

Martin Kühn

AUGEN AUF BEIM IMMO-KAUF

AUGEN AUF BEIM IMMO-KAUF

INVESTOR – HAUSVERWALTER – MAKLER – BAUNTERNEHMER

Immobilienunternehmer
zeigt an Beispielen worauf technisch und kaufmännisch
zu achten ist aber auch wie Sie im Bestand erfolgreich entwickeln

Heimdall Verlag
Digital Edition

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Heimdall Verlag
Digital Edition

Hergestellt in Deutschland • 1. Auflage 2018

© Heimdall Verlag, Devesfeldstr. 85, 48431 Rheine,
www.heimdall-verlag.de, lektorat@heimdall-verlag.de

© Alle Rechte beim Autor: Martin Kühn

Abbildungen: © Martin Kühn

Satz: Heimdall DTP-Service, www.lettero.de

ISBN: 978-3-946537-51-9

Inhalt

Vorwort.....	7
1. Wenn die Arbeit Leidenschaft ist.....	11
2. Entwicklungen am Immobilienmarkt.....	14
2.1 Der deutsche Immobilienmarkt.....	17
2.2 Der internationale Immobilienmarkt.....	32
3. Die Säulen des Erfolgs.....	45
4. Käuferprofile.....	51
4.1 Immobilienfonds.....	54
5. Meine Arbeits- und Geschäftsethik.....	58
5.1 Ich büрге mit meinem Namen.....	58
5.2 Meine Ethik gegenüber meinen Kunden.....	59
5.3 Meine Ethik gegenüber meinen Mitarbeitern.....	62
6. Über Immobilienarten.....	65
6.1 Gewerbeimmobilien und privat genutzte Immobilien.....	65
6.2 Einige Einblicke rund um den Neubau.....	69
6.3 Einige Einblicke rund um die Bestandsimmobilie.....	71
7. Einige Einblicke in die Hausverwaltung.....	101
7.1 Worauf man bei der Hausverwaltung achten sollte.....	102
8. Aus meinem Arbeitsalltag – allgemeines und zehn ausgewählte Beispiele.....	107
8.1 Vom Strukturieren meines Arbeitsalltags.....	107
8.2 Zehn ausgewählte Beispiele aus meinem Arbeitsalltag.....	108
9. Leitfäden für neue Akteure am Immobilienmarkt.....	125
9.1 Leitfaden zur Ermittlung Ihres Finanzierungsrahmens.....	127
9.2 Leitfaden Immobilienkauf für Erstkäufer bzw. noch unerfahrene Immobilienkäufer.....	130
9.3 Leitfaden zum Thema Haus- und Geschossbau.....	138

Vorwort

Bereits im Alter von 14 Jahren begann ich, die verschiedenen Berufe der Eltern meiner Freunde zu hinterfragen. Egal, ob sie Zahnärzte, Handwerker, Krankenschwestern, Bauunternehmer, Banker, Anwälte oder Bürokräfte waren, sie alle konnten mir in langen Gesprächen aufzeigen, welche Vor- aber auch welche Nachteile ein jeder Berufszweig mit sich bringt.

Durch diese Gespräche gewannen Bauunternehmen und der Immobilienmarkt mein Herz und meine Begeisterung. Heute fahre ich mit sehr viel Stolz durch Berlin und erfreue mich an dem Stadtbild und daran, dass ich durch meine Arbeit auch am Image sowie Erscheinungsbild der Stadt mitwirke. Meine Sanierungen und meine Auswahl an Gewerbemietern im Erdgeschoß prägten und prägen noch heute nachhaltig ganze Straßen und Bezirke. Meine Entscheidung, mal den einen oder anderen Monat länger Leerstand in Kauf zu nehmen, um dann aber Mieter zu gewinnen, die nicht nur dem eigenen Haus, sondern auch der gesamten Umgebung zur Aufwertung verhilft, ist es, was mich meine tägliche Arbeit so lieben lässt. Und das nicht nur in Berlin, sondern auch in anderen Städten.

Für mich ist es eine besondere Art des Lohns, wenn ich durch meine Arbeit einen maßgeblichen Beitrag dazu leisten kann, dass die eigenen Mieter ihr Zuhause als ansprechender wahrnehmen, sei es zum Beispiel durch eine Fassadenumgestaltung oder durch eine Neugestaltung der Außenanlagen. Was mir auch besondere Freude macht, ist wenn Mieter, nachdem wir ein Haus übernommen haben, ihren Besuchern mit Stolz über die positiven Veränderungen berichten, die wir initiiert haben. Dankbare Mieter, die mir mitteilen, dass sie endlich nachts wieder zur Ruhe kommen, weil wir uns der störenden Nachbarn angenommen haben oder den Sperrmüll sowie Geruchsbelästigungen, die durch

Vorwort

ein Restaurant verursacht wurden, ernst genommen und reguliert haben.

Es erfüllt mich auch mit Stolz, wenn durch meine Arbeit imposante, über hundertjährige Immobilien in der Innenstadt wieder in neuem Glanz erstrahlen, wenn ich erkannt habe, welche Instandhaltungsmaßnahmen vonnöten sind und diese dann auch erfolgreich umsetzen konnte. Einen Zahnarzt macht es stolz, seinen Patienten in Sachen Gesundheit helfen zu können. Ein Sachbearbeiter ist häufig stolz, wenn er/sie die eigenen Arbeitsabläufe optimieren kann. Mich treibt jeden Tag das von Herzen kommende Bedürfnis an, eine Stadt voranzubringen.

Auf den nun folgenden Seiten möchte ich Ihnen einen kompakten Überblick über den Immobilienmarkt geben und von meinen Sichtweisen zu wichtigen grundlegenden Standpunkten berichten. Auf diese Weise hoffe ich, Ihnen Konkretes und Wissenswertes über die unterschiedlichen Märkte und Bereiche zu vermitteln.

Mein Blickwinkel ist der eines Immobilienunternehmers, der seine Erfahrungen als Investor, Makler, Hausverwalter, Initiator von Immobilienfonds sowie weiterer immobilienpezifischer Bereiche gemacht hat. In diesem Buch möchte ich von diesen Erfahrungen berichten und Ihnen dadurch ein ganzheitliches Bild des Immobilienwesens anhand ausgesuchter Aspekte vermitteln, so zum Beispiel von Markteinwertungen, konkreten Fallstricken beim Ankauf sowie bei der Umsetzung von Entwicklungsmaßnahmen, die letztlich zu gewinnbringendem Verkauf nach einer erfolgreichen Haltedauer führen. Ganz besonders am Herzen liegt mir der Käuferleitfaden, den ich für Sie erstellt habe und den Sie in Kapitel 9 dieses Buches finden. Er richtet sich zwar in erster Linie an Menschen, die noch wenig Erfahrung mit dem Erwerb von Immobilien haben, aber wissen sollten, worauf beim Ankauf zu achten ist. Für die „alten Hasen“, also die Kollegen Hausverwalter, Immobilienbesitzer sowie Asset Manager

sind in diesem Buch neue Blickwinkel mit hilfreichen Ansätzen für den eigenen Immobilienbestand zu finden.

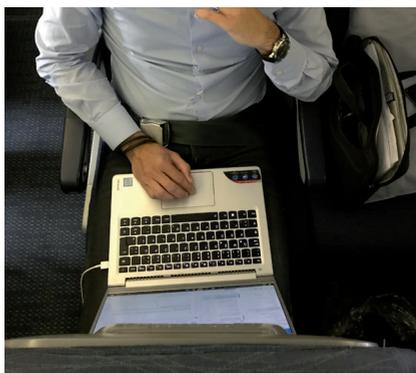
Über das ganze Buch verteilt werden Sie eine reichhaltige Auswahl von Beispielen aus meinem ereignisreichen Arbeitsalltag finden. Ich werde aber auch von meiner Einstellung zur Arbeit und meiner Lebensphilosophie sowie von meiner handlungsleitenden Ethik berichten. Es gibt natürlich noch viel mehr zu berichten, doch ich möchte es in diesem Buch erst einmal damit belassen. Ob ich mir in den kommenden Jahren noch einmal die Zeit nehme, ein Themenbuch zu speziellen Bereichen zu schreiben, hängt neben der Zeitressource dafür, vor allem von dem Feedback zu diesem Buch ab und den von Ihnen gewünschten Schwerpunkten.

Als Kaufinteressent wird Ihnen dieses Buch hier sehr vieles aufzeigen, dass Sie vor teurem Lehrgeld schützen kann. Als Immobilienbesitzer zeigt es Ihnen hoffentlich einige Ansätze und Betrachtungsweisen, die Ihnen helfen werden, den eigenen Bestand besser zu reflektieren sowie ggf. Entscheidungshilfen für die richtige Auswahl von Liegenschaften zu treffen und fachmännisch zu erkennen, bei welchen es sich lohnt, sie abzustoßen und was Sie bei der Auswahl und Beurteilung Ihrer Hausverwaltung beachten sollten. Als Hausverwalter verhilft Ihnen dieses Buch hoffentlich zu vielen neuen Erkenntnissen, die Sie motivieren, Vorgänge anders anzugehen oder die Sie in ihrem Handeln bestätigen und bestärken. Als Mieter werden Sie hoffentlich den Standpunkt Ihrer Vermieter oder Ihrer Hausverwaltung besser nachvollziehen können. Und als Arbeitgeber, Arbeitnehmer sowie jedem an Lebensqualität interessierten Menschen werden Sie sicherlich sehr viele praktische Ansätze für den Spaß und das Miteinander sowie die Optimierung des eigenen Schaffens finden können. Ich bedanke mich ganz herzlich für Ihr Interesse und bin mir sicher, in jedem von Ihnen etwas zu bewegen.

1. Wenn die Arbeit Leidenschaft ist

Ob im Flugzeug, Auto, Restaurant, Hotel oder Flughafen – Emails und Telefonate lassen sich in unserer heutigen Zeit überall realisieren und somit ist die ständige Erreichbarkeit aus meinem Blickwinkel ein Segen. Um auch die Wege zwischen Terminen effektiv zu nutzen, telefoniere ich gerne während der Fahrten. Sofern die Lücken zwischen Terminen zu eng sind, um wieder ins Büro zu fahren, bleibe ich auch gern in einem Café oder Restaurant und hole meinen Laptop heraus. Die Zeit kann ich dann prima nutzen, um auf die Mails meiner Mitarbeiter zu reagieren und anstehende Entscheidungen zu treffen. Im Flugzeug lässt es sich auch sehr produktiv arbeiten, nicht zuletzt deswegen, weil es keine Ablenkung durch eingehende Anrufe gibt und ich einige Stunden offline arbeiten kann oder, wenn es W-Lan an Board gibt, mich auch mit meinem Büro austauschen kann.

Meine Definition des Wortes Arbeit ist eine sehr positive. Ich freue mich genauso auf stressige Montage wie auf die ruhigen Sonntage, welche mir zum einen das Vorbereiten auf die anstehende Woche, zum anderen das Abarbeiten liegengelassener Dinge ermöglichen. Dank dem strikten Abstecken von Grenzen



erhalte ich mir den Spaß an meiner Leidenschaft. Damit meine ich insbesondere eine klare Auswahl von Geschäftspartnern und Auftraggebern. Wenn deren Mentalität bzw. Vorstellungen nicht mit meinen Werten und Ansprüchen übereinstimmen, dann können weder ich noch mein Team eine Zusammenarbeit eingehen

Wenn die Arbeit Leidenschaft ist

bzw. aufrecht halten. Wer für unnötigen Stress und sinnlos komplizierte Abläufe sorgt, kann leider nicht von uns partizipieren. Wenn man gern mit seinen Partnern zusammenarbeitet, dann kommen auch die besten Ergebnisse zustande, auch wenn dazu immer wieder unzählige Nachtschichten und Wochenendarbeit vonnöten sind.

Mein berufliches Leben und alle meine Unternehmen sind auf die Immobilienbranche ausgerichtet. Ich habe Häuser zur Vermietung gebaut und hierfür elementares Wissen für die späteren Bereiche erlangen dürfen. Egal, ob es um den eigenen Erwerb oder um die vermittelnde Tätigkeit für Kunden geht, im Maklergeschäft geht es immer um die richtige Deutung von Lagen, Trends und anderen Faktoren. Das Vermitteln von Liegenschaften an Kunden verlangte schon immer meine Meinung zu den Investments und durch meine Erfahrungen mit Bauunternehmen habe ich gelernt, wie wichtig es ist, sein Produkt zu kennen und dafür auch gerade zu stehen. Daher hinterfrage ich stets die Investments, die ich vermittele. Das tue ich nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund, dass ich für meine Kunden ganz im Sinne eines Assetmanagements die spätere Umsetzung bzw. das Ausschöpfen des Potenziales in Form der Hausverwaltung realisiere. Über die Zeit zeigte sich, dass es eine überaus sinnvolle Ergänzung wäre, eine eigene Hausverwaltung zu betreiben und so gründete ich mit meiner Frau kurzerhand eine. Über sie bewirtschaftete und entwickelte ich sowohl meine eigenen Häuser als auch sehr viele, die ich vermittelt habe. So habe ich mir mittlerweile einen reichen Fundus an neuem Wissen anlegen können. Bei Themen, wie zum Beispiel Mietausfallwagnis, Instandhaltungspauschalen u.v.m. ist mir in der Regel sofort klar, wo welcher Handlungsbedarf besteht. Wie gesagt, alle meine beruflichen Unternehmungen sind auf den Immobilienmarkt ausgerichtet und was mich schon seit dem ersten Tag beschäftigt, ist das Analysieren und Verstehen von Chancen nebst Risiken am Immobilienmarkt und alles was uns Marktakteure in diesem Feld beschäftigt.

Wenn die Arbeit Leidenschaft ist

Egal ob es um Kaufen oder Mieten geht, um günstige oder hohe Zinsen, um Innenstadt oder Vorort, wie und wo man lebt, wo man Freunde zur Dinner Party begrüßt, das alles ist ein Ausdruck von „Status“. Weil der eigene Wohnraum den Menschen so wichtig ist und weil die Menschheit sich zunehmend schneller vermehrt, ist der Bedarf nach Wohnraum ein stetig steigendes „Gut“ und daher ein lohnendes Investment. Natürlich sind hierbei Investmentfaktoren wie zum Beispiel die Umstände, der Zeitpunkt, Inlands- sowie Auslandspolitik eines Landes entscheidend für gewinnbringende, kaufmännische Entscheidungen. Dies alles im Blick zu haben und Städte und Gemeinden mitzugestalten, das ist meine Leidenschaft.

2. Entwicklungen am Immobilienmarkt

Entscheidend für ein erfolgreiches Handeln auf dem Immobilienmarkt sind Marktkenntnisse. Denn es sind vor allem mangelnde Marktkenntnisse, die Anleger um ihre avisierte Rendite, um ihr hart erarbeitetes Geld bringen können. Doch um genau welche Kenntnisse handelt es sich? Im Folgenden möchte ich Ihnen genau dazu einige Einblicke geben, damit Sie von den Erfahrungen erfolgreicher Marktakteure profitieren können.

So investiere ich zum Beispiel niemals in ein neues Projekt, bevor ich mir nicht einen möglichst umfassenden Eindruck über eine Vielzahl von Aspekten geschaffen habe. Dazu treffe ich mich bei dem US-amerikanischen Projekt zum Beispiel mit Geschäftsführern sehr erfolgreicher Familienunternehmen (die zum Teil schon über 90 Jahre am jeweiligen Immobilienmarkt tätig sind), mit Assetmanagern, mit Regionalmanagern, mit Hausverwaltern, Maklern und bei Bestandsimmobilien auch mit Mietern. Dies mache ich, um zu verstehen worauf die Erfolge der dort tätigen Marktakteure basieren und was gescheiterte Marktteilnehmer missachtet hatten. Denn bei Immobilieninvestments kommt es eben nicht auf die Momentaufnahme an, sondern vielmehr auf das Verständnis und die Beweggründe der Mieter, denn sie sind es, die letztlich für die Rendite sorgen.

Als Marktteilnehmer und Advisor gilt es, am Puls der Zeit zu sitzen und Trends sowie Chancen und Risiken stets im Blick zu haben. Wie man sein Portfolio ausbauen und welche Investments man genau diesem Beimischen möchte, muss wohl überlegt sein. Ohne spezifische Marktkenntnisse können Sie aber nicht davon ausgehen, dass Sie die richtigen Entscheidungen treffen, was ich Ihnen gleich an Beispielen anschaulich machen möchte. Natürlich ist es nicht auszuschließen, dass Sie ohne eine gründliche Vorbereitung einen tollen Erfolg erzielen. Doch, wie so oft im Leben, dürfte dieses Ergebnis die große Ausnahme sein. Sich

auf Zufälle oder Glück statt geplantem Erfolg zu verlassen, kann eben auch zu viel Pech, d.h. großen Verlusten, führen.

Für mich hat es sich bisher immer mehr als ausgezahlt, wenn ich auf große Versprechen mit einer gehörigen Portion Skepsis reagiert habe. Viele Anleger lassen sich sehr gern von hohen Renditen beeinflussen, ohne aber ausreichend darauf zu achten, wie diese am Ende erzielt werden sollen. So gibt es immer wieder Immobilieninvestments, die sich nicht durch schwache Renditen aus den monatlichen Mieterträgen rechnen sollen, sondern vielmehr durch spekulative Verkaufserlöse. Es gibt durchaus Fälle in denen das gelingt aber nur weil Käufer überteuerter Liegenschaften aus eben diesen Leitbildern heraus investieren. Doch dieser Spirale ist irgendwann auch ein quasi natürliches Ende gesetzt, denn diese Bewegung nach oben lässt sich nicht ewig weit fortsetzen. Sie werden längst bemerkt haben, dass sich Mieteinnahmen nicht endlos erhöhen lassen und dies ungeachtet des Einkommens, des Lebensstandards oder den Bedürfnissen der Mieter, also der Menschen. Wer dies ignoriert, spielt aus meiner Sicht sowohl als Investor als auch zum Teil als Advisor von Anlegern ein mehr als riskantes Spiel. Erfolgreiche Entscheidungen müssen aus Verständnis und Marktgefühl heraus getroffen werden und nicht aus dem gefährlichen Fakt der Gier. So sind es konkret Investments, die „glücklich“ verhandelt wurden, die aber auf überaus hohen Mieten im Vergleich zur Marktüblichkeit bauen und die ein Portfolio schnell in die andere Renditerichtung purzeln lassen können. Bei Kaufentscheidungen sind es eben nicht die Anfangsrenditen, sondern die vielen Faktoren und das zuvor abgesteckte Ziel, welches ein gutes von einem erstklassigen Investment unterscheidet.

Lassen Sie mich noch einmal kurz die Perspektive wechseln und über Mieter sprechen. Bereits zu Beginn meiner beruflichen Laufbahn war mir deutlich bewusst, dass viele Mieter an einem ruhigen Wohnsitz in der Stadt interessiert sind. Meine Mieter er-

Entwicklungen am Immobilienmarkt

freuen sich seit nunmehr über zehn Jahren an meinen Häusern und blieben im Schnitt sechs Jahre dort wohnen, bevor sie aus verschiedenen Gründen umziehen. Zumeist tun sie das, weil sie sich vergrößern müssen und in der Regel dann in ein Haus ziehen. Interessant hierbei ist die Tatsache, dass ein beachtlicher Teil meiner Mieter wieder in eine Stadtwohnung ziehen, nachdem Sie einmal für viele Jahre in einem Haus gelebt haben. Weil ich an der Quelle sitze, bin ich selbst schon sehr häufig umgezogen und probierte mich von großzügiger Altbauwohnung über Einfamilienhaus mit Garten aus, aber auch in einer Dachgeschoßwohnung mit zwei Terrassen und Kamin. Von dort zog ich wieder aus, weil sich mir die Chance bot, in einer von mir noch begehrteren Wohnlage zu ziehen.

Was sicherlich nicht nur auf mich zutrifft, ist der Umstand, dass heute viele Menschen nicht mehr nach einer lebenslangen Sesshaftigkeit streben, so wie das einige ältere Generationen vorleben. Viele passen ihre Wohnverhältnisse gerne flexibel ihren jeweiligen Lebensumstände an, genauso wie es die schnelle, moderne Gesellschaft in anderen Bereichen auch vormacht. Ein Umzug wird nicht mehr gescheut und das Streben nach einem neuen Zuhause mit neuen Merkmalen ist Teil der Gesellschaft geworden und stellt zusammen mit dem zunehmend gesünderen Lebensstil in vielen Großstädten eine neue Dimension von Lebensqualität dar. Während man mit Anfang 20 noch möglichst zentral wohnen möchte, egal wie klein die Wohnung ist, sucht man mit 30 dann doch eine größere Wohnung und das Wohnumfeld gewinnt zunehmend an Bedeutung. Im Alter ändert sich die Situation dann wieder und eine größere Wohnung wird vielen wegen der Pflege so vieler Quadratmeter zur Last.

Nun möchte ich im Folgenden zunächst auf den deutschen und dann auf den internationalen Immobilienmarkt eingehen.