

Immobilien: Fakten auf den Tisch

31.05.2016 | Euro Fund Research



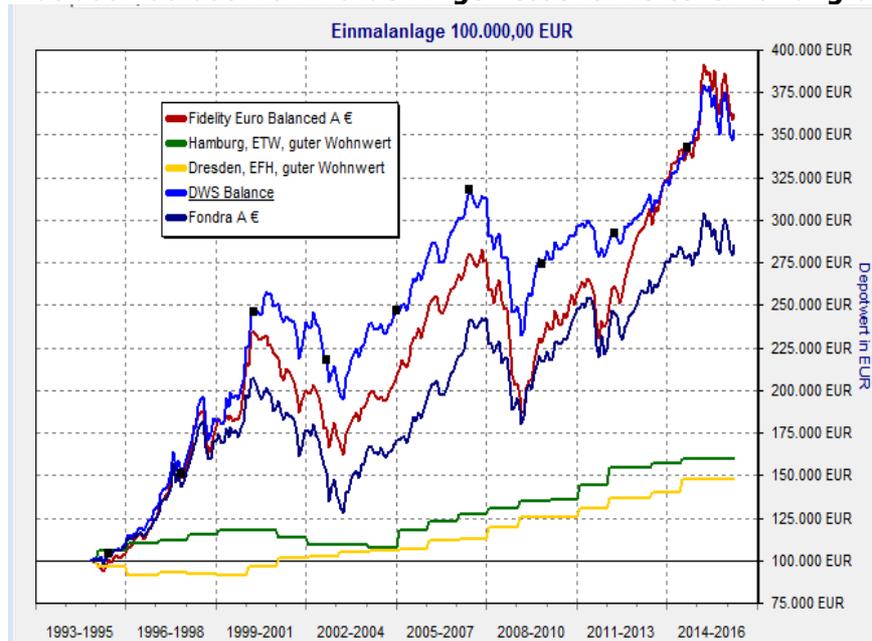
Berater sollten beim Thema Immobilien genau hinschauen!

Immobilien sind die neuen Favoriten vieler deutscher Anleger. Berater sollten da genau hinsehen: Zu viele Portfolios sind ein stark immobilienlastig. Zu viele Immobilien ziehen größere Instandhaltungskosten nach sich.

Punkt eins, die Kaufkosten: Von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich können diese bis zu 12 Prozent des Kaufpreises ausmachen. Enthalten sind Grunderwerbsteuer, Notar-, Gerichts- und Grundbuchkosten, Maklerprovision sowie ggf. Finanzierungsgebühren. Meist werden diese Kosten anstandslos von den Käufern geschluckt. Man stelle sich nur mal vor, beim Kauf von Investmentfonds fielen eben mal zehn Prozent Kosten und Spesen an: Da stünden engagierte Verbraucherschützer wohl monatelang auf den Barrikaden... Dass z.B. das Land Baden-Württemberg bei jedem Immobilienkauf mit stolzen 5% dabei ist - Schleswig-Holstein gar mit 6,5% - ist teuer und willkürlich. Zum Vergleich: Bei Investmentfonds liegen die Kaufkosten maximal bei etwa fünf Prozent. „In mehr als 70% der Käufe über Spezialisten eher darunter“, schätzen Marktexperten wie Sebastian Höft, Leiter Vertrieb der Fondsdepot Bank.

Punkt zwei, die Mietrendite: Wird gerne als „neue Dividendenrendite“ oder der „neue Zins“ verkauft. Mehr Sinn macht es, hier eine Cashflowrendite auszuweisen, welche bei Immobilien die regelmäßigen Kosten für neue Böden, neue Küchen, Renovierungen an Fenstern, Dächern und Heizung sowie z.B. an den Außenwänden berücksichtigt. Hinzu kommen gelegentliche Mietausfälle beim Wechsel von Mietern und wenn Mieter insolvent werden. Experten schätzen, dass diese Effekte die Mietrenditen in der Praxis halbieren. Aus stolzen 4 Prozent Mietrendite werden also – in the long run – zwei Prozent, die auch der Immobilienbesitzer noch versteuern muss.

Was aus 100.000 EUR wurde: Angemessene Wertentwicklung bei Immobilien



(Wertentwicklung nach Steuern und Kaufspesen, Quelle: [FINANZEN FundAnalyzer \(FVBS\)](#))

Punkt drei, die Wertentwicklungen: Diese liegen, so eine Auswertung des [FINANZEN FundAnalyzer \(FVBS\)](#), über 20 Jahre etwa in München bei rund 3,6% p.a., in Köln bei 3,1%, in Hannover bei 2,6% oder in Hamburg bei 2,5% (jeweils gute Wohnwerte). Da halten sogar durchschnittliche Mischfonds (Schwerpunkt Europa) wie z.B. der Fidelity Euro Balanced mit 7,2%, oder der Plusfonds mit 6,2% locker mit und übertreffen diese Ergebnisse deutlich. Was nur logisch ist. Denn sonst machten ja die Unternehmen und Unternehmer, in die die Fondsmanager investieren etwas falsch, indem sie das von ihnen verantwortete Wagnis eingehen und stattdessen nicht einfach Wohnungen kauften. Nur selten täuschen sich die Unternehmer: Zwischen 30. April 1996 und 30. April 2016 entwickelte sich z.B. die BMW-Stammaktie mit rund 9,8% jährlich.

Punkt vier, die Volatilität: Aktien und Investmentfonds notieren an Börsen oder es wird ein täglicher Kurs durch die Fondsgesellschaft ermittelt. Das macht diese Anlageformen transparent und durchsichtig. Bei Immobilien gibt es keine täglichen Preise. Dennoch sollte jedem Käufer klar sein, dass auch hier Konjunkturkrisen und wirtschaftliche Abschwünge de facto die aktuellen „Immobilienkurse“ reduzieren. Genauso führen psychologische Faktoren, niedrige Zinsen und vermeintlich fehlende Alternativen zu stärkeren, kurzfristigen Preisrallys. Kurzfristig sinkende oder steigende Preise werden bei Immobilien nur nicht bemerkt.

Punkt fünf, die Opportunitätskosten: Was Immobilienanleger an Zeit investieren, um Mieter zu suchen, Handwerker zu überwachen und Steuererklärungen vorzubereiten ist nennenswert. Bei den Kosten wird das oft nicht beachtet. Natürlich setzen Opportunitätskosten voraus, dass es Opportunitäten an anderer Stelle überhaupt gibt. Clevere Berater bieten in diesen Fällen entsprechende Services für ihre Kunden. Denn es macht für private Anleger wirklich Sinn, Immobilien im Portefeuille zu halten: „Allein schon deshalb, um in Alter mietfrei zu wohnen und die laufenden Kosten zu senken“ erkennen Kapitalmarktexperten wie Philipp Vorndran vom Vermögensverwalter Flossbach von Storch. Allerdings: Wollen Berater den Unterschied ausmachen, sollten sie alle Fakten auf den Tisch legen, nicht nur die Vertriebsinhalte vieler Sparkassen und Immobilienmaklern nachahmen.

(DIF)