

IMMOBILIEN KAUF und FINANZIERUNG für Selbstnutzer

Geld sparen und Fehler
vermeiden beim Kauf
der eigenen vier Wände

GERD
KOMMER

Vollständig
überarbeitete
und erweiterte
Neuaufgabe

campus

Immobilienkauf und -finanzierung für Selbstnutzer

Gerd Kommer

Immobilienkauf und -finanzierung für Selbstnutzer

Geld sparen und Fehler vermeiden
beim Kauf der eigenen vier Wände

Campus Verlag
Frankfurt/New York

Haftungsausschluss: Die Aussagen in diesem Buch spiegeln die persönlichen Ansichten und Meinungen des Autors wider, sind rein didaktischer Natur und sind weder als Finanzberatung oder Anlageempfehlungen im Sinne des deutschen Wertpapierhandelsgesetzes noch als Rechtsberatung im Sinne des deutschen Rechtsberatungsgesetzes noch als Steuerberatung im Sinne des deutschen Steuerberatungsgesetzes zu verstehen. Vermögensanlagen in Immobilien, Aktien, Anleihen, Bankguthaben, Edelmetalle, Rohstoffe oder andere Finanzprodukte sind mit beträchtlichen Verlustgefahren verbunden. Die historischen Daten, die in diesem Buch enthalten sind, bieten keine Gewähr für zukünftige Renditen oder Erträge. Die Autoren und der Verlag geben keine Garantie für die Richtigkeit der Daten, Berechnungen und Aussagen. Eine Haftung für Schäden, die aus der Anwendung und Befolgung der in diesem Buch enthaltenen Informationen, Hinweise und Empfehlungen resultieren, wird nicht übernommen..

ISBN 978-3-593-51554-0 Print

ISBN 978-3-593-45034-6 E-Book (PDF)

ISBN 978-3-593-45035-3 E-Book (EPUB)

2., vollständig überarbeitete und erweiterete Auflage 2022

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Copyright © 2022. Alle deutschsprachigen Rechte bei Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main.

Umschlaggestaltung: total italic, Thierry Wijnberg, Amsterdam/Berlin

Satz: Publikations Atelier, Dreieich

Gesetzt aus der Minion und der Myriad

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH, Bad Langensalza

Beltz Grafische Betriebe sind ein klimaneutrales Unternehmen.

(ID 15985-2104-1001).

Printed in Germany

www.campus.de

Inhalt

Einleitung	11
1 Grundsätzliche Überlegungen	15
1.1 Historische Preissteigerungen von Wohnimmobilien (1970 bis 2020)	15
1.2 Entwicklungen, welche die künftige Rendite von Eigenheimen in Deutschland beeinflussen	19
1.3 »Wie viel Eigenheim« kann ich mir leisten?	24
1.4 Wie spare ich heute, wenn ich in ein paar Jahren ein Eigenheim kaufen möchte?	32
1.5 Eine neue oder eine gebrauchte Immobilie?	41
1.6 Wie beurteile ich, ob ein Kaufobjekt günstig oder teuer ist?	48
1.7 Flexibilität in die Finanzierungsstruktur einbauen	61
2 Ihre Eigenheimfinanzierung – wesentliche Bausteine und Konzepte	64
2.1 Wie viel Eigenkapital einbringen?	64
2.2 Finanzielle Unterstützung von Eltern oder Großeltern	71
2.3 Eigenleistungen (die »Muskelhypothek«)	73
2.4 Nebenkosten von Kauf und Verkauf	75
2.5 Zwischenfinanzierungszinsen und Bereitstellungsprovisionen	78
2.6 Laufende Nebenkosten: Instandhaltung und andere	82
2.7 Ansatzpunkte für Einsparungen beim Immobilienerwerb	88
2.8 Die monatliche Belastung berechnen	90
2.9 Historische Immobilienkreditzinssätze seit 1970	93
2.10 Die beste Zinsbindungsdauer	95

2.11 Die richtige Tilgungsdauer und der passende Tilgungsmodus	102
2.12 Sondertilgungen und Vorfälligkeitsentschädigungen . . .	107
2.13 Die wichtigsten Kreditformen und Fördermittel	115
2.13.1 Annuitätendarlehen mit Festzinsbindung – der Standardfall	115
2.13.2 Variabel verzinsliche Kredite	128
2.13.3 Zinskappendarlehen	133
2.13.4 Bausparfinanzierungen	134
2.13.5 Kombinationsfinanzierungen mit Bausparvertrag	140
2.13.6 Kombinationsfinanzierungen mit Kapitallebensversicherung	146
2.13.7 Riester-Darlehen (Wohn-Riester)	151
2.13.8 Förderkredite	166
2.13.9 Fremdwährungskredite	173
2.13.10 Anschlussfinanzierungen	177
2.13.11 Vorwärtsdarlehen (Forward-Darlehen/Vorkredit)	180
2.14 Kreditangebote richtig vergleichen – der Effektivzins und andere Kriterien	186
2.15 Clever verhandeln bei Kreditprolongation und Umschuldung	191
2.16 Wann darf die Bank, wann darf der Kreditnehmer das Darlehen kündigen?	193
3 Risiken, die mit Eigenheimerwerb und -besitz einhergehen	195
4 Eigenheim und Versicherungen	205
5 Die konkrete Umsetzung Ihres Finanzierungsvorhabens	213
5.1 Wo und wie kann ich mich bei der Kreditfinanzierung beraten lassen?	213
5.2 Wo und wie besorge ich mir den günstigsten Kredit? . . .	219
5.3 Der Kaufvertrag und der Prozess des Kaufvertragsabschlusses	227
5.4 Checkliste: Unterlagen für die Bank	236
5.5 Finanzierungsrechner im Internet	239
6 Immobilienkauf und -finanzierung für Selbstnutzer	

5.6	Ein Eigenheim finanzieren und gleichzeitig Vermögensanlagen tätigen?	243
6	Spezialfälle und Spezialfragen	253
6.1	Rechtliche Besonderheiten bei Eigentumswohnungen (Miteigentum, Teileigentum, Sondereigentum)	253
6.2	Zum Eigenheim über ein Erbbaurecht	255
6.3	Ein denkmalgeschütztes Eigenheim und seine Steuervorteile	260
6.4	Nießbrauchrecht und Eigenheim	263
6.5	Ihre vorhandene Immobilie verkaufen	265
6.6	Eigenheimverrentung: »Umkehrhypotheken« für Ruheständler	268
6.7	Wie sinnvoll sind Vermietungsimmobilien für private Haushalte?	275
7	Eigenheim und Steuern	279
8	Die 20 teuersten Fehler bei Eigenheimkauf und -finanzierung	286
9	Zusammenfassung oder: Was heißt das alles für Sie?	296
10	Anhang	299
10.1	Verzeichnis aller Infoboxen	299
10.2	Literatur und Quellen	299
10.3	Nützliche Webseiten	301
10.4	Glossar	303
10.5	Register	311
	Über den Autor	314

Das Ideal

Ja, das möchtest:

Eine Villa im Grünen mit großer Terrasse,
vorn die Ostsee, hinten die Friedrichstraße;
mit schöner Aussicht, ländlich mondän,
vom Badezimmer ist die Zugspitze zu sehn –
aber abends zum Kino hast du nicht weit.
Das ganze schlicht, voller Bescheidenheit:

Neun Zimmer – nein, doch lieber zehn!
Ein Dachgarten, wo die Eichen drauf stehn,
Radio, Zentralheizung, Vakuum,
eine Dienerschaft, gut gezogen und stumm,
eine süße Frau voller Rasse und Verve –
(und eine fürs Wochenende, zur Reserve) –
eine Bibliothek und drumherum
Einsamkeit und Hummelgesumm ...

Ja, das möchtest!

Aber, wie das so ist hienieden:
manchmal scheint's so, als sei es beschieden
nur pöapö, das irdische Glück.
Immer fehlt dir irgendein Stück ...

*Kurt Tucholsky,
deutscher Journalist und Schriftsteller (1890–1935)*

Einleitung

Das vorliegende Buch richtet sich an private Haushalte, die ein Eigenheim, hier definiert als Wohnung, Reihenhaus, Doppelhaushälfte oder frei stehendes Haus zur Selbstnutzung, kaufen wollen und die planen, für diesen Kauf eine Kreditfinanzierung aufzunehmen. Es richtet sich ferner an Eigenheimbesitzer, die in absehbarer Zeit eine Anschlussfinanzierung oder Umfinanzierung ihrer bereits vorhandenen selbst genutzten Immobilie planen, z. B. weil die Zinsbindung ihres bestehenden Kredits bald auslaufen wird oder weil der Eigenheimbesitzer mit der Bank generell unzufrieden ist.

Ein Eigenheimkauf und dessen Finanzierung hat mit Zahlen zu tun. Beginnen wir deshalb mit ein klein wenig Statistik, die den volkswirtschaftlichen Hintergrund für Wohnen in Deutschland bildet:

- 43% (17,5 Millionen) aller deutschen Haushalte leben in ihrem Eigenheim. Von den übrigen 57% (22,5 Millionen) Mieterhaushalten wollen, je nach Umfrage, der man Glauben schenken möchte, zwischen 55% und 80% kurz- oder langfristig ebenfalls Eigenheimbesitzer werden.
- Seit 2010 ist der »neue deutsche Immobilienboom« mit historisch weit überdurchschnittlichen Wertsteigerungen im Gange – nach vorher drei mageren Jahrzehnten. Von Anfang 1981 bis Ende 2009 (29 Jahre) hatten deutsche Wohnimmobilien bundesweit peu à peu inflationsbereinigt 30% ihres Werts verloren. In den elf Jahren von 2010 bis 2020 stieg der inflationsbereinigte Wert der durchschnittlichen deutschen Wohnimmobilie (von dem sehr niedrigen, preisgünstigen Niveau Ende 2009) um 71%, in den Großstädten tendenziell mehr, auf dem flachen Land weniger. Dieser Boom führte nach 2012 auch zu einer deutlichen Erhöhung bei Baugenehmigungen und Baufertigstellungen. Die Coronakrise, die Ende 2019 einsetzte, schien die Nachfrage nach Eigenheimen eher noch zu verstärken, da die Institution des Homeoffice im Zug der Pandemie einen zuvor kaum erwarteten Schub erlebte.

- Im Juli 2021, als diese Zeilen geschrieben wurden, lag das Niveau bei den Immobilienkreditzinsen mit rund 1,0% p.a. für zehnjährige Zinsbindungen nahe seinem historischen Tiefpunkt während der vergangenen 50 Jahre. Dieser Zinsrückgang hat den Preisanstieg in den meisten Regionen Deutschlands mehr als ausgeglichen.
- Warnungen vor einem Platzen der »Blase« bei den Preisen von Wohnimmobilien vor allem in den populären Großstädten und mittleren Städten waren in den letzten Jahren vielfach zu hören und wohl nicht ganz unberechtigt. Ob, wann und in welcher Form es zu einem solchen Platzen, also Preisrückgang, kommt, kann niemand seriös vorhersagen. Dass die Preise in den nächsten Jahren nicht mehr annähernd so stark steigen können wie von 2010 bis 2020, kann hingegen als gesichert gelten. Immobilienblasen können schockartig über einen kurzen Zeitraum von zwei bis drei Jahren platzen, wie das in vielen Ländern von 2007 bis 2011 der Fall war (beispielsweise in den USA, Großbritannien, Irland, Spanien, Portugal und vielen osteuropäischen Staaten), oder in Zeitlupe, wie beispielsweise in Japan von 1991 bis 2009 über 19 Jahre oder Frankreich von 1910 bis 1948 über 39 Jahre. Die Preisbewegungen in einzelnen Städten oder Mikrolagen und besonders für ein Einzelobjekt können sowohl nach oben als auch nach unten deutlich stärker sein als auf Landesniveau.

Da der Erwerb eines Eigenheims im Leben vieler Haushalte die größte einzelne Anschaffung darstellt, kombiniert mit der generellen Komplexität des Themas und dem derzeit hohen allgemeinen Immobilienpreinsniveau, sind Sachverstand und Vorsicht beim Käufer besonders wichtig.

Immobilienkauf und -finanzierung für Selbstnutzer wird Ihnen helfen, diesen Sachverstand zu entwickeln und anzuwenden: bei der Einschätzung des Kaufpreises einer Wohnimmobilie, bei der Strukturierung des Kaufvertrags und bei der bankseitigen Finanzierung. Sie werden lernen, clever und auf Augenhöhe mit Verkäufern, Maklern und Kreditinstituten zu verhandeln, um für Sie selbst und Ihre Familie das beste Ergebnis herauszuholen.

Welches sind aus unserer Sicht die besonderen Stärken dieses Buchs?

Fokussierung: Im Unterschied zu vielen anderen Finanzierungsratgebern beschränke ich mich in diesem Buch auf Eigenheime (Wohnungen, Häu-

ser) und klammere Vermietungsobjekte aus. Für deren Erwerb, Finanzierung und Verwaltung gelten vielfach andere Regeln. Sich mit diesen als Eigenheimkäufer in ein und demselben Buch auseinandersetzen zu müssen, wäre Zeitvergeudung und unnötig komplizierter Ballast.¹

Neutralität: Der Autor unterliegt keinem Interessenkonflikt, wie das leider für die Verfasser der Mehrheit von Immobilienratgeberbüchern gilt, die direkt oder indirekt Geld mit Immobilienverkauf oder -finanzierung verdienen und hierbei zudem noch mit Provisionen und Kommissionen arbeiten. Interessenkonflikte machen Objektivität und Neutralität unwahrscheinlich.

Realismus: Andere Ratgeberbücher sind vielfach von einer naiven »Hurra-kauf-mir-ein-Eigenheim«-Euphorie oder »Ich liebe Immobilien« durchdrungen und damit einfach zu unkritisch. Dieses nicht. Ich sehe die wirtschaftlichen und nicht wirtschaftlichen Vorzüge, die Eigenheimbesitz bringt, blende aber die Schwierigkeiten und Risiken bei Erwerb, Finanzierung und Besitz nicht aus.

Dualer Ansatz: Durch das ganze Buch hindurch sage ich nicht nur »wie man es machen muss«, sondern auch »wie man es *nicht* machen soll«. In Kapitel 8 befaße ich mich speziell mit den »20 teuersten Fehlern bei Eigenheimkauf und -finanzierung«.

Die 1. Auflage dieses Buchs erschien im Februar 2017. Die vorliegende 2. Auflage wurde vollständig überarbeitet, aktualisiert und an mehreren Stellen erweitert.

Am Ende dieser Einleitung noch eine Offenlegung zum Autor: Ich bin Gesellschafter und Geschäftsführer der Gerd Kommer Invest GmbH (GKI) und der Gerd Kommer Capital GmbH (GKC). Die GKI ist ein Honorarberater- und ein Vermögensverwaltungsunternehmen für vermögende Privatkunden, die GKC ein digitaler Vermögensverwalter («Robo Advisor»). Bei GKI zählt zum Leistungsspektrum auch Beratung zu Immobilienfinanzierungen. Beide Unternehmen haben ihren Sitz in München.

¹ Abschnitt 6.7 (»Wie sinnvoll sind Vermietungsimmobilien für private Haushalte?«) ist eine kleine Ausnahme von diesem Prinzip.

Bevor wir nun mit Kapitel 1 beginnen, noch fünf kurze Lesehinweise:

Viele Abschnitte dieses Buchs enthalten eine »Infobox« – eine kurze Erläuterung eines Fachbegriffs oder interessanten Konzepts im Kontext von Immobilienbesitz und -finanzierung. Die meisten, aber nicht alle Infoboxen haben einen direkten inhaltlichen Bezug zu dem Abschnitt, in dem sie sich befinden. Ein Verzeichnis aller Infoboxen befindet sich im Anhang.

Gelegentlich sind im laufenden Text Begriffe mit einem Pfeil (→) vor dem jeweiligen Fachterminus hervorgehoben. Diese Fachwörter werden im Glossar am Ende des Buchs erläutert.

Innerhalb des Buchs werden Sie viele Querverweise zwischen den einzelnen Abschnitten finden. Theoretisch hätte man auf die meisten von ihnen verzichten können. Ich habe sie dennoch eingebaut, weil ich glaube, dass sie für jene Leser hilfreich sind, die auch die Begründung und die Zusammenhänge mit anderen Sachverhalten bestimmter Argumente nachvollziehen sowie das große Ganze sehen wollen. Leser, die nur ein grundsätzliches Verständnis anstreben und denen es primär um die Schlussfolgerungen geht oder die Zeit sparen wollen, mögen die Querverweise einfach ignorieren.

Dieses Buch enthält viele Angaben zu historischen Wertsteigerungen und Renditen von Immobilien und anderen Investments. Die dabei jeweils gemachten Zeitraumangaben in Jahren schließen stets das erste Jahr mit ein, was beim erstmaligen Lesen vielleicht etwas ungewohnt erscheint. Beispiel: Die Zeitraumangabe »2001 bis 2020« umfasst 20 Jahre, nämlich vom 1.1.2001 bis 31.12.2020.

Wenn in diesem Buch auf sprachliche Femina-Formen von Substantiven wie »der Kreditnehmer«, »der Kunde«, »der Eigentümer« und auf Gendersternchen verzichtet wird, hat dies natürlich rein leseökonomische Gründe. Weibliche Akteure sind in allen Fällen ebenfalls gemeint. In den im Buch enthaltenen »Minifallstudien« kommen Männer und Frauen gleich häufig vor.

1 Grundsätzliche Überlegungen

1.1 Historische Preissteigerungen von Wohnimmobilien (1970 bis 2020)

»Ich kenne keinen anderen Weg, die Zukunft zu beurteilen, als auf der Basis der Vergangenheit.«

(Patrick Henry, 1736–1799, einer der Gründungsväter [Founding Fathers] der Vereinigten Staaten von Amerika, Unabhängigkeitskämpfer, Gouverneur von Virginia)

Die meisten Haushalte erwerben eine selbst genutzte Immobilie (ein Eigenheim²) aus zwei Motiven heraus: als Lebensstilentscheidung und aus finanziellen Gründen. Bei genauer Überlegung sind die Lebensstilentscheidung und das ökonomische Motiv wie zwei Seiten einer Medaille. Sie lassen sich nicht wirklich trennen.

In Umfragen dominieren bei einer Mehrheit der befragten Eigenheimaspiranten allerdings ökonomische Motive die Lifestyle-Motive. Zu diesen wirtschaftlichen Motiven gehören Überlegungen wie »Immobilien sind eine gute Altersvorsorge«, »mietfrei wohnen im Alter«, »Schutz vor Mietvertragskündigungen«, »Schutz vor Inflation«. Das deutet darauf hin, dass die manchmal gehörte Aussage, der Eigenheimkauf sei für die Mehrheit der Bundesbürger beinahe ausschließlich eine emotionale oder Lebensstilentscheidung und kaum eine wirtschaftliche Erwägung, so nicht stimmt.

Der gängigen Meinung zufolge sind Wohnimmobilien »solide« und »rentable« Anlagen. Oft ist in diesem Zusammenhang die Rede von »Betongold«, »Sachwerten« und »Sicherheit«. Diese Sichtweise wird auch in den allermeisten Finanzratgeberbüchern zu Wohnimmobilien propagiert.

2 Die Bezeichnung »Eigenheim« wird in diesem Buch, der Kürze halber, für jede Art von selbst genutzter Wohnimmobilie verwendet: frei stehende Einfamilienhäuser, Doppelhaushälften, Reihenhäuser oder Wohnungen in einem Mehrparteienhaus.

Der Untertitel eines 2015 erschienenen Ratgeberbuchs zu Vermietungsimmobilien von Michael Peter lautet: »Warum Immobilien so phänomenal lukrativ sind.« Leider ist die Realität so einfach und rosig nicht.

In diesem Abschnitt werfen wir einen kurzen Blick auf Immobilienrenditen in der Vergangenheit. Das soll Ihnen einen realistischen Anhaltspunkt dafür geben, welche Renditen in der langfristigen Zukunft zu erwarten sind. Die Rendite eines Eigenheims kann man – vereinfacht betrachtet – so ermitteln:

$$\text{Rendite} = \text{Wertsteigerung} + \text{eingesparte Miete} - \text{Instandhaltungskosten}$$

Darüber hinaus muss man die Nebenkosten des Kaufens und Verkaufens (Transaktionskosten) während der Halteperiode berücksichtigen. Die so ermittelte Rendite ist die → »Objektrendite«. Sie ist bei einem zu 100% aus Eigenkapital finanzierten Eigenheim identisch mit der sogenannten → »Eigenkapitalrendite«.

Nimmt der Eigentümer einen Kredit auf – was ja die Regel ist –, ermittelt man die Eigenkapitalrendite nach Abzug des Kapitaldienstes (Zins und Tilgung). In diesem Fall kann eine wirklich korrekte Renditeberechnung auf Eigenkapitalebene letztlich nur im Wege der Kalkulation des → Internen Zinsfußes erfolgen, typischerweise mithilfe eines Tabellenkalkulationsprogramms wie Microsoft Excel. Wie dies geschieht, wird in meinem Buch *Kaufen oder Mieten?* (2021) näher beschrieben. (In der Schweiz wäre die Renditeberechnung eines Eigenheims wegen der dort vorhandenen sogenannten Eigenmietwertbesteuerung komplizierter.)

Wer aussagekräftige historische Daten über die Gesamtrenditen von Wohnimmobilien sucht, wird schnell feststellen, dass solche Daten – anders als bei Aktien und anderen börsennotierten → Assetklassen – ausgesprochen schwer zu finden sind. Diejenigen Daten, die man findet, reichen oft nur kurze Zeit zurück, sind nicht vertrauenswürdig oder weisen andere Mängel und Fragezeichen auf.

Reine Preis- oder Wertsteigerungsdatenreihen zu Wohnimmobilien, die hinreichend lange zurückreichen, sind hingegen vergleichsweise leicht zu finden. Tabelle 1 präsentiert die inflationsbereinigten Wertsteigerungen von Wohnimmobilien in einigen Ländern seit 1970.

Tabelle 1: Die inflationsbereinigten (realen) Wertsteigerungen für die drei deutschsprachigen Länder und für den Durchschnitt von 13 westlichen Ländern von 1970 bis 2020 (51 Jahre) sowie der maximale kumulative Wertrückgang in diesem Zeitraum

Zeitraum	Deutschland	Österreich	Schweiz	Ø 13 Länder [2]
Reale (inflationsbereinigte) Wertsteigerung				
1970 bis 2020 (51 Jahre)	0,6% p.a.	n.v. [1]	1,3% p.a.	1,5% p.a.
1970 bis 1980 (11 J.)	1,2% p.a.	n.v.	0,6% p.a.	2,3% p.a.
1981 bis 1990 (10 J.)	-0,8% p.a.	n.v.	1,7% p.a.	1,6% p.a.
1991 bis 2000 (10 J.)	-1,1% p.a.	0,4% p.a.	-2,3% p.a.	0,3% p.a.
2001 bis 2010 (10 J.)	-1,4% p.a.	0,5% p.a.	3,1% p.a.	1,1% p.a.
2011 bis 2020 (10 J.)	5,3% p.a.	3,9% p.a.	3,4% p.a.	2,1% p.a.
Risiko: Maximaler kumulativer Wertverlust [3]				
1970 bis 2020 (51 Jahre)	-30% (2009)	-26% (2004)	-24% (2000)	-36% (—)

► Preissteigerungen in lokaler Währung. ► Ohne Nebenkosten von Kauf und Verkauf. ► Datenquelle: Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ, Basel). ► [1] Für Österreich liegen Hauspreisdaten erst ab 1987 vor. ► [2] Der bevölkerungsgewichtete Durchschnitt aus den 13 Ländern Deutschland, Österreich, Schweiz, Niederlande, Frankreich, Italien, Großbritannien, Irland, Schweden, USA, Australien, Japan und Südafrika. ► [3] Der maximale kumulative, reale Wertrückgang während dieser 51 Jahre und das Kalenderjahr, in dem er erreicht wurde.

Die langfristigen Wertsteigerungsraten in Tabelle 1 dürften niedriger sein, als mancher Leser vermutet hätte. Das hat vermutlich drei Gründe: (a) Hier werden reale Wertsteigerungen *nach* Abzug der Inflation dargestellt, weil diese aussagekräftiger sind als nominale Daten inklusive Inflation. Die Banken- und Immobilienbranche präsentiert uns leider üblicherweise nur nominale Daten, da diese aus einer Marketingperspektive einen »besseren Eindruck« machen. (b) Privatanleger überschätzen gewohnheitsmäßig historische und in die Zukunft gerichtete Wertsteigerungs- und Renditedaten in praktisch allen Assetklassen, also beispielsweise bei Immobilien, bei Aktien, bei Edelmetallen und bei aus diesen Assetklassen abgeleiteten Finanzprodukten wie etwa kapitalbildenden Lebensversicherungen. (c) In diesen Preissteigerungsdaten sind keine

Nettomietrenditen enthalten, sprich Bruttomietrenditen abzüglich Instandhaltungskosten und Versicherungskosten. Transaktionskosten für Kaufen und Verkaufen sowie der Effekt einer möglichen Kreditfinanzierung (es wird mithin eine 100%-Eigenkapitalfinanzierung unterstellt) sind ebenfalls nicht berücksichtigt.

Auch das Wertverlustpotenzial von Wohnimmobilien, das in der untersten Zeile von Tabelle 1 dargestellt ist, wird oft unterschätzt. In Deutschland lag der durchschnittliche Wohnimmobilienpreis Ende 2009 um 30% unter seinem vorherigen Höchstwert von 1981 (29 Jahre zuvor). Der durchschnittliche maximale kumulative Wertverlust in diesen 13 Ländern während der ausgewerteten 51 Jahre betrug 36%. Zu glauben, dass solche Wertverluste nur in kleineren Städten, auf dem Land oder nur in schlechten Lagen großer Städte vorkommen, wäre naiv. Von Ende 1991 bis Anfang 2007 fiel der durchschnittliche Wohnimmobilienpreis in München real um 40%. Noch gravierendere Rückgänge, vielfach innerhalb von drei Jahren, traten um 2006 bis 2010 in einer Reihe westlicher Metropolen auf, darunter San Francisco oder London.

Wer sich eingehender mit den Gesamtrenditen (nicht nur reinen Preissteigerungen wie in Tabelle 1) von Wohnimmobilien, insbesondere unter einem »Kaufen-oder-mieten«-Blickwinkel und unter Berücksichtigung des → Kredithebeleffekts, befassen möchte, den verweise ich auf mein Buch *Kaufen oder Mieten?*, das in der 3., vollständig überarbeiteten Auflage im August 2021 erschien.

Fazit

- Die historischen Wertsteigerungsraten von Wohnimmobilien in Deutschland und anderen Ländern sind vermutlich deutlich niedriger, als viele von uns annehmen, und das Wertverlustpotenzial ist höher. Die Wertsteigerungen von Wohnimmobilien in den deutschsprachigen Ländern während der vergangenen rund zehn Jahre waren weit überdurchschnittlich und haben deswegen zu inzwischen hohen Bewertungen geführt. Diese hohen Wertsteigerungen werden sich im kommenden Jahrzehnt so vermutlich nicht wiederholen.

- Der Erwerb eines Eigenheims ist für die meisten Haushalte sowohl eine Lebensstilentscheidung als auch eine Entscheidung zur Vermögensanlage bzw. Altersvorsorge. Soweit ein spezifischer Eigenheimkauf ausschließlich oder vorwiegend eine Lebensstilentscheidung ist, ist der Renditeaspekt zweitrangig, aber wohl selten irrelevant.

1.2 Entwicklungen, welche die künftige Rendite von Eigenheimen in Deutschland beeinflussen

»Die Studie sagt voraus, dass der Immobilienmarkt in Deutschland ab 2025 vor problematischen Zeiten steht, da dann erstmals aus demografischen Gründen die Wohnflächennachfrage mit zunehmender Dynamik zu schrumpfen droht.«

(Der Ökonom und Mathematiker Dr. Andreas Beck über seine Untersuchung zur langfristigen Entwicklung des Wohnimmobilienmarktes in Deutschland)

Die Frage, welche Faktoren die Preisentwicklung von Wohnimmobilien in der Zukunft bestimmen, ist auch unter Experten umstritten. Eine nicht überschaubare Zahl makroökonomischer und immobilienwirtschaftlicher Größen wird irgendwo, irgendwann von irgendjemandem als mitursächlich für die Entwicklung der Wohnimmobilienpreise angeführt und untersucht. Eine kleine Auswahl:

Das aktuelle Bewertungsniveau von Immobilien, die Entwicklung der nominalen oder realen Kreditzinsen, der Mieten, der Inflationsrate, der Haushaltseinkommen, spekulativer Erwartungen der Marktteilnehmer (Optimismus, Pessimismus), Preistrends in der unmittelbaren Vergangenheit, des Wirtschaftswachstums, des Bevölkerungswachstums, der Zahl der Haushalte, der Wohnflächennachfrage, der Bevölkerungsdichte, der Verstärkerung, der Baugenehmigungen, der Baulandpreise, der Bautätigkeit, der Baukosten, der Immobilienbesteuerung, die Kreditpolitik der Banken, kulturelle Faktoren – die Liste scheint endlos.

Als ob die Situation nicht schon verwirrend genug wäre, wird dann noch unterschieden zwischen lokalen, regionalen und nationalen sowie zwischen kurz- und langfristigen Preisentwicklungen. Einigkeit unter Fachleuten über die entscheidenden Ursachen für Preisentwicklungen auf dem Immobilienmarkt, die es ermöglichen würden, belastbare Prognosen zur kurz-, mittel- oder langfristigen Entwicklung von Immobilienpreisen abzugeben? Fehlanzeige.

Vor diesem ernüchternden Hintergrund nachfolgend einige Hinweise auf strukturelle Faktoren, die in den kommenden fünf bis zehn Jahren marktmäßige Eigenheimrenditen beeinflussen könnten. Manche dieser Faktoren sind Ihnen, lieber Leser, sicherlich ohnehin klar, andere Faktoren vielleicht weniger. Zu berücksichtigen ist, dass diese Zusammenstellung den Informationsstand Mitte 2021 repräsentiert. Ich beziehe mich nachfolgend explizit nur auf Deutschland, denke aber, dass die meisten hier vorgebrachten Argumente auch auf Österreich und die Schweiz zutreffen.

Um Missverständnisse zu vermeiden: Niemand kann die kurz- und mittelfristige Entwicklung von Immobilienpreisen zuverlässig prognostizieren, und wer das behauptet, ist meines Erachtens ein Scharlatan. Prognosen, die sich im Nachhinein als richtig herausstellten, waren mit großer Wahrscheinlichkeit einfach Glückstreffer, was sich aber natürlich nicht beweisen lässt. Was sich eher beweisen lässt, ist, dass diesen eine viel größere Zahl von Fehlprognosen gegenübersteht.

(a) Faktoren, welche die künftige Eigenheimrendite (Preise und Mieten) nach unten beeinflussen könnten

- Das aktuell (Mitte 2021) hohe bis sehr hohe Preis- und Bewertungsniveau in den Großstädten in Deutschland und in gesuchten Mikrolagen auch außerhalb dieser Großstädte. Aufgrund dieses hohen Niveaus ist real (inflationbereinigt) und sogar nominal ein Rückgang der Preise oder eine langjährige Stagnation – eine »Seitwärtsbewegung« – relativ wahrscheinlich. Wann entweder Rückgang oder langjährige Seitwärtsbewegung einsetzen, kann jedoch nicht seriös prognostiziert werden.
- Aufgrund der Coronakrise wird in den größeren Städten möglicherweise nennenswert Nutzfläche in Bürogebäuden und im Einzelhandel frei, von der ein Teil in den nächsten zehn Jahren peu à peu kostengünstig in Wohnflächen umgewandelt wird.

- Ein möglicher Anstieg des allgemeinen Zinsniveaus. Ein Zinsanstieg kann auch jene Immobilien wertmäßig beeinträchtigen, die für die nächsten zehn bis 15 Jahre noch mit einer niedrigen Zinsbindung finanziert sind, denn das Marktpreisniveau für Immobilien könnte durch einen Zinsanstieg insgesamt sinken.
- Das seit 2008 deutlich erhöhte Niveau der jährlichen Baugenehmigungen und Baufertigstellungen. Die immer wieder und nahezu immer ohne harte Zahlen belegte angebliche »Wohnungsnot« in Deutschland wird dadurch beseitigt, wenn sie denn je existiert hat.
- Die wohl auch in Zukunft anhaltende Zunahme der Baukosten und Instandhaltungskosten durch fortgesetzte Verschärfungen staatlicher Auflagen im Bereich Energetik und Umweltschutz, Brandschutz, Gesundheitsschutz, Behindertenschutz.
- Die zunehmende Verschärfung der allgemeinen Mieterschutzgesetzgebung und der bereits existierenden partiellen Mietpreisregulierung: Mietpreisbremse, Mietendeckel usw. (Dies hat tendenziell den gleichen negativen Einfluss auf die Preise vermieteter und selbst genutzter Wohnimmobilien.)
- Eine weitere Verschärfung der Besteuerung von Wohnimmobilienbesitz, beispielsweise durch eine nochmalige Erhöhung der Grunderwerbsteuer oder der Grundsteuer: Aus wissenschaftlicher Perspektive wissen wir, dass solche Erhöhungen deutlich negative Auswirkungen auf Hauspreise haben (Kötter u. a. 2021). Die Einführung einer nennenswerten Vermögensteuer in Deutschland würde die Preise deutscher Immobilien vermutlich stärker beeinträchtigen als die Preise von Kapitalmarktanlagen, da Letztere von den Verhältnissen am Weltmarkt bestimmt werden.

Infobox: Die Auswirkung der Verbreitung von Elektromobilität auf bestimmte Grundstückspreise

Vielleicht wird die zunehmende Verbreitung von Elektroautos und Elektrozweirädern (ggf. auch die Verbreitung von Wasserstoffmotoren) in den nächsten ein, zwei Jahrzehnten denjenigen Eigenheimbesitzern einen »Windfall-Profit« (einen unerwarteten Gewinn) bescheren, deren Grundstück an einer lauten Straße liegt. Wenn nämlich der Lärm, den Verbren-

nungsmotoren verursachen, im Laufe der Jahre allmählich abnimmt, könnte der Wohnwert dieser Grundstücke überproportional steigen. Damit würde ihr vorheriger Preisnachteil relativ zu Grundstücken, die nicht oder weniger von diesen Nachteilen betroffen waren, schrumpfen.

- Möglicherweise in den nächsten Jahren nur schwach wachsende Haushaltseinkommen aufgrund des beschränkten fiskalischen Spielraums des Staates (hohe Staatsverschuldung bei schon hohem Besteuerungsniveau); hinzu kommt der negative Einfluss der Coronapandemie auf die Haushaltseinkommen.
- Mögliche Bankenkrise: Käme es zu einer solchen in Deutschland oder Europa, könnte die Kreditgewährung der Banken zurückgehen und die Kreditkosten (Margenaufschlag über dem allgemeinen Zinsniveau) könnten deutlich steigen.
- Mehrere für die Wohnraumnachfrage ungünstige demografische Trends: stagnierendes Bevölkerungswachstum, Beginn der Stagnation der Zahl oder sogar Rückgang der Zahl der Haushalte in den nächsten fünf bis 15 Jahren (Just 2011, Pomogajko/Voigtländer 2012), möglicher Rückgang der Wohnflächennachfrage ab 2025 (Beck 2007).
- Strukturelle Umkehr des Verstädterungstrends in den letzten rund 15 Jahren aus vielerlei, zum Teil schon genannten Gründen. Auch die Coronaerfahrung und die auf dem Land faktisch weniger »spürbaren« Lockdown-Maßnahmen könnten hierzu beitragen.

(b) Faktoren, welche die künftige Eigenheimrendite (Preise und Mieten) nach oben beeinflussen könnten

- Das derzeit (Mitte 2021) immer noch historisch außerordentlich niedrige Zinsniveau.
- Die Wahrnehmung in der Bevölkerung, Immobilien seien anderen Anlageformen hinsichtlich des Schutzes vor »Euro-Risiken« irgendwie überlegen. Diese Wahrnehmung ist fragwürdig, aber sie ist verbreitet und insofern beeinflusst sie den Markt.

- Die Wahrnehmung in der Bevölkerung, dass Immobilien eine besonders gute und besonders sichere Form der Altersvorsorge seien. In Bezug auf das »besonders« stimmt diese Wahrnehmung nicht, aber sie ist verbreitet und insofern beeinflusst auch sie den Markt.
- Die Tatsache, dass Umfragen zufolge mehr als zwei Drittel aller Mieterhaushalte in Deutschland grundsätzlich gerne eine Immobilie zur Selbstnutzung erwerben würden. Mieterhaushalte machen hierzulande mehr als die Hälfte aller Haushalte aus.
- In Bezug auf frei stehende Eigenheime: Angestoßen von Politikern der Grünen flammte 2020 und 2021 eine öffentliche Diskussion um »Flächenfraß« und andere ökologische Nachteile frei stehender Einfamilienhäuser auf. Soweit sie in der Politik zu einer Rationierung von Baugenehmigungen für solche Wohngebäude führt, werden die Preise der bereits existierenden davon profitieren.

Eine Reihe dieser Faktoren könnte im gegenwärtigen Niveau (Mitte 2021) von Immobilienpreisen und Mieten schon eingepreist sein, werden also, sofern sie sich nicht verändern, in Zukunft keinen Einfluss haben.

Per saldo erscheinen mir diejenigen Einflussfaktoren und Entwicklungen überzeugender und stärker, die in Bezug auf Immobilienpreise und -mieten eher senkend wirken. Dennoch bleibt die Feststellung: Systematisch verlässliche Prognosen in Bezug auf die kurz- und mittelfristige Entwicklung von Immobilienpreisen und Finanzierungszinsen sind unmöglich, und wer vorgibt, solche Prognosen machen zu können, verbreitet »Finanzpornografie« (mehr zu diesem Begriff siehe Infobox in 2.13.5).

Fazit

- Den heute (Mitte 2021) immer noch sehr niedrigen Zinsen stehen eine Reihe struktureller Faktoren gegenüber, die m. E. in die Zukunft gerichtet tendenziell dämpfend auf die Renditen von Wohnimmobilien und die Entwicklung der Mieten in den → DACH-Ländern wirken werden.
- Zuverlässige Prognosen auf die kurze und mittlere Sicht sind nicht möglich, werden aber trotzdem in Massen verbreitet, häufig öffentlich und noch häufiger mündlich bilateral durch Makler und Bankangestellte

in der Immobilienfinanzierung. Tun Sie sich den Gefallen, nicht auf sie hereinzufallen.

1.3 »Wie viel Eigenheim« kann ich mir leisten?

»Aus einer Vielzahl von Gründen kaufen sich Menschen eine größere Wohnimmobilie [zur Selbstnutzung], als sie mieten würden.«
(Alex Avery, kanadischer Finanzanalyst, Immobilienbuchautor)

Wenn ein Haushalt den Erwerb eines Eigenheims in Betracht zieht, stellt sich die Frage: »Wie viel Eigenheim kann ich mir/können wir uns tatsächlich leisten?« Oder salopp formuliert: »Wie teuer darfs denn sein?« Insbesondere wenn mehr als die Hälfte des Kaufpreises mit Fremdkapital finanziert werden muss, wird der Haushalt den Bleistift spitzen müssen. Er muss sich klar darüber werden, (a) wie teuer das Eigenheim und (b) wie hoch der Kredit maximal sein darf. Dieser Abschnitt will zur Findung des persönlichen »Erschwinglichkeitslevels« entscheidende Anhaltspunkte geben. Außerdem werden die Gespräche und Verhandlungen mit Banken umso erfolgreicher sein, je besser man vorher schon Bescheid weiß.

Abschnitt 1.6 dieses Buchs wird bei der Frage helfen, wie viel das Eigenheim insgesamt kosten darf, Abschnitt 2.8 bei: »Wie viel Kredit kann ich mir leisten?«

Der vorliegende Abschnitt wird zu diesen Fragen vorab einige übergreifende Sachverhalte skizzieren. So werden Sie sich dem Ziel der Identifikation des optimalen »Preis-versus-Kredit«-Pakets schrittweise annähern.

Im Folgenden unterstellen wir einen »normal« vermögenden Haushalt mit durchschnittlichem Einkommen – also keine Millionärsfamilie und niemanden, dessen Eltern und Verwandte große Beträge zuschießen oder umfangreiche Bürgschaften abgeben.

- Trivial ist: Je mehr Eigenkapital Sie einbringen können, desto niedriger wird später Ihre laufende Belastung sein. Nicht trivial ist die seit einigen Jahren immer häufiger übersehene Tatsache, dass der mit einer Fremd-

finanzierung verbundene Kredithebel die Rendite auf das eingesetzte Eigenkapital in den vergangenen 50 Jahren häufiger gesenkt als erhöht hat (Kommer 2021b). Weniger als 20% bis 25% Eigenkapital einzubringen – bezogen auf die Summe aus Kaufpreis und Kaufnebenkosten –, sollte man sich aus Risikogründen sehr genau überlegen. Zugleich gilt aber auch: Das ganze eigene Vermögen, inklusive des sprichwörtlich letzten Cents, in den Kauf einzuschießen, nur um den Kreditanteil zu minimieren, das macht aus Risikogründen ebenfalls keinen Sinn. Denn es bedeutet, dass Sie damit keinen finanziellen Puffer mehr für Notfälle und die allgemeinen finanziellen Unwägbarkeiten des Lebens haben.

- Die Nebenkosten des Kaufs (Transaktionskosten) können sich auf bis zu 10% und gelegentlich mehr des Kaufpreises belaufen. Wenn es Ihnen hingegen gelingt, eine Immobilie ohne Maklereinschaltung zu erwerben, dann dürften die gesamten Kaufnebenkosten niedriger sein (Genauerer hierzu in Abschnitt 2.4). Aber der Verzicht auf einen Makler kann natürlich auch bedeuten, dass Sie länger suchen oder das »beste« Objekt gar nicht finden.
- Je höher der sogenannte »anfängliche (jährliche) Tilgungssatz« bei der Kalkulation der monatlichen Kreditannuität ist, desto kürzer die geplante Tilgungsdauer des Kredits und desto höher der gesamte Kapitaldienst. Ein hoher anfänglicher jährlicher Tilgungssatz von z. B. 3% oder mehr führt zu einer relativ kürzeren erwarteten Tilgungsdauer, ist aber möglicherweise nicht erschwinglich. Ein niedriger anfänglicher Tilgungssatz (1,5% oder weniger) produziert dagegen eine niedrigere monatliche Belastung, mag aber für die Bank nicht akzeptabel sein. Es gilt, den goldenen Mittelweg zu finden – Abschnitt 2.11 erläutert hierzu die technischen Details. Ein Tilgungssatz von deutlich oberhalb 1,5% kann in wirtschaftlichen Engpasszeiten mit Einverständnis der Bank ggf. gesenkt werden, um sich so eine finanzielle Atempause zu verschaffen.
- Der langfristige Aufwand für Instandhaltungskosten wird von den meisten Immobilienneulingen unterschätzt (Näheres dazu in Abschnitt 2.6). Vertreter der Immobilienbranche (Makler, → Bauträger, Immobilienverkäufer) und auch deren verlängerte Arme, ihre Online-Rechner, setzen diese Kosten überwiegend zu niedrig an, weil es ihrem Geschäft nützt. Sicherlich ist es denkbar, bei einer neuen oder fast neuen Immobilie während der ersten zehn Jahre kaum etwas für Instandhaltung

aufzuwenden, dann kommt es aber danach umso dicker – jedenfalls wenn man die Qualität seines Eigenheims nicht dauerhaft absacken lassen will, also den allmählichen Verfall der Bausubstanz ausgleichen möchte, der ansonsten zeit- und nutzungsbedingt zwangsläufig geschieht. Im langfristigen Mittel ist für eine relativ neue, normale Wohnung 1,5% p.a. des Gebäudezeitwerts zu kalkulieren; für frei stehende Häuser, Doppelhaushälften oder Reihenhäuser, für sehr hochwertige Objekte und für Objekte in schlechter baulicher Qualität mehr als dieser Satz, es sei denn, man akzeptiert, dass die Wohnqualität im Laufe der Jahre abnimmt.

- Zwar fallen – mit der wichtigen Ausnahme der Instandhaltungskosten – die meisten laufenden Nebenkosten des Wohnens (vor allem Energie, Wasser, Müllentsorgung, Gebäudeversicherung, Hausmeisterkosten, Hausratversicherung, Grundsteuer) für Mieter und Eigenheimbesitzer grundsätzlich in gleicher Höhe an, doch ist auch hier genaues Nachdenken geboten: Zum einen können diese Kosten relativ zur Vergangenheit steigen, wenn das neue Eigenheim größer oder höherwertiger ist als die vorherige Bleibe, und zum anderen waren – sofern zuvor ein Mietverhältnis bestand – diese Nebenkosten eventuell zu einem Teil in der Miete enthalten und wurden zum anderen Teil gesondert in Rechnung gestellt (umlagefähige versus nicht umlagefähige Nebenkosten). Manchmal sind Hausmeisterkosten und Gebäudeversicherung und in selteneren Fällen auch Wasser bereits mit der Miete abgegolten, die anderen genannten Kosten trägt der Mieter überwiegend separat und direkt (umlagefähige Nebenkosten). Telekommunikationskosten sind ebenfalls gesondert zu berücksichtigen.
- Unter Umständen bringt ein neues Eigenheim gestiegene Pendler- und Transportkosten mit sich. Das kann dann der Fall sein, wenn die neue Immobilie weiter entfernt von Arbeitsort, Schule und Stadtzentrum liegt und nunmehr höhere Ausgaben für öffentlichen Nah- oder Fernverkehr, ein zusätzliches oder teureres Auto, dessen Instandhaltung und für Benzin anfallen.
- Umzugskosten und Kosten für neue Möbel und Einrichtungsgegenstände einschließlich Küche und Bad werden manchmal unterschätzt, besonders wenn das neue Eigenheim größer und/oder höherwertiger ist als die bisherige Unterkunft.

Wer seinen nachhaltigen monatlichen »Einkommensüberschuss« selbst einigermaßen zuverlässig (und konservativ) ausrechnen kann, der sollte das auch unbedingt *vor* dem Gang zur Bank tun. Eine taktisch schlechtere Alternative dazu ist, zahlenmäßig unvorbereitet zur Bank zu marschieren und diese die erste Rechnung durchführen zu lassen. Der Banker wird merken, dass Sie Ihre Hausaufgaben nicht gemacht haben, und das wird sich möglicherweise zu Ihrem Nachteil auswirken.

Infobox: Die monatliche Kostenbelastung eines Eigenheimbesitzers ist nicht höher als die vorherige Miete – ein verbreiteter Irrtum

Frischgebackene Eigenheimhaushalte berichten oft stolz: »Nach unserem kürzlichen Wohnungskauf liegt unsere monatliche Belastung nur ein paar Euro höher als vorher unsere Miete. Und das Beste: Wir zahlen jetzt an uns selbst. Wir erwerben Monat für Monat mehr von unserer Wohnung und in spätestens 20 bis 30 Jahren gehört uns ein schuldenfreies Heim.« Diese Aussage, die in ähnlicher Form wohl jedes Jahr in Tausenden von Gesprächen, Zeitungsartikeln und Internetblogs wiederholt wird und die Makler gerne in ihrem Werbematerial zitieren, basiert auf einem falschen Verständnis des tatsächlichen wirtschaftlichen Sachverhaltes. In meinem Buch *Kaufen oder Mieten?* (2021) wird dieser verbreitete Denk- und Rechenfehler detailliert beleuchtet. An dieser Stelle daher nur eine knappe Zusammenfassung. Zunächst einmal basiert der direkte Zahlenvergleich auf einem konzeptionellen Irrtum: Erstens entspricht Mieten implizit einer 100%-Fremdkapitalfinanzierung des Objekts (der Mieter setzt ja kein Eigenkapital ein). Eine Analogie: Niemand würde auf die Idee kommen, bei einem geleasteten Auto (ebenfalls im Wesentlichen eine 100%-Finanzierung) die monatliche Belastung (Leasingrate) direkt mit der niedrigeren monatlichen Belastung bei einem zu 100% oder auch nur zu 50% aus Eigenkapital finanzierten Auto zu vergleichen. Wer diesen konzeptionellen Fehler vermeiden will, muss bei der laufenden Kostenbelastung des Eigenheimbesitzers zusätzlich seine entgangenen Erträge (Zinsen, Dividenden, Kursgewinne) aus dem eingesetzten Eigenkapital, das sich ja zuvor auf einem Bankdepot oder -konto befand, nun als Kosten bei seinen monatlichen Ausgaben berücksichtigen. Zweitens: Kaufen auf Kredit ist – das würde wohl kaum jemand in Zweifel

ziehen – risikoreicher als Mieten. Ein simplifizierender Vergleich der monatlichen Ausgaben ignoriert das höhere Risiko von Kaufen – es vergleicht ja auch niemand die Rendite von Aktien mit der eines Sparkontos innerhalb der staatlichen → Einlagensicherung, ohne auf das unterschiedliche Risiko hinzuweisen. Neben diesen zwei konzeptionellen Fehlern begehen Eigenheimbesitzer oder Vertreter der Immobilien- und Finanzierungsbranche oft auch noch handwerkliche Fehler, indem sie meistens nicht wirklich alle relevanten Kosten oder Ausgaben auf der Eigenheimbesitzerseite berücksichtigen, nämlich: (i) die monatliche Kreditannuität, (ii) die Nebenkosten von Kauf und Verkauf (die, wenn sie aus Eigenkapital finanziert wurden, auf die voraussichtliche Haltedauer oder der Einfachheit halber auf 15 Jahre umgelegt werden müssen) und (iii) den langfristig durchschnittlichen Instandhaltungsaufwand, der überdies regelmäßig volumenmäßig unterschätzt wird. Werden diese konzeptionellen und handwerklichen Fehler vermieden, dann stellt sich typischerweise das Ergebnis ein, dass die monatliche finanzielle Belastung eines Eigenheimkäufers zumindest in den ersten 10 bis 20 Jahren höher ist und oft sehr viel höher ist als die des Mieters in der gleichen Immobilie, sofern der Eigenheimbesitzer rund 60% oder mehr des Kaufpreises + Transaktionskosten kreditfinanziert.

Nachfolgend nennen wir mehrere Methoden und Finanzierungsfaustregeln, die gemeinsam mit den bereits erwähnten Gesichtspunkten helfen können, den Erschwinglichkeitsrahmen zu quantifizieren. Wir nehmen den Blickwinkel einer kreditgebenden Bank ein. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass es von allen allgemeinen Regeln einzelfallbezogene Ausnahmen und Abweichungen geben wird. Nicht alle hier genannten Regeln und Zahlenwerte sollten oder können gleichzeitig berücksichtigt werden, weil sie nicht immer zur exakt gleichen Schlussfolgerung führen. Sich allerdings aus Bequemlichkeit nur auf ein Kriterium zu verlassen, wäre ein naiver Wunsch nach Einfachheit, der falsche Entscheidungen begünstigt.

- Vom Haushaltsnettoeinkommen plus etwaiges Kindergeld sind erst einmal abzuziehen: Kapitaldienstverpflichtungen für bestehende Kredite (z. B. für andere Immobilien, Auto-Leasing oder Möbel), ferner etwaige Unterhaltsverpflichtungen und feste, langfristige Verpflichtungen

tungen für Schule oder Studium von Kindern. Das ergibt das de facto verfügbare Haushaltsnettoeinkommen nach Abzug vertraglicher Verpflichtungen, die bisherige Miete oder die bisherigen Eigenheimkreditraten ausgenommen. Für einen Singlehaushalt sind für ein erwachsenes Haushaltsmitglied zwischen 350 und 900 Euro monatliche Lebenshaltungskosten anzusetzen – auf dem Land eher an der unteren Grenze, in der Großstadt eher an der oberen Grenze. Bei Paaren sind die Kosten pro Person üblicherweise um etwa 35% niedriger. Pro Kind dürfte eine Größenordnung von rund 350 Euro monatlich in Betracht kommen. Sofern die tatsächlichen Lebenshaltungskosten höher sind – das ist insbesondere bei vermögenden Haushalten wahrscheinlich –, müssen diese höheren Kosten angesetzt werden.

- Für ein normales Auto verwenden Banken oft eine Kostenpauschale von ca. 250 Euro pro Monat.
- Banken unterstellen bei Wohnimmobilien üblicherweise »Bewirtschaftungskosten« von rund 2 bis 4 Euro je Quadratmeter und Monat – das soll eine Pauschale für alle Nebenkosten einschließlich Instandhaltungskosten in den ersten Jahren einer Immobilienfinanzierung sein. Die implizite Annahme ist, dass das Haushaltseinkommen in nachfolgenden Jahren inflationsbedingt oder aus anderen Gründen steigt und somit später auch mehr Einkommen für steigende Bewirtschaftungskosten bereitsteht.
- Generell wäre es besser, wenn Sie statt Pauschalgrößen (wie oben) Ihre tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben, z. B. über einen 12-Monats-Zeitraum, in ein Tabellenkalkulationsprogramm eintragen, um so zu einer möglichst realistischen Schätzung der »Belastbarkeitsgrenze« in Euro zu gelangen. Bei den Ausgaben für Lebensmittel, Kleidung, Fahrzeuge, öffentlichen Nahverkehr, Abonnements, Telekommunikation & elektronische Medien, Sport, sonstige Hobbys, Urlaub, Versicherungen sind dabei sicherlich bis zu einem gewissen Grad Schätzungen vorzunehmen, weil Sie das so nicht unbedingt Ihren Kontoauszügen entnehmen können. Sie sollten auch darüber nachdenken, eine Pauschale für seltene Reparaturen oder die Ersetzung von Haushaltsgeräten, Kfz oder anderen Dingen zu kalkulieren. Die so ermittelten Zahlen sind genauer als die Pauschalgrößenmethode, die im vorigen Absatz und im folgenden beschrieben wird und die auch Banken anwenden. Die auf welcher methodischen Basis auch immer errechnete Belastbar-

keitsgrenze (ausgedrückt als monatlicher oder jährlicher Betrag) bestimmt letztlich das maximale Kreditvolumen, das Sie sich erlauben bzw. leisten können.

- Eine einfache Formel zur Berechnung der maximal möglichen Kreditsumme (»Kreditrahmen«) lautet so: jährliche Belastbarkeitsgrenze in Euro \div (Sollzinssatz + anfänglicher jährlicher Tilgungssatz). Ein Beispiel: Familie Bergmann hat auf der Basis der oben beschriebenen Vorgehensweise eine monatliche Belastungsgrenze für die Finanzierung des Eigenheims von 1 650 Euro geschätzt. Auf jährlicher Basis sind das 19 800 Euro. Nun dividieren wir diesen Betrag durch die Summe aus Sollzinssatz und anfänglichem jährlichen Tilgungssatz. In diesem Beispiel nehmen wir hierfür $2,5\% + 3\% = 5,5\%$ an. Das ergibt eine maximal tragfähige Kreditsumme von 360 000 Euro (19 800 Euro \div 5,5%). Der anfängliche jährliche Tilgungssatz ist eine Funktion der Darlehenslaufzeit bis zur Volltilgung. Diese Zeit müssen Sie vorgeben. Mit anderen Worten: Bis wann wollen Sie schuldenfrei sein? Allenfalls bei sehr vermögenden Haushalten sollte man das Erreichen der Schuldenfreiheit einer Immobilie auf die Zeit nach dem beabsichtigten Eintritt in den Ruhestand legen. In Abschnitt 2.11 finden Sie Tabelle 6, mit der Sie eine gewünschte Darlehenslaufzeit in einen anfänglichen jährlichen Tilgungssatz transformieren können. Alternativ können Sie das mit einem der in Abschnitt 5.5 genannten Rechentools im Internet berechnen.

Welches sind aus Sicht von Banken und wohl auch aus allgemeiner Sicht angemessene Eckwerte für die Nachhaltigkeit, also die realistische Durchführbarkeit einer Kreditfinanzierung?

Einer groben Faustregel der Banken zufolge soll nicht mehr als 40% des durchschnittlichen monatlichen Haushaltsnettoeinkommens (einschließlich Kindergeld und anderer regelmäßiger stabiler Einnahmequellen) für die monatliche Kreditannuität aufgewendet werden. Hierbei wird unterstellt, dass die Immobilie spätestens bei Eintritt in den Ruhestand schuldenfrei ist.

Nach einer anderen Faustregel der Banken gilt: Die Immobilie einschließlich Nebenkosten des Kaufs sollte nicht mehr als das etwa Achtfache des jährlichen Nettoeinkommens eines Haushalts kosten, es sei denn, der Haushalt kann mehr als 30% des Kaufpreises + Nebenkosten des Kaufs mit Eigenkapital finanzieren.

Zu kurz gesprungen wäre die Annahme, dass eine Immobilienfinanzierung immer dann durchführbar ist, wenn die → Annuität nicht höher ist als die bisherige Kaltmiete. Diese zu einfache Vorstellung ignoriert mehrere Kostenkomponenten (siehe Infobox in diesem Abschnitt) und natürlich die entscheidende Frage, ob nach Begleichung der bisherigen Kaltmiete und Wohnnebenkosten (z. B. Energie, Wasser) noch ein ausreichend großer monatlicher Überschuss übrig bleibt.

Die oben genannten groben Faustregeln sind mit einer gewissen Vorsicht zu genießen und sollten nur als ein erster Anhaltspunkt dienen oder zur Plausibilisierung des Ergebnisses aus einer anderen Methode. Die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg schreibt z. B. in einem Merkblatt von 2016: »Wir möchten davor warnen, auf Durchschnittswerte irgendeiner Durchschnittsfamilie zurückzugreifen, weil Ihr Haushalt eben nicht durchschnittlich ist.«

Was ein Haushalt bei der Ermittlung der maximal möglichen Kreditsumme nicht tun sollte, ist, sich auf Wunschdenken und Optimismus zu verlassen. Eine Form dieses Wunschdenkens sind »Theorien« à la »Die Inflation wird langfristig meine Schulden entwerten« oder »Der Hauspreis wird schon steigen, sodass ich bei einem finanziellen Engpass eine Tilgungsaussetzung beantragen oder sogar nachfinanzieren kann« (die Kreditsumme erhöhen). Ähnliches gilt für Prognosen des dauerhaften Anstiegs des eigenen Einkommens oberhalb der Inflationsrate. Solches Wunschdenken hat in Irland, Großbritannien, Spanien, Portugal, Italien, den USA und den meisten osteuropäischen Ländern von 2006 bis 2010 die dortigen Immobiliencrashs mitverursacht und Millionen von Familien in den finanziellen Abgrund gerissen.

Fazit

- Die Frage, wie viel Eigenheim und wie viel Kredit man sich leisten kann, ist nicht ganz einfach zu beantworten und erfordert gründliches, manchmal mühseliges Datensammeln und danach genaues Überlegen und Nachrechnen.
- Für diesen Prozess sollte man sich Zeit nehmen. Die Berechnungen sollten idealerweise in einem Tabellenkalkulationsprogramm durch-

geführt werden. Das ist zumeist erkenntnisreicher als »nur auf Papier« und man kann die Berechnungen leichter anpassen oder verbessern, wenn sich während dieses Prozesses neue Informationen oder Erkenntnisse einstellen.

- Weil emotionale Motive beim Eigenheimkauf oft dominieren, ist es wichtig, sich bei Suche und Kauf Zeit zu lassen und möglichst viele gesammelte Daten systematisch schriftlich zu dokumentieren.

1.4 Wie spare ich heute, wenn ich in ein paar Jahren ein Eigenheim kaufen möchte?

»Selbst wenn Sie so gut investieren könnten wie Warren Buffett, gilt: Wenn Sie nicht sparen, werden Sie arm sterben.«

(William Bernstein, *Neurologe und Finanzökonom, in dem Buch If you Can. How Millenials Can Get Rich Slowly, 2014*)

Der Wunsch, ein Eigenheim zu erwerben, entsteht selten von heute auf morgen. Viele von uns entscheiden sich gedanklich für ein Eigenheim, lange bevor sie es tatsächlich erwerben wollen oder können. Wer zur Gruppe der Eigenheimaspiranten gehört – und das gilt für die Mehrheit der Deutschen, Schweizer und Österreicher, die heute noch Mieter sind –, wird sich fragen, wie er sich finanziell am besten auf die in einigen Jahren angestrebte Investition vorbereiten soll. Dieser Abschnitt will hierzu einige Hinweise geben. Diese Hinweise sind jedoch nicht als mechanische »Wenn-dann«-Regeln zu verstehen, sondern als flexible Planungs- und Entscheidungshilfen, die Mitdenken voraussetzen.

Da niemand die Zukunft verlässlich prognostizieren kann, auch nicht die Entwicklung von Immobilienpreisen und Kreditzinsen, ist eine gute Strategie zur Investitionsvorbereitung, die ein Maximum an Flexibilität bewahrt, wichtig – auch wenn das manchmal ein paar Euro potenzielle Rendite kostet. Im Folgenden benenne ich die wichtigsten Gesichtspunkte, die eine rationale Eigenheimsparstrategie berücksichtigen sollte, und kon-