

Zentrum für Immobilien und Finanzen

10 TIPPS ZUR IMMOBILIENFINANZIERUNG FÜR KAPITALANLEGER



Einleitung

Erfolgreiches Immobilien-Investment beginnt nicht mit dem Exposé, sondern mit einer klaren Strategie und einer belastbaren Finanzierung. Wer Cashflow, Kredit-Hebel und Risiken versteht, kauft nicht „irgendeine“ Einheit – sondern Deals, die zum eigenen System passen und skalierbar sind. Dieser Leitfaden zeigt dir die wichtigsten Stellhebel, mit denen du deine erste (oder nächste) Immobilie professionell strukturierst. Nutze die Tipps als Checkliste und Basis für deinen individuellen Investitionsfahrplan.

1. Zielbild & Deal-Kriterien festlegen – bevor du kaufst

Bevor du eine Besichtigung buchst, definiere dein Zielbild: Buy & Hold mit stabiler Rendite, wertsteigernde Sanierung mit Refinanzierungs-Hebel oder Mischung? Lege harte Deal-Kriterien fest (Mindest-Cash-Flow, Rendite, Risikoobergrenzen, Lageprofile), damit du Chancen und Zeitfresser trennen kannst. Entscheide, wie du skalieren willst: über Nachbeleihung, Eigenkapital-Zuflüsse oder Partnerschaften – und welche Strukturen (Einzelperson/ GbR/ GmbH/ vVGmbH) dazu passen könnten. Wer Ziele und Grenzen kennt, verhandelt konsequenter und vermeidet „Zufallskäufe“.

Empfehlung: Formuliere eine einseitige Deal-Policy (Ziele, Mindestkennzahlen, No-Gos/ Deal-Breaker) und halte dich daran.

2. Cashflow richtig rechnen

Nettomiete, Kosten, Rücklagen, Mietausfall Ein tragfähiger Cashflow entsteht nicht im Kopf, sondern in einer ehrlichen Rechnung. Nutze die Nettokaltmiete, ziehe nicht umlagefähige Kosten (Verwaltung, Teile des Hausgelds, Instandhaltung, Versicherung, Kontoführung) sowie eine Instandhaltungsrücklage ab und kalkuliere ein Mietausfallwagnis (z. B. 2–4 % der Jahresmiete). Prüfe, wie sich Zinsbindung, Tilgung und Nebenkosten auf die monatliche Liquidität auswirken – und ob nach Puffer ein positiver Cashflow bleibt. Entscheidend ist nicht die Bruttorendite, sondern, was am Ende nach allen Kosten stehen bleibt.

Empfehlung: Erstelle ein standardisiertes Cashflow-Sheet, das du für jedes Objekt identisch befüllst – erst wenn die Zahlen tragen, gehst du weiter.

3. Hebel & Eigenkapital:

Verschuldungsgrad bewusst wählen, Cash-on-Cash optimieren

Der Fremdkapital-Hebel beschleunigt deinen Vermögensaufbau – aber nur, wenn die monatliche Liquidität robust ist. Wähle den Beleihungsauslauf (LTV, loan to value) so, dass Zins, Rate und Tilgung zu deinem Cashflow und deiner Risikotoleranz passen; zu hoher LTV kann die Kalkulation bei Leerstand oder Zinsanstieg sprengen. Plane den Eigenkapitaleinsatz so, dass du Liquidität für das nächste Objekt behältst und trotzdem solide Konditionen erhältst. Achte auch auf den Cash-Rückfluss: Wie viel frei verfügbares Geld wirft dir das Objekt relativ zu deinem eingesetzten EK ab?

Empfehlung: Simuliere zwei bis drei LTV-/Tilgungsvarianten je Deal (inkl. Stresstest) und dokumentiere die Auswirkung auf Cash-on-Cash und Skalierbarkeit.

4. Zinsbindung, Tilgung & Darlehens-Bausteine: Planbarkeit vor Kosmetik

Für Investoren zählt Planbarkeit. Eine Zinsbindung von 10–15 Jahren reduziert Zinsrisiken und macht die Liquidität kalkulierbar; mit einem klaren Tilgungsplan passende zur Strategie (anfänglich oft 1,5–3 %) entschuldest du verlässlich, ohne die Rendite zu sehr zu erdrosseln. Wichtige Vertragsbausteine sind Sondertilgung und Tilgungssatzwechsel – so bleibst du handlungsfähig.

Vergleiche Angebote niemals nur über den Zinssatz: Gesamtkosten, Flexibilität und auch Bereitstellungszinsen (bei Sanierung/Teilabruf) entscheiden über die Qualität der Finanzierung.

Empfehlung: Lass dir jedes Angebot mit Darlehens-Bausteinen und dem Ausweis der Gesamtkosten erstellen. Plane unterschiedliche Szenarien (Zins +1/ +2 %) und berücksichtige die Stressannuität der Banken – entscheide auf Systemebene, nicht auf Schlagzeilenbasis.

5. Bankfit & Unterlagen: professionell auftreten – Projekt nicht verbrennen

Banken finanzieren lieber Struktur als Bauchgefühl. Eine saubere, konsistente Unterlagen-mappe (Objektdaten, Lage- und Mietdaten, Cashflow-Sheet, persönlicher Finanzstatus, Business Case auf einer Seite) beschleunigt die Zusagen und verbessert deine Verhandlungsposition. Reiche Anfragen nicht parallel über mehrere Vermittler ein – Doppelanträge verbrennen Projekte, weil Banken identische Vorgänge nur einmal prüfen. Halte deine Kontoführung ordentlich (keine Dispo-Orgien), dokumentiere Einkünfte sauber und sei im Gespräch klar, kurz und belegbar.

Empfehlung: Erstelle eine wiederverwendbare „Investoren-Mappe“ (digital & analog), wenn du mit den „Großen spielen willst“ und halte dich an einen zentralen Ansprechpartner.

6. Standort & Vermietbarkeit: Mikrolage schlägt PowerPoint

Mikrolage und Mieterklientel bestimmen Leerstandsrisiken und die real erzielbare Miete. Prüfe zu Fuß: Geräuschkulisse, Infrastruktur (ÖPNV, Einkauf, Arbeitgeber), Parken, Milieu – und vergleiche Mietspiegel mit realen Inseraten.

Achte auf Vermietbarkeit (Grundriss, Wohnungsgröße, Stockwerk, Außenflächen) und auf rechtssichere Mietgestaltung (Index-/Staffelmiete im zulässigen Rahmen). Ein guter Cashflow auf dem Papier hilft dir nicht, wenn die Einheit drei Monate leer steht.

Empfehlung: Dokumentiere die Mikrolage mit einer kurzen Checkliste (5–10 Punkte) und sichere deine Annahmen mit realen Angebotsmieten ab.

7. Technische & energetische Ausgangslage

Investitionen planen Technischer Zustand und Energieeffizienz sind Wert- und Risikohebel zugleich. Analysiere zukünftige Investitions-Themen (Dach, Heizung, Fenster, Leitungen, Fassade) sowie den Energieausweis; bewerte, was in den nächsten 5–10 Jahren sicher anfällt und was optional Wertsteigerung bringt. Plane Investitions-Budgets konservativ und verknüpfe sie mit deiner Finanzierung (Liquiditätspuffer, Sondertilgungen, Refinanzierungs-Fenster). Energetische Verbesserungen können die Vermietbarkeit steigern und mittelfristig Finanzierungsbedingungen positiv beeinflussen.

Empfehlung: Erstelle eine 10-Jahres-Investitions-Liste (Pflicht vs. Kür) und verknüpfe sie mit deinem Cashflow- und Refinanzierungs-Plan.

8. Steuer-Basics im Blick:

Abschreibung (AfA), Kaufpreisaufteilung & Werbungskosten

Steuern entscheiden maßgeblich über deinen Nettoertrag. Die Gebäude-AfA wirkt nur auf den Gebäudeanteil (nicht auf Grund & Boden) – eine sachgerechte Kaufpreisaufteilung ist daher zentral. In Einzelfällen kann ein Restnutzungsdauer-gutachten sinnvoll sein; sämtliche Werbungskosten (Finanzierung, Verwaltung, Fahrtkosten etc.) sollten sauber belegt sein. Das ist keine Steuerberatung – beziehe unbedingt eine steuerliche Fachperson frühzeitig ein, damit deine Struktur zum Zielbild passt.

Mehraufwand: Kläre Kaufpreisaufteilung und AfA-Satz vorab, und richte eine saubere Belegführung ab Tag 1 ein.

9. Refinanzierung & Exit: Nachbeleihung, Haltefristen, Szenarien

Skalierung entsteht oft im Refinanzierungs-Fenster: Wertsteigerungen (Markt, Investitionen, Miete) erlauben Nachbeleihungen zur EK-Rückführung oder für den nächsten Kauf. Achte auf Halte- und Fristenregeln (z. B. Spekulationsfristen, 3 Objekt Grenzen), prüfe Teilverkauf vs. Bestandshaltung und halte immer eine Exit-Strategie bereit, falls deine Annahmen sich ändern. Ein Plan für „Was, wenn...“ verhindert, dass du handlungsunfähig wirst, wenn der Markt dreht oder Zinsen laufen.

Empfehlung: Definiere für jedes Objekt einen 3-Phasen-Plan (Halten, Refinanzierung, Exit) mit Triggerpunkten und Kennzahlen.

10. Liquidität & Risiko: Puffer, Stresstests & Struktur

Liquidität ist dein Sicherheitsgurt. Halte einen Notgroschen (mehrmonatige Kosten), führe Stresstests (bspw. Zins +2 %, 1–3 Monate Leerstand, Investitions-Schock) durch und prüfe deine Versicherungen (Gebäude, Haftpflicht, ggf. Rechtsschutz). Achte auf das Verhältnis von Rate zur Netto-Kaltmiete: Überlebt dein Cashflow auch mehrere schlechte Monate? Je größer dein Portfolio, desto wichtiger wird Struktur (Haftung, Organisation) – sprich das frühzeitig mit Fachleuten durch.

Empfehlung: Hinterlege pro Objekt eine Liquiditätsreserve, und dokumentiere dein „Wenn-dann“-Risikokonzept schriftlich – überprüfe es jährlich. Plane den Stresstest von Anfang an mit ein, die Banken machen das auch.

Schlusswort

Profis investieren nicht in ein Exposé, sondern in Strategien. Mit klaren Deal-Kriterien, sauberer Finanzierung und ehrlicher Risikoarbeit wächst dein Bestand stabil – und bleibt steuerbar, wenn sich Markt oder Zinsen bewegen.

Möchtest du deine Zahlen, Unterlagen und Optionen in 15–20 Minuten strukturiert durchgehen? Sichere dir eine unverbindliche Ersteinschätzung – und triff danach Entscheidungen, die zu deinem Portfolio und deinem Tempo passen.