



## Investoren Guide Ost

Wenn schon über Investitionen in Immobilien in Ostdeutschland gesprochen wird, so will ich meinen kleinen, ganz subjektiven "Investoren Guide" veröffentlichen, der auf meiner Marktkenntnis und meinen Erfahrungen seit 1993 beruht. Ich möchte ein paar Tips geben, wie sich ein Investor verhalten sollte

- a) vor dem Kauf, bei der Überlegung eine Immobilie zu erwerben,
- b) was er für den Zeitpunkt des Besitzüberganges, die Bewirtschaftung, Verwaltung beachten sollte und schließlich
- c) Was tun in der Krise ?

Um eine individuelle Immobilie, ein konkretes Engagement beurteilen zu können, benötigt man natürlich die vollständigen Daten. Sollte Bedarf bestehen, kann mit uns ein Termin vereinbart werden. Pauschal kann gesagt werden, daß Immobilieninvestments dann am ergiebigsten und sichersten sind, wenn bereits VOR dem Kauf grundlegend geplant wird.

Es versteht sich von selbst, daß ich keine juristische Beratung gebe, hierfür möge man einen geeigneten Rechtsanwalt und/oder Notar konsultieren, und daß diese Tips meinen ganz eigenen Erfahrungen entsprechen und dadurch natürlich rein subjektiv sind.

Viel Spaß !

## Vor dem Erwerb von Ostimmobilien

Teil 1 meines kleinen, natürlich ganz subjektiven Investoren Guide  
Ostdeutschland: vor dem Erwerb von Ostimmobilien

Wenn Sie sich mit dem Gedanken tragen, eine Immobilie in Ostdeutschland zu erwerben, werden sie dafür einen Grund haben: Steuervorteile, überragendes Kaufpreis/Mietpreis-Verhältnis, Wertsteigerungspotential aufgrund guter Einstiegspreise, Nutzen eines günstigen Angebotes, bspw. Erwerb aus einer Zwangsversteigerung.

Worauf sollten Sie vor dem Erwerb achten ?

Auf 3 Dinge: Lage, Lage, Lage.

Und Zustand, Zustand, Zustand. Und Preis, Preis, Preis.

Alle 3 Komponenten: Lage, Zustand bzw. Baubeschreibung und Preis müssen beachtet werden, sonst ist eine rentierliche Investition unwahrscheinlich

Zur Lage:

Unterscheiden wir einmal für diese Betrachtung zwischen einer Makro- und einer Mikro-Lage. Ostdeutschland ist nicht *Ostdeutschland*: unabhängig, davon, daß Konjunkturdaten insbesondere für Thüringen und Sachsen positiver als für andere Regionen ist, sollte bei einer tiefergehenden Makro-Untersuchung die Stadt und der jeweilige Stadtteil betrachtet werden. Wie sehen die immobilienrelevanten konjunkturellen Daten aus, welchen "Stellenwert" hat der Stadtteil für Mietsuchende und/oder (spätere) Käufer ?

Allerdings reicht dies nicht. Was nützen "schöne Seiten" eines Stadtviertels, wenn die Immobilie, die Sie erwerben wollen, an der "falschen Ecke" steht ? Wie sieht es mit dem Vermietungsstand aus ? Werten andere Gebäude in der Nachbarschaft das eigene Haus auf oder mindern sie den Wert ?

Das wissen „wir“ in unserer eigenen Städten - und das gilt aus für andere Orte.

**Zustand:**

Sie erwerben eine Wohnung, ein Haus mit Baubeschreibung oder im Ist-Zustand. Versichern Sie sich, daß nichts, was den guten Zustand behindert, als Makel bestehen bleibt: Sie müssen davon ausgehen, daß sich in Ostdeutschland aufgrund der gigantischen und fortschreitenden(!) Sanierung *Wohnen und Gewerbe* - Konkurrenz ! - in einem absoluten Top-Zustand befinden. Mit allzu großen Mängeln und Restarbeiten gewinnen Sie keine Mieter ! Zumindest keine solventen.

Natürlich kann (und soll ?) man Immobilien erwerben, die noch erhebliche Restarbeiten oder Modernisierungsaufwand beinhalten - dies kann sogar der Grund für Renditepotential seien. Aber stellen Sie sicher, daß diese Restarbeiten zügig abgearbeitet werden. Nichts verhagelt die eigene finanzielle Bilanz so sehr, wie die nur beschränkte Vermietbarkeit !

**Zum Preis:**

Mit Preis ist nicht allein der Kaufpreis (inkl. etwaiger Nebenkosten) gemeint. Es geht auch um den Miet-Preis, den Sie ansetzen, den Kaufpreis, den Sie vielleicht später erzielen wollen.

Kalkulieren Sie scharf, ob die Preise, unter denen Ihre Kalkulation für Sie aufgeht, ja zu einer Top-Investition macht, nachhaltig erzielbar sind.

Auch eine Mietgarantie über 5 Jahre ist kein "endgültiger" Schutz - auch 5 Jahre gehen einmal vorbei. (Noch)Geringe Preise in verschiedenen ostdeutschen Teilmärkten ermöglichen, gute Mietrenditen zu erzielen, Mietpotentiale auszuschöpfen, Wertsteigerungen mitzunehmen - doch: Kalkulation, Durchprüfen der angegebene Preise ist und bleibt das A und O

## Bewahren und Verwalten

Sie haben ein Haus, eine Wohnung in Ostdeutschland erworben und planen deren Bewirtschaftung. Wenn möglich, sollten sie bereits vor Besitzübergang folgende Punkte in Ihre Überlegungen einbeziehen:

### 1. Verwaltung

Die Verwaltung von \*bebauten Grundstücken\* ist der Schlüssel zum finanziellen Erfolg des Investments. Häufig unterschätzt, ist es doch die Bewirtschaftung der Immobilie, die über aktuelle und zukünftige Erträge (mit-)entscheidet.

*Das Auge des Bauern macht die Kühe fett* - ich habe (Kenntnisse vorausgesetzt) nichts gegen sog. Selbst-Verwalter. Niemand(!) hat ein derart starkes Interesse an einer Wohnung, an einem Haus wie der Eigentümer...

... nur kann man nicht immer vor-Ort sein und Eigenverwaltung ist auch nicht sinnvoll, wenn grundlegende Erfahrung im Miet- und WEG-Recht fehlen. Suchen Sie sich eine kompetente, erfahrene Verwaltung - hier ein Billig-Angebot zu wählen, um 1, 2 Euro pro Wohnung im Monat zu sparen, ist mit Sicherheit ein falscher Weg !

### 2. Vermieten und Wiedervermieten

Eine Immobilie, die sich nur wegen der Steuervorteile rechnet, ist keine gute Investitionsentscheidung. Machen Sie sich ausreichend Gedanken, um möglichst frühzeitig und möglichst mit dem späteren "Bewirtschafter" die Vermietungsaktivitäten und routinemäßige Überprüfen des Zustandes der Wohnung, des Hauses zu planen.

Sollte einer Wiedervermietung anstehen, planen Sie mit dem Verwalter die **gesamten** Vermietungsaktivitäten, was über die (drei Monate der) Kündigungsfrist hinausgehen kann. Ist ein (nahezu) komplettes Haus (wieder-)zu vermieten, so lassen Sie sich von dem beauftragten Unternehmen, ggfs. ein Makler, einen Aktionsplan vorlegen, der bis zur Vermietung **der letzten Wohnung** geht.

### 3. Instandsetzung und Sanierung

Ist eine Immobilie "frisch saniert" erworben, fallen die meisten Reparaturmaßnahmen nicht mehr an, bzw. sind in einer vertraglich vereinbarten Gewährleistungsfrist enthalten. Entwickeln Sie trotzdem mit dem Verwalter einen Plan, der sicherstellt, daß das Haus "*in Schuß*" bleibt. Auch sollte das Einfordern bzw. Ablaufen dieser Gewährleistungen im Auge behalten werden.

Ist eine Wohnung, aus welchen Gründen auch immer, in einem reparaturreifen Zustand, so lassen Sie diese Arbeiten ausführen. Wir sind nicht in Westdeutschland, wo potentielle Mieter einen jahre- und jahrzehntelangen Reparaturstau gewöhnt sind. Insbesondere wenn die Lage nicht herausragend ist, ist idR genügend Angebot vorhanden, um solvente Mieter anzuziehen. Damit **müssen** Sie konkurrieren.

Ich sehe zum Beispiel, daß einige Investoren, die „global“ größere Wohnungsbestände erworben haben, durchaus zufrieden mit den Ergebnissen ihrer Investition sind. Allerdings scheint mir bei der Bewirtschaftung zuweilen die *Kundenbindung* aus den Augen verloren zu gehen. Die Verwaltung sollte nicht nur auf mögliche Potentiale bei Mietsteigerungen und Kostenersparnissen hinweisen, sondern auch auf die Zufrieden der Kunden *aka Mieter*. Gerade aufgrund des guten Angebotes muß man immer auch die mögliche Konkurrenz beachten. Auch bei Immobilien gilt die *goldene Regel*, dass die Gewinnung neuer Kunden teurer ist, als bisherige (und zufriedene) zu behalten. Eine höhere Fluktuation –unabhängig von temporärem Leerstand- wird (mindestens) Kosten im Verwaltungsapparat erzeugen.

## Unzufriedene Mieter in Ostdeutschland ?

Ich weiß nicht, ob man das so sagen kann. Auf jeden Fall ist es korrekt, daß hinsichtlich der Ausstattung der Wohnung (Teppichboden, Laminat, Tapeten) höhere Ansprüche geäußert werden als bei vergleichbaren westdeutschen Mietinteressenten.

Das liegt aber am Angebot. Durch die Tatsache, daß in den vergangenen Jahrzehnten viele Hunderttausende Wohnungen saniert und modernisiert wurden, ist natürlich die "Miet-Erfahrung" eine andere. Insbesondere in Wohnvierteln mit höherem Leerstand ist eine Auswahl vorhanden, die sich entweder mietpreismindernd oder ausstattungserhöhend äußert.

Sollte tatsächlich ein Ostdeutscher mit seinen unmittelbaren Wohnverhältnissen unzufrieden sein, so hilft ihm ein längerer Aufenthalt in Westdeutschland: Präsentationen von zu Vermietung stehenden Wohnungen verhelfen manchem zur Erkenntnis, daß er in Zwickau, Erfurt oder Magdeburg gar nicht so schlecht wohnt.

Eine Erkenntnis, zu der ich auch schon manchem ostdeutschen Immobilienwirt verholfen habe. ;)

Nach meinen Erfahrungen sollte bei allen Investitionen die nachhaltig erzielbare Miete beachtet werden. Ich habe vor ein paar Jahren für Kapitalanleger, denen eine Netto-Miete von 5,50 Euro pro qm-Wohnfläche versprochen war, bei der Neuvermietung eine tatsächliche Netto-Miete von 6,50 Euro erzielt.

Schonungslose, tiefgehende Analyse und sorgfältige Planung, insbesondere bei einem bereits vorhandenen Leerstand, sichern die Rentabilität.

## Vermietungsmarketing

*F: Warum ist es erforderlich, ein Vermietungs-Marketing zu betreiben ?*

A: Weil Sie Ihre Wohnung(en) vermieten wollen !

*F: Reicht es nicht, wenn man einen Makler beauftragt, der sogar 2 Netto-Monatsmieten als Provision vom Vermieter erhält ?*

A: Nein !

Ein Makler hat idR Dutzende von Wohnungen, die er vermieten will, mit denen er seinen Lebensunterhalt verdient. Warum sollte er bei Ihrer Wohnung besonderen Fleiß an den Tag legen ?

*F: Ich kenne Makler, die aber schon die eine oder andere Wohnung vermietet haben. Warum sollten die die übrigen nicht auch vermieten ?*

A: Die ersten Wohnungen vermietet man "aus der Hose". Sie kommen aus einer Kartei, auf ein zunächst aufgehängtes Schild, die erste Zeitungsanzeige ... und dann: *still und starr ruht der See*. Wenn nicht nur der Rahm abgeschöpft, sondern ein gesamtes Projekt bis zum Ende vermietet werden soll, muß man auch auf das Erreichen dieses Ende abstellen !

*F: Wie kann man das erreichen ?*

A: Unter anderem durch die Absprache eines Konzeptes, das bis zu einem vereinbarten Zielerreichungsgrad durchgezogen werden soll. Z.B. sind Insertionen relativ teuer für Gewerbetreibende: ich empfehle, daß diese vom (privaten) Vermieter übernommen werden und damit der finanzielle Einsatz, das Risiko für den Makler vermindert wird.

Immobilienvermietung sollte ich nebenbei betrieben werden. Der gute Vermietungszustand wirkt sich nicht nur unmittelbar im eigenen Portemonnaie aus, sondern hat auch Auswirkungen auf den aktuellen Wert der Wohnung oder des Hauses sind. Und *spätestens*, wenn man den Verkauf ins Auge fasst, aus welchen Gründen auch immer, ist eine - möglichst kontinuierliche - Vermietung idR ein Bonus.

### „Ich will unbedingt verkaufen“

Was heißt "unbedingt" ? Nach einer alten Weisheit entstehen Gewinne und Verluste erst beim Verkaufen. ;)

Sollte "nur" Unzufriedenheit mit der erworbenen Immobilie bestehen, empfiehlt es sich, kritisch zu analysieren, ob man mögliche Verluste wirklich "unbedingt" realisieren will oder ob ein weiteres Halten nicht sinnvoller ist.

Ein kleines aber feines *Immobilien Asset Management Ost*, bei dem die Karten offen auf den Tisch gelegt werden, sollte hilfreich sein:

- \* Wie sehen die Zahlungsströme (Mieten/Bewirtschaftung/Kreditdienst) aus ?
- \* Zu welchem Preis kann die Immobilie derzeit veräußert werden ?
- \* Gibt es rechtliche Friktionen, die den Verkauf behindern (z.B. Steuerrecht)?
- \* Können Einnahmen/Ausgaben optimiert werden ?

Sollte Leerstand das Problem sein, sollte umgehend mit Vermietungsaktivitäten begonnen werden, ggfs. nach Einleitung von Instandhaltungsmaßnahmen. Ansonsten ist *Deinvestition*, d.h. der Verzicht auf "Schönheitsreparaturen", die sich nicht in besserer Vermietbarkeit, höheren Verkaufspreisen niederschlagen, eine Maßnahme, um nicht unnötig Geld auszugeben, Kapital zu binden.

Sollte die Veräußerung unumgänglich sein bzw. "unbedingt" gewünscht werden, so sollte ein Maklerunternehmen beauftragt werden - auch können ggfs. Instandsetzungen notwendig sein. Sprechen Sie mit Ihrem Immobilienmakler durch, welche Maßnahmen ergriffen werden sollen, welche Preisvorstellungen und welcher Zeitrahmen realistisch sind und welche Zielgruppe angepeilt werden sollte.

### Auswahl des richtigen Dienstleisters

Anfang der 90iger Jahre war es nicht selten, daß westdeutsche Investoren "ihre" Handwerker, Bauunternehmen "mitbrachten", um Sanierungen, Instandsetzungen, Baumaßnahmen zu realisieren.

Dies hatte durchaus Vorteile, allein aufgrund der Tatsache, daß eine einmal "zu-hause" gepflegte Geschäftsbeziehung weitere gemeinsame Aktivitäten, weitere Auftragsvergaben begünstigt.

Bereits seit Jahren "muß" sich ein (westdeutscher)Investor auf die Anbieter vor Ort verlassen. Dies ist längst kein Nachteile mehr - im Gegenteil. Gerade, wenn es um Bewirtschaftung, Vermietung geht, ist der Partner vor Ort (nicht allein Kostengründen) nahezu unschlagbar.

Welcher Partner, welche Dienstleistungen sollten bei Verwaltung, Vermietung, Verkauf ausgewählt werden, da doch ein Intransparenz über die Leistungsfähigkeit der möglichen Anbieter vorliegt.

Dieser Intransparenz kann man am besten entgegenen, wenn man einen Berater hat, der über die entsprechende Geschäftsbeziehungen und Markterfahrung verfügt, z.B. wir ! Entlang der A4, von Erfurt bis Dresden sowie im Groß-Wirtschaftsraum Halle/Leipzig sind wir der geeignete Ansprechpartner.

### Was tun in der Krise – 7 schnelle Tips

- Als erstes: Nicht die Nerven verlieren !

Ruhig und sachlich prüfen, um welche Investition es geht. Je nach Lage können Herausforderungen durch vernünftige Planung und beherztes Herangehen bereinigt und Chancen wahrgenommen werden.

- Prüfen, wie es mit der Immobilie bestellt ist

Bei jedem Angebot zumindest Kurz-Check, was a) Marktdaten über den Standort aussagen, b) der tatsächliche Zustand ist.

- Festlegen der Partner für die „Krisenbewältigung“

Wenn es nicht *vor* der Investition gelungen ist, kompetente Partner für die Bewirtschaftung der Immobilie(n) zu binden, ist dies die jetzt *unbedingt* notwendig.

- Festlegen eines Prüfungszyklus

Grober Fahrplan für die Bewirtschaftung mit routinemäßiger Überprüfung von Marktdaten und Einnahmen/Ausgaben, um jederzeit eine Entscheidung über Reparaturen/Vermietung/Verkauf fällen zu können.

- In einer akuten Krise

Abklopfen der rechtlichen Fragen, insbesondere bei Restarbeiten (Bauzustand); ggfs. Kooperation mit anderen Eigentümern; Übersicht über Vermietungsmöglichkeiten/möglichen Verkaufspreis; Erarbeitung Aktions-/Vermarktungsplan

- Ausstieg aus der Investition

Nach Klärung insbesondere von steuerrechtlichen Fragen kann der Verkauf der Immobilie Sinn machen. Insbesondere der Verkauf an die bisherigen Mieter kann erfolgreich sein.

- Augen offenhalten für Gelegenheiten

Selbst, wenn in der Vergangenheit Investments gesichert werden mussten, sollte man daran denken: Im Bereich (vermietete) Wohn- und Geschäftshäuser, Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen (insbes. Aus Zwangsversteigerungen) bieten sich immer wieder interessante Möglichkeiten. Je nach eigener Immobilien-Portfoliostrategie sollte derartige Anlagen routinemäßig geprüft werden.

Dieser Report gibt die subjektive Einschätzung von Noreikat Immobilien wider. Rechtliche Beratung kann nicht gegeben werden.

Noreikat Immobilien  
Andreas Noreikat  
Eichelkampstraße 29  
46145 Oberhausen  
Telefon: 0208 / 68 72 06  
Teelfax: 01805 060 3450 8205  
[info@noreikat-immobilien.com](mailto:info@noreikat-immobilien.com)  
[www.noreikat-immobilien.com](http://www.noreikat-immobilien.com)