



# Der Mehrerfolg mit Hebeleffekt

Wer finanziert, kann viel gewinnen

**Leinfelden-Echterdingen, 27.07.2016 - Beim derzeitigen Zinsniveau ist die Immobilie der Star unter den Kapitalanlagen, wenn es um die Möglichkeit der Beleihung geht. Eine gut gewählte Wohnimmobilie garantiert zudem eine solide Rendite. Und diese lässt sich mithilfe eines Bankkredits noch steigern, nämlich durch den Hebeleffekt.**

Immobilien sind im Jahr 2016 die beliebteste Anlageform. Dies ergab eine Studie der GfK Marktforschung im Auftrag des Deutschen Bankenverbandes. 37 Prozent der Befragten gaben Immobilien als bevorzugte Anlagemöglichkeit an, im Vorjahr waren nur 18 Prozent der Anlageprodukte Immobilien. Die Studie ergab außerdem, dass die Beliebtheit von Immobilien als Kapitalanlage auf das erhöhte Sicherheitsbedürfnis der Anleger zurückzuführen ist.

Unter den renditeorientierten Kapitalanlagen liefern Immobilien die stabilsten laufenden Einnahmen bzw. die nachhaltigsten Geldrückflüsse - und das bereits ab dem Zeitpunkt des Kaufes. Wohnen ist ein Grundbedürfnis des Menschen, darum gelten insbesondere Wohnimmobilien als „sichere Burg“, vorausgesetzt man ist bereit, Zeit und Mühe zu investieren und lässt bei der Auswahl der Immobilie die nötige Sorgfalt walten.

Es gibt noch weitere Vorteile: Im Gegensatz zur Aktie unterliegen Immobilien keinen extremen Wertschwankungen. Anstatt den Gesetzen des Marktes ausgeliefert zu sein, kann der Immobilienbesitzer durch persönlichen Einsatz zu seinem wirtschaftlichen Erfolg beitragen. Und: Banken vergeben weitaus freigiebiger Kredite für Immobilien als für Aktien. Zudem sind die Zinsen für Darlehen auf Anlageimmobilien zu 100 Prozent als Werbungskosten absetzbar.

## Der Hebeleffekt als „Rendite-Turbo“

Wem das noch nicht reicht, der setze den Hebel an: Als „Höhepunkt aller Investorenträume“ beschreibt Michael A. Peter den Hebeleffekt in seinem Buch „Das Einmaleins der Immobilien-Investition“. Durch diesen „Rendite-Turbo“ lässt sich die Eigenkapitalrendite nämlich beträchtlich steigern.

Beispiel Hebeleffekt:

1. Sie erwerben als Privatanleger eine Immobilie ohne Beleihung mit 200.000 € Eigenkapital bei 8.000 € p.a. Mietrendite. Sie haben bei dieser Immobilie eine Eigenkapitalrendite vor 4 % vor Steuern.
2. Sie erwerben als Privatanleger eine Immobilie mit Beleihung für 800.000 € und erhalten einen Kredit von der Bank für 600.000 € (Eigenkapital 200.000 €). Die Immobilie hat die vierfache Mietrendite von 32.000 €. Bei einem Zinssatz von max. 2,5 % bezahlen Sie 15.000 € Zinsen, die von den 32.000 € Mieteinnahmen gekürzt werden. Sie haben somit einen Mietnettoertrag von 17.000 €; die Eigenkapitalrendite steigt von 4 % auf 8,5 % vor Steuern.

Natürlich ist auf das Darlehen eine Tilgungsrückführung in Höhe von 12.000 € (gleich 2 %) zu bezahlen. Diese Tilgung schmälert nicht den Gewinn, lediglich die verfügbare Liquidität. Gleichzeitig erhöht sich jedoch das Nettovermögen, da die Tilgung die Darlehensschuld laufend reduziert.

Ein weiterer Vorteil ist, dass die Zinsen aus der Darlehensschuld nebst der Abschreibung für Abnutzung (AFA), als Werbungskosten zu 100 % absetzbar sind.

Voraussetzung für den Hebeleffekt ist also, dass die Immobilie beliehen sein muss und die Mieteinnahmen die Zinskosten übersteigen. „Der Plan geht natürlich nur auf, wenn die Voraussetzungen stimmen, d.h. dass auch eine angemessene Eigenkapitalquote eingesetzt wird“, erklärt Kurt Friedl, Geschäftsführer von RE/MAX Deutschland Südwest. „Eine solide Immobilie in einer guten Lage, die stabile Mieteinnahmen

garantiert, ist nicht nur die Basis für eine attraktive Rendite, sondern garantiert auch, dass die Verpflichtungen der Bank gegenüber erfüllt werden können.“

Quellen: Michael A. Peter: *Das Einmaleins der Immobilien-Investition, Studie der GfK Marktforschung im Auftrag des Deutschen Bankenverbandes, Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V. (DDIV).*

RE/MAX, gegründet 1973 in den USA, ist das größte Immobiliennetzwerk der Welt. Seine Wachstumskraft beruht zum einen auf der angebotenen Dienstleistung, zum anderen auf der Organisation als Franchisesystem. In den USA und Kanada hatte RE/MAX erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes weg vom Privatverkauf hin zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister. RE/MAX Deutschland Südwest mit Sitz in Leinfelden-Echterdingen ist eine von sechs Masterfranchise-Regionen in Deutschland und für die Betreuung der Bundesländer Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Saarland zuständig. Geschäftsführer ist seit 2005 Kurt Friedl. Rund 70 Franchisenehmer und ca. 300 Makler vermitteln Immobilien in der Region Südwest. Weltweit arbeiten derzeit bei RE/MAX etwa 104.500 Immobilienmakler in ca. 6.900 Büros und über 95 Ländern, in Deutschland rund 700 Makler in mehr als 200 Büros. 2009 und 2013 wurde RE/MAX Deutschland Südwest mit dem Franchise und Cooperation Gold Award ausgezeichnet. Diese Auszeichnung steht für eine hervorragende Beziehungsqualität zwischen Franchisegeber und -nehmer.

Pressekontakt:  
RE/MAX Deutschland Südwest  
Südwest Franchiseberatung GmbH  
Kurt Friedl  
Max-Lang-Str. 24  
70771 Leinfelden-Echterdingen  
Tel. 0711/ 933 263 – 30  
Fax: 0711/ 933 263 – 33  
E-Mail: [suedwest@remax.de](mailto:suedwest@remax.de)  
Internet: [www.remax.de](http://www.remax.de)

#### Kooperationen & Auszeichnungen:

