IMMOBILIEN | FINANZIERUNG | WOHN- & NUTZFLÄCHENBERECHNUNG (WOFLV)

IMMOBILIEN KOMPAKT VERSTEHEN

- TRANSPARENT & OHNE TEURE FEHLER

Vergleich – Kapitalanlage, Projekt & Eigenheim
Analyse von Chancen & Risiken
Wichtige Begriffe & Gesetze
Fall- & Rechenbeispiele
aus der alltäglichen Maklerpraxis
Profi-Tipp

Der kostenlose

Praxis-Leitfaden

- kurz & bündig

VORWORT

Liebe Kundin, lieber Kunde,

der Kauf oder Verkauf einer Immobilie gehört zu den wichtigsten Entscheidungen im Leben. Umso wichtiger ist ein Partner, der den regionalen Markt kennt, Zusammenhänge versteht und individuelle Lösungen entwickelt.

Mit der **RUPP – Real Estate & Finance** GmbH verbinden wir Immobilienkompetenz mit einem starken Netzwerk aus Finanzierungspartnern, Notaren, Steuerberatern, Handwerksbetrieben, Sachverständigen und weiteren Experten. Unser Anspruch ist es, unsere Kunden ganzheitlich zu begleiten und für jede Herausforderung den passenden Ansprechpartner einzubinden. So schaffen wir einen **echten Mehrwert – von der ersten Beratung bis zum erfolgreichen Abschluss und gerne darüber hinaus.**

Als Absolvent der **DIA – Deutsche Immobilien-Akademie** profitiere ich von einer fundierten und praxisnahen Aus- und Weiterbildung im Immobiliensektor. Dieses Fachwissen bildet die Grundlage unserer täglichen Arbeit und fließt in jede Beratung ein. Gleichzeitig entwickeln wir unser Know-how kontinuierlich weiter, um unseren Kunden stets eine kompetente und zeitgemäße Betreuung bieten zu können.

Unser Handeln basiert auf Vertrauen, Transparenz und einer langfristigen Zusammenarbeit. Dabei stehen nicht kurzfristige Erfolge, sondern nachhaltige Lösungen und die Zufriedenheit unserer Kundschaft im Mittelpunkt.

Ich freue mich darauf, Sie persönlich kennenzulernen und Sie **gemeinsam** mit unserem **Netzwerk** kompetent und persönlich auf **Ihrem Weg** zu begleiten.

Herzlichst, Ihr

Raphael Rupp
Certified Real Estate Asset Manager (DIA)
Immobilienwirt (DIA)

Geschäftsführer der RUPP – Real Estate & Finance GmbH
Kanaustraße 2
79336 Herbolzheim

COPYRIGHT & HAFTUNGSHINWEIS

© 2026 Geschäftsführer Raphael Ralf Rupp der RUPP – Real Estate & Finance GmbH. Alle Rechte ausdrücklich vorbehalten.

Dieses Werk wurde vom Autor mit größter Sorgfalt erstellt.

Die enthaltenen Informationen dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, Finanzierungs-, Anlage- oder Immobilienberatung. Trotz sorgfältiger Recherche und regelmäßiger Prüfung der Inhalte übernimmt der Autor keine Gewähr für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität. Eine Haftung für Entscheidungen, Vermögensschäden oder sonstige Nachteile, die unmittelbar oder mittelbar aus der Nutzung der in diesem Werk enthaltenen Informationen entstehen, ist – soweit gesetzlich zulässig – ausgeschlossen. Dieses Buch stellt keine verbindliche Beratung oder Handlungsempfehlung dar, sondern dient der allgemeinen Wissensvermittlung und Orientierung. Leserinnen und Leser sollten bei rechtlichen, steuerlichen oder finanziellen Fragestellungen stets qualifizierte Fachleute hinzuziehen und Entscheidungen auf Grundlage der individuellen Situation treffen.

Das Werk einschließlich aller Texte, Grafiken und sonstigen Inhalte ist urheberrechtlich geschützt.

Jede Vervielfältigung, Verbreitung, öffentliche Wiedergabe, Übersetzung oder sonstige Verwertung außerhalb der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechts bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Autors.

Die Nennung von Unternehmen, Marken oder Produktbezeichnungen erfolgt ausschließlich zu Informationszwecken.

Alle Rechte an diesen Bezeichnungen verbleiben bei den jeweiligen Inhabern.

Der Leitfaden ist bis auf Weiteres kostenlos und unverbindlich.

Quelle der Gesetzesauszüge (abgerufen am 29.07.2026):

https://www.gesetze-im-internet.de

Autor:
Herr Raphael Ralf Rupp

Im Namen der
RUPP – Real Estate & Finance GmbH
Kanaustraße 2
79336 Herbolzheim

Amtsgericht Freiburg
HRB 735627

INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT 1

COPYRIGHT & HAFTUNGSHINWEIS 2

VERGLEICH KAPITALANLAGE, PROJEKT& EIGENHEIM 4

DIE KAPITALANLAGE, DIE PROJEKTENTWICKLUNG ODER DOCH DAS KLASSISCHE EIGENHEIM . 5

– DREI BEKANNTE WEGE ZUM IMMOBILIENERFOLG! ABER WELCHER WEG IST DER „RICHTIGE''? 5

⇒ DIE KAPITALANLAGE 7
CHANCEN 7
RISIKEN 7
⇒ DIE PROJEKTENTWICKLUNG 8
CHANCEN 8
RISIKEN 8
⇒ DAS EIGENHEIM 9
CHANCEN 9
RISIKEN 9

WICHTIGE BEGRIFFE & GESETZE 10

FINANZIERUNGSWORTSCHATZ – DIE WICHTIGSTEN BEGRIFFE KURZ ERLÄUTERT. 16
SOLLZINS 16
EFFEKTIVZINS 16
TILGUNG 16
ZINSBINDUNG 16
ANNUITÄT 16
RESTSCHULD 16

FALLBEISPIELE AUS DER PRAXIS ZU FIX & FLIP VS. BUY & HOLD 17

DIE BERUFE: IMMOBILIENMAKLER & FINANZIERUNGSVERMITTLER 22

DER PROFI-TIPP 23

SCHLUSSWORT 24

INTRO
VERGLEICH KAPITALANLAGE, PROJEKT & EIGENHEIM

Die Immobilienwirtschaft 🌐 zählt zu **den komplexesten sowie dynamischsten Wirtschaftsbereichen** und steht unter dem **Einfluss von einer Vielzahl wirtschaftlicher, politischer, gesellschaftlicher und rechtlicher Faktoren.** 💡 🚨

Entwicklungen am Immobilienmarkt entstehen selten isoliert – vielmehr als das Ergebnis komplexer Zusammenhänge, die sich **stets im Wandel befinden (können) und deren (ggfls. schlagartige) Entwicklung nicht zuverlässig prognostiziert werden kann.** ⚠️

Zinsniveau, Inflation, wirtschaftliche Konjunktur, Angebot und Nachfrage, gesetzliche Rahmenbedingungen, steuerliche Änderungen, Förderprogramme sowie demografische Entwicklungen wirken sich **unmittelbar** (positiv 📈, neutral oder negativ 📉) auf den Immobilienmarkt aus. Auch regionale Besonderheiten, infrastrukturelle Veränderungen, Energiepolitik oder internationale Krisen können den **Wert, die Nachfrage und die Finanzierbarkeit von Immobilien erheblich beeinflussen.** ❗

Aus diesem Grund gibt es **keine allgemeingültige Strategie**, die in jeder Marktphase gleichermaßen erfolgreich ist.

=> Jede Immobilie, jede Investition und jede Finanzierungsentscheidung unterscheidet sich und sollte unter Berücksichtigung der aktuellen Marktbedingungen sowie der individuellen Ausgangssituation bis in das Detail geprüft und abgewogen werden! ✅

Eine sorgfältige Analyse und eine fundierte, professionelle Entscheidungsgrundlage sind demnach unerlässlich. 🔍

Dieser Leitfaden vermittelt die grundlegenden Zusammenhänge der Immobilienwirtschaft und soll nebst eines Grundverständnisses mit Überblick dazu beitragen, Chancen zu sehen und Risiken besser zu verstehen. Es ersetzt jedoch keine individuelle Beratung, sondern dient als Orientierung und Wissensgrundlage für fundierte Entscheidungen.

Wer die Einflussfaktoren des Immobilienmarktes kennt und solch komplexe Zusammenhänge versteht, schafft die Basis für nachhaltige und wirtschaftlich erfolgreiche Immobilieninvestments.

Die Kapitalanlage, die Projektentwicklung oder doch das klassische Eigenheim – drei bekannte Wege zum Immobilienerfolg! Aber welcher Weg ist der „richtige"?

Immobilien bieten weit mehr als „nur" Wohnraum – sie eröffnen unterschiedliche Möglichkeiten, Vermögen aufzubauen, Werte zu schaffen oder den sehnlichen Traum vom eigenen Zuhause zu verwirklichen.

Ob **Kapitalanlage**, **Projektentwicklung** oder **Eigenheim** – jede dieser Strategien verfolgt ein **eigenes Ziel und erfordert eine andere Herangehensweise**.

Die **Kapitalanlage** …

… richtet sich insbesondere an Investoren, die mit Mieteinnahmen, steuerlichen Vorteilen und langfristigen Wertsteigerungen Vermögen aufbauen möchten. Im Mittelpunkt stehen wirtschaftliche Kennzahlen wie Rendite, Cashflow, Standortqualität und Finanzierung. Emotionale Aspekte sollten dabei möglichst keine Rolle spielen.

Die **Projektentwicklung** …

… geht einen Schritt weiter. Hier werden rein objektiv Grundstücke oder Bestandsimmobilien durch Planung, Entwicklung, Renovierung, Sanierung, Modernisierung oder gar Neubau gezielt aufgewertet. Ziel ist es, durch Fachwissen, strategische Entscheidungen und professionelles Projektmanagement einen realen und letztlich monetären Mehrwert im Verkauf zu schaffen. Chancen und Risiken liegen hier oft enger beieinander, weshalb Erfahrung, Marktkenntnis und ein starkes Netzwerk entscheidende Erfolgsfaktoren sind.

Das **Eigenheim** …

verfolgt hingegen einen persönlichen Ansatz. Im Vordergrund stehen Lebensqualität, Sicherheit und die Erfüllung individueller Wohnwünsche. Zwar spielen auch finanzielle Aspekte eine wichtige Rolle, dennoch dürfen Komfort, Lage, Familie und persönliche Zukunftsplanung in die Entscheidung einfließen. Zu beachten ist jedoch die hohe Kapitalbindung, das Zinsänderungsrisiko (oftmals die Wette um die Anschlussfinanzierung nach 10, 15 oder 20 Jahren), laufende Instandhaltung aus eigener Tasche, eingeschränkte Flexibilität und begrenzte steuerliche Vorteile (bekannteste Vorteile: Handwerkerleistungen, haushaltsnahe Dienstleistungen, Steuerfreier Verkauf bei Selbstnutzung und unter Achtung der 3-Jahres-Regel).

Welche Variante die ,,richtige'' ist, hängt von den **eigenen Zielen, der finanziellen Ausgangssituation und den persönlichen Lebensumständen** ab. Wer die Unterschiede kennt und jede Immobilie aus der passenden Perspektive betrachtet, schafft die Grundlage für nachhaltige und erfolgreiche Entscheidungen.

⇒ DIE KAPITALANLAGE

Eine Immobilie als Kapitalanlage ist vor allem eine wirtschaftliche Entscheidung. Im Mittelpunkt stehen nachhaltige Mieteinnahmen, langfristiger Vermögensaufbau und eine solide Rendite. Wer den Markt analysiert, Risiken realistisch einschätzt und auf eine passende Finanzierung achtet, kann von den Vorteilen einer Immobilie über viele Jahre profitieren. Emotionen sollten bei der Auswahl möglichst in den Hintergrund treten – entscheidend sind Lage, Qualität und Wirtschaftlichkeit. Eine gut ausgewählte Kapitalanlage kann einen wichtigen Baustein für die finanzielle Zukunft und die Altersvorsorge darstellen.

Chancen

- ⇨ Aufbau langfristigen Vermögens.
- ⇨ Regelmäßige Mieteinnahmen.
- ⇨ Möglichkeit der steuerlichen Berücksichtigung bestimmter Aufwendungen.
- ⇨ Schutz vor Inflation durch Sachwertcharakter.
- ⇨ Potenzial für langfristige Wertsteigerungen.
- ⇨ Fremdkapital kann den Vermögensaufbau beschleunigen.
- ⇨ Diversifikation des Vermögens.
- ⇨ Altersvorsorge durch spätere Mieteinnahmen.
- ⇨ Möglichkeit einer späteren Eigennutzung oder Vererbung.
- ⇨ Hebeleffekt durch Finanzierung bei positiver Entwicklung.

Risiken

- ⇨ Mietausfälle oder Leerstand.
- ⇨ Instandhaltungs- und Modernisierungskosten.
- ⇨ Verwaltungsaufwand oder Kosten für eine Hausverwaltung.
- ⇨ Zinsänderungsrisiken bei Anschlussfinanzierungen.
- ⇨ Gesetzliche Änderungen im Miet- oder Steuerrecht.
- ⇨ Wertschwankungen am Immobilienmarkt.
- ⇨ Geringere Flexibilität gegenüber liquiden Geldanlagen.
- ⇨ Risiko problematischer Mieter.
- ⇨ Hoher Eigenkapitalbedarf und Kaufnebenkosten.
- ⇨ Laufende Verantwortung als Vermieter.

⇒ DIE PROJEKTENTWICKLUNG

Projektentwicklung bedeutet, Potenziale zu erkennen und daraus Werte zu schaffen. Sie verbindet Marktkenntnis, strategische Planung, Finanzierung, Baurecht und Projektmanagement zu einem anspruchsvollen Gesamtprozess. Gleichzeitig bietet sie die Chance, durch aktives Handeln überdurchschnittliche Wertschöpfung zu erzielen. Erfolgreiche Projektentwicklungen basieren auf einer realistischen Kalkulation, fundierten Entscheidungen und einem starken Netzwerk aus Fachleuten. Wer Risiken professionell steuert und Chancen konsequent nutzt, kann nachhaltige Immobilienprojekte mit langfristigem Mehrwert realisieren.

Chancen

- ⇨ Hohes Wertsteigerungspotenzial durch aktive Entwicklung.
- ⇨ Möglichkeit, brachliegende oder ungenutzte Flächen sinnvoll zu nutzen.
- ⇨ Attraktive Gewinnchancen bei erfolgreicher Umsetzung.
- ⇨ Individuelle Gestaltung des Projekts hinsichtlich Nutzung und Konzept.
- ⇨ Schaffung von neuem Wohn- oder Gewerberaum.
- ⇨ Optimierung bestehender Immobilien durch Sanierung oder Umnutzung.
- ⇨ Positive Auswirkungen auf die Stadt- und Regionalentwicklung.
- ⇨ Skalierbares Geschäftsmodell für erfahrene Investoren und Unternehmen.
- ⇨ Möglichkeit, verschiedene Förderprogramme und Finanzierungsmodelle zu nutzen.
- ⇨ Aufbau langfristiger Expertise und eines wertvollen Netzwerks in der Immobilienwirtschaft.

Risiken

- ⇨ Hoher Kapitalbedarf und umfangreiche Finanzierung.
- ⇨ Lange Planungs- und Entwicklungszeiträume.
- ⇨ Genehmigungs- und baurechtliche Risiken.
- ⇨ Kostensteigerungen während der Bauphase.
- ⇨ Abhängigkeit von Bauunternehmen, Behörden und Fachplanern.
- ⇨ Marktveränderungen können die Wirtschaftlichkeit beeinflussen.
- ⇨ Hohe Verantwortung für Termine, Qualität und Budget.
- ⇨ Komplexe Vertrags- und Rechtsstrukturen.
- ⇨ Erhöhtes Risiko bei falscher Kalkulation oder Fehleinschätzung des Marktes.
- ⇨ Erfordert umfangreiche Fachkenntnisse, Erfahrung und professionelles Projektmanagement.

⇒ DAS EIGENHEIM

Das Eigenheim ist weit mehr als eine finanzielle Investition – es ist ein Ort des Lebens, der Sicherheit und der persönlichen Freiheit. Neben wirtschaftlichen Überlegungen spielen individuelle Bedürfnisse, Lebensplanung und emotionale Faktoren eine entscheidende Rolle. Ein Eigenheim schafft langfristige Unabhängigkeit, ermöglicht individuelle Gestaltung und kann einen wichtigen Beitrag zur privaten Vermögensbildung leisten. Gleichzeitig sollte die Finanzierung sorgfältig geplant werden, damit der Traum vom eigenen Zuhause dauerhaft Freude bereitet. Wer eine Immobilie wählt, die sowohl finanziell als auch persönlich zu den eigenen Lebenszielen passt, trifft eine Entscheidung mit nachhaltigem Wert.

Chancen

- ⇨ Unabhängigkeit von Vermietern.
- ⇨ Individuelle Gestaltungsmöglichkeiten.
- ⇨ Langfristige Wohnkosten können planbarer werden.
- ⇨ Aufbau von Wohneigentum statt Mietzahlungen.
- ⇨ Emotionale Sicherheit und Heimatgefühl.
- ⇨ Altersvorsorge durch mietfreies Wohnen.
- ⇨ Schutz vor steigenden Mietpreisen.
- ⇨ Möglichkeit der Weitergabe an die nächste Generation.
- ⇨ Höhere Lebensqualität durch individuelle Nutzung.
- ⇨ Eigene Entscheidungen über Umbauten und Modernisierungen.

Risiken

- ⇨ Hohe Kaufnebenkosten.
- ⇨ Geringere berufliche Flexibilität bei einem Wohnortwechsel.
- ⇨ Sämtliche Instandhaltungskosten trägt der Eigentümer/die WEG (anteilig der ET).
- ⇨ Kapital ist langfristig gebunden.
- ⇨ Keine Mieteinnahmen zur Finanzierung.
- ⇨ Risiko sinkender Immobilienpreise.
- ⇨ Laufende Betriebs- und Modernisierungskosten.
- ⇨ Finanzierung kann die finanzielle Flexibilität einschränken.
- ⇨ Emotionale Entscheidungen führen häufig zu höheren Kaufpreisen.
- ⇨ Ein Eigenheim ist nicht automatisch die wirtschaftlich beste Investition.

WICHTIGE IMMOBILIENBEGRIFFE & GESETZE

Mietrendite – Verhältnis zwischen Ertrag und eingesetztem Kapital.

Die Bruttomietrendite ermöglicht einen **schnellen Vergleich**. Die Nettomietrendite zeigt die **tatsächliche Wirtschaftlichkeit genauer**, weil sie zusätzliche Kosten berücksichtigt.

Die Mietrendite gibt an, wie rentabel eine vermietete Immobilie ist. Sie zeigt, wie viel Prozent des investierten Kapitals jährlich durch Mieteinnahmen erwirtschaftet werden. Sie ist eine wichtige Kennzahl, um Immobilien in einem Punkt als Kapitalanlage zu vergleichen.

Formeln:

Bruttomietrendite

$$\frac{\text{Jahreskaltmiete}}{\text{Kaufpreis}} \times 100$$

Nettomietrendite

$$\frac{\text{Jahreskaltmiete} - \text{nicht umlagefähige Kosten}}{\text{Kaufpreis} + \text{Kaufnebenkosten}} \times 100$$

Die **Bruttomietrendite** berechnet sich so:

Bruttomietrendite (%) = (Jahreskaltmiete ÷ Kaufpreis) × 100

Beispiel:

- Kaufpreis: 250.000€
- Kaltmiete: 1.000€ pro Monat (= 12.000€ pro Jahr)

Bruttomietrendite = (12.000 € ÷ 250.000 €) × 100 = 4,8%

Ergebnis:
Die **Bruttomietrendite beträgt 4,8%**.

Die **Nettomietrendite** ist aussagekräftiger, weil sie zusätzlich Kaufnebenkosten (z. B. Grunderwerbsteuer, Notar, Makler) und laufende Kosten wie Instandhaltung oder Verwaltung berücksichtigt.

Gegeben:

- Kaufpreis: **250.000€**
- Kaufnebenkosten (Notar, Grunderwerbsteuer usw.): **25.000€**
- Monatliche Kaltmiete: **1.200€**
- Jährliche nicht umlagefähige Kosten: **2.400€**

Schritt 1: Jahreskaltmiete berechnen

- 1.200€ × 12 = **14.400€**

Schritt 2: Jahresüberschuss berechnen

- 14.400€ − 2.400€ = **12.000€**

Schritt 3: Gesamtinvestition berechnen

- 250.000€ + 25.000€ = **275.000€**

Schritt 4: Nettomietrendite berechnen

- (12.000€ ÷ 275.000€) × 100 = **4,36%**

Ergebnis:
Die **Nettomietrendite beträgt 4,36%**.

Als grundsätzlich gängig **grobe** Orientierung gilt:

- **unter 3 %:** eher geringe Rendite, unattraktiv
- **3–4 %:** solide, „Stellschrauben" prüfen und ggfls. anpassen
- **ab 4 %:** häufig attraktiv – abhängig von Lage, Zustand und Risiko der Immobilie.

Cashflow – Überschuss aus Mieteinnahmen abzüglich aller (laufenden) Kosten.

Cashflow bezeichnet den eventuell zu erzielenden finanziellen **Überschuss** 💵, der **nach Abzug aller laufenden Ausgaben** 📤 von den regelmäßigen Mieteinnahmen einer Immobilie verbleibt.

Monatliche Berechnung

Mieteinnahmen	+ 1.200 €
nicht umlagefähige Kosten	– 150 €
Kreditrate	– 750 €

Cashflow = 1.200 € – 150 € – 750 € = 300 €

Eigenkapitalquote – Anteil des eingesetzten Eigenkapitals an der Gesamtinvestition.

Bei einer **Immobilieninvestition** bezeichnet die **Eigenkapitalquote** den Anteil des Kaufpreises, den der Investor mit eigenem Geld finanziert. Der restliche Teil wird über einen Kredit (Fremdkapital) finanziert. Eine höhere Eigenkapitalquote führt meist zu besseren Kreditkonditionen und einem geringeren Finanzierungsrisiko. Banken verlangen bei Kapitalanlage-Immobilien häufig einen Eigenkapitalanteil von etwa **20–30 %**, wobei die genaue Höhe von Bonität und Objekt abhängt.

Formel:

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100\ \%$$

Beispiel:

- Kaufpreis: **300.000€**
- Eigenkapital: **90.000€**
- Fremdkapital: **210.000€**

Eigenkapitalquote = (90.000€ ÷ 300.000€) × 100 = 30%

Ergebnis:
Der Investor finanziert **30%** der Immobilie mit Eigenkapital und **70%** mit Fremdkapital (Verbindlichkeit).

Immobilienwert & Beleihungswert – die Wertansätze.

Der **Verkehrswert** ist in **§ 194 BauGB** definiert und beschreibt den Preis, der im gewöhnlichen Geschäftsverkehr unter normalen Bedingungen realistisch am Markt erzielt werden kann.

Die **ImmoWertV** legt fest, mit welchen Verfahren dieser Verkehrswert ermittelt wird, nämlich dem **Vergleichs-, Ertrags- oder Sachwertverfahren**.

Der **Beleihungswert** wird hingegen nach der **BelWertV** für die Kreditvergabe von Banken ermittelt und ist aufgrund einer vorsichtigen Bewertung (Risikoanalyse) i. d. R. deutlich niedriger als der Verkehrswert.

Das **Ertragswertverfahren** ist vor allem für vermietete Immobilien maßgeblich, das **Sachwertverfahren** für eigengenutzte Häuser. Das **Vergleichswertverfahren** leitet den Wert grob aus den vergangenen Verkaufspreisen vergleichbarer Immobilien ab.

Zusammengefasst:

- § 194 BauGB = Verkehrswert (Marktwert)
- ImmoWertV = Ermittlungsgrundlage (Verordnung)
- BelWertV = Vorsichtiger, nachhaltiger Bankwert (Beleihungswert) für die Finanzierung.

AfA (Absetzung für Abnutzung) – Steuerliche Abschreibung einer Immobilie.

Einkommensteuergesetz (EStG)
§ 7 Absetzung für Abnutzung oder Substanzverringerung

Die **AfA (Absetzung für Abnutzung)** ist ein Begriff aus dem **Steuer- und Rechnungswesen**. 📚

Sie bezeichnet die <u>planmäßige Verteilung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten eines abnutzbaren Wirtschaftsguts auf dessen betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer.</u>

Der Grund dafür ist, dass Wirtschaftsgüter wie Maschinen, Fahrzeuge oder Computer durch ihre Nutzung im Laufe der Zeit an Wert verlieren. Anstatt die gesamten Anschaffungskosten sofort als Aufwand zu verbuchen, werden sie über mehrere Jahre verteilt abgeschrieben. Dadurch wird der tatsächliche Werteverzehr eines Wirtschaftsguts in der Buchhaltung und der Steuerermittlung realistisch dargestellt. ❌ ∞

Die jährliche Abschreibung mindert den Gewinn eines Unternehmens beziehungsweise die steuerpflichtigen Einkünfte. Grundlage für die Berechnung der AfA sind die Anschaffungs-

oder Herstellungskosten sowie die gesetzlich festgelegte oder geschätzte Nutzungsdauer des Wirtschaftsguts. ⏰

Grundsätzlich wird zwischen der linearen und der degressiven AfA unterschieden. Bei der linearen AfA wird jedes Jahr derselbe Abschreibungsbetrag angesetzt, während bei der degressiven AfA in den ersten Jahren höhere und in den späteren Jahren niedrigere Abschreibungsbeträge anfallen, da jeweils ein fester Prozentsatz auf den Restbuchwert angewendet wird.

=> In den meisten Fällen wird die lineare AfA angewendet.

Für bestimmte Wirtschaftsgüter (beispielsweise Denkmalschutzobjekte) oder Investitionen können jedoch besondere Abschreibungsregelungen 🌟 gelten.

Die AfA ist deshalb ein wichtiges Instrument, um Investitionen korrekt abzubilden und den **Werteverzehr steuerlich zu berücksichtigen**. Sie spielt für steuerlich begünstigte eine bedeutende Rolle.

Anmerkung:
Bei Gebäuden gelten je nach Fertigstellungszeitpunkt und den jeweils gültigen gesetzlichen Regelungen unterschiedliche AfA-Sätze.

=> Der Grund und Boden ist dabei nicht abschreibungsfähig, da er sich nicht abnutzt – wohl logisch. ⚡ (Demnach die monetär anteilige Kaufpreisaufteilung von Boden und Immobilienwert.)

Unter bestimmten Voraussetzungen kann ein Sachverständigengutachten eine kürzere tatsächliche Restnutzungsdauer des Gebäudes nachweisen.

Der AfA-Satz für Immobilien beträgt in der Regel **2 Prozent**, **2,5 Prozent** oder **3 Prozent** pro Jahr. Der genaue Prozentsatz richtet sich nach dem Fertigstellungsjahr des Gebäudes.

Wird dieses Gutachten steuerlich anerkannt, werden die verbleibenden Anschaffungs- oder Herstellungskosten auf die kürzere Restnutzungsdauer verteilt. Dadurch erhöht sich die jährliche AfA, obwohl weiterhin die lineare Abschreibung in nun kürzerer Abschreibungsdauer angewendet wird. 🔥

Mietausfallwagnis – Risiko aus reduzierten oder gar ausbleibenden Mieteinnahmen.

Das Leerstandsrisiko beschreibt die Wahrscheinlichkeit, dass eine Immobilie zeitweise nicht vermietet ist und dadurch keine Mieteinnahmen erzielt werden.

Die **Höhe des Leerstandsrisikos** hängt von verschiedenen Faktoren ab, insbesondere von der Lage, dem Zustand der Immobilie, der Nachfrage am Immobilienmarkt sowie der Miethöhe. Immobilien in gefragten Regionen mit guter Infrastruktur weisen in der Regel ein geringeres Leerstandsrisiko auf als Objekte in strukturschwachen oder wenig nachgefragten Gebieten.

=> Ein geringes Leerstandsrisiko sorgt für stabile Mieteinnahmen und erhöht die Wirtschaftlichkeit sowie den langfristigen Wert einer Immobilie.

Lage, Lage & Lage – Einer der wichtigsten Faktoren für Wertentwicklung und Vermietbarkeit.

Das **Lagescoring** 📍 dient der systematischen Bewertung des Standorts einer Immobilie und ist ein wichtiger Bestandteil der Immobilienbewertung.

=> Dabei wird zwischen der **Makrolage** und der **Mikrolage** unterschieden.

Die Makrolage beschreibt das übergeordnete Umfeld, beispielsweise die wirtschaftliche Entwicklung einer Region, die Infrastruktur, die Bevölkerungsentwicklung oder den Arbeitsmarkt.

Die Mikrolage betrachtet dagegen die unmittelbare Umgebung der Immobilie, etwa die Verkehrsanbindung, Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, Lärmbelastung oder Freizeitangebote.

Bei der Bewertung werden sowohl **harte Faktoren** wie Kaufkraft, Arbeitslosenquote oder Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr als auch **weiche Faktoren** wie das Image eines Stadtteils, die Wohnqualität oder das Sicherheitsgefühl berücksichtigt, um die (nachhaltige) **Attraktivität des Standorts** möglichst umfangreich einzuschätzen.

Erwerbsnebenkosten – Kaufnebenkosten wie Grunderwerbsteuer, Notar und Makler.

Die **Kaufnebenkosten** sind alle zusätzlichen Kosten, die neben dem eigentlichen Kaufpreis einer Immobilie anfallen (Anschaffungskosten).

Zu den wichtigsten Kaufnebenkosten gehören die **Grunderwerbsteuer**, die **Notar- und Grundbuchkosten** sowie gegebenenfalls die **Maklerprovision**.

Je nach Bundesland und Art des Kaufs betragen die Kaufnebenkosten insgesamt häufig etwa **10% des Kaufpreises**. Da diese Kosten in der Regel nicht den Wert der Immobilie erhöhen und meist aus Eigenkapital finanziert werden müssen, sollten sie bei der Finanzierungsplanung von Anfang an berücksichtigt werden (gesamte Investitionskostenaufstellung).

Wertsteigerungspotential (Mehrerlös) – Langfristige Erhöhung des Immobilienwertes.

Die **Wertsteigerung** bezeichnet die **Erhöhung des Marktwerts** einer Immobilie im Laufe der Zeit. Sie kann durch verschiedene Faktoren beeinflusst werden, beispielsweise eine **positive Entwicklung der Lage**, **Modernisierungsmaßnahmen**, eine **steigende Nachfrage** oder **allgemeine Preissteigerungen** auf dem Immobilienmarkt. Eine Wertsteigerung erhöht das Vermögen des Eigentümers und kann beim späteren Verkauf zu einem höheren Verkaufspreis führen.

Deshalb ist das Potenzial einer Immobilie zur Wertsteigerung ein wichtiges Kriterium bei der Investitionsentscheidung. 📊

Finanzierungswortschatz – die wichtigsten Begriffe kurz erläutert.

Sollzins

Der **Sollzins** ist der Zinssatz, den die Bank für das geliehene Geld berechnet und bildet die Grundlage für die Zinskosten des Darlehens.

Effektivzins

Der **Effektivzins** berücksichtigt neben dem Sollzins auch weitere Finanzierungskosten und zeigt die tatsächlichen jährlichen Gesamtkosten eines Kredits.

Tilgung

Die **Tilgung** bezeichnet den Anteil der monatlichen Rate, mit dem das geliehene Darlehen Schritt für Schritt zurückgezahlt wird.

Zinsbindung

Die **Zinsbindung** legt fest, für welchen Zeitraum der vereinbarte Sollzins unverändert bleibt und somit Planungssicherheit für die Finanzierung bietet.

Annuität

Die **Annuität** ist die gleichbleibende monatliche Darlehensrate, die sich aus einem Zins- und einem Tilgungsanteil zusammensetzt.

Restschuld

Die **Restschuld** ist der Betrag des Darlehens, der nach Ablauf einer bestimmten Zeit oder am Ende der Zinsbindung noch an die Bank zurückgezahlt werden muss.

FALLBEISPIELE AUS DER PRAXIS ZU FIX & FLIP VS. BUY & HOLD

Rechenweg der Kapitalanlage (diskontierte Betrachtung)

Ohne Berücksichtigung von Abschreibungen, Finanzierungskosten, laufenden Bewirtschaftungs- und Instandhaltungskosten sowie steuerlichen Auswirkungen.

Gegebene Daten

Wohnfläche: **80 m²**
Kaufpreis: **160.000€**
Kaufnebenkosten: **18.512€**
Kernsanierung: **99.000€**
Gesamtinvestition: 277.512€

Geschätzter Marktwert nach Sanierung: **336.000€**
Anfangsmiete: **1.000 €/Monat**
Mieterhöhungsannahme: **3% alle 3 Jahre**
Angenommene Wertsteigerung der Immobilie: **3% p. a.**
Diskontierungszins: **3% p. a.**
Haltedauer: **10 Jahre**

---

1. Mietentwicklung

Jahre 1–3	1.000€ × 12 × 3 = **36.000€**	
Jahre 4–6	1.000€ × 1,03 = **1.030€**	1.030€ × 12 × 3 = **37.080€**
Jahre 7–9	1.030€ × 1,03 = **1.060,90€**	1.060,90€ × 12 × 3 = **38.192,40€**
Jahr 10	1.060,90€ × 1,03 = **1.092,73€**	1.092,73€ × 12 = **13.112,72€**

Nominale Mieteinnahmen
36.000€ + 37.080€ + 38.192,40€ + 13.112,72€ = 124.385,12€

---

2. Barwert der Mieteinnahmen

Die jährlichen Mieteinnahmen werden mit einem **Diskontierungszins von 3%** auf den heutigen Zeitpunkt abgezinst.

Barwert der Mieteinnahmen = 105.853€

---

3. Verkaufserlös nach 10 Jahren

336.000€ × $1{,}03^{10}$ = **451.557€**

---

4. Barwert des Verkaufserlöses

451.557€ ÷ $1{,}03^{10}$ = **336.000€**

---

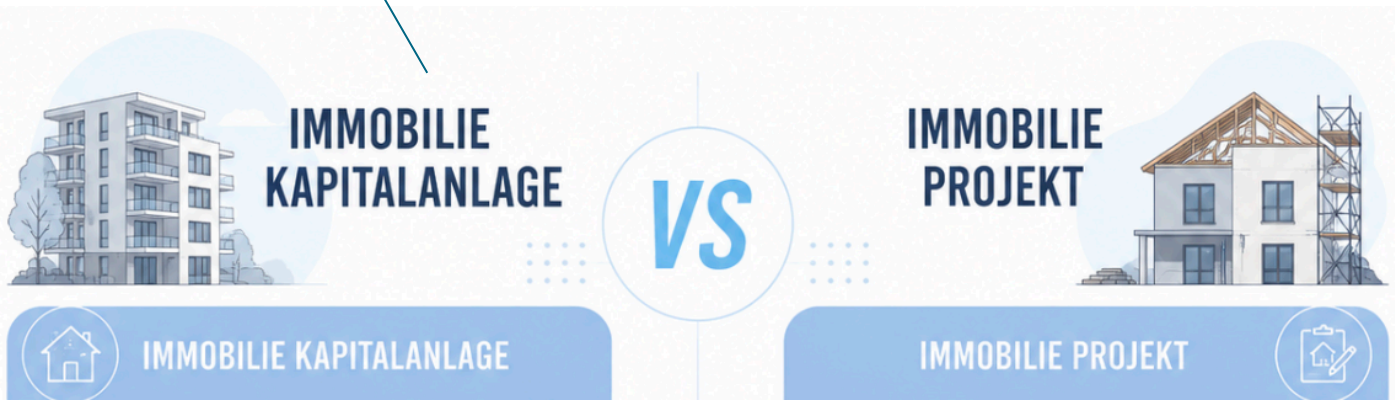
5. Gesamter Barwert der Rückflüsse

336.000€ + 105.853€ = **441.853€**

---

6. Kapitalwert der Kapitalanlage

441.853€ − 277.512€ = **164.341€**



Ohne Berücksichtigung von Abschreibungen, Finanzierungskosten, Vermarktungskosten sowie steuerlichen Auswirkungen.

Gegebene Daten

Gesamtinvestition: **277.512€**
Verkaufserlös nach Sanierung: **336.000€**
Projektdauer: **6 Monate (gut geplant)**
Diskontierungszins: **3% p. a.**

---

1. Nominaler Projektgewinn

336.000€ – 277.512€ = **58.488€**

---

2. Diskontierter Verkaufserlös

$336.000€ \div 1{,}03^{0.5}$ = **331.071€**

---

3. Kapitalwert der Projektentwicklung

331.071€ – 277.512€ = **53.559€**

DIE GEGENÜBERSTELLUNG:

Kennzahl	Projektentwicklung	Kapitalanlage
Betrachtungszeitraum	**6 Monate**	**10 Jahre**
Gesamtinvestition	277.512€	277.512€
Barwert (Rückflüsse)	331.071€	441.853€
Kapitalwert	53.559€	164.341€

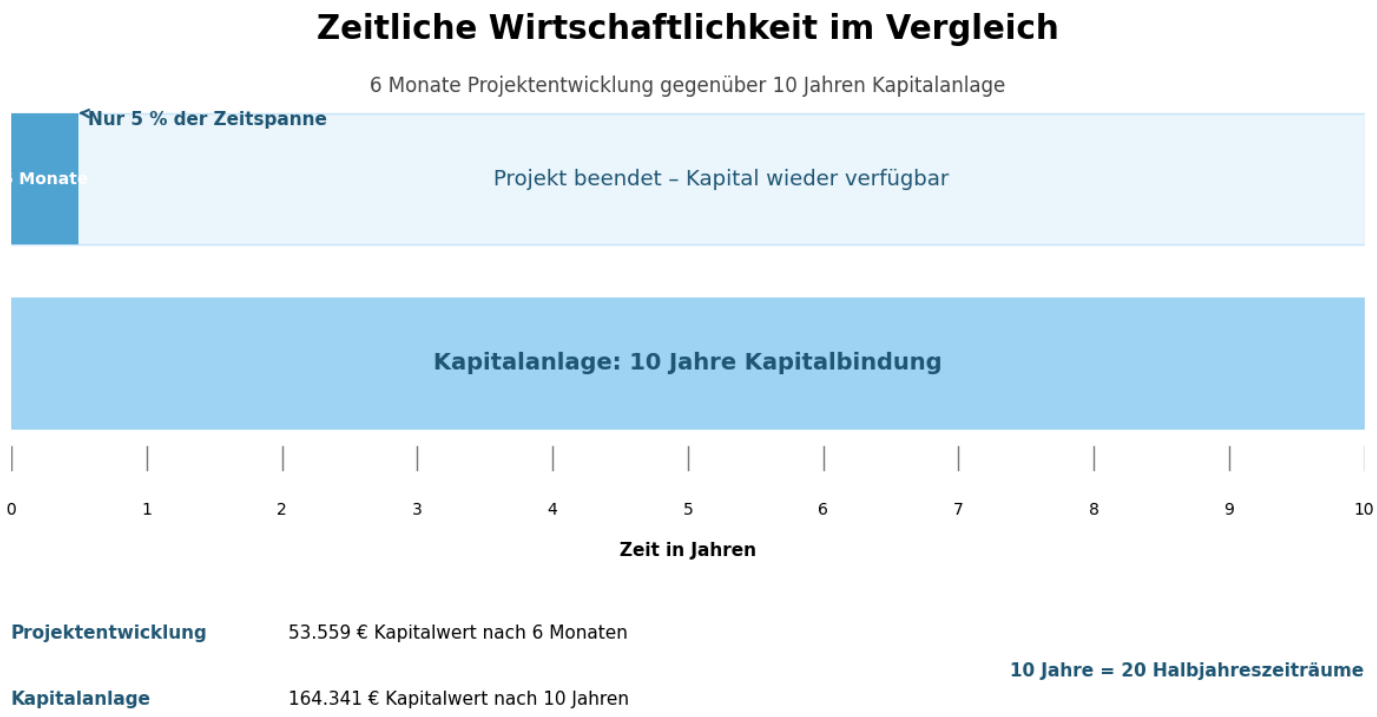
LOGISCHE FOLGERUNG

FIX & FLIP

=> Die Kapitalanlage erzielt **LANGFRISTIG** den höheren absoluten Kapitalwert über zehn Jahre.

BUY & HOLD

=> Die Projektentwicklung erreicht hingegen bereits nach **KURZER ZEIT** (sechs Monaten) einen Kapitalwert von 53.559€, wodurch das eingesetzte Kapital deutlich schneller wieder für neue Investitionen zur Verfügung steht - **also kurzfristig zur Kapitalmaximierung.**



Die **Diskontierung** ⏮ ist wichtig, weil sie zukünftige Zahlungen auf den **heutigen Wert** umrechnet. Da Geld heute mehr wert ist als derselbe Betrag in der Zukunft (Zeitwert des Geldes), können Investitionen und Zahlungsströme durch die Diskontierung realistisch verglichen und bewertet werden. So unterstützt sie fundierte finanzielle Entscheidungen.

🏁

Ergebnis (allgemein):

✔ Die Projektentwicklung bietet in der Regel höhere Wertschöpfungs- und Ertragspotenziale, ist jedoch mit einem deutlich höheren Risiko sowie größerem Kapital- und Managementaufwand verbunden.

✔ Die Vermietung und Verpachtung hingegen zeichnet sich durch kontinuierliche Einnahmen, eine höhere Planbarkeit und ein geringeres Risiko aus, wobei die Renditechancen im Vergleich zur Projektentwicklung meist moderater ausfallen.

DIE BERUFE: IMMOBILIENMAKLER & FINANZIERUNGSVERMITTLER

Die Aufgabengebiete im Kerngeschäft:

Ein **Immobilienmakler** …

… vermittelt den Kauf, Verkauf und die Vermietung von Immobilien. Er berät Kunden bei der Suche nach passenden Häusern, Wohnungen oder Grundstücken. Außerdem bewertet er Immobilien und erstellt Exposés mit wichtigen Informationen. Der Makler organisiert Besichtigungen und beantwortet Fragen von Interessenten. Er führt ggfls. Preisverhandlungen zwischen Käufern und Verkäufern. Zudem unterstützt er bei der Vorbereitung von Kauf- und Mietverträgen. Ein Immobilienmakler beobachtet den Immobilienmarkt und kennt aktuelle Preise. Er kümmert sich auch um Marketing und Werbung für Immobilien. Freundlichkeit, Verhandlungsgeschick und Fachwissen sind in diesem Beruf besonders wichtig. Ziel eines Immobilienmaklers ist es, für alle Beteiligten die passende Lösung zu finden.

Voraussetzung
§ 34c GewO (Immobilien- und Darlehensvermittlung, Bauträger nach MaBV)

Ein **Finanzierungsvermittler** …

… hilft Kunden dabei, die passende Finanzierung zu finden. Er vergleicht Angebote verschiedener Banken und Kreditinstitute. Außerdem berät er Kunden zu Krediten, Zinsen und Laufzeiten. Er prüft die finanzielle Situation des Kunden und erstellt Finanzierungsvorschläge. Der Finanzierungsvermittler unterstützt beim Ausfüllen der Anträge. Er sammelt alle notwendigen Unterlagen für die Bank. Zudem erklärt er die Vertragsbedingungen verständlich. Er begleitet den Kunden bis zur Auszahlung des Kredits. Gute Kenntnisse in Finanzen und Kommunikation sind für diesen Beruf wichtig. Ziel eines Finanzierungsvermittlers ist es, eine passende und günstige Finanzierung für den Kunden zu vermitteln.

Voraussetzung
$ 34i GewO (Immobiliardarlehensvermittlung)

DER PROFI-TIPP

Augenscheinlich An-, Um- oder Ausbau?

Verordnung zur Berechnung der Wohnfläche (Wohnflächenverordnung - WoFlV)

WoFlV

Ausfertigungsdatum: 25.11.2003

Vollzitat:

"Wohnflächenverordnung vom 25. November 2003 (BGBl. I S. 2346)"

Die **Wohn- und Nutzfläche sollte grundsätzlich immer überprüft und bei Bedarf nachberechnet werden**. Fehler bei der Flächenberechnung können erhebliche finanzielle Auswirkungen haben, da die Fläche die Grundlage wesentlicher Vertragsbestandteile bildet – sowohl im **Mietvertrag** als auch im **Kauf- bzw. Kreditvertrag**.

Eine fehlerhaft angegebene Wohnfläche kann zu niedrigen bzw. überhöhten Kaufpreisen, falschen Mietzahlungen und inkorrekter Umlage der Bewirtschaftungskosten (bei Wohnflächenansatz) oder späteren rechtlichen Auseinandersetzungen wie Mietminderung, Schadensausgleich oder gar Anfechtung und Rückabwicklung führen. Aus diesem Grund gehört die Flächenprüfung zu den **wichtigsten Schritten** bei Immobilientransaktionen.

Für die Ermittlung der Wohnfläche gilt die **Wohnflächenverordnung (WoFlV)** als die präziseste und in der Praxis am häufigsten anerkannte Berechnungsgrundlage. Sie schafft eine nachvollziehbare und rechtssichere Basis für die Flächenberechnung und sollte – oftmals sogar gefordert– als Maßstab herangezogen werden.

Hinweis:
Die frühere DIN 283 wurde bereits 1983 zurückgezogen und besitzt keine Gültigkeit mehr. Die DIN 277 enthält keine Definition der Wohnfläche, sondern regelt die Berechnung von Grundflächen und Rauminhalten von Bauwerken. Für die Ermittlung der Wohnfläche ist heute – soweit anwendbar – die Wohnflächenverordnung (WoFlV) die zu dem Wort „Wohnfläche" treffendste Berechnungsgrundlage.

OUTRO
SCHLUSSWORT & MARKETING

Ich hoffe, dieses kompakte Buch konnte Ihnen wertvolle Einblicke und praxisnahe Impulse rund um Immobilien und Finanzen vermitteln. Wissen ist die Grundlage für gute Entscheidungen – doch jede Situation ist individuell.

Wenn Sie Fragen zu

- Immobilien,
- Finanzierungen,
- Investments

  oder zur

- Wohn- und Nutzfläche haben,

können Sie sich jederzeit gerne an mich wenden. Ich unterstütze Sie mit meiner Erfahrung und finde gemeinsam mit Ihnen die passende Lösung für Ihre Ziele.

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben, dieses Buch zu lesen.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg auf Ihrem Weg zu finanzieller Sicherheit und nachhaltigem Vermögensaufbau.