebnis: Enttäuschung auf ganzer Linie, weil es Objekte mit dieser Kennzahl gar nicht mehr gibt! Jeden Falls nicht in einem vermietbaren Zustand.

Wenn ich aber so mutig sein sollte, mich an eine total heruntergekommene Messiwohnung heranzutrauen und hier erstmal 30.000 € investieren muss, dann lande ich aufgrund der Renovierungskosten auch nicht mehr in der gerne angepriesenen Zone jenseits der 5-6% Mietrendite, sondern eher bei realistischen 3-4%.

Stellen Sie sich einfach folgendes Szenario vor: Jeden Tag lauern tausende! von Objektsuchenden vor den bekannten Immobilienportalen in der Hoffnung, der erste zu sein, der auf ein neues Inserat reagiert.

Auf ein halbwegs attraktives Angebot kommen je nach Ort und Lage des Objektes 50 bis 100 Interessenten. Über die Chance zwischen den in der Regel schnelleren, liquideren und abgebrühteren Mietbieter den Zuschlag zu bekommen, ist nahe Null.

Und jetzt kommt der entscheidende Fehler: Vor lauter Frust über die nackten Realitäten des jeweils favorisierten Immobilienmarktes gehen die kaufhungrigen Neuinvestoren plötzlich in Lagen, die zumeist alles andere als zukunftsversprechend sind. Kleinstädte, äußerste Randlagen oder jetzt schon tote Gegenden.

Bitte halten Sie sich vor Augen, dass nach aktuellen Schätzungen in 30 Jahren etwa 10 Millionen Menschen weniger in Deutschland leben werden als heute. Dass als Konsequenz daraus in ländlichen Regionen oder Kleinstädten ohne eine starke Wirtschaft und perfekte Infrastruktur zuerst der Leerstand einziehen wird, ist unumgänglich.

Daher mein dringender Appell: Kaufen Sie nur Immobilien in Städten mit mehr als 100.000 Einwohnern und nehmen eine realistische Mietrendite von vielleicht nur 3 oder 4% in Kauf. Das ist immer noch besser, als die nächsten Jahre einer illusorischen Zielvorstellung hinterherzulaufen und sich dann in ein, zwei Jahren darüber zu ärgern, dass man nicht schon früher zugeschlagen hat, weil die Immobilienpreise in der Zwischenzeit noch weiter davon galoppiert sind.

Fehler #2: Sie bringen Ihre gesamte Liquidität in den Kauf ein

Grundsätzlich ist der Ansatz, beim Immobilienerwerb Eigenkapital (EK) einzubringen, vernünftig. Nun unterscheiden wir aber zwischen selbstgenutztem und vermietetem Eigentum. Bei der selbstgenutzten Immobilie macht das Einbringen von EK absolut Sinn und wird in der Regel von den Banken auch in einer Höhe von 10-20% gefordert. Beim Erwerb von vermieteten Immobilien hingegen sind 100% Finanzierungen fast schon normal. Was auf jeden Fall aus eigenen Mitteln bezahlt werden sollte, sind die Kaufnebenkosten (Grunderwerbsteuer, Notar, Grundbuchkosten, Maklercourtage).

Warum kommen dennoch viele Neuinvestoren im Immobiliensektor auf die Idee, möglichst viel EK mitzubringen? Hierfür gibt es hauptsächlich vier Gründe:

1. Ganz banal formuliert wissen viele es nicht besser. Früher war der Einsatz von EK beim Kauf von vermieteten Wohnungen auch deutlich weiter verbreitet als heute.
2. Je mehr EK man einbringt, desto besser wird der Zinssatz, den die Bank berechnet.
3. Das Geld liegt auf dem Konto und droht dort zu verrotten oder durch Negativzinsen aufgefressen zu werden.
4. Je weniger man vom Kaufpreis finanziert, desto schneller ist das Objekt lastenfrei.

Zu Grund Nr. 2 ist zu sagen, dass dies erstmal stimmt, aber bedingt dadurch, dass man die Schuldzinsen bei vermietetem Eigentum steuerlich als Werbungskosten absetzen kann, nicht so schwer ins Gewicht fällt.

Motiv Nr. 3 ist durchaus verständlich, wenn man keine Idee hat, wie man sein Ersparnis sonst noch gewinnbringend anlegen kann. Hierzu erhalten Sie nachfolgend eine Anlageidee, die Sie verblüffen wird.

Schauen wir uns hierzu folgende Gegenüberstellung an:
 Frau Muster plant, eine Eigentumswohnung zur Vermietung im Wert von 250.000,- € zu kaufen. Sie plant ferner, hiervon 50.000 € als Eigenkapital einzubringen und somit 200.000 € zu finanzieren. Angenommener Zinssatz 1,2% p.a. / anfängliche Tilgung 2,5% p.a. / Dies macht eine monatliche Bankrate i.H. von 616,67 €
 Die Restschuld nach zehn Jahren beträgt 146.904 €. Angenommene Kaltmiete pro Monat: 830 €

Herr Meier plant ebenfalls eine vermietete Wohnung im Wert von 250.000 € zu erwerben. Anders als Frau Muster möchte Herr Meier aber den Kaufpreis voll finanzieren. Zins und Tilgung in gleicher prozentualer Höhe. Da die Finanzierungssumme in diesem Fall 50.000 € höher ist, beträgt die monatliche Rate an die Bank 770,84 €. Restschuld nach 10 Jahren: 182.614 €. Die Miete beträgt auch hier 830 € mtl.

Macht eine Differenz von 35.710 € in der Restschuld. Berücksichtigt werden muss jetzt noch der Umstand, dass Herr Meier 154,17 € pro Monat mehr an die Bank gezahlt hat, als Frau Muster, da sein Darlehensbetrag zu Beginn der Finanzierung ja auch 50.000 € höher war. Wenn man jetzt diese 154,17 € über zehn Jahre hochrechnet, ergibt dies eine Summe von 18.500 €, die Herr Meier mehr an die Bank

überwiesen hat.

Herr Meier hat übrigens auch einige Ersparnisse und plant neben dem Erwerb der vollfinanzierten Wohnung 50.000 € aus seinem Vermögen für zehn Jahre in einen Private Equity Dachfonds zu investieren. Bei einer prognostizierten Rendite von 7,1% (die beim Marktführer für diese Anlageklasse in den letzten 20 Jahren jeweils mindestens erreicht wurde) fließen daraus rund 99.280 € an Herr Meier zurück.

Wir fassen zusammen: Wo stehen beide Anleger nach zehn Jahren, wenn man eine Vermögensbilanz zieht? Um wirklich konservativ an die Gegenüberstellung heranzugehen unterstellen wir, dass die Immobilien in den ersten zehn Jahren keine Wertsteigerung und keine Mietsteigerung erfahren. Ich weiß, das klingt unrealistisch. Andererseits hält niemand von uns eine Kristallkugel in den Händen um zu sehen, wie hoch die Wert- und Mietsteigerungen tatsächlich ausfallen werden. Daher ist es die seriöseste Herangehensweise, erstmal von 0 auszugehen. Ebenso wenig haben wir etwaige steuerliche Aspekte berücksichtigt, um die Berechnung nicht unnötig kompliziert zu machen.

Somit ergibt sich folgendes Ergebnis: Beide haben einen Immobilienwert von 250.000 €. Frau Muster hat folgende Einzahlungen geleistet: 50.000 € EK zu Anfang + insgesamt 74.000 € an Zins- und Tilgungsraten über zehn Jahre. Das macht 124.000 €. Die Restschuld bei der Bank beträgt 146.904 €. Sofern sie die Wohnung nun wieder für den Einkaufspreis (250.000 €) veräußern würde, hätte sie eine Liquidität von 103.096 €. Zusätzlich hat sie insgesamt 99.600 € an Kaltmieten in der Zeit vereinnahmt. Ziehen wir die insgesamt eingebrachten Gelder von 124.000 € ab, würde dies einen Gewinn von 78.396 € in den zehn Jahren bedeuten.

Herr Meier hat insgesamt 92.500 € an Raten an die Bank gezahlt und steht bei einer Restschuld von 182.614 €. Bei einem Objektverkauf für 250.000 € nach 10 Jahren hätte er unter Berücksichtigung der Mieteinnahmen einen Gewinn aus dem Objekt von 74.786 € erzielt. Hinzu kommt noch der Gewinn aus der Private Equity Investition i.H. von 49.280 € = Gesamtertrag 123.766 €.

Der Mehrgewinn gegenüber Frau Muster beträgt damit 45.370 €.

Falls Sie mehr über andere lukrative Geldanlagen erfahren möchten, melden Sie sich gern zu unserem kostenfreien Webinar an, welches mir von Zeit zu Zeit abhalten. <https://rendite-und-sicherheit.de/>

Fazit: Das Einbringen von Eigenkapital beim Kauf einer vermieteten Immobilie macht nur dann Sinn, wenn man ansonsten keine andere Möglichkeit sieht, sein Ersparnis anzulegen als ein Tagesgeldkonto. Aber spätestens nach diesem Zahlenbeispiel sollte Ihnen bewusst geworden sein, warum die Reichsten Menschen dieser Welt ihr Vermögen in einer noch nie dagewesenen Geschwindigkeit vermehren. Sie legen es einfach gewinnbringender an. Außerdem rät Ihnen jeder Verbraucherschützer, Ihr Geld gut zu streuen und nicht nur in eine Anlagesparte zu investieren. Diesen Grundsatz hat Herr Meier in unserem Beispiel befolgt und ist damit gut gefahren.

Ein letzter Appell zu diesem Kapitel: Halten Sie bei einer Immobilieninvestition immer eine Restliquidität in Reserve, um unvorhergesehene Reparaturen oder Folgekosten abfedern zu können. Es schläft sich einfach ruhiger.

Fehler #3: Sie sprechen zu spät mit Ihrer Bank

Vielleicht haben Sie es selbst schon bemerkt: Die guten alten Zeiten, als man bei Interesse an einer Immobilie und der dazugehörigen Besichtigung erst danach die Finanzierung angegangen ist, sind vorbei. Auch hier fressen inzwischen die Schnellen die Langsamen. So ist es jedenfalls bei den vernünftigen Objekten. Sollten Sie bei einem Immobilienangebot auf keine rege Konkurrenzsituation in Form anderer Interessenten stoßen, würde ich skeptisch werden. An zukunftsträchtigen Standorten wechseln die Immobilien zunehmend schneller den Eigentümer als man schauen kann. Das läuft so ab: Ein Profiinvestor wird von seinem digitalen Suchagenten informiert, sobald ein neues Objekt nach seinem Beuteschema auf einem der großen Portale hochgeladen wird. Dieser ruft jetzt den Makler oder Verkäufer sofort an und sagt bereits am Telefon den Kauf der Immobilie zu. Ohne Besichtigungstermin. Auch erzählen diese Typen mit gestählter Brust, sie bräuchten keine Finanzierung und man könne sofort den Notartermin vereinbaren, sofern das Angebot sofort aus dem Netz genommen würde.

Die Wahrheit ist: Natürlich finanzieren diese Leute die Immobilien. Fast immer sogar inkl. der Nebenkosten. Aus Sicht eines konservativen Kaufmanns kann man über diese Philosophie und Herangehensweise geteilter Meinung sein. Aber der Unterschied zu einem normalen Immobilienanleger liegt darin, dass der Profi die Finanzierung schon vorher geklärt hat und nun voller Inbrunst entgegnet, eine Finanzierung sei nicht notwendig oder schon geklärt.

Mal ehrlich; Wem würden Sie als Verkäufer eher den Zuschlag geben, wenn Sie die Auswahl zwischen so einem „Verrückten“ hätten, der i.d.R. ohne zu verhandeln sofort kauft und einem häufig emotional getriebenen Anfänger, der erstmal in Ruhe das Objekt der Begierde besichtigen möchte und danach ganz gemütlich anfängt, die Unterlagen für die Bank zusammenzutragen, um dann nach mehreren Wochen eine Entscheidung zu treffen?

Daher gebe ich Ihnen die dringende Empfehlung, so schnell wie möglich mit Ihrer Bank einen Termin abzusprechen und einen Finanzierungsrahmen abzuklären, für den Sie „gut“ wären. Eine endgültige Finanzierungsprüfung und Zusage erfolgt zwar immer erst anhand eines konkreten Objektes, aber es gibt Ihnen einen enormen Vorteil für den „Ernstfall“, wenn der Bank bereits alle bonitätsrelevanten Unterlagen von Ihnen vorliegen und Sie im Dialog stehen.

Fehler #4: Sie kaufen in einem Haus mit der falschen Eigentümerstruktur

In diese Falle tappen leider immer wieder Immobilienanleger mit einem überschaubaren oder noch unvorhandenen Erfahrungsschatz. Was ist genau gemeint mit der falschen Eigentümerstruktur? Hiermit wollen wir kurz den Unterschied zwischen einem Eigentümer in der Hausgemeinschaft herausarbeiten, der selbst in seiner Wohnung lebt und einem Kapitalanleger, der zur Vermietung gekauft hat. Der Konflikt zwischen diesen beiden Parteien ist aufgrund der unterschiedlichen Interessenslage programmiert. Am deutlichsten äußert sich dies bei der Verwendung der Instandhaltungsrücklage. Während der Eigennutzer naturgemäß nicht die Rendite im Fokus hat, sondern detailverliebt auf das Mehrfamilienhaus blickt, interessieren den Kapitalanleger nur echte Investitionen, die entweder unmittelbar zu einer Mieterhöhung und damit zur Erhöhung der Rendite führen oder zwingend erforderlich sind.

Ich habe schon häufig von Fällen gehört, in denen sich die Eigentümergeinschaft bis aufs Blut zerstritten hat, weil die Eigennutzer z.B. die Instandhaltungsrücklage für den dritten Fassadenanstrich in fünf Jahren „verballern“ wollten, nur weil die jetzige Fassadenfarbe nicht mehr gefällt und es jetzt mal wieder grün statt weiß werden soll. Dies ist ein Beispiel von vielen, bei denen die Ansprüche einer gemischten Eigentümergeinschaft erheblich auseinandergehen und teilweise auch zu gerichtlichen Auseinandersetzungen führen.

Wir empfehlen grundsätzlich nur in Mehrfamilienhäusern eine Wohnung zu erwerben, in denen Ihre Miteigentümergeinschaft ausschließlich oder deutlich überwiegend aus Kapitalanlegern besteht.

Fehler #5: Unterschätzung der Renovierungskosten

Der Markt an Kapitalanlage-Wohnungen, die ohne weiteren Renovierungsaufwand den Eigentümer wechseln können, wird zusehends rarer. Und zwar in einem gefährlichen Tempo. Das Ergebnis? Immer mehr Kaufwillige nehmen in Kauf, dass an der Wohnung, die es zu erwerben gilt, oftmals umfangreiche Renovierungs- oder gar Sanierungsarbeiten durchgeführt werden müssen. Das allein ist nicht schlimm, wenn der Kaufpreis der Immobilie dies berücksichtigt. ABER.. nicht jeder von uns kommt aus dem Handwerk und kann realistisch abschätzen, wie groß der finanzielle Aufwand für die Renovierung ist und wie lange diese dauern wird. Diese Situation ist vergleichbar mit einem Gebrauchtwagenkauf. Der erste Blick kann trügen. Ich persönlich würde, da ich von Autotechnik wenig Ahnung habe, auch keinen Gebrauchtwagen ohne Sachverständigen kaufen.

Eines sollte jedem bewusst sein: Werden die Arbeiten umfangreicher, geht dies nur, wenn die Wohnung nicht vermietet ist. In der Zeit fließen somit keine Mieteinnahmen. Sollte es zu Verzögerungen kommen, weil z.B. die benötigten Materialien eine längere Lieferzeit haben oder gerade kein Handwerker Zeit hat, kann sich so etwas schnell mal über drei Monate oder länger hinziehen.

Daher sollten Sie bei der zweiten Besichtigung unbedingt einen Fachmann mitnehmen, der Ihnen hier eine einigermaßen verlässliche Einschätzung geben kann. Wenn Sie dann einen Überblick haben, welche Gewerke gefragt sind, klären Sie unbedingt ab, wann diese starten können. Denn die größte Schwäche im Handwerk ist in der

heutigen Zeit die Manpower. Akuter Fachkräftemangel und kein Nachwuchs in Sicht. Das hat schon so manchen Immobilieneigentümer zur Weißglut getrieben. Mich übrigens auch. Leider ist hier eine Trendwende auch nicht abzusehen.

Was Sie unabhängig von den möglicherweise anfallenden Arbeiten in der Wohnung jedoch immer prüfen sollten, sind die Protokolle der Eigentümerversammlungen der letzten Jahre. Stellen Sie sich vor, Sie kaufen heute eine Immobilie und im nächsten Jahr steht der Dachaustausch bevor. Dann ist eine erhöhte Sonderumlage meist unumgänglich und könnte die geplante Rendite auf Jahre zunichtemachen.

Noch ein wichtiger Hinweis aus eigener Erfahrung: Gucken Sie sich nicht nur die Wohnung akribisch an, sondern auch das sogenannte Gemeinschaftseigentum. Dazu zählt alles an dem Haus, was nicht zu „Ihrer“ Wohnung gehört. Es gibt gerade in sozial etwas schwächeren Stadtteilen nicht selten Eigentümergemeinschaften, die sich finanziell keine Sprünge leisten können. Im Ergebnis kann das den Supergau des Sanierungsstaus bedeuten.

Fehler #6: Sie sind zu sehr auf das fixiert, was alle wollen und lassen sich daher die wirklich guten Geschäfte entgehen

Was ist denn damit gemeint? Es gibt mehrere Arten von vermietetem Wohneigentum.

Die am häufigsten vertretenen sind:

- **Bestandsimmobilien**
Hierzu zählen alle Gebäude, die bereits existieren und nicht zu den nachfolgenden Kategorien gehören.
- **Neubauimmobilien mit Erstbezug**
Wie der Name schon verrät, handelt es sich hier um Mehrfamilienhäuser, die sich entweder noch im Bau befinden oder gerade fertiggestellt wurden. Um diese Wohnungen machen die Profiinvestoren in der Regel einen Bogen, weil Ihnen die Mietrendite zu klein ist. Auf den ersten Blick mag das stimmen. Auf den zweiten Blick hat man aber abhängig vom Quadratmeterkaufpreis in den ersten Jahren eine erhöhte steuerliche Abschreibung, die die Renditeberechnung attraktiver

gestaltet, als anfänglich angenommen. Zusätzlich erfreuen sich Neubauten am Mietermarkt der zweitgrößten Beliebtheit noch vor Bestandsobjekten. Dritter Unterschied zu Bestandsimmobilien: Da alles neu ist, fallen die nächsten Jahre oder Jahrzehnte nach Kauf keinerlei größere Instandhaltungsaufwendungen an. Alles, was in den ersten fünf Jahren zu tun ist, geht aufgrund des Gewährleistungsanspruches zu Lasten des Bauträgers. Was nützt mir die tollste Brutto-Mietrendite bei Bestandswohnungen, wenn temporärer Leerstand oder regelmäßige Instandhaltungskosten die Netto-Mietrendite verhageln?

Last but not least fördert die KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) einen Neubau, wenn bestimmte Energieeffizienz-Standards eingehalten werden mit vergünstigten Darlehen und Zuschüssen bis zu 30.000 € je Wohnung!

▪ **Pflegeimmobilien**

Eine Kapitalanlage, die seit ein paar Jahren einen wahnsinnigen Boom erlebt und deren Eigentümern über viele Jahrzehnte Freude bereiten wird. Zum Hintergrund: In Deutschland herrscht ein chronischer Mangel an Pflegeplätzen. Erhebungen haben ergeben, dass allein in den kommenden zehn Jahren ca. 500.000 Pflegeplätze fehlen werden. Daher werden ganz neue Pflegeheime mit jeweils ca. 100 abgeschlossenen Pflegeapartments gebaut. Es gibt für jedes Apartment ein eigenes Grundbuch, wie bei jeder anderen Wohnung auch. Ein paar Unterscheidungsmerkmale zwischen einer Wohnung in einem Mehrfamilienhaus und einem Pflegeapartment gibt es aber schon: Beim Pflegeapartment muss sich der Eigentümer um nichts kümmern. Dies liegt daran, dass bereits vor Baubeginn Pachtverträge über mind. 20 Jahre mit großen Betreibergesellschaften geschlossen werden. Der Pflegeapartment-Eigentümer erhält hieraus eine feste und indexierte Kaltmiete und muss sich um die Vermietung nicht kümmern. Dafür ist die Betreibergesellschaft verantwortlich. Diese refinanziert sich wiederum durch die Pflegeversicherung. Sollte diese bei einem Bewohner nicht ausreichen, wird die Rente mit herangezogen. Falls diese auch nicht reichen sollte, die Pflegekosten zu decken, haften die Kinder des Bewohners und in letzter Konsequenz der Staat nach dem 11. Sozialgesetzbuch.

Fast immer werden diese Pflegeheime nach dem sogenannten KfW40 oder KfW55 – Standard gebaut. Das bedeutet für den Käufer eines solchen Apartments ein vergünstigtes Darlehen + einen einmaligen KfW-Zuschuss bis zu 30.000 €. Außerdem gibt es ein Vorbelegungsrecht für Familienangehörige des Apartment-Eigentümers und ihn selbst für den Fall, dass ein Pflegeplatz vonnöten werden sollte. Dieser Aspekt ist für Käufer, die vielleicht Eltern in einem betagteren Alter haben, gar nicht so unwichtig. Denn wer schon mal versucht hat, in einer solchen Einrichtung einen Platz für einen Verwandten zu ergattern, der weiß, wie schwer dies normalerweise ist.

Diese Immobilienart eignet sich am besten für die Sicherheitsfanatiker unter uns, die selbst keine Zeit oder Lust haben, sich um die Immobilie zu kümmern. Man kann auch sagen, eine Pflegeimmobilie ist die stressfreieste und sicherste Form der Immobilienanlage. Die anfängliche Mietrendite bei diesen Objekten beträgt zwischen 3,6 und 4%, was sich für einen Neubau wirklich sehen lassen kann. Da der Pachtvertrag mit der Betreibergesellschaft indexiert ist, steigt diese Mietrendite folglich kontinuierlich an.

Wenn Sie sich näher über diese Art der Kapitalanlageimmobilien informieren möchten, besuchen Sie einfach folgende Website: <https://immo-rente24.com/pflegeimmobilien/>

▪ **Denkmalgeschützte Immobilien**

Die schönste und lukrativste aller Kapitalanlageimmobilien. Leider in den nächsten Jahren ein Auslaufmodell, weil der Markt nur noch wenige Projekte hergibt. Denkmalimmobilien sind alte Villen oder Mehrfamilienhäuser, die zumeist aus der Jahrhundertwende stammen und sanierungsbedürftig sind. Da diese unter Denkmalschutz stehen, darf kein Abriss erfolgen. Die Kommunen und Gemeinden haben aber kein Geld, um aus diesen alten herrschaftlichen Häusern wieder neuwertigen Wohnraum zu schaffen. Im Ergebnis werden diese Objekte an Bauträger verkauft, die darauf spezialisiert sind, solche Immobilien komplett zu entkernen und sie wieder im alten Gewand, aber mit neuester Technik erstrahlen zu lassen. Üblicherweise bleiben im Zuge der Kernsanierung nur die Grundmauern bestehen. Der Rest (Dach, Fenster, Heizung, Elektrik, Wasserzu- und Ableitungen, Treppenhäuser

etc.) werden komplett erneuert. Der alte Stuck in den Wohnungen und an den Fassaden wird aufgearbeitet. Und jetzt wissen Sie auch, warum diese Immobilienart auf dem Mietmarkt stets am beliebtesten ist. Die Leute lieben die Großzügigkeit des Altbaus (hohe Decken, großzügige Treppenhäuser etc.) in Symbiose mit den Annehmlichkeiten von heute wie z.B. dreifach verglaste Fenster oder einer Fußbodenheizung.

Der größte Benefit bei Denkmalimmobilien aber liegt in den brutalen Steuervorteilen, die man durch den Erwerb erzielt. Es gilt keinesfalls als Übertreibung, wenn ich Ihnen sage, dass eine fertig sanierte Wohnung Ihre Einkommensteuerlast um bis zu 50% reduziert. Wenn Sie als Single mehr als 50.000 € und als Paar mehr als 70.000 € brutto im Jahr verdienen, werden Sie feststellen, dass sich keine andere Immobilieninvestition besser rechnet als diese. Im Übrigen gilt hier hinsichtlich etwaiger Instandhaltungsmaßnahmen die gleiche Planungssicherheit auf die nächsten 10-20 Jahre wie beim Neubau, da ja schließlich alles neu ist und der Bauträger in der Gewährleistungspflicht steht.

Die „Kirsche auf der Sahnetorte“ stellen die großzügigen KfW-Fördermittel dar, die es on top gibt. Diese bestehen aus vergünstigten Darlehen und einmaligen Zuschüssen von bis zu 30.000 €.

Wenn Sie mehr zum Thema Denkmalimmobilien erfahren möchten, schauen Sie sich bitte unbedingt diesen [kostenlosen Online-Vortrag](https://immo-rente24.com/denkmalimmobilien/) an: <https://immo-rente24.com/denkmalimmobilien/>

Um den Unterschied zwischen den Kategorien Bestands-, Pflege- und Denkmalimmobilien nochmal anschaulich gegenüberzustellen, vergleichen Sie sich bitte die nachfolgenden drei Grafiken. Wir sind jeweils von einer 100% Finanzierung des Kaufpreises ausgegangen.

Bestand

	
Mieteinnahme	Zins und Tilgung: Nicht umlagefähige Nebenkosten (Verwaltung + Instandhaltungsrücklage)

Ergebnis: Fast immer sind die Einnahmen bei Bestandswohnungen kleiner als die Ausgaben, so dass eine monatliche Unterdeckung von ca. 100 € – 300 € entsteht.

Pflege

	
Mieteinnahme	Zins und Tilgung:
KfW-Förderungen	Nicht umlagefähige Nebenkosten (Verwaltung + Instandhaltungsrücklage)

Ergebnis: Durch günstigere Darlehenszinsen und einen großzügigen Tilgungszuschuss beträgt die anfängliche monatliche Zuzahlung ca. 70 €

Denkmal

	
Mieteinnahme	Zins und Tilgung:
KfW-Förderungen	Nicht umlagefähige Nebenkosten
Steuervorteile	(Verwaltung + Instandhaltungsrücklage)

Ergebnis: Durch vergünstigte Darlehenszinsen, einen großzügigen Tilgungszuschuss und beträchtliche Steuervorteile entsteht ein monatlicher Überschuss, der je nach Steuersatz zwischen ca. 100 € und 400 € liegt.

Spätestens jetzt wird hoffentlich klar, was ich mit dem zweiten Teil der Überschrift zu diesem Kapitel gemeint habe. Man muss kein Mathematik-Genie sein, um die rechnerischen Unterschiede der drei Immobilien-Arten zu durchdringen.

Immerhin ist die vermietete Immobilie die einzige Anlage-Form, bei der andere das Vermögen für Sie aufbauen. Damit sind die Mieter gemeint, die durch ihre Mietzahlungen einen Großteil der monatlichen Hypothekenrate abdecken.

Nun macht es aber sowohl beim monatlichen Cashflow, als auch bei der Streuung der Einnahmen einen Unterschied in meiner Einnahmen-Überschussrechnung, ob ich nur einen Einkommensstrom (Miete) oder gar drei dieser Ströme habe (Miete, KfW-Förderung und Steuervorteile).

Fazit aus diesem letzten Kapitel: Meine Erfahrung aus vielen hundert Gesprächen in den letzten Jahren zeigt, dass von 100 Personen, die wild entschlossen sind, in Kapitalanlageimmobilien zu investieren, sich maximal 10% schon mal mit anderen Objektarten als der normalen Bestandsimmobilie beschäftigt haben.

Im Ergebnis bedeutet dies, dass die anderen 90% um dieselben Immobilien buhlen. Und genau diese Realität ist dafür verantwortlich, dass die Nachfrage inzwischen um ein Vielfaches höher ist, als das

Angebot. Mit der Konsequenz, dass zum einen die Preise steigen, dadurch die Mietrenditen sinken und sich eine Schere zwischen den Anlegern und Investoren abzeichnet.

Aufgrund der geschilderten Herangehensweise der Profi-Investoren erhalten diese deutlich häufiger den Zuschlag, als der „normale“ oder gar neue Anleger, der erstmal besichtigen und dann die Finanzierung prüfen lassen möchte. Folglich, und glauben Sie mir bitte, das erlebe ich täglich, tritt eine sich immer mehr verbreitende Desillusionierung bei denjenigen ein, die mittels der selbsternannten Immobiliencoaching-Gurus mit einer völlig falschen Erwartungshaltung an die Suche herangegangen sind.

Mein 100% ehrlich gemeinter Rat an Sie lautet daher: Entweder Sie fischen weiterhin im selben Teich, wie die Masse. Dann aber bitte mit einer realistischen Erwartungshaltung hinsichtlich der Mitbewerberanzahl und der erzielbaren Mietrendite. Oder Sie schauen tatsächlich mal links oder rechts des Tellerrands und prüfen für sich, ob nicht doch eine andere der im letzten Kapitel aufgezeigten Immobilienarten eher zu Ihnen passen könnte.

Für Fragen oder Anregungen freue ich mich über Ihre Kontaktaufnahme unter kontakt@immo-rente24.com

Es grüßt Sie herzlich

Ihr Gerald Zimmer