



München gilt als teuerste Stadt Deutschlands und wächst jährlich um 11.000 Einwohner.

Wohnimmobilien

Wo der Kauf noch lohnt

Anleger investieren nach wie vor in Wohnimmobilien. Doch die extremen Preissteigerungen der letzten Jahre dürften bald Vergangenheit sein. Wo man jetzt noch kaufen oder lieber schon verkaufen sollte.

Immobilien sind bei Anlegern en vogue. Die Preise schnellen in die Höhe, bezahlt wird, was der Verkäufer fordert. Dafür wird die Rendite immer mehr zur Nebensache. Wichtig ist: Das Geld ist sicher. Die Angst vor Inflation, vor dem Untergang des Euro durch die Schuldenkrise lässt Anleger in Immobilien fliehen. Steigende Preise sollen vor Wertverlust schützen, die Mieteinnahmen für die Rendite sorgen. Soweit die Theorie. Ausgeblendet wird, dass mit den Preisen auch das Risiko der Investition zunimmt.

„Derart starke Preis- und Mietsteigerungen, wie wir sie 2011 und 2012 in den besonders begehrten Wohnlagen vieler Großstädte und Ballungsräume erlebt haben, werden im kommenden Jahr höchstwahrscheinlich nicht mehr oder nur noch vereinzelt auftreten“, erklärt Jürgen Michael Schick, Vizepräsident des Immobilienverbands IVD.

Jahrelang dümpelten die Preise und Mieten in weiten Teilen Deutschlands hinter der Inflationsrate hinterher. Dieser Nachholbedarf ist mittlerweile aufgeholt. „Nachdem die Preise an den meisten Standorten zwischen 1999

und 2008 gesunken beziehungsweise gleich geblieben sind, sind in den Jahren danach Mieten und Kaufpreise wieder nach oben geklettert, zumeist jedoch ohne das Niveau der 90er-Jahre erreicht zu haben“, erklärt Schick.

Mieten und Wohnungspreise steigen auch 2013

Für dieses Jahr ist der IVD noch optimistisch, dass die Wohnungsmärkte Käufern wie Verkäufern gute Chancen bieten. Die Mieten und Wohnungspreise werden in den meisten Großstädten nach IVD-Ansicht aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage nach Wohnraum weiter steigen.

Doch wie lange hält der Boom noch an? Deutschlandweit wird kräftig gebaut. Von Januar bis September 2012 wurden 178.100 Wohneinheiten neu genehmigt, 10.400 Wohnungen mehr als im Vergleichszeitraum 2011. Damit steigt die Zahl der Baugenehmigungen nun schon im dritten Jahr in Folge. Da es auch 2013 nach einem Plus aussieht, sei „die Trendwende beim Wohnungsneubau

endgültig geschafft“, erklärt der IVD. Das Problem ist nur, dass die Wohnungen nicht unbedingt dort entstehen, wo sie gebraucht werden. Beispiel München. Deutschlands teuerste Wohnstadt wächst jedes Jahr um fast 11.000 Einwohner. Für sie müssten jährlich rund 7.000 Wohnungen gebaut werden, rechnet die Stadt vor. Doch seit Jahren werden gerade einmal rund 5.000 Neubauwohnungen pro Jahr fertiggestellt. „Da aktuell bereits 31.000 Wohnungen in München fehlen, ist mittel- bis langfristig von weiter steigenden Preisen auszugehen“, resümiert Lahcen Knapp, Geschäftsführer der One Group. Das Hamburger Unternehmen ist auf die Projektentwicklung von Wohnimmobilien in deutschen Metropolen spezialisiert. Auch der IVD ist sich sicher, dass die Engpässe in den Metropolen und Universitätsstädten bestehen bleiben. Daher würden gerade in diesen Städten die Mieten auch 2013 weiter steigen, insbesondere in den stark nachgefragten Innenstadtlagen.

Wenn die Käufer schon bereit sind, Eigentumswohnungen und Zinshäuser zu fast

Tipps für Vermieter

Mit ein paar einfachen Tipps lassen sich Fehler bei der Vermietung einer Immobilie vermeiden.

Vorbereitung

- Eckdaten und Vorteile der Immobilie kurz aufschreiben, Grundriss bereitlegen. Aussagefähige Fotos am besten mit einem Weitwinkelobjektiv bei Sonnenschein machen: Garten, Bad, Besonderheiten wie Kamin oder Parkett. Die Zimmer vorher aufräumen!
- Kaltmiete und Nebenkosten festlegen. Orientierung an aktueller Marktsituation/Mietspiegel.
- Exposé erstellen (Objektart, Eckdaten, Bilder, kurze Beschreibungen und Grundrisse).

Präsentation

- Inserat in Tageszeitung oder Anzeigenblatt schalten oder das Objekt kostenlos in Online-Portale wie Immoscout24 oder ImmoWelt einstellen. Angaben zur Zahl der Zimmer, Quadratmeter, Kaltmiete, Nebenkosten und Kautions sollten immer angegeben werden. Miete für einen Autostellplatz extra angeben.
- Firmen in der Umgebung anschreiben, die eventuell Wohnungen für ihre Mitarbeiter suchen.
- Abreißzettel in Geschäften der Umgebung platzieren.
- „Zu vermieten“-Schild im Fenster oder am Balkon anbringen. Viele neue Mieter kommen aus der Nachbarschaft.

Besichtigung

- Erreichbarkeit sicherstellen, Zeiten für Besichtigungstermine festlegen und freigehalten.
- Wohnung aufräumen und private Unterlagen und Wertsachen sicher verstauen, Computer ausschalten, um allzu Neugierigen keine privaten Daten zugänglich zu machen.
- Auf Fragen vorbereitet sein. Erstellen Sie eine FAQ-Liste, die Sie regelmäßig ergänzen.
- Selbstauskunft für neuen Mieter vorbereiten. Darin sollten auch Name, Geburtsdatum, Einkommen und Kontaktdaten des letzten Vermieters enthalten sein. Vorsicht! Nicht alle Fragen sind erlaubt. Allzu private Fragen sind tabu!
- Bonitätsprüfung durchführen (z. B. über den Eigentümerverband, www.haus-und-grund.com), um Mietnomaden zu vermeiden.

Der neue Mieter

- Mietvertrag vorbereiten. Lassen Sie den Mietvertrag juristisch prüfen. Viele Standardklauseln sind für Vermieter nachteilig.
- Mietverhältnis entscheiden (Staffel-, Index- oder frei vereinbarte Miete)
- Künftige Mieterhöhungen kalkulieren. Auch hier setzt der Gesetzgeber enge Grenzen.
- Mietkaution festlegen. Geben Sie den Schlüssel nicht aus der Hand, bevor die Kautions eingegangen ist.
- Erstellen Sie ein Übergabeprotokoll.

Der alte Mieter

- Erstellen Sie ein Abnahmeprotokoll. Schäden sollten genauestens (mit Fotos) aufgelistet werden.
- Funktionsweise von Türen, Fenstern, Geräten und Anschlüssen prüfen.
- Schlussabrechnung für die Nebenkosten erstellen.
- Kautions überweisen.

Tipps für Verkäufer

Beim Verkauf einer Immobilie geht es oft um viel Geld. Darum sollte sich niemand unvorbereitet und ohne professionelle Unterstützung in ein solches Abenteuer stürzen.

Vorbereitung

- Verkaufszeitpunkt festlegen: Steuerliche Aspekte (Spekulationsfrist, Verkauf nach Eigennutzung etc.) spielen eine große Rolle.
- Eckdaten und Vorteile der Immobilie aufschreiben, Grundriss, Baugutachten, Betriebsanleitungen für Heizung etc. bereitlegen.
- Gute Bilder mit einem Weitwinkelobjektiv bei Sonnenschein machen: Garten, Bad, evtl. Kamin oder Parkett – aufräumen!
- Exposé erstellen. Inhalt: Objektart, Baujahr, Eckdaten, Bilder, kurze Beschreibungen und Grundrisse.

Präsentation

- Inserat in Tageszeitung, Anzeigenblatt, Online-Portale einstellen: Zimmerzahl, Quadratmeter, Baujahr, Modernisierungsstand, Heizungsart, Besonderheiten, Kaufpreis. Pkw-Stellplatz extra angeben. Zielgruppe: Familien, Paare, Alleinstehende.

Verkaufspreis festlegen

- Ein zu niedriger Preis ärgert Verkäufer noch lange, ein unrealistisch hoher Preis, der nach unten korrigiert wird, entwertet das Angebot.
- Lassen Sie zwei oder drei Makler eine Schätzung abgeben, um ein Gefühl für den Preis zu bekommen.

Besichtigung

- Erreichbar sein, Besichtigungstermine festlegen und freigehalten.
- Ernsthafte Interessenten herausfiltern.
- Wohnung aufräumen und private Unterlagen und Wertsachen sicher verstauen, Computer ausschalten!

Interessant vorhanden

- Ernsthaftigkeit überprüfen. Eventuell zweiten und dritten Besichtigungstermin vereinbaren.
- Finanzierungsbestätigung einfordern.
- Preisvorstellungen: Küche ist oft Verhandlungsmasse. Viele Käufer wollen sie nicht übernehmen und ablösen. Auch für teure „Extras“ wollen Käufer oft nicht extra zahlen.
- Keinen Druck ausüben.
- Schriftlich festhalten, wann und wie die Übergabe erfolgen soll.

Kein Interessent

- Nicht zu schnell mit dem Preis heruntergehen. Richtige Zielgruppe?
- Zusätzliche Anreize überlegen. Beteiligen Sie sich z. B. an Kosten für etwaige Reparaturen oder an den Notargebühren.
- Preis von einem Gutachter oder Makler überprüfen lassen.

Kaufvertrag

- Vor dem Notartermin müssen alle offenen Fragen geklärt sein. Insbesondere die Finanzierung sollte nachgewiesen werden.
- Rechtsanwalt/Notar mit der Erstellung und Durchführung der Verträge beauftragen.

Notartermin vereinbaren

- Alle erforderlichen Dokumente (Ausweis) bereithalten.
- Beim Notar: nachfragen bei Unklarheiten.
- Schlüssel erst aus der Hand geben, wenn die Umtragung im Grundbuch auf den Käufer geschehen ist. Erst dann sind Sie nicht mehr Eigentümer und vor eventuellem Missbrauch geschützt.

jedem Preis zu erwerben, dann sollten clevere Anleger jetzt über einen Verkauf nachdenken und das Geld lieber in rentableren Städten anlegen. Die Argumente sind einleuchtend: Die Preise sind hoch, die niedrigen Zinsen versetzen Käufer in die Lage, gute Preise zu bezahlen. Zudem wird sich die Dynamik bei den Mietzuwächsen abschwächen.

IVD-Mann Schick sieht deshalb jetzt den optimalen Verkaufszeitpunkt in denjenigen Immobilienmärkten, die in den vergangenen Monaten teils irrwitzige Preissprünge verzeichnet haben. Denn der Boom auf den deutschen Immobilienmärkten wird nicht ewig anhalten. Spätestens dann, wenn die Zinsen wieder steigen, kühlt die Nachfrage nach Immobilien erfahrungsgemäß ab. Zum einen machen höhere Zinsen die Finanzierung schwieriger, zum anderen werden alternative Anlagen wie Bundesanleihen attraktiver. Immobilien, die dann vergleichsweise geringe Renditen abwerfen, sind dann nicht mehr gefragt.

Gründe für den Verkauf gibt es einige. Doch wohin mit dem Geld? Wer weiterhin in Immobilien investiert sein will, sollte sich in Städten umschaun, die noch Potenzial bieten, etwa Universitätsstädte oder Städte mit Industrieunternehmen aus verschiedenen Branchen. Diese kommen oft besser durch Krisen. Vor allem in Universitätsstädten herrscht ständig ein Bedarf an kleineren Mietwohnungen. Auch eine breite Branchenmischung sorgt für Stabilität am Immobilienmarkt.

Viele Städte leiden unter einer starken Konzentration weniger Firmen. So ist das bayrische Ingolstadt stark von der Autoindustrie abhängig. Städte wie Bitterfeld-Wolfen oder Halle in Sachsen-Anhalt, im sogenannten Solar-Valley, zittern mit dem Niedergang der deutschen Solar- und Halbleiterindustrie. Immobilien in solchen Städten können zum Investitionsgrab werden. „Durch die lange

Finanzierung von 15 bis teilweise 20 Jahren ist der Käufer auf lange Zeit gebunden“, warnt Oliver Moll vom Hamburger Zinhspezialisten Moll & Moll. Auf Veränderungen des Marktes kann so nur schwer reagiert werden.

Wachsende Städte mit hoher Kaufkraft als Gewinner

Für Konrad Kanzler, Leiter Marktforschung bei der NAI Apollo Group in Frankfurt am Main, gehören Städte mit hoher Kaufkraft, niedriger Arbeitslosigkeit sowie einer wachsenden Einwohner- und/oder Haushaltszahl zu den Gewinnern. Neben München und Hamburg erfüllen diese Kriterien Städte wie Heidelberg, Erlangen, Jena oder Dresden.

Am Ende der Attraktivitätsskala stehen für NAI Städte, die eine schlechte wirtschaftliche Entwicklung, schwindende Beschäftigten- und Bevölkerungszahlen aufweisen. Dazu gehören vor allem Gemeinden im Ruhrgebiet wie Gelsenkirchen oder Dortmund, ostdeutsche Städte wie Dessau oder Chemnitz, aber auch ländliche Gegenden wie Bielefeld oder Suhl. Viele dieser Städte verzeichnen sinkende Einwohnerzahlen und damit steigenden Wohnungsleerstand. Das schlägt sich in der Miet- und Preisentwicklung nieder.

Eine wachsende Bevölkerung sollte daher ein Hauptkriterium für eine Investitionsentscheidung sein. Die findet sich auch in vielen Gemeinden im Umfeld wachsender Städte – im Großraum München etwa in Augsburg und Regensburg oder in Potsdam und Falkensee im Berliner Umland. Allerdings sind viele dieser Städte heute schon nicht mehr wirklich günstig, große Steigerungen kaum mehr möglich. Die Nachfrage sei hier nicht so hoch, sodass diese leichter einbrechen könne als in München oder Hamburg.

Die Gefahr einer Fehlinvestition besteht aber nicht nur in den angesagten Großstädten. Die Deutsche Bundesbank konstatiert in ihrem Monatsbericht vom Februar dieses Jahres, dass die Preise zwar im vergangenen Jahr nicht mehr so rasant stiegen wie 2011. Dafür habe die Preisdynamik „sichtbar an Breite“ gewonnen. Die Preisimpulse hätten sich „von den Städten ins Umland, vom Neubau- ins Gebrauchtimmobiliensegment und von den Geschosswohnungen auf Einfamilienhäuser“ übertragen. Eine Entwicklung, die viele Marktbeobachter nicht ohne Skepsis sehen. „Im Moment steigen die Preise auch in Regionen, die keinen großen Zuzug haben. Hier sollten Kapitalanleger aufpassen“, warnt Urban. In der Vergangenheit sind die Preise in ländlichen Gebieten stetig gefallen. „Mittlerweile hat sich aber das demografische

Umfeld stark verändert“, weiß Urban. Ältere Menschen ziehen lieber in zentrumsnahe Wohnungen, die Kinder wollen die Häuser oft nicht mehr haben. So kommen vielerorts immer mehr Immobilien auf den Markt. Bundesweit lag die Preisentwicklung deutscher Wohnimmobilien in den letzten zehn Jahren unter der Inflationsrate. „Ich würde im Moment nicht in Regionen kaufen, in denen die Kaufpreise den Mieten davongelaufen sind“, rät auch Udo Schindler von der KSW Vermögensverwaltung aus Nürnberg. Denn das schmälert die Rendite. Diese ergibt sich aus dem Verhältnis von jährlicher Kaltmiete zum Kaufpreis. Vereinfacht gesagt gilt: Eine hohe Miete und ein geringer Kaufpreis ergeben eine gute Rendite.

Eigentumswohnungen

Eine 84 Quadratmeter große Eigentumswohnung für 675.000 Euro mit einer monatlichen Miete von 864 Euro ergibt eine Rendite von 1,5 Prozent. Davon müssen die Nebenkosten, die nicht auf die Mieter umgelegt werden können, ebenso abgezogen werden wie die Instandhaltung, Kosten für die Hausverwaltung, mögliche Mietausfälle und der Aufwand für die Mietersuche. Das kann die Rendite schnell noch mal um fast einen halben Prozentpunkt nach unten drücken. Abzüglich der Inflationsrate verlieren Anleger mit solchen Immobilien Geld. Ein Mietnomade oder sinkende Preise können die vermeintliche Sicherheit dann ganz schnell zum finanziellen Albtraum werden lassen.

Niedrigere Preise und damit höhere Renditen sind abseits der wachsenden Metropolen möglich. Während in München oder Hamburg etwa für sogenannte Zins- oder Renditehäuser teilweise bis zum 40-fachen der jeweiligen Jahreskaltmiete bezahlt werden, sind es etwa in Hannover das 14- bis 15-fache der Jahresmiete. Das ermöglicht Renditen jenseits der Sechs-Prozent-Marke. Allerdings fallen die Mietsteigerungen in diesen Orten in der Regel ebenfalls geringer aus als in den Top-Metropolen.

Zudem unterschätzen viele Käufer die Risiken, die sie sich mit vermieteten Wohnungen in vermeintlich billigen Lagen und Städten einholen. „Diejenigen, die wegen der niedrigen Zinsen in einfachen Lagen in B- oder C-Städten kaufen, dürften nicht immer glücklich werden mit ihrer Entscheidung“, befürchtet Moll. Die geringeren Preise würden in diesen Lagen oft durch häufige Mieterwechsel, Mietausfälle oder längere Leerstände aufgeessen.

Ohnehin unterschätzen viele Käufer den Aufwand, den eine vermietete Wohnung mit sich



Alexander Heintze

Der Diplom-Ökonom arbeitet als Autor für Blätter wie Capital und Fonds & Co. Er schreibt hauptsächlich über Immobilien, geschlossene Fonds und Nachhaltigkeitsthemen.

E-Mail: presse@heintze-net.de

„Frühzeitige Informationen sichern Kaufvorteil“

Immobilienkäufer haben es derzeit nicht leicht. Kaum inseriert, sind viele Objekte schon nach kurzer Zeit verkauft. Ludwig Wiesbauer, Bereichsvorstand bei der Planet Home AG aus dem bayerischen Unterföhring, erklärt, wie sich Kaufinteressenten einen Vorteil sichern können.

SteuerConsultant: Die Nachfrage nach Immobilien ist hoch, das Angebot in den gefragten Städten begrenzt. Wie kommen interessierte Käufer noch an ein Objekt?

Ludwig Wiesbauer: Wer alle Hintergrundinfos über die Immobilie und deren Lage sowie seine eigenen Wünsche kennt, ist bei der Besichtigung im Vorteil: Er kann bei Gefallen des Objekts sofort zuschlagen. Daher sollten sich Kaufinteressenten noch vor der eigentlichen Besichtigung eingehend mit dem Objekt beschäftigen. Oft spricht nichts dagegen, Dokumente wie Jahresabrechnung, Wirtschaftsplan, Eigentümerprotokoll, Teilungserklärung et cetera im Vorfeld anzufordern. Hier finden sich wichtige Infos, die zur Entscheidungsfindung beitragen können.

SteuerConsultant: Welche zum Beispiel?

Wiesbauer: Dem Eigentümerprotokoll kann man zum Beispiel entnehmen, ob Reparaturen oder Modernisierungsarbeiten anstehen, die zusätzliche Kosten verursachen. Auch die Höhe der Rücklagen sollte man wissen. Der Wirtschaftsplan listet alle zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben einer Eigentümergemeinschaft auf. Ein Blick darauf kann für viele Interessenten schon eine Vor-

entscheidung sein und den Ausschlag dafür geben, ob sie das Objekt überhaupt noch anschauen möchten.

SteuerConsultant: Und wenn es dann an die Besichtigung geht?

Wiesbauer: Eine Immobilie, die wirklich alles erfüllt, gibt es nicht. Es ist deshalb wichtig, sich schon früh darüber im Klaren zu sein, auf was man am ehesten verzichten kann. Notieren Sie sich alle Wünsche an die Traumimmobilie in einer Liste. Nicht nur die Immobilie selbst sollte besichtigt werden, sondern auch die Lage. Wenn die Gegend nicht dem Geschmack entspricht oder die örtliche Infrastruktur wenig bedarfsgerecht ist, sollte man von einer Objektbesichtigung Abstand nehmen.

SteuerConsultant: Wie schützen sich Käufer vor überhöhten Preisen?

Wiesbauer: Das Thema Immobilienpreise ist in den letzten Monaten deutlich komplexer geworden. Hier bedarf es für belastbare Aussagen des Rats eines Branchenfachmanns. Erfahrene Makler können Auskunft geben und für Käufer und Verkäufer eine faire Lösung beim Immobiliengeschäft bieten.



SteuerConsultant: Lohnt sich immer ein Gutachten?

Wiesbauer: Professionelle Gutachten sind möglich, jedoch teuer und nicht immer aussagekräftig. Zudem gibt es auch hier unterschiedliche Arten, wie Bau- oder Energiegutachten. Sinnvoll ist es, bei einer Bestandsimmobilie einen Experten, etwa einen Architekten, miteinzubeziehen, der Käufer auf nicht offensichtliche Mängel hinweisen kann.

SteuerConsultant: Lassen sich schon vorab zu teure Angebote aussortieren?

Wiesbauer: Bodenrichtwerte sind ein Anhaltspunkt, beziehen sich aber auf die durchschnittlich erzielten Preise der letzten zwei Jahre und sind daher nicht immer aktuell. Ein Vergleich durch eigenständige Recherche am Markt kann Käufern oft einen besseren Eindruck der aktuellen Preise geben. Dennoch ist hier Vorsicht geboten: Angebotspreise sind nicht gleich Verkaufspreise!

bringt, weiß Udo Schindler von der KSW Vermögensverwaltung. Oftmals würden Instandhaltung oder ein möglicher Mietausfall nicht einkalkuliert. Wer hier zu optimistisch rechnet, kommt zwar auf eine schöne Rendite, kann aber auch eine böse Überraschung erleben, wenn Renovierungen anstehen oder die Wohnung mal ein paar Monate leer steht. So sollte in guten Lagen mit einem Ausfallwagnis zwischen 2 und 3 Prozent gerechnet werden, in schwachen Regionen sollte man mit bis zu 5 Prozent der Mieteinnahmen rechnen.

Mehrfamilienhäuser

Während eine Wohnung noch mit einigermaßen Aufwand zu verwalten ist, bringen Investitionen in Mehrfamilienhäuser erhebliche Arbeit mit sich. Auch beste Lagen und hohe Mieten schützen davor nicht. „Bei günstigen Wohnungen haben Sie oft einen Mieter, der

hemdsärmelig den Wasserhahn selber repariert. Mieter, die hohe Mieten zahlen, sind anspruchsvoll“, weiß Moll. Hier werde oft für jede Kleinigkeit der Vermieter in die Pflicht genommen. Außerdem würde öfter mit der juristischen Keule gedroht, da sich die Mieter gut im Mietrecht auskennen würden und geneigter seien, ihre Ansprüche auch durchzusetzen. Mieterwechsel, Abrechnungen, Renovierungen können die magere Rendite schnell zunichtemachen. Oftmals lohnt es sich daher, diese Arbeiten an eine professionelle Immobilienverwaltung zu übertragen.

Denkmalgeschützte Immobilien

Eine Ausweichstrategie können denkmalgeschützte Immobilien sein. Die Preise sind oft verlockend, doch es kann zu einem bösen Erwachen kommen. Wenn Heizung und Bäder erneuert werden oder das Dach

ausgebessert werden müssen, geht das nur unter den strengen Vorgaben der Denkmalschutzbehörde.

Rechnen kann sich das aufgrund der Steuervorteile. Denn Bund und Länder lassen sich den Erhalt der alten Bausubstanz einiges kosten. Acht Jahre lang können die Sanierungskosten jeweils zu neun Prozent mit anderen Einkunftsarten verrechnet werden. In den vier Jahren danach immer noch mit jeweils sieben Prozent.

Doch Vorsicht: Viele Verkäufer rechnen die steuerlichen Vorteile in den Verkaufspreis mit ein. Käufer laufen also Gefahr, eine Denkmalimmobilie zu einem viel zu hohen Preis einzukaufen – zumal die Zahl der Denkmalimmobilien sinkt. Viele Städte in Westdeutschland sind fast durchsanziert. Am ehesten sind solche Immobilien noch in Ostdeutschland zu finden.