



## PRESSEMITTEILUNG

München, 03.09.2014

### **Zielgerichtet und durchdacht – worauf Kapitalanleger achten sollten**

Immobilien gelten als krisensichere Geldanlage. Laut einer GfK Umfrage halten 77 Prozent der Deutschen Häuser für eine sehr gute Investition.

In den vergangenen Jahren schnellten die Umsätze mit Häusern und Wohnungen um zweistellige Prozentwerte in die Höhe, vielerorts sogar um bis zu 30 Prozent. Paare und Familien nutzen die historisch niedrigen Zinsen, um in die eigenen vier Wände zu ziehen. Wohlhabende stecken Unsummen in Apartments in Großstädten. Italiener, Iren und Briten investieren in Wohnungen und ganze Häuserblocks im letzten krisenfesten Land Europas. Doch die vermeintlich sichere Kapitalanlage birgt auch Risiken – nämlich immer dann, wenn sich Käufer zu sehr von Emotionen leiten lassen, wenn das falsche Produkt ausgewählt wird oder wenn Käufer ihr Immobilienprodukt schlicht und ergreifend nicht verstehen.

Lage, Lage, Lage – oder gibt es doch noch mehr?

Das beginnt schon mit der Frage, was eine Immobilie zu einer guten Kapitalanlage macht. Die Überzeugung, es seien ausschließlich objektive Kriterien, wie Lage und Zustand des Objektes hält sich hartnäckig. Natürlich sind das entscheidende Faktoren – aber eben längst nicht die einzigen. Immer wieder rufen mich Kunden an und erwarten nach dem lapidaren Satz "ich suche eine gute Kapitalanlage" eine möglichst lange Liste von Objekten. Doch die Frage, ob es sich um eine gute Kapitalanlage handelt, hängt eben nicht alleine von der Lage, der Lage und nochmals der Lage ab, sondern auch ganz entscheidend davon, ob die Immobilie zum jeweiligen Kapitalanleger passt. Ein Beispiel: Ich werde oft gefragt, Apartment oder 4-Zimmer-Wohnung – was ist die bessere Kapitalanlage? Antwort, ganz in Anwalts-Manier: Kommt darauf an. Während eine größere Wohnung meist eher langfristig an Familien vermietet werden kann, haben kleinere Wohnungen tendenziell häufiger einen Mieterwechsel. Das birgt natürlich Risiken, umgekehrt aber auch die Chance, von Zeit zu Zeit die Miete an das Marktniveau anzupassen und damit regelmäßig auch meine Rendite zu steigern.

Berechnungen statt Emotionen, wissen statt hoffen

Der zweite Fallstrick beim Immobilienkauf sind die eigenen Vorstellungen und Anforderungen an eine Immobilie als Kapitalanlage. Kapitalanleger dürfen sich bei der Suche nach einem geeigneten Objekt nicht von den eigenen Vorlieben leiten lassen. Entscheidend ist nicht, ob sich der Investor vorstellen kann die Immobilie selbst zu bewohnen, sondern ob potenzielle Mieter das können. Fragen nach dem Südbalkon oder Ablehnungen wegen des fehlenden Fensters im Bad haben getreu dem Sprichwort "Der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler" bei der professionellen Suche nach einer Kapitalanlage also nichts verloren. Was zählt ist einzig und alleine die gute Verwertbarkeit am Markt, das heißt, wie gut ist die Immobilie aktuell vermietet und wie gut ist die Wiedervermietbarkeit auch nach Jahren. Denn der Leerstand ist der natürliche Feind eines jeden Kapitalanlegers!

Orientieren Sie sich an den Profis

Wenn jemand schon seit mehreren Jahren eine Kapitalanlage sucht, heißt das also nicht zwingend, dass er noch nicht die passende Kapitalanlage gefunden hat. Oft bedeutet das nur, dass viele nicht wissen, was sie eigentlich suchen. Gehen Sie die Suche nach einer Immobilie systematisch an. Hierzu gehören eine Ist-Analyse Ihrer finanziellen Situation und Möglichkeiten und vor allen Dingen eine klare und eindeutige Zieldefinition. Holen Sie sich Partner und Experten wie Immobilienfachleute und Steuerberater an Ihre Seite, die Sie dabei zielgerichtet unterstützen. Gemeinsam sollten Sie ein solides Fundament mit Fakten und Kriterien entwickeln und Ihre Suche danach ausrichten. Orientieren Sie sich an professionellen Anlegern. Diese gehen die Suche nach der geeigneten Immobilie völlig emotionslos an. Käufer sollten sich bewusst werden: Auch die Immobilie ist ein Kapitalmarktprodukt wie jedes andere. Keiner der sich eine Aktie kauft würde das nur deshalb tun, weil er die Firma mag. Jeder, der sich für eine bestimmte Aktie entscheidet, tut das doch, weil er sich von dieser Aktie den höchsten Wertzuwachs und die beste Rendite erhofft – immer unter Berücksichtigung seiner persönlichen Risikopräferenz - und aus keinem anderen Grund.

Mehr Rendite = mehr Spaß, aber auch mehr Risiko

Und in noch einem Punkt sind sich Immobilien und alle anderen Kapitalanlageformen ähnlicher, als manche Käufer glauben. Auch am Immobilienmarkt gilt die goldene Regel: Je mehr Renditepotenzial, desto mehr Risiko. Weniger Risiko bedeutet im Gegenzug auch geringe Rendite. So liegen mittlerweile viele Immobilienangebote in München aufgrund der positiven Erwartungen für die Zukunft und der dadurch bedingten hohen Nachfrage bereits unter drei Prozent Anfangsrendite. Ein Blick in Regionen mit etwas mehr Entwicklungspotenzial kann sich daher lohnen. Als Wohnungseigentümer und Vermieter müssen Sie heute auch nicht mehr um die Ecke wohnen. Durch spezialisierte neue Service- und Dienstleistungsangebote bietet sich heutzutage auch dem privaten Investor die Möglichkeit, standortunabhängig und bundesweit zu investieren. Doch nicht nur die Lage der Immobilie hat Einfluss auf das Risiko und damit die Rendite, auch die Art der Immobilie spielt eine Rolle. So unterscheidet man auch bei Immobilien unterschiedliche Asset-Klassen, wie zum Beispiel Gewerbe- oder Wohnimmobilien, Konzeptimmobilien wie Businesswohnungen oder Pflegeimmobilien. Und jede Asset-Klasse bietet ganz individuelle Chancen und Risiken für den Investor. Wissensvorsprung schafft Rendite. Apropos Businesswohnung: Konzeptimmobilien stehen hoch im Kurs. Der Schlüssel zum Erfolg liegt bei Konzeptimmobiliendarin, dass der Kapitalanleger das Produkt, für das er sich entscheidet, auch vollständig versteht. Ein Beispiel: Einige Konzeptimmobilien bieten sogenannte Mietpools an. Die monatlichen Mieterträge werden dabei nicht an einen einzelnen Eigentümer bezahlt, sondern in einem gemeinsamen Topf und dieser wird dann an alle Eigentümer anteilig ausgeschüttet. Leerstände können damit besser ausgeglichen werden. Grundsätzlich eine interessante Lösung. Aber was bedeutet das konkret für Ihre Investition und Rendite. Mein Tipp: Befassen Sie sich vor Kaufabschluss ausführlich mit Ihrer Immobilie. Vertrauen Sie nicht auf Hochglanzbroschüren und Versprechungen von Verkäufern, sondern lassen Sie sich von unabhängigen und neutralen Experten beraten. Ich mache immer wieder die Erfahrung, dass sich die Autokäufer bei einem 30.000 Euro-Wagen mehr mit Tests, Vergleichen und Broschüren beschäftigen, als Käufer von Immobilien im Wert von 300.000 Euro oder mehr. Die Immobilie ist die viel größere Investition - schenken Sie ihr die entsprechende Aufmerksamkeit. Es geht um Ihren Vermögensaufbau.

Machen Sie sich der Bedeutung der Eigenkapitalverzinsung bewusst. Denn am Ende des Tages geht es nicht um die bloße Rendite der Immobilie, sondern einzig und alleine um die Frage, wie Sie mit Ihrer Immobilie Ihr privates Vermögen weiter ausbauen können. Das Eigenkapital ist dabei ein ganz entscheidender Faktor. Oder um mit den Worten von Bankier Freiherr von Bethmann zu sprechen: "Die einzige Möglichkeit, Vermögen aufzubauen, ist die Verschuldung in Sachwerten." Professionelle Investoren arbeiten mit dem sogenannten Leverage-Effekt: Bei einer Investitionsrechnung nach diesem Modell ist der entscheidende Punkt immer die Rendite des eingesetzten Eigenkapitals. Auch Sie als Privatinvestor und Immobilienkäufer mit professionellen Ambitionen können sich dieses Instrument zu Nutzen machen: So kann es sich nach dem Leverage-Effekt durchaus für Sie lohnen mehr Fremdkapital aufzunehmen und statt nur einer größeren, zwei kleinere Wohnungen zu kaufen, da die Mieteinnahmen pro Quadratmeter gerechnet damit zumeist ansteigen. Die Rechnung geht dann auf, wenn Sie das Fremdkapital zu günstigeren Konditionen aufnehmen können, als das Gesamtkapital Rentabilität abwirft. Das gesamte Modell und vor allen Dingen die dahinter stehende Finanzierung muss hier zu Ihrer persönlichen Situation passen und mit möglichen Alternativen verglichen werden. Dann wird meist schnell sichtbar, wie gut die einzelne Immobilie für Sie und Ihre persönlichen Ziele geeignet ist. Wer Fungibilität sucht, sollte Aktien kaufen. Fungibilität ist die Eigenschaft von Gütern, Devisen und Wertpapieren, leicht austauschbar, in unserem Fall schnell in Geld umwandelbar, zu sein. Eine Eigenschaft, die man Immobilien nicht unbedingt zusprechen kann. Eine Immobilie eignet sich nur als langfristige Kapitalanlage. Wer ein hoch fungibles Anlageprodukt sucht, sollte daher besser mit Aktien handeln, diese sind in Sekundenschnelle ge- und verkauft. Bei Immobilien können hohe Transaktionskosten, die steuerliche Spekulationsfrist von zehn Jahren sowie die oft lange und kostenintensive Vermarktungsdauer zu hohen Wertverlusten führen – gerade in Notsituationen, wenn es schnell gehen muss. Und auch steuerliche Themen, wie zum Beispiel die Erbschaftssteuer sollten von vornherein ins Kalkül gezogen werden. Nicht selten müssen Erben oder Erbengemeinschaften Immobilien mit hohen Abschlägen verkaufen, weil ihnen die Liquidität für die anfallende Erbschaftssteuer fehlt.

#### Fazit

In eine Immobilie zu investieren kann richtig Spaß machen und ist in der Tat – nicht zuletzt durch das sogenannte "Zwangssparen" - der wirksamste Weg, um langfristig Vermögen aufzubauen. Das belegen unzählige Studien. Voraussetzungen hierfür sind aber ein professionelles und systematisches Vorgehen: Ist-Analyse, Ziel-Definition sowie kompetente Beratung sind die wichtigsten Grundzutaten des Erfolgs. Schenken Sie einer Immobilie die Aufmerksamkeit, die sie verdient und holen Sie sich an den richtigen Punkten professionelle und unabhängige Partner an Ihre Seite. Wenn Sie dies beherzigen, kann durch ein erfolgreiches Immobilieninvestment auch Ihr Geld bald für Sie zu arbeiten beginnen.

**Unternehmensprofil:**

„Immobilien sind wahrgewordene Träume! Und meine Leidenschaft ist es, Menschen bei der Verwirklichung Ihrer Wohn-Träume verantwortungsvoll und mit Herzblut zu begleiten“, so Peter Hegerich, Gründer, Inhaber und Geschäftsführer der Hegerich Immobilien GmbH. Das Unternehmen ist eine feste Größe am Immobilienmarkt und zählt zu den Top-inhabergeführten Immobilienmaklern in München. Das Unternehmen beschäftigt zehn Immobilienspezialisten am Firmensitz im Münchner Westen.

Ein hoher fachlicher Anspruch sowie die kontinuierliche persönliche Weiterentwicklung aller Mitarbeiter sind wesentliche Bausteine, auf denen der Erfolg des Unternehmens basiert. So sind beispielsweise alle im Verkauf tätigen Mitarbeiter mindestens ausgebildete Immobilienkaufleute. „Wir sind uns der großen Verantwortung, die wir bei der Immobilienvermittlung eingehen, bewusst und nehmen diese Herausforderung auch gerne an. Wir stellen deshalb sicher, dass wir über das notwendige fachliche Wissen und die soziale Kompetenz verfügen, um die Beteiligten, Käufer wie auch Verkäufer, zuverlässig bei der in der Regel größten finanziellen Transaktion ihres Lebens optimal begleiten und unterstützen zu können.“

Das Unternehmen ist der Immobilienmakler für die Vermietung und den Verkauf von Immobilien in München. Auch für Bauträger bietet das Unternehmen einen umfassenden Service. Von der anfänglichen Beratung über die Grundstückssuche bis hin zur vollständigen Abwicklung aller Marketing- und Vertriebsaktivitäten steht dem Kunden mit der Hegerich Immobilien GmbH ein kompetenter Partner zur Seite, der zudem aus seiner eigenen Erfahrung als Bauträger schöpfen kann.

Die Wünsche und Anforderungen der Kunden werden ernst genommen, so dass ein fester Kundenstamm aus Eigentümern, Mietern und Vermietern, Investoren, Projektentwicklern, aber auch Banken und Hausverwaltungen vertrauensvoll auf das Dienstleistungsangebot von Hegerich Immobilien zurückgreift.

Hegerich Immobilien ist der Makler in München für die Vermittlung und den Verkauf von Neubauprojekten, Bestandsimmobilien wie Wohnungen und Häuser, Investmentimmobilien, Gewerbe- und Sonderimmobilien.

Hegerich Immobilien ist Mitglied im IVD, im BVFI und als IHK-Mitglied Ausbildungsbetrieb.

Aktuell werden zwei Mitarbeiter zum Immobilienkaufmann (IHK) ausgebildet.

Weitere Informationen unter <http://www.hegerich-immobilien.de>

**Pressekontakt:**

Hegerich Immobilien GmbH  
Lisa Niedermayer  
Elsenheimerstr. 59  
80687 München  
Tel. 089 716 718 461  
Fax 089 716 718 469  
presse@hegerich-immobilien.de  
www.hegerich-immobilien.de