



## 1. Die Renditeberechnung

Die Renditeberechnung ist für jeden Investor/Kapitalanleger sehr wichtig.

Es ist sehr wichtig die Brutto- und Nettorendite zu berechnen und vor allem zu wissen was am Ende übrig bleibt, nämlich der Cashflow. Was aber häufig der Fehler bei vielen Kapitalanlegern ist, sie berechnen nur die Brutto-Rendite. Ebenfalls steht oft in den Exposés die Bruttorendite, das Ganze wird einfach nur schön gerechnet. Ein Beispiel einer Bruttorendite von 8%, das hört sich schon mal sehr gut an letztendlich nach allen Abzügen werden es noch mal ca. 3-4 % weniger d.h. dann 4 % Nettorendite, was sich schon viel schlechter auf den Cashflow auswirkt.

**Merke:** Rechnen Sie sich lieber arm als das ganze Investment schön zu rechnen. Ziehen sie lieber einen Euro mehr ab.

Bevor jemand von einer Rendite spricht, fragen sie nach, welche Rendite berechnet wurde.

Kommen wir nun zur Bruttorenditen und Nettorenditen-Berechnung. Um das Objekt schnell zu berechnen reicht eine Berechnung der Bruttorendite aus. Besteht dann wirkliches Kaufinteresse an dem Objekt, rechnen Sie genau. Es ist in jedem Fall die Nettorendite und der Cashflow zu berechnen.

In unserem Bsp. ist der Kaufpreis 70.000€, Nettokaltmiete p.a. (pro Jahr) 4.800€, Warmmiete 6.240€

Eingesetztes Kapital 10.000€



## Die Bruttomietrendite (Rohrendite)

Jahreskaltmiete \* 100/Kaufpreis = Bruttorendite in %

$$4800€ * 100/70000€ = 6,85\%$$

## Maklerformel

Kaufpreisnetto/ Nettokaltmiete pro Jahr = Faktor

$$70000 / 4800 = 14,58 \text{ Faktor}$$

Die Maklerformel (Faktor) wird oft in vielen Exposés aufgeführt. Letztendlich ist es nichts anderes als der Kehrwert zur Bruttorendite. Der Kehrwert wird auch Marktfaktor oder auch Multiplikator genannt.

## Das heißt

100 : Faktor = Rendite %

$$100 : 14,58 = 6,85 \% \quad \text{sowie} \quad 100 : 6,85 \% = 14,58 \text{ Faktor}$$

Rendite	4,00%	5,00%	6,00%	7,00%	8,00%	9,00%	10,00%	12,00%
Faktor	25	20	16,7	14,3	12,5	11,1	10	8,3

## Nettomietrendite

(Jahresnettokaltmiete-Bewirtschaftungskosten p.a.) \* 100 / (Kaufpreis + Kaufnebenkosten)  
= Nettorendite

Bewirtschaftungskosten heißt: Verwaltergebühren + Instandhaltungsrücklage (Wichtig: diese Gebühren können nicht auf den Mieter umgelegt werden) haben sie diese Unkosten nicht zur Hand können sie 20%-25% dafür ansetzen.

$$(4800€ - 780 \text{ p.a.}) * 100 / (70000€ + 10920€) = 4,96 \%$$



## Eigenkapitalrendite

Ist die Rendite auf ihr eingesetztes Kapital

Gewinn (Jahresnettokaltmiete- Bewirtschaftungskosten-Zinsen)  
/Eigenkapital=Eigenkapitalrendite

$(4800€-780-900) / 10000*100= 31,2\%$

In diesem Fall haben sie eine Rendite auf ihr eingesetztes Kapital 10000€ von 31,2%  
Wahnsinn, wo bekommt man solch eine Rendite.

Ein Rechenbeispiel: Wohnung im Speckgürtel von Berlin.

Nehmen Sie sich Zettel, Stift und Taschenrechner und rechnen Sie die Netto- und  
Bruttorendite aus.

Kaufpreis: 67.500€

Maklerprovision: 7,14%

Notar: 2%

Grunderwerbsteuer: 6,5% (Brandenburg)

Nettokaltmiete: 370€ pro Monat

Tiefgaragenplatz: 30€ pro Monat

Instandhaltungsrücklage: 30 € p.M.

Verwalterkosten: 35 € p.M.

Eingesetztes Kapital 10000€

## **Welche Renditen kommen hierbei heraus?**

Errechnen Sie einmal selbst die Rendite.

In den Anfängen ist es zu empfehlen immer die Renditen per Hand zu berechnen, wenn  
man das drauf hat kann man sich gern eine Excel Tabelle zur Renditeberechnung erstellen.

Eine Excel Tabelle wird es hierzu in den nächsten Aktualisierungen noch geben.

Die Lösung zur Brutto-und Nettorendite erfahren Sie im nächsten Teil, bis dahin viel Spaß  
beim Rechnen.

Wie berechnet man den Cashflow?



Rechnen Sie von Ihrer monatlichen Nettokaltmiete alle Unkosten ab, dass was davon übrig bleibt ist der Cashflow vor Steuer. Was jetzt noch abgezogen wird ist Ihre Steuer, die variiert je nach Einkommen und Abschreibungen.



## 2. Die Kaufpreis Verhandlung

Es stellen sich sehr viele Käufer die Frage wie weit kann der Preis verhandelt werden und wieweit würde ein Verkäufer mitgehen. Das hängt natürlich immer von der Nachfrage, der Lage, der Zustand der Wohnung und die allgemeine Lage des Verkäufers.

Vielleicht finden Sie einige Mängel an dem Investment in der sie eine Grundlage zum Verhandeln haben um den Preis zu mindern. Vergleichen Sie auf jeden Fall ihre Wohnung mit den anderen in der näheren Umgebung. Wichtig ist zu wissen wie ist die Nachfrage des Objektes. Sind Sie heute schon der 10 Besucher oder der 1 Besucher des Monats der das Objekt besichtig.

Fragen sie sich einmal, wie können Sie sich interessant gegenüber dem Makler bzw. Verkäufer machen? Als erstes ist der Makler schon mal nicht von seiner Grundstimmung bereit den Kaufpreis erheblich zu mindern denn dadurch wird auch seine Provision gemindert, bieten Sie ihn doch einfach an, dass sie die volle Provision auf den vollen Kaufpreis bezahlen.

So erwecken Sie das Interesse beim Makler diesen Preis noch weiter zu mindern, er wird für Sie ein gutes Wort beim Verkäufer einlegen. Natürlich klappt diese Taktik nicht immer, denn einige Makler interessiert so ein Angebot nicht, dazu gibt es mehrere Gründe. Was auch gut bei der Kaufpreisverhandlung kommt, dem Makler beziehungsweise Verkäufer ein schriftliches Angebot Ihrerseits zu mailen dazu hier ein Beispiel von mir.



## Angebot an den Makler

Sehr geehrter xxxx ,

ich bedanke mich bei Ihnen, für die umfangreiche Immobilienbesichtigung in der xxxxx.

Nach meiner Renditeberechnung kann ich Ihnen leider, die von Ihnen gewünschte

Kaufpreissumme in Höhe von 49.000 EUR, nicht anbieten.

( Eventuell entdeckte Mängel auführen die zur Minderung führen)

Mein Angebot an Sie, beläuft sich insgesamt auf den Kaufpreis von 40.000 EUR und gilt vorerst unverbindlich bis zum .....Datum.....

Ich biete Ihnen aber dazu die volle Provision auf den Kaufpreis von 49.000,- an.

Sollte es zu einer Unterzeichnung eines Notarvertrages kommen, so werde ich noch am gleichen Tag eine Blitzüberweisung ihrer Provision tätigen.

Sollte Ihnen das Angebot zusagen, so nehmen Sie bitte Kontakt mit mir auf.

Mit freundlichen Grüßen



## Höhe der Grunderwerbsteuer

Bis zur Föderalismusreform 2006 galt ein einheitlicher Steuersatz von 3,5 % der Bemessungsgrundlage (Wert der Immobilie = Kaufpreis).

Seitdem die Befugnis zur Festsetzung der Grunderwerbsteuer auf die Länder übertragen wurde hat ein Großteil der Bundesländer den Steuersatz erhöht (entscheidend ist das Datum des Kaufvertrages):

- Baden-Württemberg 5% (seit 05.11.2011)
- Bayern 3,5%
- Berlin 6% (seit 01.01.2014)
- Brandenburg 6,5% (seit 01.07.2015)
- Bremen 5% (seit 01.01.2014)
- Hamburg 4,5% (seit 01.01.2009)
- Hessen 6% (seit 01.08.2014)
- Mecklenburg-Vorpommern 5% (seit 01.07.2012)
- Niedersachsen 5% (seit 01.01.2014)
- Nordrhein-Westfalen 6,5% (seit 01.01.2015)
- Rheinland-Pfalz 5% (seit 01.03.2012)
- Saarland 6,5% (seit 01.01.2015)
- Sachsen 3,5%
- Sachsen-Anhalt 5% (seit 01.03.2012)
- Schleswig-Holstein 6,5% (seit 01.01.2014)
- Thüringen 5% (seit 07.04.2011)



**Merke:** Liquidität geht vor Rentabilität oder auch wie Robert Kiyosaki sagt, Ein Vermögenswert ist, was Dir jeden Monat Geld bringt. Eine Verbindlichkeit ist, was Dich jeden Monat Geld kostet.

**Kaufe niemals mit einem mittel- oder langfristig negativen Cashflow (nach Steuern) und rechne nicht mit dem Mietertrag der in der Zukunft liegen könnte, denn man kann nicht in die Zukunft sehen das macht finanziell nicht unabhängiger, sondern abhängiger.**

Im nächsten Teil gibt es die Lösung der Renditen, sowie das nächste Thema die größten Fehler bei Immobilien.

Bis dahin auf gute Investments

