

Unsolide Vorschläge der Vermittler und Finanzhäuser für Investoren und Bauherren

In den letzten drei Jahrzehnten hat sich rund eine Million Bundesbürger eine faktische Schrottimmoblie als Investment, vor allem zur Altersvorsorge verkaufen lassen. Die wenigsten sind tatsächlich ein Fall für die Abrissbirne oder den Sprengmeister, weil marode und unvermietbar. Die Regel sind hingegen Wohnungen auf Sozialbauniveau zu oft mehr als zweifach überbewerteten Preisen, für die unrealistische Traummieten in Aussicht gestellt wurden. Das Risiko einer Fehlentscheidung ist deshalb besonders hoch, weil man durchschnittlich allenfalls einmal im Leben eine Immobilie kauft. Beim Gebrauchtwagenkauf läßt sich fast jeder Käufer durch einen Fachmann oder erfahrenen Freund begleiten – bei Immobilienkäufen ist die Hilfe von Experten wohl eher die Ausnahme.

Eigenkapital-Falle:

Der Preis von Immobilien hängt ganz wesentlich von der Entwicklung des örtlichen Arbeitsmarktes ab. Hinzu kommt die sogenannte Blasenbildung, etwa durch irrational hohe Nachfrage oder manipulierte Preise. Es ist daher eine solide Regel, stets nicht weniger als rund 50% des Kaufpreises als Eigenkapital zur Verfügung zu haben. Aus der Sicht eines soliden Kreditgebers würden bei einer Zwangsversteigerung zumindest rund ein Drittel an Wert eingebüßt werden, sei es weil es in einem ersten Versteigerungstermin ein Mindestgebot von 70% des sachverständig ermittelten Wertes gibt, und in einem zweiten Versteigerungstermin das Mindestgebot nur noch bei 50% liegt. Dazu kommen noch die Kosten der Verwertung, des Inkasso und die Rückstände bei Zins und Tilgung.

Festzins-Falle:

Versicherungen und Banken rechnen gerne mit festen Zinseinnahmen. Daher ist es eine beliebte Falle, dem Investor einen Festkredit – tilgungsfrei mit Endfälligkeit der gesamten Summe – zu vermitteln. Die Tilgung soll dann durch Spekulation mit Aktien oder unsicheren Staatspapieren oder mit Lebensversicherungen später ermöglicht werden. Fast immer haben dann Finanzhäuser und Vermittler dem Kunden eine sagenhafte Vermögensmehrung vorgerechnet – allenfalls im Kleingedruckten wird dann darauf hingewiesen, daß es sich um pure Hoffnungen handelt. Am Ende bleiben beim Auslaufen von Krediten vor allem Rentner auf Restschulden sitzen, welche ihnen dann ein Leben nur noch unterhalb des Existenzminimums beschert – und die Zwangsverwertung der Immobilie rückblickend als von Anfang an absehbar erkennen lässt. Nicht

selten zeigt eine versicherungs-/finanzmathematische Begutachtung, dass bei der zur Tilgung verwendeten Lebensversicherung Nachforderungen möglich sind oder im Übrigen das Finanzierungsmodell im Ganzen unrealistisch war, mit teils eklatanten Rechenfehlern und für den Fachmann offensichtlichen Weglassungen.

Risiko-Falle:

Bereits die Entscheidung sein nahezu komplettes Vermögen langfristig zu binden, ohne kurzfristig realisierbare Reserven, kann zur Zahlungsunfähigkeit führen. Ebenso wäre es riskant alles auf ein Pferd zu setzen, und durch Investition in eine Immobilie die Streuung der Investments aus dem Auge zu verlieren. Wenn ein Kapital für kleinere Investments in Immobilien angelegt werden soll, bieten sich neben ganz wenigen soliden offenen Investmentfonds vor allem einige Genossenschaften an, bei denen seit Jahrzehnten 3-5% Ausschüttung die Regel sind. Entscheidend ist die Auswahl der Vertragspartner, denn in beiden Bereichen gibt es schwarze Schafe und überforderte Manager.

Tilgungs-Falle:

Vor jedem Investment, vor allem wenn diese teilweise auf Kreditbasis erfolgen, gilt es die existentiellen Risiken abzusichern. Dies betrifft beispielsweise das Risiko der Arbeitslosigkeit, einer Erkrankung oder Berufsunfähigkeit, und nicht zuletzt die eigene Haftpflicht. Niedrige Zinsen können sich als Versuchung erweisen, wenn diese nicht ausreichend lange festgeschrieben wurden, und die Tilgungshöhe zu gering ist. Die traditionelle Masche dem Kunden 1% Tilgung anzubieten bedeutete im letzte Jahrhundert die Aussicht nach 30 Jahren mit dem Abzahlen fertig zu sein – heute in der Niedrigzinsphase wird bei 1% Tilgung mit einer Abzahlung über mehr als 45 Jahren zu rechnen sein. Ohne Finanzmathematik lassen sich verschiedene Angebote zur Finanzierung kaum vergleichen, auch wenn Otto-der-Normalverbraucher meint, es genüge auf den Effektivzins zu schauen.

Gesamt-Überschussfalle:

Viele Modelle rechnen gar nicht damit, dass die Immobilie tatsächlich irgendwann einmal schuldenfrei erworben ist, und dann wenigstens aus der Miete nach Kosten zwar nicht die Fahrt zum Golfplatz mit dem Golfcaddy, aber doch ein Zuschuss für die Fahrten mit dem

Elektrorollstuhl zur Tagespflegestelle finanziert werden kann. Vielmehr wird die Verwertung der Immobilie mit erheblichen Gewinnen, berechnet als jährlicher Steigerungssatz auf den zweifach überbewerteten Kaufpreis in Aussicht gestellt. Übersehen wird dabei, dass Immobilien sich selbst überlassen im Wert sinken, und die steuerliche Abschreibung von 2 % pro Jahr auf den Gebäudewert nicht ein reines Steuergeschenk ist, sondern einen realen Wertverlust widerspiegelt. Lediglich beim anteiligen Grundstückswert kann in guten Lagen die Hoffnung auf Wertsteigerung bestehen. Der Verkauf der Immobilie wird also fast nie das erbringen, was zur Tilgung des vollen Darlehens erforderlich wäre – der Traum vom mühelosen Gewinn durch Wertsteigerung der Immobilie endet meist in erheblichen persönlichen Restschulden bei der Bank ganz ohne künftigen Immobilienbesitz. Das ist aber sogar in vielen Fällen die bessere Lösung, als die Immobilie weiter zu behalten.

Kostenfalle:

Oft rechnen die Berater vor, dass die Traummiete voll oder mit ganz geringen Verwaltungskosten für den Hausverwalter zur Bedienung der Darlehensraten genutzt werden kann. Jedoch ohne Reparaturen und Instandhaltung sowie mittelfristigem Modernisierungsaufwand wird eine Immobilie rasch an Wert verlieren. In den Berechnungen wird fast immer vergessen, dass solche Kosten zur Gewährleistung einer Vermietbarkeit stets notwendig sind, und daher für die Darlehensraten ausfallen. „Sparsamkeit“ an dieser Stelle drückt sich dann darin aus, dass die Wohnung nur noch schwer und mit erheblichen Abstrichen vermietbar ist, mit zunehmenden Leerständen und der Chance, auf Mieter zu treffen, die nichts anderes mehr finden. Mit etwas Glück kann man dann Erfahrungen mit Mietnomaden sammeln, die wegen angeblicher oder tatsächlicher Mängel erst einmal gar keine Miete mehr zahlen. Glücklicherweise ziehen sie nach einigen Monaten wieder aus und nur einen Mietrückstand zurücklässt. Nicht selten entstehen aber auch Kosten für Räumungsklage und Durchführung der Räumung einer oft völlig zugemüllten Wohnung – gelegentlich wurden auch schon Armaturen, Türgriffe, Schlösser und Heizkörper sowie Kupferleitungen der Heizungs- und Wasserinstallation demontiert und auf dem Flohmarkt oder beim Altmetallhändler verkauft, und mit dem Holz der Zimmertüren auf dem Wohnzimmerboden das Essen zubereitet, nachdem die Stadtwerke den Strom abgestellt hatten. Nicht erst solche Zufälle bringen das Finanzierungsmodell absehbar zum Einsturz.

Fristen-Falle:

Folgegeschäft können Finanzdienstleister für sich von Anfang an vorsehen, indem etwa eine Lebensversicherung mit 12 Jahren Ansparzeit mit einem Darlehen kombiniert wird, bei dem nach

10 Jahren die Zinsbindung ausläuft. Derartige Modelle führen dann dazu, daß die Belastung durch Zinsen sprunghaft ansteigt und freie Liquidität für Sondertilgungen nicht zur Verfügung steht.

Berater-Falle:

Vielfach werden Berater der Finanzhäuser allein durch Provisionen und Bonifikationen motiviert. Selten geworden ist das Geschäftsmodell langfristiger Kundenbindung. In der Regel wird es sich als lukrativer erweisen 20.000 Euro für gute Beratung zu bezahlen, als bis zu mehr als 60.000 Euro für mehr oder weniger versteckte Provisionen, Kick-Backs und möglicherweise wucherische Überteuerung. Durch Urteile zur Beraterhaftung gewarnt, werden Beratungsfirmen heute oft als GmbH nur noch für die Vermarktung eines Objektcomplexes gegründet und anschließend liquidiert: Hier können dann oft nur noch einzelne Berater persönlich oder die finanzierende Bank in Haftung genommen werden.