

MEHR WISSEN. DAS THEMEN-DOSSIER VOM ERFOLG MAGAZIN

ERFOLG

magazin

DOSSIER



**10 TIPPS
FÜR ERFOLG-
REICHE IMMO-
BILIENINVEST-
MENTS**

EXPERTE IN
DIESER AUSGABE

**BENJAMIN
DAU**

IMMOBILIEN- INVESTMENT

BENJAMIN DAU ÜBER IMMOBILIEN ALS ANLAGEKLASSE, DEN
IMMOBILIENMARKT UND DIE MÖGLICHKEIT EINER IMMOBILIENBLASE

Bilder: Unsplash / Scott Webb, onitec Werbeagentur



E-PAPER AUSGABE 18 · 2021

DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ

INHALT

Interview

Immobilien: Anlage Nummer eins
Benjamin Dau über die Veränderungen in
der Immobilienbranche und die potenzielle
Gefahr einer deutschen Immobilienblase..... 4

Titelthema

Droht Deutschland eine Immobilienblase?
»Nein«, sind sich Experten einig..... 6

Erfolg

10 Tipps für eine erfolgreiche Planung und
Umsetzung von Immobilieninvestments 8

Angebote

Events und Medien 10



Bild: onlitz Werbeagentur

Impressum

Folgen Sie uns auch auf



Erfolg Magazin Dossier

Redaktion/Verlag

Backhaus Verlag GmbH
ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe
Holding GmbH, Geschäftsführender
Gesellschafter Julian Backhaus

E-Mail: info@backhausverlag.de
Chefredakteur (V. i. S. d. P.) Julian Backhaus
Redaktionsleitung: Johanna Schmidt
Redaktion: Katrin Reißner
E-Mail: redaktion@backhausverlag.de
Layout und Gestaltung: Johanna Schmidt
E-Mail: magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion

E-Mail: info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:

Julian Backhaus

Anschrift

Zum Flugplatz 44
27356 Rotenburg
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail: info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Lektorat

Ole Jürgens Onlineservices
Dr. Ole Jürgens
Jägerhöhe 36
27356 Rotenburg
E-Mail: info@textcelsior.de

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne
Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

Autoren (Verantwortliche i. S. d. P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg
Magazin sind im Sinne des Presserechts selbstver-
antwortlich. Die Meinung der Autoren spiegelt
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider.
Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion
wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit ge-
schweige denn für Empfehlungen übernommen.
Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen
verantwortlich.

Bild: Oliver Rietz



Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber

BETONGOLD: DAS ASSET DER ERFOLGREICHEN

Erfolg und Immobilien – das wird heute stark in Verbindung gebracht. Und zwar nicht von ungefähr. Denn seit Jahrhunderten bauen die Erfolgreichen und Wohlhabenden ihr Vermögen durch Immobilien auf und aus. Auch das Thema Vermögenssicherung ist ganz eng mit diesem als Betongold bekannten Asset verknüpft. Immobilien überdauern Finanzkrisen, Inflationszyklen und allerlei andere Ereignisse. Ganz anders als Sparvermögen, Aktien oder Kryptowährungen verlieren sie in der Regel nie ihren Sachwert. Was auch immer die Märkte gerade tun, die Steine bleiben aufeinander und Mieter müssen ihre Miete zahlen. Und Mieten atmen sogar mit der Inflation mit, verteuern sich also ebenfalls, sodass der Eigentümer den Wertausgleich hat.

Bild: privat



Aber Investoren können viel falsch machen beim Kauf. Es gilt zu bedenken, welche Makro- und Mikrolagen Potenzial haben, welcher Kaufpreis angemessen ist und welche eventuellen Folgekosten zu berücksichtigen sind.

Diese unsichtbaren Faktoren können aus einem Investment schnell eine Kostenfalle machen und ein großes Loch in die Vermögensplanung reißen. Selbst erfahrene Investoren verlassen sich nicht nur auf das eigene Urteil, sondern vertrauen auf Experten. Zu den bekannten deutschen Immobilienexperten gehört Benjamin Dau, der auf Fachkongressen und in den Medien regelmäßig Rede und Antwort steht, auf welche Weise sich der Markt verändert und wie Investoren noch immer einen guten Schnitt machen können. Darum sind wir froh, ihn für dieses Themen-Dossier gewonnen zu haben. Er wird Ihnen die richtigen Werkzeuge an die Hand geben, um gute Entscheidungen zu treffen.

Viel Vergnügen beim Lesen

Ihr
Julien Backhaus

Immobilien: Anlage Nummer eins

DER IMMOBILIENEXPERTE BENJAMIN DAU ÜBER DIE VERÄNDERUNGEN IN DER IMMOBILIENBRANCHE UND MÖGLICHE PREISENTWICKLUNGEN, IMMOBILIEN ALS ANLAGEOPTION UND DIE POTENZIELLE GEFAHR EINER DEUTSCHEN IMMOBILIENBLASE

Herr Dau, Sie sagen in dem Interview auf Ihrer Unternehmenswebseite, dass Sie schon als kleiner Junge Immobilienkaufmann werden wollten. Was hat Sie bereits so früh an der Branche fasziniert?

Stimmt, ich wollte schon immer Immobilienmakler werden, oder besser, ich wollte schon immer etwas Besonderes verkaufen. Der Kauf einer Immobilie ist die größte Investition eines jeden Menschen. Sie verwandelt die reine Immobilie in ein Zuhause. Als Immobiliendienstleister geben wir den Menschen die Möglichkeit, sich ein Zuhause zu schaffen. Mit dem richtigen Netzwerk und den Synergieeffekten, die aus unserer langjährigen Erfahrung resultieren, schaffen wir es als Immobilienmakler, Leben im positiven Sinn zu verändern.

Was hat sich seit Ihrem Einstieg in die Immobilienbranche besonders verändert?

Als ich mein Unternehmen 2009 mit drei Mitarbeitern gegründet habe, war die Digitalisierung noch nicht so weit fortgeschritten wie heute. Gerade sie macht es uns möglich, unsere Immobilien wesentlich weiter zu streuen und zu präsentieren. Eine aktuelle Forsa-Umfrage hat ergeben, dass viele Kunden einen Immobilienmakler aufgrund seiner Reichweite auswählen. Über ein perfekt ausgeklügeltes Marketing-

system schaffen wir eine sehr große Reichweite, sowohl online als auch offline. Auch der zu erzielende Kaufpreis hat sich für

»DER KAUF EINER IMMOBILIE IST DIE GRÖSSTE INVESTITION EINES JEDEN MENSCHEN. SIE VERWANDELT DIE REINE IMMOBILIE IN EIN ZUHAUSE.«

Verkäufer in unserer Region seit 2009 um 100 Prozent erhöht. Zudem haben wir heute eine gesteigerte Nachfrage nach selbst genutztem Wohnraum, aber auch nach Renditeobjekten zur Kapitalanlage.

Welche wesentlichen Unterschiede ergeben sich bei der Suche nach einer Anlageimmobilie im Vergleich zu einer Immobilie, die für die eigene Nutzung bestimmt ist?

Der wesentliche Unterschied zwischen einem Renditeobjekt und einer Wohnimmobilie zur Eigennutzung liegt in der Emotion, mit der die jeweiligen Objekte betrachtet werden. An unseren eher ländlich geprägten Standorten werden hauptsächlich Einfamilienhäuser bzw. Doppelhaushälften zur Eigennutzung angeboten. Bei Anlageobjekten spricht man dagegen häufig über Eigentumswohnungen innerhalb eines Mehrparteienhauses sowie

Pflege- oder Ferienimmobilien. Bei einem reinen Anlageobjekt mit mehreren Eigentümern muss man sich wesentlich intensiver mit Protokollen auseinandersetzen. Ein Renditeobjekt wird gerne nach einigen Jahren gegen eine neue Investitionsmöglichkeit getauscht, während eine Wohnimmobilie schon von Natur aus wesentlich länger genutzt wird. Hier findet das pure Leben statt.

Oft wird angehenden Immobilieninvestoren davon abgeraten, zuerst in eine Immobilie für die Eigennutzung zu investieren, da dies keinen Gewinn abwirft. Wie stehen Sie dazu? Sollten solche Leute lieber weiterhin Miete zahlen, während sie selbst zu Vermietern ihrer Anlageobjekte werden?

Das sehe ich persönlich anders. Wie eben bereits erwähnt, haben sich die Preise für Immobilien seit 2009 verdoppelt. Bei selbst genutzten Immobilien hat der Eigentümer den absoluten Vorteil, dass er sie nach nur zwei Jahren komplett steuerfrei verkaufen kann. Bei einer Kapitalanlage, die der Eigentümer vermietet hat, besteht laut Gesetz eine Zehnjahresfrist, ehe die Immobilie ohne Zahlung der sogenannten Spekulationssteuer veräußert werden kann. Selbstverständlich ist eine Anlageimmobilie als Erstimmobilie ein spannendes Produkt. Der Durchschnittskäufer allerdings investiert erfahrungsgemäß zunächst in eine Immobilie, um sich ein Zuhause zu



schaffen. Erst nach einer gewissen Tilgung wird dieses Eigenheim zur Finanzierung eines Renditeobjektes genutzt.

Welchen Status nehmen Ihrer Ansicht nach Immobilieninvestments derzeit neben anderen Anlageklassen ein?

Immobilieninvestments sind das Anlageprodukt schlechthin. Meiner Meinung nach besteht die hohe Attraktivität darin, dass Immobilien nach wie vor die sicherste Anlageoption überhaupt sind. Mit einem erfahrenen Partner an der Seite bieten Immobilien durch eine intelligente An- und Verkaufsstrategie jedem die Möglichkeit, den eigenen Wohlstand maximal zu optimieren. Ein Immobilieninvestment wird auf Jahre gesehen die Kapitalanlage schlechthin sein. Spekulative Aktiengeschäfte oder Kryptowährungen sind aufgrund der nicht absehbaren Schwankungen hiermit in keiner Art und Weise vergleichbar. Gerade Pflege- und Ferienimmobilien in guter Lage sind innerhalb der Immobilienfachwelt aktuell das Thema Nummer eins.

Wie schätzen Sie die vergangene und zu erwartende Preisentwicklung auf dem Immobilienmarkt ein?

Wenn Sie mich fragen, können wir in guten Lagen bis 2023 von weiteren Preiserhöhungen ausgehen. Dieses resultiert aus der Tatsache, dass wir sowohl eine große Nachfrage nach selbst genutztem Wohnraum

ebenso wie nach Anlageobjekten haben. Gleichzeitig lässt sich die europäische Zinspolitik derzeit kaum ändern, ohne dass dieser Teil der Welt in ein finanzielles Desaster rutscht. Von 2023 bis über 2027 werden die Kaufpreise auf einem attraktiven Niveau stabil bleiben.

Besteht in Deutschland die Gefahr einer Immobilienblase?

Diese Frage möchte ich mit einem ganz klaren Nein beantworten. Im Vergleich zu anderen Ländern war Deutschland bisher eher noch zu günstig, was die Preise für Wohnraum betrifft. Selbst die Preise in Hotspots wie München, Berlin, Hamburg oder Köln sind im Vergleich mit internationalen Metropolen sogar immer noch sehr günstig. Das ist auch ein Grund, warum internationale Investoren in diesen Städten immer noch gerne zuschlagen. Im Moment regeln Angebot und Nachfrage den Preis. Dazu trägt vor allem der bestehende Wohnungsnotstand aufgrund der Dauer, bis alle Bauanträge von den Behörden genehmigt werden, bei. Solange dies der Fall ist, werden auch die Preise weder für Neubauten noch für die Mieten sinken können. Die Preise werden daher aus meiner Sicht in den nächsten Jahren nicht nur nicht sinken, sondern auch weiterhin konstant ansteigen. Wenn auch nicht so stark wie in den vergangenen zehn Jahren. Ein Platzen einer Immobilienblase wird es in jedoch Deutschland nicht geben. ♦

»Meiner Meinung nach besteht die hohe Attraktivität darin, dass Immobilien nach wie vor die sicherste Anlageoption überhaupt sind.«



Droht Deutschland eine Immobilienblase?

»NEIN«, SIND SICH IMMOBILIENEXPERTEN EINIG.

Ob zum Bauen oder Kaufen – Kredite sind derzeit so günstig wie noch nie. Möglich macht dies die nach wie vor niedrige Zinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB), die auch von deutschen Banken weitergegeben wird. Damit ist der Traum von der eigenen Immobilie für viele Deutsche eigentlich zum Greifen nah. Eigentlich. Denn in einigen Regionen Deutschlands ist der Immobilienmarkt nahezu leer gefegt. Die Nachfrage ist groß, das Angebot klein. Verkäufer einer Immobilie erzielen derzeit wahre Bestpreise. Käufer sind bereit, nahezu jeden Preis zu bezahlen, so scheint es. Das ist Grund genug für etliche Experten, von einer Immobilienblase in Deutschland zu sprechen. Doch ist dies tatsächlich der Fall? Was ist eine Immobilienblase eigentlich und welche Parameter sind tatsächlich nötig, um

von einer solchen zu sprechen? Hier lohnt sich zunächst ein Blick auf die Fakten. Eine Immobilienblase ist eine spezielle Form der Spekulationsblase auf dem Immobilienmarkt. Sie entsteht durch ein Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage. Das heißt, viele Kaufinteressenten konkurrieren um wenige Immobilien. Da-

»DIE KAUFPREISE SIND IN DEN MEISTEN REGIONEN DEUTSCHLANDS JETZT ERST MARKTGERECHT, WÄHREND SIE IN DEN VERGANGENEN JAHREN EHER ZU GÜNSTIG WAREN.«

durch steigen die Preise. Liegt der Immobilienpreis über dem tatsächlichen Wert des Hauses, gilt es als »überbewertet«. Wenn trotz dieser unverhältnismäßig hohen Preise

immer noch genügend Käufer bereit sind, Baufinanzierungen aufzunehmen und diese Immobilien zu bezahlen, füllt sich eine Immobilienblase langsam mit Luft. Allerdings müssten hier noch weitere Voraussetzungen gegeben sein, damit dies eintritt wie 2008 in den USA. Hier gewährten Banken ihren Kunden Kredite mit einer sehr geringen Tilgungsrate bei einer gleichzeitig extrem kurzen Laufzeit. Als dann die Zinsen 2008 drastisch anzogen, konnten viele Kreditnehmer ihre Forderungen nicht mehr begleichen.

Doch kann man die Situation von damals in den USA mit der heutigen in Deutschland überhaupt vergleichen? Viele Immobilienexperten, ich eingeschlossen, sind sich hier einig und verneinen dies. Die Kaufpreise sind in den meisten Regionen Deutschlands jetzt erst marktgerecht, während sie in den vergangenen Jahren eher zu günstig waren.

Gab es noch vor wenigen Jahren einen völlig unterbewerteten Markt, ist der Immobilienmarkt in den ländlichen Regionen, die einen Großteil der Fläche Deutschlands ausmachen, aktuell eher auf einer realistischen Bewertung von Immobilien angekommen. Mit Metropolen wie München, Frankfurt

»DASS DIE PREISE AKTUELL IN DIE HÖHE GESCHOSSEN SIND, IST STATTDESSEN DIE FOLGE DER BÜROKRATIE HINSICHTLICH NEUER BAUVORHABEN.«

und Düsseldorf, gewissen Stadtteilen Hamburgs oder Sylt gibt es Ausnahmen, die sicher bereits an einer Blase kratzen. Das alleine reicht jedoch nicht, um von einer deutschen Immobilienblase zu sprechen. Ein weiterer Parameter, um von einer Immobilienblase sprechen zu können, wäre gegeben, wenn Banken selbst Kunden mit einer schlechten Bonität Kredite gewähren würden. Auch dies ist in Deutschland nicht der Fall. Im Gegensatz zu 2008 in den USA betreiben deutsche Banken eine sehr vernünftige Kreditpolitik. Banken finanzieren eine Immobilie erst, wenn der Kreditnehmer einen hohen Eigenanteil des Kapitals vorweisen kann. Immer noch, und das ist ein Unterschied zu der Immobilienblase in den USA, werden die Kredite für eine Immobilie in Deutschland in der Regel mit einem sehr hohen Tilgungssatz getilgt. Möglich macht dies auch die geringe Über-

schuldungsrate deutscher Haushalte. Sie sind dementsprechend noch langfristig in der Lage, ihre Baufinanzierungen abzubezahlen. Auch dieser Parameter einer Immobilienblase greift hierzulande also nicht. Insgesamt lässt sich festhalten, dass Deutschland von einer landesweiten Immobilienblase, die gar droht zu platzen, weit entfernt ist. Auch wenn die marktüblichen Preise an einigen, wenigen Hotspots weit übertroffen werden. Dieser Ansicht sind auch zahlreiche andere Immobilienexperten. So hat die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) Untersuchungen verschiedener Institute und Experten genauer unter die Lupe genommen und kommt zu folgendem Fazit: »Trotz der Vielfalt der Herangehensweisen kommen die meisten Institute zu einem ähnlichen Ergebnis, nämlich einer in den vergangenen Jahren gestiegenen Überbewertung beziehungsweise einem gestiegenen Blasenrisiko, welches aber nicht als unmittelbar alarmierend eingestuft wird.«

Dass die Preise aktuell in die Höhe geschossen sind, ist stattdessen die Folge der Bürokratie hinsichtlich neuer Bauvorhaben. Alleine im niedersächsischen Oldenburg fehlen Tausende Wohnungen. Leerstand gibt es dort so gut wie nicht. Trotzdem dauert es aufgrund von öffentlichen Verfahren oft Monate, bis neue Bauvorhaben realisiert werden können. Gleichzeitig gestaltet sich die Finanzlage innerhalb Europas so, dass sich die Zinspolitik derzeit nur schwer ändern lässt, ohne dass der Kontinent in ein

finanzielles Desaster rutscht. Zusammengekommen rechne ich damit, dass die Preise für Immobilien in guten Lagen bis 2023 weiter ansteigen und erst nach 2027 auf einem attraktiven Niveau stabil bleiben werden. ♦



Alle Fakten auf einen Blick:

Das spricht für eine Immobilienblase in Deutschland:

- Die Europäische Zentralbank (EZB) hat mit ihrer Niedrigzinspolitik und den dadurch tendenziell geringeren Bauzinsen einen Ansturm von potenziellen Käufern auf dem Immobilienmarkt ausgelöst.
- Die Immobilienpreise in deutschen Großstädten und Ballungsgebieten steigen immer weiter.
- Geldanlagen lohnen sich wegen der niedrigen Zinsen nicht mehr. Daher investieren immer mehr Menschen in Immobilien.
- Es wird zu wenig gebaut, obwohl die Nachfrage sehr hoch ist.
- Langwierige Verfahren erschweren den Neubau. Angebot und Nachfrage stehen im Ungleichgewicht.

Das spricht gegen eine Immobilienblase in Deutschland:

- Die Immobilienpreise steigen zwar auch auf dem Land, bewegen sich jedoch im Vergleich zu den Ballungsgebieten in einem angemessenen Rahmen.
- Das Verhältnis von Kaufpreisen und Mieten ist in den meisten Städten Deutschlands ausgeglichen.
- Banken achten bei der Kreditvergabe darauf, dass Kreditnehmer das Darlehen in der vorgegebenen Laufzeit zurückzahlen können – zum Beispiel durch ausreichend Eigenkapital, lange Sollzinsbindung und hohe Tilgungssätze. Die Kreditvergabe ist nicht zu locker, wie es bei der Immobilienblase von 2008 in den USA der Fall war.



Benjamin Dau,
Geschäftsführer der
Mayer & Dau
Immobilien GmbH

Julian Dau,
Geschäftsführer des
Bauunternehmens
Dau Bau GmbH,
Geschäftsführer des
Ingenieurbüros für
Baustatik Dau &
Buning und
Geschäftsführer der
Hausverwaltung
jucon

10 Tipps

1. Welche Strategie möchten Sie fahren? Zunächst sollten Sie sich fragen, ob Sie Ihr Immobilieninvestment kurz-, mittel- oder langfristig ausrichten möchten. Was erwarten Sie als Anleger von der Immobilie und welches Ziel verfolgen Sie? Wir unterscheiden zwischen drei unterschiedlichen Varianten: »Fix and Flip« ist ein kurzfristiges Investment, die »1/3/10 Strategie« ist die mittelfristige Variante und »Buy and Hold« die langfristige Form.

2. Definieren Sie Ihre Ziele mit der passenden Immobilie Als Zweites sollten Sie abwägen, für welche Art von Immobilien Sie sich als Kapitalanlage bzw. Investment entscheiden. Das kann die klassische Eigentumswohnung sein oder sogar das Mehrfamilienhaus mit oder ohne gewerblichen Teil. Je höher der gewerbliche Teil ist, umso wichtiger ist Ihr Sicherheitsanker. Selbstverständlich richtet sich Ihr Investment auch nach der Höhe Ihres Kreditrahmens oder Eigenkapitals. Mit der richtigen Finanzierungsstrategie können Sie aber auch Objekte erwerben, die an Ihre absolute Budgetgrenze stoßen oder darüber hinausgehen.

3. Prüfen Sie den Standort und die Lage Lage, Lage, Lage: Gerade bei einem mittel- oder langfristigen Immobilieninvestment ist die Lage entscheidend. Sie sollten auf eine gute Infrastruktur mit ausreichenden Arbeitsplatzangeboten sowie einem Zuzug von Bewohnern und attraktiven Innenstädten achten. Besonders gut eignen sich kleine bis mittelgroße Städte wie Oldenburg, Osnabrück oder Münster zum Investieren. Selbstverständlich können Sie aber auch in Immobilien in großen Städten wie Berlin, Hamburg oder München investieren. Beachten Sie dabei sowohl die Makro- als auch die Mikrolage.

4. Begutachten Sie die Bausubstanz genau Um in allen drei Investmentstrategien erfolgreich zu sein, ist eine gute Bausubstanz des Anlageobjekts wichtig. Hier sollten Sie nichts dem Zufall überlassen. Welche Reparaturen und Instandhaltungen könnten auf Sie zukommen? Was wurde bereits nach dem Ursprungsbaujahr erledigt? Wurden die Wohnflächen und Nutzflächen richtig bemessen? Gibt es Risse im Mauerwerk? Was ist mit den Fenstern, der Heizungsanlage etc.? Lassen Sie sich die letzten drei Protokolle der Eigentümerversammlungen sowie Angebote von Handwerkern zu eventuell geplanten Modernisierungen vorlegen.

Erfolgreiches Immobilieninvestment planen und umsetzen

5. **Behalten Sie die Steuern im Blick**
Um kein böses Erwachen bei einem Weiterverkauf zu erleben oder sogar Steuervorteile nutzen zu können wie bei der Absetzung für Abnutzung (AfA), sollten Sie bei den Steuern ein waches Auge haben. Gerade Denkmalimmobilien eignen sich in puncto Steuern optimal. Denken Sie an die Spekulationssteuer, wenn zwischen dem Erwerb und dem Verkauf der Immobilie weniger als zehn Jahre liegen. Die Höhe der Spekulationssteuer richtet sich nach dem persönlichen Einkommensteuersatz. Diese Regel greift übrigens nicht bei einer selbst genutzten Immobilie! Zudem können Sie auch als Privatperson bei mehreren Verkäufen als gewerblicher Händler gelten. Dies gilt bereits, wenn Sie als Eigentümer mehr als drei Immobilien binnen fünf Jahren veräußern (Drei-Objekt-Grenze).

6. **Wählen Sie den Mieter sorgfältig aus**
Ihr zukünftiger Mieter ist in vielerlei Hinsicht wichtig. So geht es zunächst erst einmal um die regelmäßigen Mietzahlungen sowie die Pflege der dem Mieter überlassenen Wohnung. Aber auch bei einem Weiterverkauf spielt der Mieter für viele Kleinstkapitalanleger die entscheidende Rolle. Schließlich bricht Kauf keine Miete, sodass der zukünftige Eigentümer den Mieter »mitkauft«. Achten Sie auf einen einwandfreien Mietvertrag nach aktueller Rechtsprechung, eine Schufa-Auskunft sowie einen Einkommensnachweis.

7. **Lernen Sie den rechnerischen Wert vom Marktwert zu unterscheiden**
Zwischen dem über das Ertragswert- oder Sachwertverfahren errechneten Wert der Immobilie und dem Wert, welcher auf dem Markt erzielt wird, können Welten liegen. Eine realistische Einschät-

zung ist unumgänglich. Auch müssen Sie sich bei den aktuellen Mieten absichern, ob diese langfristig auf dem Markt zu erzielen sind. Gerade in Städten wie Hamburg, Berlin oder München sind erhebliche Unterschiede festzustellen und können einen Laien spätestens beim Wegbrechen eines Mieters in finanzielle Schieflagen bringen.

8. **Besprechen Sie die Finanzierung mit einem Experten**
Bei Ihrem Immobilieninvestment ist die Finanzierung ein ganz wichtiges Puzzleteil. Je nach Anlagestrategie können Sie hierbei Tausende von Euro verschenken. Abhängig davon, wie viel oder ob Sie Eigenkapital mit in die Finanzierung einbringen, können Sie bei der Baufinanzierung mal mehr und mal weniger herausholen. Sichern Sie sich bei der aktuellen Finanzlage die besten Zinsen. Hier gilt, je kürzer die Zinsbindung ist, desto günstiger ist der Kredit. Auch ein Volltilgungsdarlehen sollte berücksichtigt werden. Aber Achtung, hierbei verlangen viele Banken eine erhöhte Tilgungsrate. Die Kredithöhe sollte auf das Objekt betrachtet nicht zu gering ausfallen. Gerade Instandsetzungsmaßnahmen oder Reparaturen sowie Leerstand müssen mit eingeplant werden.

9. **Behalten Sie die Nebenkosten im Blick**
Unabhängig von Ihrer gewählten Strategie hinsichtlich eines Immobilieninvestments sollten Sie immer auch die Nebenkosten mit einplanen. Einige Nebenkosten sind nicht verhandelbar. Die Grunderwerbsteuer bspw. ist je nach Bundesland unterschiedlich hoch (Niedersachsen 5 Prozent, Bremen 5 Prozent und Berlin 6 Prozent). Bei den Notar- und Gerichtskosten können Sie zusammen mit circa 1,5 Prozent rechnen. Die Maklerge-

bühr richtet sich nach dem Dienstleister und liegt zwischen 3,5 Prozent und 6 Prozent.

10. **Handeln Sie nicht überstürzt**
Oft wirken Angebote so, als könnte man sie nicht ausschlagen. Andererseits kommt es einem so vor, als wäre aktuell nichts auf dem Markt zu bekommen: Da muss man nehmen, was man kann. Diese Annahme ist falsch. Mit einer vernünftigen Ankaufstrategie lassen sich viele Immobilien im Laufe der Zeit auftun, die optimal in Ihre Anlagestrategie passen. Hier muss berücksichtigt werden, dass viele über Qualitätsunternehmen stattfindende Immobilienverkäufe erst gar nicht online gehen. ♦



ANGEBOTE VON BENJAMIN DAU:

BESUCHEN

Demnächst
auch in Berlin!



Große Mühlenwallstraße 39
26603 Aurich
Tel.: 04941 / 9842080



Am Hogen Hagen 31
26160 Bad Zwischenahn
Tel.: 04403 / 3099



Schierker Straße 2
28205 Bremen
Tel.: 0421 / 95700180



Robert-Dohrmann-Platz 4
27476 Cuxhaven
Tel.: 04721 / 6780020



Nadorster Straße 292
26125 Oldenburg
Tel.: 0441 / 35036080



Mühlenstraße 43
26180 Rastede
Tel.: 04402 / 83083

ringt
ch
eiter.

FOLGEN

SOCIAL MEDIA



@benjamin.dau2009



Benjamin Dau



Benjamin Dau



LESEN

BUCH



Der Immobilienmakler:
Was jedes Unternehmen von der
Luxushotellerie lernen kann

MAGAZIN



Das My M&D Place Magazin

ZEITUNG



Die My M&D Immobilienzeitung

Weitere Informationen unter: **www.mayer-dau.de**



Erfolg wird bei uns großgeschrieben. **Umwelt** aber auch: Das **ePaper**

Auch als ePaper-Abo.
Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

www.erfolg-magazin.de/shop