



Petra und Stefan Pflugmacher

Seit 1985 Ihr Partner in
allen finanziellen Fragen.

Gratis-Insider-Immobilien-Report: **5 Fehler, die Sie ein Vermögen kosten**

Autor: Stefan Pflugmacher



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

herzlichen Dank, dass Sie unser E-Book lesen. Mit großer Motivation haben wir versucht, es einfach und verständlich zu verfassen, damit jeder einen Nutzen daraus ziehen kann. Zu diesem E-Book habe ich mich entschlossen, weil mir im Laufe meiner beruflichen Karriere – im Zusammenhang mit Immobilien, die als Geldanlage genutzt werden sollten – Schicksale begegnet sind, die ich Ihnen gerne ersparen würde.

Sinn und Zweck einer jeden Kapitalanlage sollte nach unserer Überzeugung sein, dass Sie mit dem Ergebnis zufrieden sind. Sicher, rentabel, unkompliziert und transparent sind Eigenschaften, die das Gesamtpaket abrunden sollten. Wenn Sie auf Fachleute zurückgreifen, oder sich mit einem Berater an einen Tisch setzen, seien Sie ruhig etwas unverschämt und haben Sie hohe Erwartungen. Fordern Sie Ihren Berater. Verlangen Sie verständliche Informationen, Zuverlässigkeit in der Kommunikation, ein funktionierendes Büro und zeitgemäße Standards. Alles sollte passen. Sie würden sich ja auch nur einem bestens ausgebildeten und fachlich versierten Arzt anvertrauen, wenn eine Operation anstünde. Entscheidungen in Geldangelegenheiten sind genauso wichtig. Warum? Weil Sie die Folgen der Entscheidungen später selber tragen müssen – und Korrekturen meistens nur unter hohen finanziellen Opfern durchführen können.

Wir haben diesen Report geschrieben, um Sie „schlauer“ zu machen. Nach unserer Philosophie sollten Kunden auf Augenhöhe mit Bankern, Steuerberatern, Immobilienmaklern und Anlageberatern

verhandeln können. Nicht einfach „glauben müssen“, was einem erzählt wird, oder darauf vertrauen, dass der „freundliche und kompetent wirkende Herr“ einem schon nichts Falsches erzählen wird.

Wir werden von Kollegen immer wieder gefragt, warum wir diese Informationen so einfach rausgeben. Wir meinen: Es wird einfach Zeit, dass sich in Deutschland etwas ändert. Es muss offener über Kapitalanlagen und Immobilien gesprochen werden. Wir haben in den letzten 30 Jahren viele Dinge angeboten bekommen, die nicht in Ordnung waren. Leider haben auch wir das manchmal erst zu spät gemerkt.

Ihnen soll das nicht passieren. Wenn Ihnen die Informationen helfen, einige Fehler zu vermeiden, freut uns das. Wenn Sie von unserer Philosophie überzeugt sind und wir ins Gespräch kommen können, natürlich auch.

Also: Packen Sie es an. Tun Sie den ersten Schritt – bei den nächsten Schritten können wir Ihnen helfen.

Ihr

Stefan Pflugmacher

PS: Für Fragen stehe ich Ihnen gerne persönlich unter meiner E-Mail-adresse mail@pflugmacher.de oder unter 08151/666660 zur Verfügung. Sie erhalten ganz sicher eine Antwort.

Inhaltsverzeichnis

Fehler Nummer 1: Die falsche Lage	4
Fehler Nummer 2: Der falsche Bauträger	6
Fehler Nummer 3: Die „falschen“ Mieter	10
Fehler Nummer 4: Der falsche Mietvertrag	14
Fehler Nummer 5: Die falsche Immobilie	15
Zum Schluss	21
Herausgeber	23
Zum Autor: Stefan Pflugmacher	24
Leseempfehlungen	25

Fehler Nummer 1: Die falsche Lage

Fragt man einen Immobilienexperten, was bei einer Immobilienanlage am wichtigsten wäre, wird dieser mit Sicherheit antworten:

Drei Dinge sind bei einer Immobilie am wichtigsten:

- Die Lage
- die Lage und
- die Lage

Doch was bedeutet dies ganz konkret, wenn man sein Geld wertstabil und mit Perspektive in Immobilien investieren will?

Eine Möglichkeit die Lage detaillierter zu beurteilen, ist z. B. die Unterscheidung in

- lokale Lage
- regionale Lage
- überregionale Lage

Die lokale Lage fällt wahrscheinlich leicht zu beurteilen. Zugschnitt der Wohnung, Stockwerk, Tiefgarage, Ausblick. Liegt das Objekt direkt an einer Hauptstraße, wie weit ist es zu den Einkaufsmöglichkeiten, zum Krankenhaus, Schulen, Kindergärten, zu kulturellen Einrichtungen?

Alle diese und viele weitere Überlegungen lassen sich mit überschaubarem Aufwand ermitteln und beurteilen.

Wenn Sie jedoch darüber nachdenken, was eine Immobilie z. B. in 10 Jahren wert sein wird, ist der erhoffte Wertzuwachs von der Attraktivität der Lage abhängig – und zwar in 10 Jahren.

Die Frage sollte also lauten: Wie wird sich der Standort der Immobilie in 10 Jahre entwickelt haben?

Beispiel:

Ich selbst komme aus Wolfsburg. Dort hat der Volkswagen Konzern seinen Hauptsitz. Über 75 % aller Arbeitsplätze sind direkt oder indirekt von der Automobilindustrie abhängig. Alles steigt und fällt also mit dem Automobilwerk. Man sagt, wenn Volkswagen hustet, bekommen die Menschen in der Region Grippe. Für die meisten Menschen, die dort leben, ist es unvorstellbar, dass es mal nicht so ist, wie es ist!

Nur, was ist wenn doch? Wir erinnern uns an Namen wie Opel, Saab usw. Was wäre eine Immobilie in Wolfsburg dann für die nächsten Jahre weniger wert? Kann Ihr Mieter dann noch stets pünktlich seine Miete überweisen?

Und gleich ein doppeltes Risiko hat der Eigentümer, falls sein eigenes Einkommen auch von der Automobilindustrie abhängt.

Die meisten Menschen leben unmittelbar dort oder zumindest im Umkreis einer Autostunde, wo sie ihren Arbeitsplatz gefunden haben. Die Veränderungen der Zukunft werden dafür sorgen, dass sich dieser Faktor auf die gesamte wirtschaftliche Situation in einer Region erweitert.

In einem Gebiet

- mit nachhaltigem Tourismus,
- diversifizierter Industrie,
- lebendigem Handel und Gewerbe

sollten die Aussichten auch in schwierigen Zeiten deutlich besser sein, als in anderen Gebieten.

Hier handelt es sich um eine 1A-Lage, in der stets eine gute Vermietung zu erreichen sein wird. Das Problem ist aber, wenn Sie selber in so einem Gebiet wie z. B. Wolfsburg leben, dann erkennen Sie das nicht unbedingt, umgangssprachlich sind Sie dann auch „betriebsblind“.

Die jetzigen Prognosen gehen davon aus, dass das zukünftige Leben sich stärker auf städtische Gebiete konzentrieren wird. Die Menschen wollen etwas erleben und Spaß haben. Hinzu kommt der Aspekt, dass wir immer länger leben.

Klimaveränderungen zeigen sich deutlich. So ist in Regionen großer Flüsse das Risiko für Überschwemmungen und Hochwasser stärker vorhanden. (Beispiel: Hochwasser in Städten wie Pas-

sau oder Köln). In diesen Gebieten können Sie oft eine Immobilie nicht einmal mehr gegen solche Schäden versichern.

Was denken Sie? Sind starke Regenfälle, Sturm- und Hagelschäden sowie Hochwasser in den letzten Jahren weniger oder häufiger zu verzeichnen gewesen?

Die Einflussfaktoren zusammengefasst:

- wirtschaftliche Prognose
- vielfältige Wirtschaftsbereiche
- Großprojekte geplant (Autobahnen, Kraftwerke, Endlager Mülldeponien, Verbrennungsanlagen,
- Flughafen, militärische Objekte, Betriebe mit überdurchschnittlicher Emission)
- Bevölkerungsprognosen
- Klimaentwicklung
- Verkehrsanbindung (Straße, Schiene, Luft, Fluss, Fahrrad, E-Mobilität)
- Ökologische Faktoren (Naturschutzgebiete, Naherholung, alternative und regenerative Energien)
- soziales Umfeld (breite Mittelschicht, keine Ghettobildungen, sozialer Friede)

Fehler Nummer 2: Der falsche Bauträger

Dieser Fehler ist wohl der Gravierendste überhaupt. Er tritt meistens sehr früh auf und seine finanziellen Folgen sind oft enorm. Wenn Sie sich mit dem Thema Immobilie als Sachwertanlage auseinandersetzen, werden Sie mit Sicherheit mit Bauträgern und deren Angeboten in Kontakt kommen.

Was macht eigentlich ein Bauträger?

Ein Bauträger verschafft seinem Kunden eine Immobilie und zusätzlich auch das entsprechende Grundstück bzw. den entsprechenden Grundstücksanteil. Weil Grundstücksverkäufe in Deutschland nur mit notarieller Beurkundung gültig sind, muss ein Vertrag mit einem Bauträger auch vor einem Notar geschlossen werden.

Ein Bauträger ist also ein Unternehmer, der gewerbsmäßig Wohn- und Gewerbeimmobilien erstellt und diese verkauft. Sie haben es folglich mit einem Vertragspartner zu tun, dessen tägliches Brot diese Art von Geschäften darstellt. Sie als Kapitalanleger kaufen jedoch nicht jeden Monat mehrere Immobilien. Damit sitzen sich in dem Falle zwei sehr unterschiedlich geübte Gesprächspartner bei diesem Geschäft gegenüber.

Meine Erfahrungen in diesem Bereich reichen nun 30 Jahre zurück und ich kann feststellen, dass die Möglichkeiten für Bauträgerärger nahezu unbegrenzt sind. Deshalb werde ich diese Beispiele in einem extra-Report veröffentlichen.

Auch der Gesetzgeber hat einige Regeln erlassen, denen sich der Bauträger zu unterwerfen hat. Doch nur, wenn Sie diese Regelungen genau kennen, ist es Ihnen ansatzweise möglich, einem Bauträger die Stirn zu bieten, der sich nicht an die Regeln hält.

Eine wichtige Bestimmung zu Ihrem Schutz ist es, dass Sie mindestens 14 Tage vor dem Notartermin alle zu unterzeichnenden Vertragsentwürfe erhalten müssen, damit Sie diese in Ruhe prüfen können (gesetzliche Regelung in Deutschland).

Erfahrungsgemäß muss man sagen, dass diese Zeit schon etwas knapp bemessen ist, vor allem dann, wenn Sie sich mithilfe von Verbraucherschutzorganisationen an die Prüfung des Vertragswerkes machen wollen.

Beauftragen Sie einen Fachanwalt dafür, müssen Sie mit einer Anwaltsrechnung von mehr als 1.000 Euro rechnen. In Relation zu den Gesamtkosten einer Immobilie und im Verhältnis eines möglichen finanziellen Schadens ist dieses Geld gut investiert. Trotzdem scheuen sich noch zu viele, sich professionelle Hilfe beim Vertragsschluss zu holen.

Ist das nicht die Aufgabe des Notars?

Das kann man so sehen. Die Haupttätigkeit eines Notars ist die Beurkundung von Rechtsgeschäften. Dazu ist er zu Unabhängigkeit und Unparteilichkeit verpflichtet. Auch die Aufklärung und Belehrung gehört zu den Pflichten eines Notars.

Demgegenüber steht der Umstand, dass ein Bauträger in der Regel seine Geschäfte bei einem Notar beurkunden lässt, den er kennt. Zwischen dem Bauträger und dem Notar ist über die Zeit ein engeres Verhältnis entstanden als zwischen dem Notar und einem der Kunden des Bauträgers.

Was lernen wir daraus?

Wer dem Notar die „richtigen“ Fragen stellt, wird von ihm eine wahrheitsgemäße Antwort erwarten können. Doch wer nicht weiß, worauf es ankommt und was genau erfragt werden sollte, stellt nach einer Beurkundung unter Umständen fest, dass man sich rechtlichen Folgen gegenübersehen sieht, mit denen überhaupt nicht gerechnet wurde.

Was sind die wichtigsten Fallstricke?

1. Preis

Im Preis, den Sie bezahlen, sind nicht nur Vertriebsprovisionen enthalten, sondern natürlich auch der Unternehmergewinn des Bauträgers. Steht hier eine große Organisation im Hinter-

grund mit verschiedenen Vertriebsstufen, ist dieser Kostenanteil oft sehr hoch. Interessant wird es nun, wenn durch Angebot und Nachfrage das allgemeine Preisniveau von Immobilien steigt. Dann bezahlen Sie plötzlich für etwas, was man zwar als „marktgerecht“ bezeichnen kann – aber was ist, wenn sich dieser Trend plötzlich umkehrt? Konkret bedeutet es, dass man viel Sorgfalt dafür verwenden sollte, einen Preis zu finden, der fair ist, und zwar nicht nur zum Marktniveau, sondern zum Bauobjekt an sich. Wegen der derzeitig günstigen Darlehenszinsen denken viele Menschen an einen Immobilienkauf. Dies erzeugt eine Spirale der Preise, die so nicht zu rechtfertigen ist.

2. Der Bauträger als Treuhänder

Bei einem Immobilienerwerb vom Bauträger sind Teilzahlungen nach Baufortschritt zu leisten. Zunächst erhalten Sie weder Eigentum am Grundstück noch an Bauleistungen.

Sie gehen hier also in Vorleistung und die Zahlungen können je nach Konstellation im Ernstfall zur Konkursmasse gehören. Deshalb muss die Zahlung auf ein gesondertes Konto geleistet werden und ein Bausachverständiger sollte den jeweiligen Baufortschritt bestätigen.

3. Die zwischenfinanzierende Bank

Wird Ihr Vertragsobjekt nicht aus der Globalgrundschuld der zwischenfinanzierenden Bank ausgeschlossen, gehört Ihr Objekt im Ernstfall zur Versteigerungsmasse, falls der Bauträger in wirtschaftliche Schieflage kommt.

4. Konkrete Termine

Oft fehlen in den Vertragsunterlagen verbindliche Festlegungen zu Baubeginn, Bauzeit, Fertigstellung oder Sonderwünschen. Dadurch können erhebliche finanzielle Risiken entstehen.

Diese Tipps helfen Ihnen, sich ein realistisches Bild über Ihren Bauträger zu machen:

1. Keine großen Vertriebe

Meine Erfahrungen der letzten 30 Jahre lässt keinen anderen Schluss zu. Auch wenn die Prospekte noch so professionell, Firmengebäude noch so prunkvoll, die Geschäftswagen noch so protzig sein mögen – dies alles kann sich schneller in Schall und Rauch auflösen, als Sie es realisieren könnten.

2. Wer verkauft die Immobilie?

Wer war in den vergangenen Jahren der eigentliche Eigentümer (s. Nachweis im Grundbuch)?

3. Ihr Ansprechpartner

Ist es ein Vertriebspartner oder der Chef des Unternehmens selber?

4. Gibt es Referenzen?

Sind die Referenzen aktuell? Welchen Zeitraum decken sie ab?

5. Welche Handwerker sind auf der Baustelle aktiv?

Auf jeden Fall schon einmal beruhigend, wenn dort erkennbare Firmenfahrzeuge von Handwerkern zu finden sind. Die Kennzeichen der Fahrzeuge geben Ihnen Aufschluss darüber, aus welchen Ländern die beauftragten Handwerker stammen.

Mein persönlicher Tipp für Sie:

Wie gehe ich selber vor, wenn ich mich überzeugen will, einen seriösen Bauträger kennengelernt zu haben?

Ich lasse mir einige Objekte des Bauträgers nennen oder recherchiere die Objektadressen. Einige Tage später fahren ich dann zusammen mit meiner Frau zu den Objekten. Sind die Objekte vermietet, nehmen wir Kontakt mit den Mietern auf. Bis zum heutigen Tag hat uns noch jeder Mieter gerne die Fragen beantwortet. So erhalten Sie wertvolle Hintergrundinformationen und zusätzlich bekommen Sie ein gutes Gefühl für die Mieterstruktur in den Objekten.

Wenn ich darüber hinaus noch mehr über den Bauträger wissen möchte, recherchiere ich noch wesentlich umfangreicher. Wahrscheinlich müssten Sie dazu entweder im Ruhestand sein oder beruflich mit diesen Themen beschäftigt sein, damit Sie die dazu notwendige Zeit zur Verfügung haben.

Fehler Nummer 3: Die „falschen“ Mieter

Hier dürfte es sich wohl um einen sehr heimtückischen Fehler handeln. Die Folgeerscheinungen könnten erst nach einiger Zeit offensichtlich werden – und was die Sache dann noch dramatischer macht: Unter Umständen ist schnelle Abhilfe unmöglich.

Doch der Reihe nach:

Wer eine Immobilie unter Renditegesichtspunkten betrachtet, kalkuliert mit monatlichen Mieteinnahmen. Für den Investor sind die Mieteinnahmen sozusagen die Zinsen der Anlage. Dies drückt sich auch durch den Begriff „Mietzins“ aus. Wenn Sie sich einen Moment überlegen, vor welchem Hintergrund eine Bank einen Kreditnehmer durchleuchtet. Es ist für sie von großem Interesse, dass der Darlehensnehmer dauerhaft und zuverlässig seine Kreditrate zahlen wird. Dabei interessiert sich die Bank auch für die „Zahlungsmoral“ des zukünftigen Kreditkunden. Das bedeutet: Ob der Kunde auch zuverlässig zahlen will und dies in der Vergangenheit durch sein Handeln auch bewiesen hat.

Diese Sichtweise sollten Sie sich als Eigentümer einer Immobilie ebenfalls aneignen. Warum? Ihr Mieter ist nichts anderes für Sie, als der Kreditkunde einer Bank: Eine Vertragspartei, die Ihnen langfristig „Geld schuldet“.

Doch es gibt noch einen weiteren Grund, warum Sie es in dieser Situation nicht genau genug nehmen können: Das „Abwohnerverhalten“ der Mieter. Sie erhalten mit der Miete auch einen Gegenwert für das „Abwohnen“ der Immobilie. Mit anderen Worten: Die Immobilie bekommt Gebrauchspuren und muss deshalb von Zeit zu Zeit renoviert werden. Wenn jedoch ein Mieter ein sehr „ausgefallenes“ Wohnverhalten hat, kann es sein, dass Ihre Immobilie innerhalb kürzester Zeit renovierungsbedürftig ist. Eine überdurchschnittliche Beanspruchung der Mietsache kann z. B. durch einen „Messie“ verursacht werden. Eine richtige Katastrophe kann es sein, wenn man an einen Mietnomaden vermietet. Die Möglichkeit, dass man es mit Betrügern oder mit Personen zu tun hat, die generell Gesetze nicht sehr ernst nehmen, könnte gerade in größeren Städten oder in entsprechenden Wohngebieten eine Rolle spielen.

Aus meiner Erfahrung kann ich nur wiederholen:

„Drum prüfe, wer sich an einen Mieter bindet, ob sich nicht doch ein besserer findet“. Oder: Der beste Mieter, den Sie bekommen können, ist für Sie gerade gut genug.

Wie „prüft“ man einen Mieter?

Natürlich bieten clevere Geschäftsleute hier ihre Dienste an (z. B. Mieterbonitätsauskunft) – und manche davon erscheinen durchaus sinnvoll. Man sollte sich auch darüber im Klaren sein, dass die allgemeine Diskussion zum Thema Datenschutz den Zugang zu

Daten über Dritte deutlich erschwert hat. Also ist Kombinationsvermögen, und Einfallsreichtum gefragt.

Viele Vermieter lassen sich eine SCHUFA-Auskunft vom Mietinteressenten geben. Ist diese aktuell und die Originalität bestätigt, ist dagegen nichts einzuwenden. Man muss sich dabei jedoch bewusst sein, dass Wohnungssuchende dies oft als „Anmaßung“ empfinden. Deshalb rate ich dazu, dies nur in Einzelfällen zu tun. Viel wichtiger erscheint mir im persönlichen Gespräch mit dem Interessenten, diesen durch geschickte Gesprächsführung zu veranlassen, dass er ein Stück von sich preisgibt und damit erkennen lässt, ob er und ggf. seine Familie gut zu Ihnen, zur Immobilie und den anderen Mietern passen wird.

Die obligatorische Selbstauskunft kann durchaus nach der Besichtigung ausgefüllt werden. Dadurch signalisiert man dem Interessenten, dass man eine partnerschaftliche Kommunikationsbeziehung pflegen will. Denn erst nach der Besichtigung kann der Interessent entscheiden, ob er sich tatsächlich als zukünftiger Mieter sehen kann. Vorlagen zur Mieterselbstauskunft gibt es kostenfrei im Internet. Mit dieser Aufstellung können Sie als künftiger Vermieter ausschließen, unzulässige Fragen zu stellen. Auf unzulässige Fragen muss der Interessent nicht wahrheitsgemäß antworten. Und mit Lügen Ihres künftigen Mietinteressenten ist Ihnen als Vermieter auch nicht geholfen. Fragen nach dem aktuellen Job, Probezeit oder Kündigung und regelmäßigen Einkünften muss der Interessent wahrheitsgemäß beantworten und auch belegen.

Fragen zu Vereinsmitgliedschaften, politischer Gesinnung, Rauch-, Trinkgewohnheiten und Kinderwunsch muss der Interessent nicht wahrheitsgemäß beantworten. Das betrifft unverhältnismäßig die Privatsphäre des möglichen Mieters. Hier sollten Sie also clever „über Bande spielen“. Im Interessentengespräch gibt es viele Dinge, die Sie wahrnehmen und sich notieren können, wie z. B. das Autokennzeichen oder Begleitpersonen.

Nach Angaben des Deutschen Institutes für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) sind über 40 % der Vermieter mit ihren Mietern zufrieden. Die wirklich „harten Fälle“ sind also nur Einzelfälle. Trotzdem sollten Sie versuchen, sich vor diesen „harten Fällen“ zu schützen – ohne es sich mit den überwiegend seriösen Mitmenschen zu verscherzen.

Mein Tipp:

Seien Sie „Herr Schlau“ und bieten Sie einen Teil der Besichtigung getrennt nach Geschlechtern an. Die Frau zeigt die Räumlichkeiten unter den Aspekten einer (Haus)frau mit Kindern und der Mann die Räumlichkeiten unter dem Aspekt Hobby, Freizeit usw. Wenn Sie sich dann getrennt Notizen machen, können Sie später eventuelle Widersprüche in den Erzählungen entdecken. Haben Sie als Eigentümer Kinder, könnten Sie – falls der Mietinteressent ebenfalls mit Kindern anreist – auch eine Etappe einbauen, bei denen Ihre Kinder den anderen Kindern das nähere Umfeld der Immobilie wie Spielmöglichkeiten, Treffpunkte usw. zeigen. Hierbei gewinnen Sie bestimmt interessante Erkenntnisse.

Geruch nach Rauch, gefüllter Aschenbecher im Auto und viele weitere „Signale“ können Sie, wenn Sie gezielt darauf achten, durchaus wahrnehmen und in Ihre subjektive Beurteilung einfließen lassen. Bieten Sie doch Ihrem Interessenten mal eine Zigarette an, oder eine gemeinsame Rauchpause nach 30 Minuten Besichtigungszeit. Stellen Sie einen Aschenbecher auf den Balkon oder das Fenster, der benutzt aussieht. Signalisieren Sie also, dass Sie nichts gegen Raucher einzuwenden haben. Wer eine Nichtraucherwohnung sucht, wird Sie darauf ansprechen. Nichtraucher, wie ich zum Beispiel, sind auf Rauch-Gerüche sehr empfindlich.

Lassen Sie sich den Personalausweis zeigen und achten Sie darauf, ob er gültig ist. Falls Sie kein gutes Kurzzeitgedächtnis haben, schreiben Sie sich die aktuelle Adresse aus dem Personalausweis auf und ggf. auch die Personalausweisnummer. Kopien des Ausweises sollten Sie nur akzeptieren, wenn Sie diese mit dem Original abgleichen können.

Aktuelle Verdienst- und Einkommensnachweise von den Mietinteressenten – ein wichtiges Indiz. Leider lassen sie sich auch leicht fälschen. Den Arbeitgeber zu recherchieren, kann nicht verkehrt sein. Eventuell gibt es Anknüpfungspunkte.

Vorvermieter: Lässt man sich den Mietvertrag des bisherigen Mietverhältnisses zeigen und sich dazu die letzten 6 Monatskontoauszüge, kann man sich davon überzeugen, dass der Mieter zumindest in dieser Zeit seinen Verpflichtungen nachgekommen

ist. Selbstverständlich können Sie auch direkt mit dem Vorvermieter Kontakt aufnehmen. Das Risiko: Ist dieser froh, seinen Mieter endlich los zu werden, könnte es sein, dass er diesen Ihnen gegenüber in den höchsten Tönen lobt.

Es kommt eben auf die „Gesamtschau“ an

Falls Sie die Möglichkeit haben, schauen Sie sich einfach im alten Wohnumfeld Ihres zukünftigen Mieters um. Warum nicht an Uhrzeiten, an denen der Mietinteressent normalerweise arbeitet? Bestimmt kommen Sie mit (älteren) Menschen in dieser Gegend ins Gespräch. Manchmal kann dieses sehr aufschlussreich sein.



Fahren Sie auch einmal am Abend oder in den Nachtstunden durch das Gebiet und schauen sich die Wohngegend genauer an.

Diese Unterlagen sind zur Beurteilung Ihres zukünftigen Mieters wichtig:

- Bonitätsunterlagen
- Bestätigung über Mietschuldenfreiheit
- Verdienstbescheinigungen
- Selbstauskunft
- Legitimationsprüfung

Und wenn Sie sich dann für Ihren neuen Mieter entschieden haben?

Dann ist ein korrekt ausgefertigter und geprüfter Mietvertrag eine gute Lösung. Ihre Risiken an einen „Messie“ zu vermieten sind relativ gering.

Mein Tipp: Bevor Ihr neuer Mieter einzieht: Eine zulässige und praktikable Regelung ist es für Sie, den Zugang zum Mietobjekt (Schlüsselübergabe) erst nach Eingang der ersten Monatsmiete und der ersten Rate der Kautionsfreizugeben. Wenn sich Ihre zukünftigen Mieter gleich zu Beginn des Mietverhältnisses als unzuverlässig erweisen, dürfte es sich wahrscheinlich um keine dankbaren Dauermieter handeln. Bei schlechter Zahlungsmoral wird er versuchen, Sie zu Ausnahmen zu überreden.

Fehler Nummer 4: Der falsche Mietvertrag

Auf den ersten Blick könnte man meinen, dass dieser Fehler keine größeren finanziellen Konsequenzen nach sich ziehen kann. Bei genauem Hinsehen jedoch entpuppt sich der Mietvertrag als Stolperfalle, die bares Geld kosten kann.

Hat man als Vermieter einen vertrauenserweckenden Mieter gefunden, ist der Mietvertrag das wichtigste Element. Dies vor allem dann, sollte sich der Mieter zu einem späteren Zeitpunkt von einer anderen Seite zeigen.

Mustermietvertrag

Wird ein Standardmietvertrag verwendet, unterliegt dieser dem Recht für Allgemeine Geschäftsbedingungen. Wichtig ist, dass einzelne Klauseln den Mieter gegenüber den gesetzlichen Regelungen nicht unangemessen benachteiligen dürfen. Falls solche Klauseln enthalten sein sollten, sind diese insgesamt nichtig.

Ein Beispiel:

Enthält der Mietvertrag Klauseln zu Schönheitsreparaturen, die nicht den gesetzlichen Erfordernissen entsprechen, sind diese Klauseln insgesamt wirkungslos. Der Mieter muss also überhaupt keine Schönheitsreparaturen durchführen. Damit steht der Vermieter schlechter da, als wenn er eine rechtsgültige Klausel

sel vereinbart hätte. Schlimmstenfalls kann bei Verwendung einer ungültigen Formulierung der Mieter sogar in regelmäßigen Abständen vom Vermieter Renovierungen verlangen.

Anders stellt sich die Rechtslage jedoch dar, wenn der Mietvertrag individuell vereinbart wurde.

So könnte ein handschriftlich niedergelegter Nachtrag zum Mietvertrag, der von beiden Seiten unterzeichnet wird, als individuell ausgehandelt anzusehen sein.

Ein weiteres Risiko stellt die Vereinbarung zur Tierhaltung dar. Eine falsche Formulierung kann dazu führen, dass auch eine eigentlich gesetzlich zulässige Einschränkung gar nicht wirksam ist.

Eine mögliche Untervermietung sollte geregelt sein – auch vor dem Hintergrund der immer weiter sich verbreitenden Share-Economy, z. B. Airbnb.

Fazit: Lieber vorher zu einem Rechtsanwalt, als nachher mit ihm zusammen zum Gericht.

Fehler Nummer 5: Die falsche Immobilie

Aus diesem Fehler lässt sich die folgende Frage ableiten: Warum wir uns Immobilien oft schön rechnen (lassen)?

Nach meiner Erfahrung liegen die Gründe in:

- dem System, wie Immobilienverkäufer bezahlt werden
- den Steuergesetzen
- Mieteinnahmen
- der Persönlichkeit des Immobilienverkäufers
- der Persönlichkeit des Immobilienkäufers – also „Ihnen“

1. Immobilienverkäufer werden in der Regel mit einer Provision bezahlt, die sich am Kaufpreis orientiert. Sie kennen dies vielleicht bei einem Immobilienmakler, dessen Vergütung Maklercourtage lautet und die sich ebenfalls nach dem Kaufpreis oder bei der Vermietung nach der Miethöhe richtet. Damit liegt dem System ein Mechanismus zugrunde, der ganz automatisch darin mündet, dass ein höherer Verkaufspreis zu einem höheren Verdienst auf der Seite des Verkäufers führt. Kaufen Sie also eine größere Wohnung, hat der Verkäufer einen höheren Verdienst. Mieten Sie eine Wohnung mit höherem Mietpreis, richten sich die Maklercourtage und die Kauktion nach der Monatsnettomiete. Der Zeitaufwand für Besichtigungstermine dürfte in etwa gleich groß sein. Egal ob groß

oder klein. Für den gleichen Zeitaufwand ein höheres Einkommen – wer kann da „Nein“ sagen?

2. Der Gesetzgeber lässt die steuerliche Absetzbarkeit von Zinsaufwendungen und der Abschreibung (AfA) zu. Diese Absetzbarkeit führt bei Steuerzahlern zu einer Steueroptimierung. Je höher der Gebäudewert bzw. die Zinsaufwendungen, umso größer ist der steuerlich wirksame Betrag und damit die mögliche Steuerrückerstattung.
3. Mieteinnahmen stellen für Sie als Immobilienbesitzer die Rendite dar. Will man z. B. eine vermietete Immobilie als zusätzliche Altersversorgung „nutzen“, dann ist selbstverständlich eine höhere Miete auf jeden Fall attraktiver. Damit ist eine größere oder besser ausgestattete Immobilie unter diesem Aspekt automatisch interessanter.
4. Der Immobilienverkäufer ist zuerst einmal auch ein Mensch mit den gleichen Bedürfnissen und Wünschen wie jeder andere auch. Seine berufliche Tätigkeit bietet die finanzielle Grundlage seiner persönlichen Lebensführung. Man kann auch sagen, er lebt davon, was er tut. Verkäufer müssen von ihrem Produkt sehr überzeugt sein, ansonsten werden sie nicht erfolgreich in diesem Beruf sein. Egal welches Produkt er anbietet. Verkäufer sind von ihrer Grundhaltung eher Optimisten. Sie werden auch eher zur Haltung neigen: „Wird schon gut gehen“, als zur Risikovermeidung durch: „Was könnte alles passieren?“

5. Wenn Sie die Punkte 1 bis 4 gelesen haben, werden Sie wahrscheinlich zu der Überzeugung gelangen: Der wichtigste in diesem Spiel sind „Sie“. Sie alleine haben es in der Hand, Fehler zu vermeiden.

Was können Sie selbst tun, damit Ihnen diese Fehler nicht passieren?

Zuerst einmal machen Sie sich Gedanken, welche Grundeinstellung Sie haben. Eher optimistisch oder eher pessimistisch. Betrachten Sie ein Glas eher als halbvoll oder als halbleer? Wenn Sie tendenziell mehr zum Pessimismus neigen, fällt es Ihnen leichter, sich gegen den Fehler 5 zu wappnen.

Beginnen wir also zuerst einmal mit dem „Optimisten“. Sie sollten sich darüber im Klaren werden, dass immer mal passieren kann, was nicht passieren sollte. Damit Sie eine realistische Einschätzung bekommen können, ist der folgende Schritt erforderlich:

Nehmen Sie konkrete „Unfälle“ an und fragen Sie sich, was die Folgen für Sie persönlich bedeuten würden.

Ein paar Beispiele:

- Doppelverdiener: Wie lange können Sie ohne Einschränkungen weiter Ihren Lebensstandard halten, wenn eines der beiden Einkommen ausfallen würde? Wie lange können Sie ohne

Einschränkungen weiter Ihren Lebensstandard halten, wenn beide Einkommen ausfallen würden?

- Schlimmster Fall: Welche Konsequenzen hat der Ausfall beider Einkommen auf Dauer zur Folge?
- Wie lange dürfen die Mieteinnahmen ausfallen, bis es zu Engpässen in Ihrer Finanzplanung kommt?
- Welche finanziellen Folgen entstehen für Sie, falls die Immobilie z. B. durch Vandalismus renoviert werden müsste und die Kosten dafür in etwa zwei Jahresmieten betragen würden?
- Welche Folgen hat es für Sie, wenn die Immobilie z. B. um 30 % an Wert verliert?
- (Beispiel für plötzliche Wertverluste könnten sein: Flugschneisen, neue Bebauungspläne, Verbreiterung von Straßen, ein Areal wird zum Mischgebiet mit Gewerbebetrieb etc.) Die Bank könnte in einem solchen Fall für rund 1/3 der Darlehenssumme zusätzliche Sicherheiten verlangen, weil die Immobilie als solche der finanzierenden Bank nicht mehr als ausreichende Sicherheit erscheint.

Haben Sie Antworten auf diese Fragen gefunden, werden Sie ein Gespür dafür entwickeln können, wie Sie Ihr persönliches Sicherheitsnetz aufbauen werden.

Ihr nächster Schritt ist, eine Antwort zu finden auf die Frage:

- Wie viel kann ich mir leisten? Oder mit anderen Worten: Wie teuer darf eine Immobilie sein, damit Sie im Ernstfall nicht zu einer bedrohlichen Belastung werden kann?

Hier hat ein Pessimist Vorteile: Ihm wird es leichter fallen, sich mit möglichen negativen Szenarien auseinanderzusetzen, die man eigentlich als unerwünscht ansieht und menschlich verständlich eher verdrängt.

Diese „absoluten Zahlen“ können Sie jetzt verwenden:

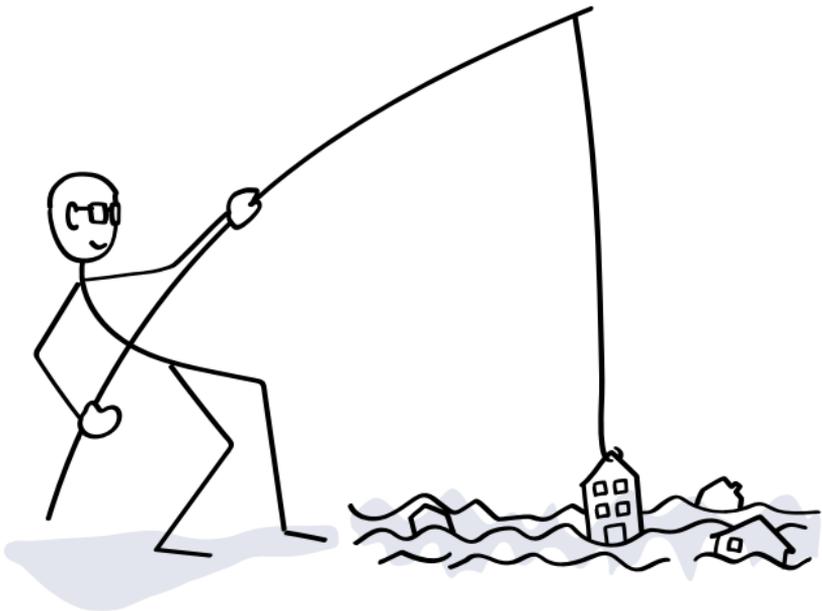
- Ein Jahr ohne Mieteinnahmen
- Wertverlust des Objektes um 30 %
- Ausfall beider Einkommen von einem Jahr
- Ausfall eines Einkommens von zwei Jahren
- Ungeplante Renovierung des Objektes von zwei Jahresmieten

Wenn Sie nun aus den vorher genannten Annahmen ermitteln, wie viele der „finanziellen Risiken“ Sie „aushalten“, kommen Sie zu dem Ergebnis: **Wie viel Immobilie kann ich mir leisten, wenn Ereignisse eintreten, die sich niemand wünscht, die aber aus Erfahrung leider eintreten können?**

Die Frage kann natürlich auch umgekehrt gestellt werden: Wie viel kann ich maximal verkraften?

Orientieren Sie sich an möglichen Belastungen durch Ereignisse, die nicht eintreten sollten. So werden Sie ein gutes Gespür dafür entwickeln, welchen finanziellen Rahmen Sie wählen sollten, damit Sie auch dann noch ruhig schlafen, während alle anderen von schlechten Zeiten sprechen.

Auf den Folgeseiten finden Sie eine Beispielberechnung einer Immobilieninvestition mit steuerlichen Effekten im Erwerbsjahr und den Folgejahren. So nutzen Sie die Steuervorteile bei einer Immobilie als Wertanlage.



Steuerberechnung Erwerbsphase 2014

Einkommen vor Erwerb	€	180.000	Steuer	€	67.255
Mieteinnahmen	€	505			
Zwischensumme	€	180.505			
Abzugsfähige Zinsen	- €	€ 350			
Sonstige abzugsfähige Ausgaben	- €	41			
Sonderausgabenabzug	- €	0			
Abschreibung - € 9.828					
Disagio	- €	0			
Sonstige Vorbezugskosten	- €	0			
Verluskürzung wegen §10d	- €	0			
Einkommen nach Erwerb	€	170.263	Steuer	€	62.613
Steuer-Erstattung				€	4.642

Das bedeutet für Sie: 4.642 Euro, die Sie für einen wunderbaren Urlaub nutzen könnten. 4.642 Euro, die Sie für sich persönlich investieren könnten.

Steuerberechnung Folgejahre 2015

Einkommen	€	180.000	Steuer	€	67.255
Mieteinnahmen	€	6.060			
Zwischensumme	€	186.060			
Abzugsfähige Zinsen	- €	4.206			
Sonstige abzugsfähige Ausgaben	- €	487			
Sonderausgabenabzug	- €	0			
Abschreibung	- €	11.159			
Verlustrückung wegen §10d	- €	0			
Einkommen nach Erwerb	€	169.930	Steuer	€	62.452
Steuer-Erstattung				€	4.803

Steuervorteile in Höhe von 4.803 Euro, die Sie für Ihre private Vorsorge nutzen könnten.

Zum Schluss

Wenn Sie nach dem Studieren dieser Informationen den einen oder anderen Punkt entdeckt haben, den Sie für sich erfolgreich umsetzen können, hat sich meine Mühe, dieses Buch zu schreiben, schon gelohnt. Wenn Sie nun über Informationen verfügen, die man Ihnen vorher noch nicht gesagt hat, umso besser.

Schreiben Sie mir unter mail@pflugmacher.de Ihre Meinung, Ihre Erfahrungen mit Bauträgern, mit Maklern und Beratern. Wenn Sie konkrete Fragen an mich richten, erhalten Sie garantiert auch eine Antwort.

Eine ganz persönliche Empfehlung: Suchen Sie sich einen wirklich unabhängigen Berater für Ihre Anlageentscheidungen. Nur ein unabhängiger Berater übernimmt Ihnen gegenüber die Haftung, sollte sein Rat einmal der Falsche gewesen sein. Wiederholt haben Gerichte festgestellt, dass Ihnen Berater einer Bank, einer Anlagefirma oder einer Versicherung keine Beratung über die eigenen Produkte hinaus anbieten müssen. Genau das ist aber dringend nötig, wenn Sie eine erfolgreiche Vermögensstrategie finden wollen.

Wenn Ihnen unsere Tipps zu Rendite-Immobilien gefallen haben, würde es uns freuen, wenn Sie sie per Facebook oder Google+ mit Ihren Freunden teilen.

Ich wünsche Ihnen alles Gute. Bleiben Sie recht lange gesund und genießen Sie die Zeit.

Tun Sie das Notwendige, dass dieses Vermögen mit Ihrer gestiegenen Lebenserwartung Schritt halten kann.

Ihr Stefan Pflugmacher

Stefan Pflugmacher



Medien und Mandanten über uns:

In unserer Zusammenstellung aus verschiedensten Pressemitteilungen lesen Sie im Überblick, was Fachpresse, Tageszeitungen und andere Medien über uns schreiben. Selbstverständlich kommen auch einige unserer Mandanten zu Wort, die berichten, warum sie sich für Pflugmacher entschieden haben und was sie besonders an unserer Arbeitsweise schätzen.

Zum Autor: Stefan Pflugmacher

Fachwirt für Finanzberatung (IHK geprüft)

- seit 1988 im Finanzbereich tätig
- seit 2011 ausgebildeter Geldlehrer
- seit 2014 ETF-Master
- geboren 1962
- aktiv im Anlegerschutz tätig
- lebt am Starnberger See
- liebt einfache und verständliche Lösungen
- seit 2005 glücklich verheiratet
- Hobbies: Golfen, Fliegen



Stefan Pflugmacher

Leitspruch: „*Nur was einfach zu verstehen ist, ist einfach gut.*“

Leseempfehlungen

E-Book: 16 Tipps zur optimalen Kapitalverrentung

Diese Information sollten Sie lesen, wenn:

- Sie eine Auszahlung aus einer Lebensversicherung optimieren wollen
- Sie eine Festgeldanlage besitzen und sich über zu niedrige Zinsen ärgern
- Sie eine „ewige“ und vererbare Rente suchen
- Sie wissen wollen, wie Sie die beste Sofortrente finden können.



In diesen 16 Gratis-Tipps erfahren Sie unter anderem:

- Was muss ich beachten?
- Welche Fallstricke lauern bei vielen Angeboten?
- Wie bekomme ich eine wirklich sichere und garantierte Rente?
- Wie kann ich die Steuerbelastung begrenzen?

Seien Sie ruhig neugierig und informieren Sie sich. Kostenfrei anfragen unter: <https://pflugmacher-finanzberatung.de/kontakt>

E-Book: Welcher Anlegertyp sind Sie?

Nur das Beste für Sie:
Geldanlage ist Typsache!

Hohe Sicherheit oder maximaler Gewinn?
Langfristiger Vermögensaufbau oder flexible
Laufzeiten?



Geldanlage ist Typsache. Deshalb gilt hier: Eile mit Weile! Bevor Sie Ihre Ersparnisse Hals über Kopf investieren, sollten Sie erst einmal herausfinden, welche Anlagen überhaupt zu Ihren persönlichen Finanz- und Lebenszielen passen.

Jeder Mensch hat nur eine beschränkte Risikoakzeptanz bei Geldanlagen. Dabei ist gerade die finanzielle Risikobereitschaft bei Geldanlagegeschäften der wichtigste Baustein zum Aufbau einer zu Ihnen passenden Anlagestrategie. Ihr Risikoprofil und speziell die Kenntnis Ihrer finanziellen Risikobereitschaft helfen Ihnen bei Ihrer Anlage-Strategie. Ihr persönliches Anlageprofil dient zu Ihrer Sicherheit. Wollen Sie wissen, welcher Anlegertyp Sie sind? Wir bieten ein gutes Werkzeug, wenn Sie Ihre Anlageentscheidungen eigenverantwortlich treffen wollen.

Kostenfrei anfragen unter:

<https://pflugmacher-finanzberatung.de/kontakt>

E-Book: Die wichtigsten Finanztipps für Frauen

Typisch Frau – ja genau! Hier kommen genau die Punkte zur Sprache, die für Frauen in Sachen Geld und Finanzen wirklich wichtig sind.

Denn: Frauen mit Weitblick sorgen vor! Mit diesem persönlichen Ratgeber wird auch Frau mehr aus bzw. mit ihrem Geld machen.

„Clever sparen – sorgenfrei leben!“ – Die wichtigsten Finanztipps für Frauen.



In diesem Leitfaden erfahren Leserinnen:

- Warum ist es für einen Neubeginn nie zu spät?
- Wie Sie Ihren Geldbeutel auf „Fülle“ trimmen
- Viele gute Gründe, über Geld nachzudenken
- Warum ist eine Betreuungsverfügung wichtiger als ein Testament?
- Warum ist eine Vorsorgevollmacht so wichtig?
- Wie (un)sicher ist eine Investition in Gold?

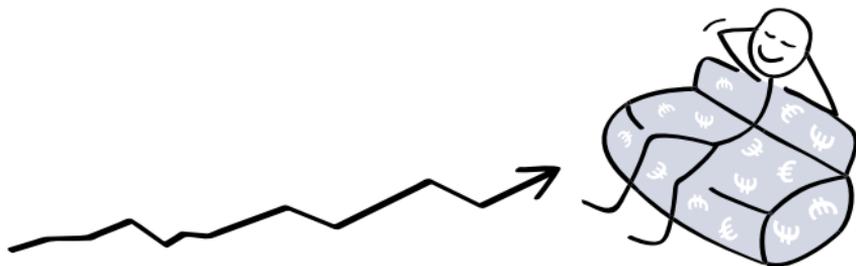
Das besondere Plus:

- Eine „Checkliste Kapitalanlage“
- Empfehlenswerte Links und Hinweise zu den einzelnen Themen

Sind Sie schon gespannt? Dann holen Sie sich doch am besten gleich das E-Book. Bestätigungsmail abwarten und das E-Book gratis als PDF-Format herunterladen.

Kostenfrei anfragen unter:

<https://pflugmacher-finanzberatung.de/kontakt>



Der clevere Ratgeber: Unsere 7 besten Tipps in Sachen Geldanlage



Wollen Sie mit wenig Aufwand das Beste aus Ihrem Geld machen? Mit den 7 Tipps aus diesem eBook ist das ganz leicht. Kurz und knapp zeigen wir Ihnen, wie Sie:

- Mit einfachen Mitteln jede Menge Geld sparen.
- In Zukunft wesentlich bessere Zinsen bekommen.
- Ihre hart verdienten Ersparnisse vor der Inflation schützen.

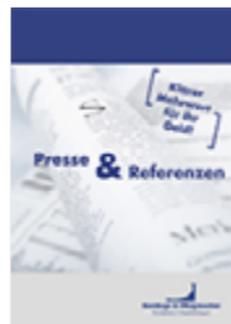
Gewusst wie: Einfach mehr Geld!

Von der Anlage bis zur Altersvorsorge: Wenn Sie einige ganz einfache Dinge beachten, können Sie viel mehr aus Ihrem Geld machen. Wie das genau geht? Lesen Sie dieses eBook. Wir zeigen Ihnen bewährte Tricks, wie Sie

- selbst der beste Experte für Ihr Geld werden.
- Ihrem Finanz- oder Bankberater die richtigen Fragen stellen.
- Ihre Versicherungsprämien systematisch senken.
- sich nicht von Steuervorteilen blenden lassen.
- die optimale Absicherung für sich finden.

Schneller und bequemer können Sie Ihr Wissen rund ums Geld nicht auf Vordermann bringen.

Also, gleich das Kontakt-Formular: <https://pflugmacher-finanzberatung.de/kontakt>, ausfüllen, Tipps kostenlos erhalten und sofort von unserem cleveren Ratgeber profitieren.



Risikohinweis & Disclaimer

Wir möchten Sie vorsorglich darüber informieren, dass unsere Empfehlungen keine Aufforderungen zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren sind und eine individuelle Anlageberatung durch Ihren Bank-, Anlage- oder Vermögensberater nicht ersetzen können.

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert. Die Informationen basieren auf Quellen, die wir für zuverlässig halten. Die Angaben erfolgen nach sorgfältiger Prüfung, jedoch ohne Gewähr! Für die angemessene Platzierung von Kauf- und Verkaufsaufträgen ist der Nutzer allein verantwortlich. Gute Ergebnisse der Vergangenheit garantieren keine positiven Resultate in der Zukunft. Ausdrücklich gilt dies für jede Form von Finanzinstrumenten: Sie unterliegen wirtschaftlichen Einflussfaktoren. Daher wird darauf hingewiesen, dass die Anlage in Finanzinstrumente spekulative Risiken beinhaltet, die je nach wirtschaftlicher Entwicklung und trotz sorgfältiger Recherchen auch zu Verlusten führen können. Es wird ausdrücklich davon abgeraten, Anlagemittel auf nur wenige Anlagen zu streuen oder sogar Kredite aufzunehmen. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen, sowie für Vermögensschäden wird keinerlei Haftung übernommen. Alle Börsengeschäfte sind grundsätzlich mit Risiken verbunden. Verluste des eingesetzten Kapitals können nicht ausgeschlossen werden.

Impressum

Herausgeber: Petra und Stefan Pflugmacher, <https://pflugmacher-finanzberatung.de/impressum>

Layout: Heike Brückner, Grafikstudio Art und Weise



Pflugmacher Finanzberatung

Stefan und Petra Pflugmacher
Alpspitzstr. 8A
82319 Starnberg

Telefon: 08151/ 666660
Mobil: 0172/ 7272721

mail@pflugmacher.de
www.pflugmacher.de