

ERIK RENK & PAUL HINRICHS



ENTSPANNT in

IMMOBILIEN

INVESTIEREN

FBV

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

Nachteile von Immobilien-Investitionen

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

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

Das Geheimnis erfolgreicher Immobilien-Analyse: Standortfaktoren richtig einschätzen

Die Bedeutung der Lage

Was sind die drei wichtigsten Kriterien beim Immobilienkauf? Lage, Lage, Lage. Das ist das meistverbreitete Vorurteil zum Thema Immobilien-Investments. Wer dieses Mantra gebetsmühlenartig wiederholt, hat wahrscheinlich zu viel Fernsehen geschaut. Stattdessen solltest du dir als Investor folgende Frage stellen: Ist der Preis der Lage entsprechend? Auch ein Objekt in einfacher Lage, das sehr günstig gekauft wird, kann interessant sein, wenn die Mietrendite hoch genug ist, um Leerstände zu kompensieren, und wenn die Bauqualität sehr gut ist. Natürlich ist für jede Lage eine andere Strategie, Planung und Umsetzung nötig. Mehr dazu erfährst du im Abschnitt »Lagestrategien, die du kennen solltest«. Zunächst zeigen wir dir wichtige Indikatoren, wie du die Lage einer Immobilie richtig einschätzen kannst.

Du musst herausfinden, ob der Preis für die Lage gerechtfertigt ist oder ob es sich um eine unter- oder überbewertete Lage handelt, die ein besseres oder schlechteres Chance-Risiko-Verhältnis aufweist als vergleichbare Lagen. Um eine Lage richtig einschätzen zu können, musst du dir den Ist-Zustand anschauen, aber auch abschätzen können, wie die zukünftige Entwicklung wohl aussieht. Hier geht es um Wahrscheinlichkeiten. Ist es wahrscheinlich oder eher unwahrscheinlich, dass sich die Lage positiv entwickeln wird? Vorhersagen kann das zwar niemand, aber meistens drehen sich bestehende Trends nicht abrupt um. Gerade die Makrodaten (Griechisch »makro«: groß, weit) spiegeln zum Beispiel

die Bevölkerungsentwicklung wider, die langfristig einigermaßen zuverlässig eingeschätzt werden kann. Die Mikrolage (Griechisch »mikro«: klein) wiederum kann einige Straßen weiter ein ganz anderes Bild ergeben. Stadteile verhalten sich sehr dynamisch. Lagen können in folgende gängige Kategorien eingeteilt werden:

- Bestlage
- gute Lage
- durchschnittliche Lage
- einfache Lage

Bei den Makrodaten sind harte Faktoren und weiche Faktoren zu unterscheiden. Harte Faktoren sind messbar, weiche sind es nicht.

Harte Faktoren

- Kosten (z. B. kommunale Gebühren, Lohnniveau)
- Wirtschaftsentwicklung, Diversifizierung der Wirtschaft
- Öffentliche Einrichtungen (z. B. Ministerien, Gerichte, Verwaltungen)
- Bevölkerungsstruktur und Kaufkraft
- Verkehrsinfrastruktur (z. B. Flughafen, Bahn, Straßen, öffentlicher Nahverkehr etc.)

Weiche Faktoren

Zu den weichen Faktoren gehört beispielsweise das Image einer Stadt. Der einstige Oberbürgermeister von Berlin, Klaus Wowereit, hat gesagt: »Berlin ist arm, aber sexy.« Wie »hip« eine Stadt ist, lässt sich schwer messen, aber wer Berlin kennt, weiß, dass die Stadt weltweit ein besonderes Image hat und deswegen nicht nur in Szene-Lagen auch internationale Käufer anzieht. Bei der Mikrolage geht es um die direkte Nachbarschaft und den Straßenzug:

- Einkaufsmöglichkeiten und Versorgung (z. B. Ärzte)
- Sozialer Status in den Top-Vierteln
- Lärmeinflüsse (Polizeiwache oder Gewerbe)
- Häuserzustand (Leerstand)
- Entfernung zum Stadt- oder Ortszentrum
- Öffentlicher Nahverkehr und Straßenanbindung
- Freizeit- und Erholungsmöglichkeiten

Wenn für dich ein bestimmter Standort, also eine Makrolage Sinn macht, heißt das noch lange nicht, dass dies auch für die Mikrolage gilt. Wir alle haben einen großen Vorteil gegenüber Investoren, die vor 20 oder 30 Jahren investiert haben. Durch das Internet lassen sich fast alle relevanten Kennzahlen online recherchieren. Das heißt, du kannst auch Standorte analysieren, die sich nicht unmittelbar in deiner Umgebung befinden. Natürlich gibt es auch hier wieder Strategien oder Konzepte, bei

denen es unbedingt erforderlich ist, in der Nähe zu sein und die Immobilien schnell erreichen zu können. Es gibt aber auch Strategien für Menschen in München oder Hamburg, die beispielsweise Immobilien in Leipzig oder Dresden kaufen möchten. Wie gehst du nun am besten vor?

Welche Indikatoren solltest du bei der Makrolage prüfen?

Allgemeine Marktfaktoren

Wie attraktiv ein Standort ist und in welcher Höhe sich das Preisniveau bewegt, kannst du mithilfe des sogenannten Marktfaktors oder Marktmultiplikators beurteilen. Wie viele Jahresnettokaltmieten muss ein Käufer rein rechnerisch erhalten, damit der Kaufpreis refinanziert ist? Beim Marktfaktor 22 beträgt der Marktpreis eines Objekts mit 20.000 Euro Mieteinnahmen pro Jahr am jeweiligen Standort 440.000 Euro. Wenn du 100 durch den Marktfaktor teilst, kommst du zur Mietrendite. In diesem Beispiel wären es $100/22 = 4,55$ Prozent. Je besser und nachhaltiger ein Standort ist, desto höher ist der Marktfaktor und desto weniger Mietrendite erhält der Investor. Das liegt vor allem an dem niedrigen Leerstandsrisiko. Aufgrund der guten Bonitäten der Mieter in den Top-Standorten ist kaum mit Mietausfällen zu rechnen. Wenn du den üblichen Marktfaktor einer Stadt kennst, kannst du daraus auch schnell ableiten, wie ein Stadtviertel eingeschätzt wird. Wenn der Marktfaktor in einem Stadtviertel besonders hoch ist, lässt dies Rückschlüsse auf die Nachhaltigkeit und die Nachfrage zu. Wichtig ist, den Marktfaktor in der jeweiligen Umgebung zu kennen. Damit bekommst du einen ersten Eindruck, ob es sich bei dem gerade zu prüfenden Angebot um einen Ausreißer handelt. Schau dir aber nicht nur den aktuellen Marktfaktor an, sondern auch, von welchem Niveau er kommt und wohin er