

LARS GROSENICK

Schneller picken (8): Das rechnet sich nicht!

Oder doch? Was ist eigentlich Immobilienrendite?

Der Verkauf von vermieteten bzw. zu vermietenden Immobilien scheitert gern an mangelnder Nachfrage oder in der konkreten Verhandlungssituation am Interessenteneinwand: „Das rechnet sich nicht!“. Noch lustvoller wird es, mit dem Einwand umzugehen: „Mein Steuerberater meint, die Rendite stimmt nicht“. In ähnlicher Form, nur mit mehr Anglizismen, geschieht dies bei institutionellen Investoren, wenn auf den Cashflow oder den internen Zinsfuß verwiesen wird. Das immer gleiche Ergebnis: Die Immobilie wird auf Kennziffern reduziert.

■ **Mehr Sportsgeist gehört jedoch dazu, diese Milchmädchen-Immobilien-Mathematik grundsätzlich abzulehnen.**

In Teil 8 der Serie „Schneller Picken“ wollen wir die traditionellen Begriffe zur Wirtschaftlichkeit in Frage stellen. Nicht etwa mit dem Ansatz, eine bessere Kennziffer zu finden, nicht um Interessenten mit unserem Weltbild zu belehren und schon gar nicht, um als Besserwisser aufzutreten. Ziel dieses Beitrages ist es, Ihnen Lust auf die Auseinandersetzung mit dem Renditeeinwand zu bereiten und Ihnen Argumente vorzustellen, die jeder Diskussion um Immobilienwirtschaftlichkeit Feuer geben, Vorwand und Einwand verlässlich trennen und das Vertrauen in die Maklerkompetenz erhöhen.

Mathematik

- ◆ Monatsmiete mal zwölf gleich Mieteinnahme pro Jahr
- ◆ Mieteinnahme durch Kaufpreis mal hundert gleich Rendite
- ◆ Kaufpreis durch Mieteinnahme gleich x-fache Jahresmiete oder Faktor

- ◆ Eins geteilt durch Faktor gleich Rendite
- ◆ Eins durch Rendite mal hundert gleich Faktor

Bis hierhin ganz einfach. Vielleicht legen Sie sich einen Taschenrechner zurecht und wenden die Formeln auf eine beliebige Immobilie aus Ihrem Bestand an. Denken Sie daran, dass wir hier im Weiteren stets von der Jahresmiete ausgehen.

Was ist die Miete?

Von welcher Miete gehe ich sinnvoller Weise aus? Die Miete, die gezahlt wird? Die Miete, die nach mehreren Mieterhöhungsläufen theoretisch erzielbar wäre? Nehmen wir die prognostizierten Mieten? Bereinigen wir die Miete um Mietausfallwagnisse oder bereinigen wir die Miete um die Kosten von eigenen oder fremden Verwaltern? Mindern wir die Miete zudem um Instandhaltungsaufwendungen (Tripple-Net)?

Der Leser merkt schon: bei der Miete ist es nicht so einfach. Auf jeden Fall lohnt es sich, hier genauer nachzufragen, um so mit dem Interessenten im Gespräch zu bleiben.

Was ist der Kaufpreis?

Auf der Kaufpreisseite ist ebenfalls viel erlaubt. Zugrundegelegt wird der Kaufpreis, den der Verkäufer erhält. Oder gehören zum Kaufpreis auch die Erwerbsnebenkosten, Makler-, Notar- und Grunderwerbsteuer? Wie sieht es mit Finanzierungskosten, Bewertung, Gebühren, Berater, Disagio aus? Gehört zum Kaufpreis auch der anschaffungsnahe Aufwand, die ersten Sanierungen und die dringenden Instandhaltungen? Möglicherweise gehen auch viele Neubau-Investoren davon aus, die letzte Kaufpreiskrate wegen Mängeln einbehalten nicht zu zahlen. Auch hier lohnt es sich, zu ergründen, wie der potenzielle Investor in dieser Hinsicht tickt.

Schneller Picken!

Stellt man sich den Gesamtmarkt der Immobilien als Kuchen vor, so ist der Kuchen – je nach Konjunktur – größer oder kleiner. Anders als bei Konzernen, die um Marktanteile ringen, ist die Kuchengröße für den Immobilienmarkt-Teilnehmer nicht von Bedeutung. Für den Einzelnen geht es nicht um den Markt, denn er ist in Relation zur Gesamtgröße so klein, dass es für ihn nur um die Krümel geht. Davon kann er gut leben. Im Unterschied zu den Kuchenstücken, die mit zunehmender Größe des Gesamtkuchens größer oder kleiner werden, sind die Krümel unabhängig von der Kuchengröße immer gleich groß.

Die Kolumne „Schneller Picken“ stellt kontinuierlich Methoden vor, um einfacher, schneller und im Wettbewerb anders als die anderen an die begehrten Geschäfte zu kommen. Hier werden Anregungen geliefert, das tägliche Immobilienbusiness zu überdenken und in kleinen Schritten noch erfolgreicher zu verkaufen.

Etwas mehr Sportsgeist gehört jedoch dazu, diese Milchmädchen-Immobilien-Mathematik grundsätzlich abzulehnen.

Höhere Mathematik

Vergleicht man die Immobilienanlage mit einem Wertpapier, dann entspricht die vorstehende Betrachtungsweise dem Aktienkäufer, der sich ausschließlich für die Dividende interessiert. Was bei Immobilien wie selbstverständlich gerechnet wird, wäre bei Aktien eher exotisch. Denn es gibt drei zu berücksichtigende Einkommensarten der Immobilie (Einkommen können auch negativ sein): Mieteinnahme, Steuer und Wertveränderungen. Nur derjenige, der diese drei Parameter analysiert und eine Prognose erstellen kann, ist in der Lage, eine gute Investitionsentscheidung zu treffen. Um nicht wegen Vermögensschäden von Käufern in Anspruch genommen zu werden, empfiehlt sich für den Makler äußerste Vorsicht mit eigenen Aussagen und Prognosen. Auch bei der Diskussion über Steuervorteile kommt man als Makler oder Bauträger schnell mit dem Steuerberatungsgesetz in Konflikt. Unsere Rolle als Vermittler im Verkaufsgespräch ist die eines Moderators, der den Denk- und Analyseprozess in Gang bringt. Alle Prognosen über Werte, Mieten und Steuern müssen zwingend vom Interessenten und seinen Beratern ausgehen – und das ist gut so!

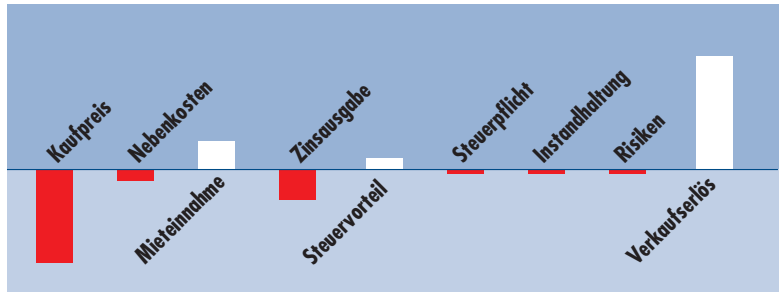
Wir sind auf diese Weise gezwungen, still zu sein, ohne den Meinungsbildungsprozess aus den Augen zu verlie-

ren, ohne zuzulassen, dass Investitionsentscheidungen unter Außerachtlassung wichtiger Kriterien getroffen werden. Da wäre etwa der gesamte Zahlungsstrom mit allen Ein- und Auszahlungen, wobei die Einnahmen typischerweise Mieten, Pachten, Steuervorteile und der Verkaufserlös beim Wiederverkauf sind. Die Ausgaben sind Steuern, Verwaltungsgebühren, Instandhaltung und – nicht zu vergessen – der Kaufpreis. Diese Einnahmen und Ausgaben lassen eine Cashflow- oder Kapitalzinsbetrachtung zu und können bei der Beurteilung von Immobilieninvestments wirklich helfen.

Universitäre Mathematik

Aber auch die vorbeschriebene Betrachtung von Zahlungsströmen kann noch nicht wirklich beim Vergleich mit alternativen Anlagen helfen. Schiffe, Wertpapiere, Derivate und Beteiligungen locken mit anderen Attributen um des Investors Vermögen. Deren Zins- und Renditeversprechen beziehen sich aber meist auf das investierte Eigenkapital. Schiffsbeteiligungen und geschlossene Immobilienfonds nutzen dabei zusätzlich den Hebel, den die Einbeziehung von Fremdkapital bietet.

Immobilieninvestoren, gute Bonität unterstellt, tun das auch! Also wäre es an der Zeit, den Zahlungsstrom auf der Einzahlungsseite mit Eigenkapital zu bereichern und auf der Auszahlungsseite mit Zinsaufwendungen und Tilgungszahlungen zu ergänzen. Die in der Presse diskutierten Renditeziele der Deutschen Bank waren auch stets



Zahlungsstrom

Eigenkapitalrenditen. In der Diskussion mit dem potenziellen Käufer ist hier Vorsicht geboten. Schnell gelten Sie als unseriös.

Doch um Anlagen miteinander zu vergleichen gibt es keine andere Möglichkeit. Darlehensfinanzierte Festgelder gibt's ja typischerweise nicht. An dieser Stelle eine kleine Hilfe: Durch Null kann man nicht dividieren!

Die höchste Mathematik

Renditen und Cashflow sind nur Zahlen. Zielgruppen- und lebensphasenabhängige Nutzenargumentationen sind stärker. Als 40-jähriger interessiert mich mehr die Perspektive auf ein frühes arbeitsfreies Einkommen, als einige Euro mehr im Monat zu haben. Der 60-jährige braucht arbeitsfreien Werterhalt und eine sorgenfreie Perspektive im Ruhestand. In allen Altersgruppen ist zudem der Steuerspartrieb stark entwickelt.

Vergessen Sie aber auch nicht das Prestigebedürfnis. Bewunderung lässt sich besser für eine heimatnahe spektakuläre Architektur ernten, als für ein rendite-

starkes Nummernkonto, dass nur der diskrete Bankberater in der Schweiz kennt. Auch der vermeintlich rationale Einkäufer einer Pensionskasse oder eines Investmentfonds braucht neben den guten Zahlen eine „sexy“ Story, die Anleger begeistert und kühne Prognosen absichert. Die Wahrscheinlichkeit von Hochrechnungen erlebt der Einkäufer so häufig aus einer anderen Perspektive.

Wenn es sich mal wieder „nicht rechnet“, lohnt es sich also immer etwas genauer hinzuschauen und zu fragen. ◀



Lars Grosenick

Makler aus Leidenschaft & Vorstand der FlowFact AG

Für Anregungen und Kritik zu erreichen unter: lars.grosenick@flowfact.de

Immobilienmakler-Index
VERZEICHNIS DEUTSCHER IMMOBILIENMAKLER

Mehr Kunden
Mehr Umsatz

Ihre Dienstleistung steht im Mittelpunkt