



– Pressemitteilung –

## Immobilienmakler Tätigkeiten

Quelle: <http://www.karodi.de>

Als Immobilienmakler, spezialisiert auf Renditeimmobilien, wissen wir worauf es beim Verkauf ankommt und was sich ein potentieller Käufer in Bezug auf die Anlageimmobilie wünscht, nämlich Fakten, Fakten, Fakten... Die Herangehensweise eines potentiellen Käufers für eine Renditeimmobilie ist anders als beim Kauf einer selbstgenutzten Immobilie wie zum Beispiel ein Einfamilienhaus in der sich die gesamte Familie wohlfühlen soll. Die Entscheidung für eine Renditeimmobilie erfolgt in der Regel aufgrund von rationalen Gründen in der die Rendite nachhaltig am höchsten ist und nicht aufgrund von emotionalen Gründen.

### **Marktwertanalyse durch den Immobilienmakler**

Im Idealfall haben wir über das Verkaufsobjekt ein Verkehrswertgutachten erstellt woraus alle bedeutsamen Fakten neben dem gegenwärtigen Marktwert hervorgehen :

- Grundbuchauszüge
- Flurkarte
- Grundrisse
- Bauzeichnungen und -beschreibungen
- aktuelle Fotos
- alte Fotos (auch möglichst von eventuellen früheren Schäden)
- Mieterliste, Wohnfläche mit gezahlter Miethöhe, Datum der letzten Mieterhöhung, Miethöhe vor der letzten Erhöhung
- Wohn- und Nutzflächenberechnungen
- Aufstellung des Baujahres und des Umfangs von größeren Reparaturen und Modernisierungen
- Abgabenübersicht
- Altlasten
- Denkmalschutz
- Baulastenauskunft
- Erschließungsauskünfte
- Berechnung des umbauten Raumes oder Bruttorauminhalts



## ***Rendite Chancen der Immobilie***

Zusätzlich gilt es vom Immobilienmakler die kurz- und langfristigen Chancen der Immobilie zu analysieren. Hierfür existieren folgende Hauptkriterien:

### **1. Immobilien Investment-Prinzipien**

- **Cash-Flow**

Positiver Cash-Flow ist das wichtigste Kriterium im Zusammenhang mit einer Renditeimmobilie. Der Cash-Flow bzw. die Mieteinnahmen müssen stets im Hauptfokus bei der Immobilienauswahl sein. Der immobilienbezogene Cash-Flow ist die Differenz aus Objekteinzahlungen (v.a. Mieten und Nebenkostenvorauszahlungen zur Deckung laufender Zahlung für Betrieb und Verwaltung der Immobilie) und Objektauszahlungen (Finanzierungskosten, Verwaltungskosten, Betriebskosten, Instandhaltungskosten bzw. eventuelle Modernisierungskosten). Die Mieteinnahmen bestimmen den Wert einer Renditeimmobilie. Je höher die Mieteinnahmen desto höher der Marktwert der Immobilie. Je niedriger die Mieteinnahmen desto weniger ist ein Käufer bereit für die Immobilie zu bezahlen. Bei der Finanzierung von größeren Renditeimmobilien mit vielen Einheiten rücken zunehmend die Cash-Flow-Möglichkeiten in den Mittelpunkt und nicht mehr die Bonität eines Investors.

- **Bruttoanfangsrendite**

Die Bruttoanfangsrendite ist eine leicht verständliche Renditekennzahl mit hohem Praxisbezug. Es wird die Vertragsmiete mit dem Kaufpreis in Relation gebracht, d.h. eventuelle außerordentliche Erlösminderungen bzw. -steigerungen werden nicht miteinbezogen.

- **Bruttomultiplikator**

Der Bruttomultiplikator stellt den Kehrwert der Bruttoanfangsrendite dar. Diese sehr praxisrelevante Renditekennziffer ist die einfachste Form eines Vervielfältigers, da sie lediglich den Quotienten aus Kaufpreis zu jährlicher Vertragsmiete ermittelt. Eventuelle außerordentliche Erlösminderungen bzw. -steigerungen werden nicht miteinbezogen.

- **Nettoanfangsrendite**

Die Nettoanfangsrendite stellt die Erweiterung der Bruttoanfangsrendite dar. Die Nettoanfangsrendite berücksichtigt zusätzlich die nicht umlagefähigen Betriebskosten sowie die Erwerbsnebenkosten



welche sich normalerweise aus Grunderwerbssteuer, Notar- und Gerichtskosten sowie die Maklerprovision zusammensetzen. Eventuelle außerordentliche Erlösminderungen bzw. -steigerungen werden nicht miteinbezogen.

- **Nettomultiplikator**

Der Nettomultiplikator stellt die Erweiterung des Bruttomultiplikators dar. Die Nettomultiplikator berücksichtigt zusätzlich die nicht umlagefähigen Betriebskosten sowie die Erwerbsnebenkosten welche sich normalerweise aus Grunderwerbssteuer, Notar- und Gerichtskosten sowie die Maklerprovision zusammensetzen. Eventuelle außerordentliche Erlösminderungen bzw. -steigerungen werden nicht miteinbezogen.

- **Cash-on-Cash Return**

Der Cash-on-Cash Return stellt die Geschwindigkeit des eingesetzten Eigenkapitals des Investors dar. Es wird der Cash-Flow zum investierten Kapital ins Verhältnis gebracht. Der Cash-on-Cash Return drückt aus, wie lange die Zeitdauer beträgt bis der Cash-Flow das eingesetzte Eigenkapital wieder eingespielt hat. Dies ist wichtig, damit ein Investor stets in neue Immobilien investieren kann. Je frühzeitiger das verwendete Eigenkapital wieder zur Verfügung steht desto frühzeitiger kann das Eigenkapital für andere Immobilien wieder verwendet werden und neuer zusätzlicher positiver Cash-Flow generiert werden. Der Cash-on-Cash Return lässt sich als die Summe definieren die man von einem Immobilieninvestment in einem speziellen Zeitraum als Prozentsatz vom eingesetzten Eigenkapital zurückerhält.

- **Capitalization Rate (Cap Rate)**

Die Cap Rate ist eine international häufig verwendete Renditekennziffer, die vergleichbar zur Nettoanfangsrendite das Nettoeinkommen mit dem Kaufpreis ins Verhältnis setzt. Es gilt allerdings zu berücksichtigen, dass die Erwerbsnebenkosten nicht einbezogen werden. Aus diesem Grund ist die Cap Rate stets höher als die Nettoanfangsrendite. Je höher die Cap Rate ist, desto stärker ist die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Immobilie, allerdings steigt auch allgemein deren Risiko.

- **Return on Equity – ROE**

Beim Return on Equity wird der Reinertrag einer Immobilie um die Finanzierungskosten gemindert und das Resultat ins Verhältnis zum Eigenkapital gesetzt. Die Kennziffer ist von hoher Bedeutung in der Immobilienanalyse, denn die Kennziffer spiegelt die Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals wider.



Bei einem konstanten Reinertrag lässt sich die Eigenkapitalrendite mit zusätzlichem Fremdkapitaleinsatz wegen der Hebelwirkung erhöhen.

- **Net Operating Income – NOI**

Der Net Operating Income stellt den Reinertrag einer Immobilie dar. Die Summe aller Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung abzüglich der nicht umlagefähigen Betriebskosten. Es werden keine Aufwendungen für Zins und Tilgung sowie Steuern einbezogen.

## 2. SWOT-Analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

Die SWOT-Analyse (englisch für Strengths (Stärken), Weaknesses (Schwächen), Opportunities (Chancen) und Threats (Bedrohungen)) ist ein probates Werkzeug aus der BWL um Stärken und Schwächen einer Investition zu analysieren und abzuwägen. Jede Immobilie hat seine individuellen Stärken, Schwächen, Chancen und Bedrohungen. Wir wissen worauf es ankommt, identifizieren und analysieren diese vor der Kaufentscheidung. Es gilt zu beachten, dass es sich dabei um eine subjektive Analyse handelt. Man findet keine Antworten mit richtig oder falsch. Viele Faktoren sind miteinander verbunden.

## 3. Immobilieninvestment-Trends

Aus der Chartanalyse von Wertpapieren existiert eine Weisheit: „The trend is your friend.“ Dies gilt gleichermaßen für Immobilieninvestments. Als Spezialist von Anlageneimmobilien beobachten wir stets Trends bzw. erkennen unverzüglich neue Tendenzen die Einfluss auf den Immobilienmarkt nehmen könnten. Beispielsweise konnte man vor vielen Jahren feststellen, dass viele Bewohner aus der Stadt in die Randbezirke umgezogen sind. Aufgrund den u.a. stetig steigenden Benzinpreisen und den vielen Annehmlichkeiten die eine Stadt bietet, stellt man gegenwärtig genau das Gegenteil fest. Die Ballungszentren haben eine massive Nachfrage nach Immobilien. Das Beispiel zeigt, dass ein Investor derzeit gut beraten ist, wenn er in Ballungszentren investiert und nicht auf dem Lande wo die Nachfrage nach Immobilien sehr gering ist. Um Trends zu erkennen ist es von Bedeutung permanent zu beobachten was um einen geschieht. Wir verfolgen tagtäglich das Marktgeschehen, studieren Marktanalysen, Fachzeitschriften und –zeitungen. Es wird auf alles geachtet, was Einfluss auf den Immobilienmarkt nehmen könnte.

## 4. Immobilienanalysen zur Demografie

Die Demografie darf niemals bei der Immobilienanalyse außer Acht gelassen werden. Es gibt stets zahlreiche aktuelle Studien über Städte in denen man investieren möchte. Die Demografie spiegelt eine Momentaufnahme der Bevölkerung einer Stadt wider. Man erhält u.a. Auskunft über die

# KARODI®

KARODI e.K. · Kamillenweg 20 · 53757 Sankt Augustin

KARODI e.K.  
Kamillenweg 20  
53757 Sankt Augustin  
Telefon: 02241 - 1485176  
Telefax: 02241 - 1485180  
info@karodi.de  
www.karodi.de



Bevölkerungsentwicklung, Einkommen, Industrien, bedeutende Arbeitgeber und weitere wichtige wirtschaftliche Daten.