



Die Auswahl entscheidet

Welche Immobilien eignen sich als Wertanlage?

Leinfelden-Echterdingen, 27.10.2016 - Nicht zuletzt durch das attraktive Chancen-Risiko-Verhältnis waren Immobilien schon immer eine hervorragende Kapitalanlage und die historisch niedrigen Zinsen machen sie noch lukrativer. Dies gilt in besonderem Maße für die vermietete Anlageimmobilie. Doch welche Faktoren sollte man als Privatinvestor beachten, welche Objekte sind geeignet?

„Wer sich nicht hauptberuflich mit Immobilien beschäftigt, sollte die konjunkturanfälligen Gewerbeimmobilien lieber den Spezialisten überlassen und in Wohnimmobilien investieren“, rät Kurt Friedl, Geschäftsführer von RE/MAX Deutschland Südwest. Doch auch hier gibt es einiges zu beachten.

Einfamilienhäuser und Reihenhäuser sind meistens Renditeschwach!

Besonders bei Einfamilienhäusern, neu oder gebraucht, sind die Renditen meist niedriger und daher als Anlageobjekt weniger geeignet. Die vergleichsweise höheren Quadratmeterkaufpreise widerspiegeln sich nicht in der Miete. Allerdings gilt dies nicht für substantielle Betrachtungen und für den Wiederverkauf – das Einfamilienhaus ist für Eigennutzer i. d. R. begehrt.

Aus dem Blickwinkel der Rendite sind Eigentumswohnungen und Mietshäuser wirtschaftlich interessanter. „Kaufen Sie lieber drei kleine als eine große Wohnung“, rät Immobilienprofi Michael A. Peter, um das Risiko von Mietausfällen zu minimieren. Wenn der Eigenkapitalanteil es zulässt, sollten man das komplette Mehrfamilienhaus - idealerweise in einer unterbewerteten Lage - erwerben statt einzelner Wohneinheiten. Das alleinige Eigentum ermöglicht Ihnen das freie Handeln für Instandhaltungsmaßnahmen ohne Zustimmung einer Wohnungseigentümergeinschaft.

Woran erkennt man, ob ein Immobilienangebot lukrativ ist?

Drei Zahlen, die aus jedem soliden Immobilienangebot zu ermitteln sind, geben Auskunft über die wirtschaftliche Stärke einer vermieteter Wohnimmobilie: der Faktor (Vielfaches der Jahres-Ist-Miete), die Roh-Rendite (in Prozent) und der Kaufpreis (pro Quadratmeter Mietfläche).

Der Quadratmeterpreis der hier empfohlenen unterbewerteten Immobilie in B- oder C-Lage sollte höchstens 40 bis 60 Prozent der in diesem Umfeld üblichen Neubauerstellungskosten betragen. (Als Anhaltspunkt: Bei durchschnittlicher Bauqualität liegt der Quadratmeterpreis im Bundesdurchschnitt derzeit bei mindestens 2.300 Euro). Allerdings gibt es deutliche regionale Unterschiede (Stadt-/Landgefälle und vorhandene Infrastruktur) die sich natürlich auch aus den Grundstückspreisen ergeben. Für die Bewertung ist ein möglicher Renovierungsstau zu berücksichtigen.

Eine andere Kennzahl ist die Roh-Rendite auch Brutto-Rendite genannt. Um sie zu berechnen, muss man die Ist-Mieteinnahme netto/kalt durch ein Prozent des Kaufpreises netto teilen. Liegt die Netto-Mieteinnahme zum Beispiel bei 51.000 Euro und der Kaufpreis netto bei 714.000 Euro, dann beträgt die Roh-Rendite 7,14 Prozent per anno und wäre als „gut“ zu bewerten.

Je kleiner der Faktor, desto größer die Roh-Rendite

Der (Kaufpreis)-Faktor - auch als Makler-Formel bezeichnet - ist eine bei Immobilienprofis beliebte Angabe für die Ertragskraft einer Immobilie. Der Faktor sagt aus, wie viele Jahresmieten als Kaufpreis für eine Anlageimmobilie bezahlt werden. Genau wie die Rohrendite, setzt der Faktor den Kaufpreis netto ins Verhältnis zur Ist-Miete netto/kalt, errechnet dabei aber den *Umkehrwert* der Roh-Rendite. Der Faktor ergibt sich also, wenn man den Kaufpreis netto durch die Ist-Miete netto/kalt per anno teilt. Je kleiner dabei der Faktor, desto größer ist die Roh-Rendite und umgekehrt.

Setzt man die obigen Angaben voraus; 714.000 € : 51.000 €, das ergibt den 14-fachen Faktor. Der Käufer muss also das 14-fache der Jahresmiete für ein Objekt bezahlen - was einer guten Rendite entspricht. In städtischen Ballungszentren werden bis zum 20-fachen der Miete und teilweise darüber bezahlt. Eine gut ausgewählte Immobilie mit Wertsteigerungspotenzial garantiert ein sofortiges Zusatzeinkommen und ist ein solider Grundstein für den Vermögensaufbau, auch nach Zins und Tilgung - wobei die Tilgung der Kreditschuld ja auch zum langfristigen Vermögensaufbau beiträgt.

Quelle: Michael A. Peter: „Das Ein x 1 der Immobilien Investition – Warum Immobilien so phänomenal lukrativ sind“, 2. Aufl. Oktober 2015.

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 mehr als 95 Ländern, in Deutschland über 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
Internet: www.remax.de

Kooperationen & Auszeichnungen:

