

In 10 Minuten entscheiden, ob eine Wohnung eine Besichtigung wert ist

5 Prüfungen à 2 Minuten — bevor Sie einen Abend an eine Besichtigung
und eine Woche an Zweifel verlieren.

Investoren stellen eine andere Frage

Jede Besichtigung kostet zwei bis drei Stunden Ihres Lebens: Anfahrt, Warten, Gespräch mit dem Makler. Zehn Besichtigungen sind eine Woche. Die Entscheidung, ob Sie überhaupt hinfahren, lässt sich dagegen in zehn Minuten am Schreibtisch treffen.

Ich bewerte Wohnungen nicht als Käuferin, sondern als Investorin. Käufer sehen die Fotos und fragen sich: «Gefällt es mir hier?» Investoren stellen eine andere Frage: «Erwirtschaftet dieses Objekt Geld?» Schöne Wohnungen sind nicht immer gute Investitionen — und umgekehrt.

Unten stehen fünf Prüfungen à zwei Minuten. Gehen Sie sie der Reihe nach durch. Stolpert das Objekt bei zwei oder mehr — sparen Sie sich die Besichtigung.

Schöne Wohnungen sind nicht immer gute Investitionen — und umgekehrt.

Quadratmeterpreis gegen den Markt

2 MINUTEN

Teilen Sie den Preis durch die Fläche. Vergleichen Sie mit ähnlichen Objekten im selben Viertel — gleiches Baujahr, gleicher Zustand. Nicht mit dem Stadtdurchschnitt: ein Altbau nach Kernsanierung und eine müde Wohnung aus den 70ern sind verschiedene Märkte, auch wenn sie in derselben Straße stehen.

Eine Abweichung von mehr als 10–15 % in eine der beiden Richtungen ist eine Frage. Günstiger als der Markt — warum? Teurer — wofür genau zahlen Sie?

«Günstiger als der Markt» ohne klaren Grund ist meist kein Geschenk, sondern ein verstecktes Problem.

Schnelle Rendite

2 MINUTEN

Ermitteln Sie die reale Miete für dieses Viertel und diesen Wohnungstyp — Mietspiegel plus aktuelle Inserate, nicht das Versprechen des Maklers. Danach einfache Arithmetik:

$$\text{Jahres-Kaltniete} \div \text{Kaufpreis} \times 100 = \text{Bruttorendite}$$

unter 3 %	das Objekt verlangt jeden Monat Geld von Ihnen
-----------	--

3–4 %	genau rechnen: Steuern, Hausgeld und Sanierungskosten entscheiden
-------	---

über 4 %	interessant, wir schauen weiter
----------	---------------------------------

Das ist ein Filter, keine Endkalkulation — aber er sortiert die meisten schwachen Objekte aus.

Wichtig: Wird die Wohnung *vermietet* verkauft, rechnen Sie mit der tatsächlichen Miete aus dem Vertrag, nicht mit der Marktmiete. Ein unbefristeter Vertrag mit historisch niedriger Miete ist für mich ein sofortiges No-Go, da schaue ich nicht weiter. Mietpreisbremse und Kappungsgrenze bedeuten, dass diese Rendite auf Jahre eingefroren ist — daran ändern Sie nichts.

Die Wohnung neben meiner

Im Verkauf würde sie mindestens 360.000 € kosten. Darin wohnt ein Mieter mit unbefristetem Vertrag und zahlt 600 € im Monat — 7.200 € im Jahr.

Bei einem Zinssatz von 4–5 % sind allein die Zinsen auf 360.000 € rund 1.200–1.500 € im Monat. Die Miete deckt nicht einmal die Hälfte der Zinsen, von Hausgeld und Steuern ganz zu schweigen: Der Eigentümer zahlt jeden Monat aus eigener Tasche dazu.

Den Mieter kündigen geht nicht, die Miete deutlich anheben ebenso wenig: Nach Kappungsgrenze kommt man von 600 € in drei Jahren auf höchstens ~720 €. Bis zur Marktmiete vergehen Jahrzehnte.

360.000 €

600 €

2 %

KAUFPREIS

MIETE PRO MONAT

RENDITE

Auf dem Papier eine «Wohnung mit stabilem Einkommen». In der Rechnung minus tausend Euro im Monat, auf Jahre hinaus.

Quadratmeter, die nicht arbeiten

2 MINUTEN

Öffnen Sie den Grundriss. Sie zahlen für jeden Quadratmeter — aber nicht jeder Quadratmeter bringt Ertrag. Lange Flure, dunkle Nischen, Durchgangszimmer, ein seltsamer Schnitt: das sind leere Meter. Sie erhöhen Kaufpreis, Sanierungs- und Betriebskosten, ohne einen Euro Miete hinzuzufügen.

Die einzige Frage an den Grundriss: Lässt sich aus dieser «Schachtel» ein Raum machen, den ein Mieter als Ersten wählt?

Gute Schachtel mit schlechter Sanierung — Arbeitsmaterial. Schlechte Schachtel mit guter Sanierung — ein schöner Fehler.

Haus und Unterlagen

2 MINUTEN

Die Wohnung lässt sich ändern. Das Haus nicht. Wir schauen ins Exposé und fragen beim Makler nach:

- Baujahr und Zustand von Dach, Fassade, Leitungen;
- Hausgeld — wie hoch und was ist enthalten;
- Beschlüsse der Eigentümerversammlung zu größeren Sanierungen (das sind künftige Kosten);
- Denkmalschutz — Auflagen und Steuervorteile zugleich; man muss wissen, was überwiegt.

Gesondert zum Hausgeld

Ein hohes Hausgeld ist doppelt schlecht. Erstens ist es Ihre monatliche Ausgabe, die die Rendite auffrisst. Zweitens bläht es die Warmmiete auf: Mieter vergleichen Wohnungen genau danach, und bei gleicher Kaltmiete verliert Ihre Wohnung in der Suchliste gegen die Konkurrenz.

Deshalb meide ich große Mehrfamilienhäuser der 70er und 80er Jahre: Dort ist das Hausgeld fast immer hoch — Aufzüge, alternde Leitungen, große Gemeinschaftsflächen.

Warum wird verkauft

2 MINUTEN

Wie lange steht das Objekt schon im Angebot? Wurde der Preis gesenkt, und wie oft? Was sagt der Makler zum Verkaufsgrund — und passt das zu dem, was im Exposé zu sehen ist? Lange Vermarktungsdauer und eine Serie von Preissenkungen heißen: entweder ist das Objekt überbewertet oder es hat ein Problem, das Sie noch nicht sehen.

Und gleich die nüchterne Frage an sich selbst: Ist meine Strategie Vermietung oder Weiterverkauf? Dasselbe Objekt kann für Fix-and-Flip stark und für langfristige Vermietung schwach sein.

Lange Vermarktungsdauer und wiederholte Preissenkungen sind immer eine Frage, kein Rabatt.

Die Entscheidungsregel

0–1

PRÜFUNG GESTOLPERT

Wir fahren zur Besichtigung — mit der Fragenliste aus Prüfung 4 und 5.

2+

PRÜFUNGEN GESTOLPERT

Wir lassen es, ohne Bedauern.

Der Markt bringt jede Woche neue Objekte; die Disziplin des Filters spart Wochen und schützt vor einem teuren Fehler.

Qualität heißt durchdacht. Das gilt für die Sanierung ebenso wie für die Kaufentscheidung.

Checkliste vor der Besichtigung

Speichern Sie diese Seite oder machen Sie einen Screenshot. Haken Sie nur ab, was tatsächlich geprüft ist.

01 Quadratmeterpreis

- ☐ Preis ÷ Fläche berechnet
- ☐ Vergleich mit ähnlichen Objekten im Viertel, nicht mit dem Stadtdurchschnitt
- ☐ Abweichung über 10–15 % erklärt

02 Rendite

- ☐ Reale Miete ermittelt (Mietspiegel + Inserate)
- ☐ Jahres-Kaltmiete ÷ Kaufpreis × 100 berechnet
- ☐ Rendite über 4 %
- ☐ Falls vermietet: mit der tatsächlichen Vertragsmiete gerechnet
- ☐ Unbefristeter Vertrag mit niedriger Miete — No-Go

03 Quadratmeter

- ☐ Grundriss geprüft
- ☐ Leere Meter (Flure, Nischen, Durchgangszimmer) erfasst
- ☐ Aus der «Schachtel» lässt sich machen, was ein Mieter zuerst wählt

04 Haus und Unterlagen

- ☐ Baujahr, Dach, Fassade, Leitungen
- ☐ Hausgeld: Höhe und Zusammensetzung
- ☐ Beschlüsse der Eigentümerversammlung zu Sanierungen
- ☐ Denkmalschutz: Auflagen gegen Steuervorteile

05 Verkaufsgrund

- ☐ Vermarktungsdauer
- ☐ Historie der Preissenkungen
- ☐ Verkaufsgrund passt zum sichtbaren Bild
- ☐ Eigene Strategie festgelegt: Vermietung oder Weiterverkauf

Welcher nächste Schritt ist Ihrer

Dieser Filter beantwortet die Frage «lohnt sich die Besichtigung». Alles Weitere hängt davon ab, an welchem Punkt Sie stehen.

Sie wählen zwischen mehreren Objekten — oder entscheiden, ob Sie dieses kaufen

Real Estate Strategy Session

Strategiesitzung buchen

490 € · 90 MINUTEN · ONLINE · INKLUSIVE VORBEREITUNG

Objekte vergleichen, das Potenzial eines Objekts prüfen, das Betreibermodell wählen oder klären, ob eine Sanierung wirtschaftlich sinnvoll ist. Vor der Session sichte ich Ihre Unterlagen und erarbeite zwei bis vier Grundriss-Varianten.

Sie gehen heraus mit einer Empfehlung, den wesentlichen Risiken und Chancen, den Grundriss-Richtungen und schriftlichen nächsten Schritten.

Ein Fehler beim Wohnungskauf kostet Zehntausende. Die Session kostet 490 €. Diese Zahlen sind nicht vergleichbar.

Das Honorar wird auf einen innerhalb von drei Monaten beauftragten Blueprint angerechnet.

Sie haben bereits ein Objekt — oder mehrere — und wissen nicht, wie es weitergehen soll

Project Call

Kostenlosen Project Call buchen

KOSTENLOS · 40 MINUTEN · AUF ANFRAGE

Ein Gespräch, um Ihre Situation zu sortieren und den richtigen nächsten Schritt zu bestimmen. Wir besprechen das Objekt, Ihr Ziel, den Zeitrahmen und die Entscheidungen, die den Fortschritt gerade blockieren. Ich sage Ihnen, wo ich das Projektrisiko sehe und welches Format sinnvoll wäre — ein Modul, der vollständige Blueprint oder etwas anderes.

Das ist keine kostenlose Design-Session: keine vorbereiteten Grundrisse, Berechnungen oder Zeichnungen.

ENGLISCH · RUSSISCH · UKRAINISCH

masha-immolab.com/de