

Die erste Kapitalanlage.

In 7 Schritten zur eigenen Immobilie.

Der ehrliche Einsteiger-Guide: mit echten Zahlen, Checklisten und den Fehlern, die Sie sich sparen können.

WEREL HERRMANN & CIE.
Werte erhalten. Zukunft gestalten.

BEVOR ES LOSGEHT

Warum dieser Guide.

Kapitalanlage-Immobilien werden oft entweder als Renditemärchen verkauft oder als unerreichbar dargestellt. Beides stimmt nicht. Eine vermietete Eigentumswohnung ist ein solides, planbares Investment, wenn man sauber rechnet und die richtigen Fragen vor dem Kauf stellt, nicht danach.

Dieser Guide führt Sie durch die sieben Schritte, die jeder erfolgreiche Erstkauf durchläuft: vom Kassensturz über die Objektprüfung bis zur Vermietung. Wir wissen nicht alles besser, aber wir machen es gründlich und mit modernen Werkzeugen. Und wir rechnen lieber einmal zu konservativ als einmal zu optimistisch.

Das Prinzip in einer Zeile

Sie kaufen eine Wohnung, ein Mieter zahlt Monat für Monat Miete, und diese Miete trägt einen Großteil der Kreditrate. Ein Beispiel aus der Praxis:

Mieteinnahmen (kalt)	+780 €
Kreditrate (Zins und Tilgung)	-710 €
Differenz vor Kosten	+70 €

Wichtig: Das ist bewusst eine vereinfachte Darstellung. Verwaltung, Rücklagen und Steuern kommen noch dazu, genau das rechnen wir in Schritt 4 ehrlich durch. Wer Ihnen eine Kapitalanlage „ohne einen Cent Eigenkapital und ohne Risiko“ verspricht, verkauft Ihnen etwas anderes als dieser Guide.

SO NUTZEN SIE DIESEN GUIDE

Lesen Sie die Schritte in Reihenfolge, sie bauen aufeinander auf.
Haken Sie die Checklisten ab, bevor Sie zum nächsten Schritt gehen.
Rechnen Sie jedes Beispiel mit Ihren eigenen Zahlen nach.

1

SCHRITT 1 VON 7

Kassensturz: Was ist realistisch?

Bevor Sie ein einziges Exposé öffnen, klären Sie Ihre eigene Ausgangslage. Das dauert einen Abend und entscheidet über alles Weitere.

Ihre Haushaltsrechnung

Banken rechnen konservativ, und das sollten Sie auch. Stellen Sie Ihr monatliches Nettoeinkommen allen fixen Ausgaben gegenüber: Miete, Auto, Versicherungen, Unterhalt, laufende Kredite. Was übrig bleibt, ist Ihr freier Überschuss. Als Faustregel sollte die Kapitalanlage Sie im Normalbetrieb nicht mehr als 100 bis 200 € im Monat kosten, eher weniger.

Eigenkapital: Wie viel brauchen Sie wirklich?

Der häufigste Irrtum: „Ich brauche 20 Prozent vom Kaufpreis.“ Bei Kapitalanlagen finanzieren viele Banken den Kaufpreis vollständig, wenn Bonität und Objekt passen. Was Sie fast immer selbst tragen: die Kaufnebenkosten. Die liegen je nach Bundesland bei etwa 9 bis 12 Prozent des Kaufpreises.

Position	Anteil am Kaufpreis
Grunderwerbsteuer (je nach Bundesland)	3,5 bis 6,5 %
Notar und Grundbuch	ca. 2,0 %
Maklerprovision (falls anfallend)	ca. 3,57 %
Kaufnebenkosten gesamt	ca. 9 bis 12 %

Beispiel: Bei 160.000 € Kaufpreis sollten Sie rund 15.000 bis 19.000 € an Nebenkosten plus einen Sicherheitspuffer von 3 bis 6 Monatsraten einplanen.

Checkliste Schritt 1

- Haushaltsrechnung erstellt: freier monatlicher Überschuss bekannt
- Eigenkapital für Nebenkosten plus Puffer verfügbar
- SCHUFA-Selbstauskunft eingeholt (kostenlos einmal pro Jahr)
- Beschäftigung stabil, Probezeit beendet

2

SCHRITT 2 VON 7

Strategie und Lage festlegen.

Nicht die schönste Wohnung gewinnt, sondern die, die zu Ihrer Strategie passt. Für den Einstieg empfehlen wir: langweilig, solide, vermietbar.

Die Lage in zwei Ebenen denken

Makrolage ist die Stadt oder Region: Gibt es Arbeitsplätze, Hochschulen, Bevölkerungswachstum? In ganz Deutschland bieten Mittelstädte mit stabiler Wirtschaft oft ein besseres Verhältnis von Kaufpreis zu Miete als die großen Metropolen. Mikrolage ist die Straße: Wie weit sind Einkaufen, ÖPNV, Kita? Wie ist der Zustand der Nachbarhäuser? Fahren Sie hin. Immer.

Der Kaufpreisfaktor als Kompass

Teilen Sie den Kaufpreis durch die Jahreskaltmiete. Das Ergebnis ist der Kaufpreisfaktor, die schnellste Kennzahl, um Angebote zu vergleichen:

Faktor unter 20	Oft günstig, genau prüfen warum (Zustand? Lage? Mieterückstand?)
Faktor 20 bis 25	Solider Bereich für viele B- und C-Lagen
Faktor über 28	Nur mit sehr guter Lage und Wertsteigerungsperspektive

Beispiel: 160.000 € Kaufpreis bei 780 € Kaltmiete ergibt 9.360 € Jahresmiete und damit Faktor 17,1. Das wäre ein sehr guter Wert, der zum genauen Hinsehen einlädt.

Checkliste Schritt 2

- Zielregion definiert (Pendeldistanz oder professionelle Verwaltung vor Ort)
- Mietspiegel der Zielstadt gelesen
- 3 bis 5 Vergleichsangebote mit Kaufpreisfaktor bewertet
- Mikrolage vor Ort besichtigt, auch abends

SCHRITT 3 VON 7

3

Das Objekt richtig prüfen.

Hier trennt sich Investment von Bauchgefühl. Diese Unterlagen fordern Sie vor jedem Kauf an, ohne Ausnahme.

Die Unterlagen-Checkliste

- Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung
- Protokolle der letzten 3 Eigentümerversammlungen
- Wirtschaftsplan und die letzten 2 Hausgeldabrechnungen
- Höhe der Instandhaltungsrücklage der WEG
- Energieausweis
- Grundriss und Wohnflächenberechnung
- Aktueller Mietvertrag und Nachweis der Mietzahlungen
- Grundbuchauszug (Lasten in Abteilung II und III?)

Worauf Sie in den Protokollen achten

Die Versammlungsprotokolle sind das ehrlichste Dokument einer Immobilie. Suchen Sie nach Stichworten wie Dach, Fassade, Heizung, Feuchtigkeit, Sonderumlage. Eine beschlossene, aber noch nicht bezahlte Sanierung wird nach dem Kauf Ihr Problem. Eine gut gefüllte Rücklage und eine aktive Verwaltung sind dagegen ein Qualitätsmerkmal.

Zustand realistisch einschätzen

Als Faustregel für Modernisierungskosten: Ein neues Bad kostet schnell 10.000 bis 15.000 €, eine neue Heizungsanlage anteilig über das Hausgeld. Kalkulieren Sie sichtbare Mängel in Ihr Angebot ein, statt sie schönzureden. Bei Unsicherheit lohnt ein Gutachter für 500 bis 1.000 €, das ist günstiger als jede Fehlentscheidung.

UNSER ANSATZ BEI WHC

Wir prüfen jedes Kapitalanlage-Objekt vor dem Angebot mit einer festen Kriterienliste aus wirtschaftlicher und technischer Sicht. Was durchfällt, bieten wir nicht an.

4

SCHRITT 4 VON 7

Rechnen wie ein Profi.

Die Bruttomietrendite verkauft, der Cashflow entscheidet. Rechnen Sie beide, aber vertrauen Sie der zweiten Zahl.

Die vollständige Monatsrechnung

Unser Beispielobjekt: 160.000 € Kaufpreis, 780 € Kaltmiete, Vollfinanzierung des Kaufpreises, Nebenkosten aus Eigenkapital.

Position pro Monat	Betrag
Kaltmiete	+780 €
Kreditrate (Zins und Tilgung)	-710 €
Nicht umlegbares Hausgeld (Verwaltung, Rücklage)	-70 €
Rückstellung Mietausfall und Instandhaltung (ca. 5 %)	-40 €
Cashflow vor Steuern	-40 €

Ehrliches Fazit: Dieses Objekt kostet Sie im Normalbetrieb rund 40 € im Monat. Dafür tilgt der Mieter Ihren Kredit mit etwa 300 bis 350 € monatlich, Ihr Vermögen wächst also deutlich schneller, als der kleine Zuschuss kostet. Genau diese Gegenüberstellung, monatliche Belastung gegen Vermögensaufbau, ist der Kern jeder seriösen Kapitalanlage-Entscheidung.

Drei Kennzahlen, die Sie kennen sollten

- Bruttomietrendite: Jahreskaltmiete geteilt durch Kaufpreis. Im Beispiel: $9.360 / 160.000 = 5,85 \%$.
- Cashflow: Was nach allen laufenden Kosten monatlich übrig bleibt oder fehlt (siehe Tabelle).
- Tilgungsanteil: Der Teil der Rate, der Ihr Vermögen aufbaut statt Kosten zu sein.

Stresstest nicht vergessen

Rechnen Sie jedes Objekt einmal mit 2 Monaten Leerstand pro Jahr und einmal mit einem um 1,5 Prozentpunkte höheren Zins nach Ablauf der Zinsbindung. Wenn die Rechnung dann immer noch tragbar ist, haben Sie ein robustes Investment.

5

SCHRITT 5 VON 7

Die Finanzierung strukturieren.

Die Finanzierung ist kein Formular, sie ist ein Gestaltungsinstrument. Drei Stellschrauben bestimmen Ihre Rate und Ihr Risiko.

Die drei Stellschrauben

- Zinsbindung: 10 Jahre sind Standard, 15 Jahre kaufen Planungssicherheit. Nach 10 Jahren haben Sie zudem ein gesetzliches Sonderkündigungsrecht (§ 489 BGB).
- Anfängliche Tilgung: 1,5 bis 2 % sind bei Kapitalanlagen üblich. Höhere Tilgung senkt das Risiko, niedrigere verbessert den monatlichen Cashflow.
- Eigenkapitaleinsatz: Nebenkosten immer selbst zahlen. Ob Sie zusätzlich Eigenkapital einbringen, ist eine Abwägung zwischen Rate und Renditehebel.

So gehen Sie vor

Holen Sie mindestens drei Angebote ein: Hausbank, eine überregionale Bank und ein Finanzierungsvermittler mit Zugriff auf viele Institute. Die Unterschiede liegen oft bei 0,2 bis 0,4 Prozentpunkten, das sind über die Laufzeit mehrere tausend Euro. Verhandeln Sie auch Sondertilgungsrechte (üblich: 5 % pro Jahr kostenfrei).

UNTERLAGEN, DIE JEDE BANK SEHEN WILL

Gehaltsabrechnungen der letzten 3 Monate, letzter Steuerbescheid, Eigenkapitalnachweis, Objektunterlagen aus Schritt 3, Selbstauskunft. Wer diese Mappe fertig hat, bekommt Zusagen oft in wenigen Tagen statt Wochen.

Checkliste Schritt 5

- Mindestens 3 Finanzierungsangebote eingeholt und verglichen
- Zinsbindung und Tilgung zur eigenen Strategie passend gewählt
- Sondertilgungsrecht vereinbart
- Anschlussfinanzierung im Stresstest durchgerechnet

6

SCHRITT 6 VON 7

Kauf und Abwicklung.

Ab jetzt wird es formal, aber gut planbar. So läuft der Kauf einer Eigentumswohnung in Deutschland ab.

Der Ablauf in sechs Stationen

- 1. Kaufpreisverhandlung und Reservierung: Ihr Angebot stützt sich auf die Zahlen aus Schritt 3 und 4, nicht auf Sympathie.
- 2. Finanzierungszusage: Erst mit schriftlicher Zusage in den Notartermin gehen.
- 3. Notartermin: Der Notar ist neutral. Sie erhalten den Vertragsentwurf mindestens 14 Tage vorher, lesen Sie ihn vollständig und fragen Sie alles, was unklar ist.
- 4. Auflassungsvormerkung: Ihre Sicherung im Grundbuch, bevor Geld fließt.
- 5. Kaufpreiszahlung: Erst nach Fälligkeitsmitteilung des Notars zahlen.
- 6. Übergabe und Eigentumsumschreibung: Mit Zahlung gehen Besitz, Nutzen und Lasten über, die Grundbuchumschreibung folgt einige Wochen später.

Zeitplan realistisch setzen

Von der Kaufentscheidung bis zur Übergabe vergehen typischerweise 8 bis 12 Wochen. Planen Sie diese Zeit ein und lassen Sie sich von niemandem zu „heute noch unterschreiben“ drängen. Seriöse Verkäufer akzeptieren geordnete Abläufe.

Bei vermieteten Wohnungen gilt

Kauf bricht nicht Miete (§ 566 BGB). Sie übernehmen den bestehenden Mietvertrag mit allen Rechten und Pflichten, inklusive der Kautions, deren Übergabe Sie sich vom Verkäufer nachweisen lassen. Für Kapitalanleger ist ein zuverlässiger Bestandsmieter kein Nachteil, sondern der beste Start.

7

SCHRITT 7 VON 7

Vermietung und Verwaltung.

Nach dem Kauf beginnt die eigentliche Kapitalanlage. Gut organisiert kostet sie Sie wenige Stunden im Jahr.

Selbst verwalten oder abgeben?

Die Sondereigentumsverwaltung (Mietverwaltung) übernimmt Mieterkommunikation, Abrechnungen und die Organisation von Reparaturen, üblicherweise für rund 20 bis 30 € pro Monat und Einheit. Wer nicht vor Ort wohnt oder seine Zeit anders einsetzen will, gibt ab. Wichtig: Die WEG-Verwaltung des Hauses haben Sie ohnehin, die Mietverwaltung Ihrer Wohnung ist Ihre eigene Entscheidung.

Wenn neu vermietet werden muss

- Marktmiete über Mietspiegel und Vergleichsangebote ermitteln, nicht raten.
- Bonität prüfen: Selbstauskunft, Einkommensnachweise, Mietschuldenfreiheitsbescheinigung.
- Übergabeprotokoll mit Fotos, Zählerständen und Schlüsselliste erstellen.
- Kautionskonto auf einem separaten, insolvenzfesten Konto anlegen (§ 551 BGB).

Steuern: die Grundlagen

Mieteinnahmen sind zu versteuern, dem stehen aber abzugsfähige Kosten gegenüber: Kreditzinsen, Verwaltung, Fahrten, Instandhaltung und die Abschreibung auf den Gebäudeanteil (AfA, bei Bestandsimmobilien in der Regel 2 % pro Jahr). Dadurch ist der steuerpflichtige Überschuss oft deutlich kleiner als der Zahlungsüberschuss. Für Ihre konkrete Situation gehört ein Steuerberater ins Team, dieser Guide ersetzt keine Steuerberatung.

Checkliste Schritt 7

- Entscheidung Selbstverwaltung oder Mietverwaltung getroffen
- Rücklagenkonto für die Wohnung eingerichtet (Empfehlung: 1 Nettomiete pro Jahr)
- Unterlagenordner digital angelegt (Verträge, Abrechnungen, Protokolle)
- Steuerberater über den Kauf informiert

BONUS

Die 5 teuersten Anfängerfehler.

- 1. Nach Bauchgefühl kaufen. „Die Wohnung ist so schön“ ist ein Argument für Eigennutzer. Kapitalanleger kaufen Zahlen, Lage und Zustand.
- 2. Nebenkosten und Rücklagen vergessen. Wer nur Miete gegen Rate rechnet, erlebt die erste Sonderumlage als Schock statt als eingeplante Position.
- 3. Protokolle nicht lesen. Drei Jahre Eigentümerversammlung verraten mehr über ein Haus als jedes Exposé.
- 4. Unter Zeitdruck entscheiden. „Morgen ist die Wohnung weg“ ist die älteste Verkaufstechnik der Branche. Ein gutes Investment verträgt eine Nacht Bedenkzeit und eine zweite Meinung.
- 5. Ohne Puffer starten. 3 bis 6 Monatsraten als Reserve trennen entspannte Vermieter von gestressten.

UNSER VERSPRECHEN

Wir rechnen Ihnen jedes Objekt so vor, wie wir es für uns selbst rechnen würden: mit allen Kosten, mit Stresstest und mit einem klaren Nein, wenn die Zahlen nicht tragen. Bescheiden im Ton, gründlich in der Sache.

DER WEG ZUM OBJEKT

Warum die besten Objekte nie online stehen.

Wer nur auf den großen Portalen sucht, sieht nur einen Teil des Marktes, und meistens nicht den besten. Ein erheblicher Teil der Kapitalanlage-Objekte wechselt den Eigentümer, bevor je ein Inserat erscheint. Man nennt das Off-Market.

Warum Verkäufer am Portal vorbeigehen

Bestandshalter, Aufteiler und private Eigentümer mit mehreren Einheiten wollen oft keine öffentliche Vermarktung: keine Diskussion in der Nachbarschaft, keine 50 Besichtigungstermine, keine Preisverhandlung mit Schnäppchenjägern. Sie geben ihre Objekte lieber diskret an Partner, die den Käufer schon kennen und die Abwicklung geräuschlos durchziehen. Für Sie als Käufer heißt das: weniger Konkurrenz und Preise, die verhandelt statt hochgeboten werden.

Was das praktisch bedeutet

- Auf Portalen konkurrieren Sie mit jedem, der denselben Suchagenten hat. Gute Objekte sind dort in Tagen vergeben, oder tauchen gar nicht erst auf.
- Off-Market kauft man über Netzwerk und Beziehungen, nicht über die Suchmaske. Genau das ist der Zugang, den wir für Sie öffnen.
- Diskrete Verkäufe belohnen vorbereitete Käufer: Wer Finanzierung und Suchprofil fertig hat (Schritt 1 und 5), bekommt die Objekte zuerst gezeigt.

Wie wir Sie konkret begleiten

- Zugang: Geprüfte Kapitalanlage-Objekte deutschlandweit, darunter Objekte, die nie öffentlich inseriert werden.
- Prüfung: Jedes Objekt durchläuft vor dem Angebot unsere feste Kriterienliste und genau die ehrliche Rechnung aus Schritt 4, inklusive Stresstest.
- Begleitung: Von der Finanzierungsstruktur über den Notartermin bis zur Übergabe, und auf Wunsch übernimmt unsere Verwaltung danach den laufenden Betrieb.
- Ehrlichkeit: Trägt die Rechnung nicht, sagen wir Nein, auch wenn uns das ein Geschäft kostet. Ihr zweites Objekt kaufen Sie nur, wenn das erste funktioniert hat.

SO KOMMEN SIE AUF DIE OBJEKTLISTE

Kostenloses Erstgespräch vereinbaren, gemeinsam Ihr Suchprofil und Budget festlegen, und sobald ein passendes Objekt hereinkommt, sehen Sie es als Erstes. Unverbindlich und ohne Verkaufsdruck.

Der nächste Schritt ist ein Gespräch.

Sie haben jetzt das Fundament: Sie wissen, wie man rechnet, was man prüft und welche Fehler man vermeidet. Was Ihnen noch fehlt, ist das passende Objekt und jemand, der den Weg schon oft gegangen ist.

Genau dafür sind wir da. Werel Herrmann & Cie. begleitet Sie von der ersten Rechnung bis zur Schlüsselübergabe: mit geprüften Kapitalanlage-Objekten in ganz Deutschland, ehrlichen Beispielrechnungen und auf Wunsch der passenden Verwaltung aus einer Hand.

Kostenloses Erstgespräch sichern:

- 30 Minuten, unverbindlich und ohne Verkaufsdruck
- Wir prüfen gemeinsam Ihre Ausgangslage aus Schritt 1
- Sie legen Ihr Suchprofil an und erhalten passende Objekte zuerst, auch solche, die nie öffentlich inseriert werden

Ihr Ansprechpartner: Leon Herrmann

E-Mail: lh@whcie.de

Mobil: 0156 7981 1747

Oder direkt Termin anfragen: whc.immo

Instagram: [@whc.immo](https://www.instagram.com/whc.immo)

WEREL HERRMANN & CIE.

Werte erhalten. Zukunft gestalten.

Hinweis: Dieser Guide dient der allgemeinen Information und ersetzt keine individuelle Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung. Alle Beispielrechnungen sind vereinfachte Modellrechnungen; Konditionen, Steuern und Kosten hängen vom Einzelfall ab.