



# Immobilie ist nicht gleich Immobilie: So beurteilt die Bank Ihre Pläne



Ob Wohn- oder Gewerbeobjekt, Lagerhalle oder Ferienwohnung, Mehrfamilienhaus oder Eigentumswohnung – bei der Kreditvergabe folgt eine Bank klaren Richtlinien. Doch Obacht – sie sind nicht für jede Immobilie gleich. Wir klären Sie auf, was eine Immobilienbeleihung ist, wie Ihre Bank den Immobilienwert ermittelt und wie die Beurteilung einer Finanzierung der verschiedenen Immobilienarten seitens der Bank abläuft.



## 1. Was heißt eigentlich Immobilienbeleihung?

Das Prinzip einer Baufinanzierung ist einfach: Sie „beleihen“ Ihre neue Immobilie und bekommen dafür von der Bank einen Kredit. Mit der Immobilie sichert sich die Bank durch ein sogenanntes Grundpfandrecht ab, das im Grundbuch unter Abteilung 3 eingetragen wird. Sollte es zum Ausfall der Kreditzahlungen kommen, hat sie immer noch Ihre Immobilie, die sie notfalls für die Tilgung der Restsumme verkaufen kann. Je wertvoller Ihre Immobilie und je geringer die Belastung ist (Kreditsumme im Verhältnis zum ermittelten Wert Ihrer Immobilie), desto besser werden die Zinskonditionen. Eine hohe Beleihung kann zu einem hohen Zinssatz führen – zum Beispiel, wenn Sie über den durch die Bank ermittelten „Beleihungswert“ hinaus finanzieren. Das liegt daran, dass die Bank eine Art Risikoaufschlag einkalkuliert und Ihnen „ungesichertes“ Kapital zur Verfügung stellt. Kurz gesagt: Je größer das Risiko für die Bank, desto teurer Ihre Finanzierung – und natürlich auch umgekehrt.



## 2. Wie ermittelt die Bank den Immobilienwert?

Immobilie ist nicht gleich Immobilie – somit ist auch Bewertung nicht gleich Bewertung. Nachfolgend finden Sie eine kleine und vereinfachte Übersicht darüber, wie Banken Immobilien bewerten:

### Eine Wohnimmobilie als Kapitalanlage

Normalerweise erfolgt die Ermittlung des Verkehrswertes – umgangssprachlich auch „Marktwert“ genannt – über den Ertragswert der Immobilie. Also die Höhe der Mieteinnahmen pro Jahr im Verhältnis zum Kaufpreis – auch „Brutto-Mietrendite“ genannt. Des Weiteren wird die Bank Ihre Wunsch-Immobilie mit anderen Objekten vergleichen und diese natürlich auch auf Ihren Zustand prüfen – Stichwort Sanierungsstau. Auch die Nachhaltigkeit der Mieteinnahmen wird für die Bewertung relevant werden: War die Immobilie immer gut vermietet oder ist sie das nur gerade seit ein paar Wochen kurz vor dem Verkauf?

Ein praktisches und einfaches Beispiel:

In der Gegend XY werden mit vermieteten Immobilien normalerweise 5 % Bruttomietrendite erwirtschaftet. Diese Zahlen sind in der Regel regional bekannt und können mit wenig Kalkulationsaufwand auf Immobilien-Verkaufsplattformen grob errechnet werden. Auf Basis dieser Zahl und bei bekannten Mieteinnahmen können Sie nun berechnen, welchen sogenannten „Faktor/Multiplikator“ Sie für die Ermittlung des maximalen Kaufpreises einer Immobilie ansetzen können. Das tun übrigens auch Immobilienmakler und Investoren recht häufig. Wir gehen in diesem Beispiel nicht auf Entwicklungspotenziale ein und verwenden diese Zahlen als feste Größe:

Zielrendite:	5 %
Rechnung:	$100:5 (\%) = 20$ (Faktor/Multiplikator)
Mieteinnahmen:	30.000 €/Jahr (fiktive Annahme)

Ermittlung des maximalen Kaufpreises, um die 5 % Bruttomietrendite zu erreichen:

$30.000 \text{ € (jährliche Mieteinnahmen)} \times 20 \text{ (Faktor)} = 600.000 \text{ € (max. Kaufpreis)}$



Die Bank wird sich mit diesen Zahlen ähnlich beschäftigen, jedoch einen Sicherheitsabschlag vornehmen. Normalerweise liegt der bei neuen Objekten bei ca. 15 %, bei älteren und nicht komplett neu sanierten Objekten bei rund 20 bis 25 %.

---

#### Rechnung der Bank:

Max. Kaufpreis auf Basis aller Fakten:	600.000 €
abzgl. Sicherheitsabschlag (Annahme 20 %):	- 120.000 €
Beleihungswert der Bank:	= 480.000 €

Sie haben richtig gelesen – die Bank sieht ein Objekt durch die Sicherheitsbrille und grundsätzlich immer unter dem Wert, für den gehandelt werden kann (Verkehrswert/Marktwert). Das bedeutet aber nicht, dass Sie von der Bank nicht mehr als 480.000 € erhalten können, sondern, dass die Bank nur diesen Teil des Darlehens als „gesichert“ betrachtet. Für den Rest benötigt die Bank entweder zusätzliche Sicherheiten wie Ihr Gehalt oder Vermögen oder Sie gibt Ihnen die (restliche) Darlehenssumme zu teureren Konditionen. Letzteres wird auch als „Blanko-Anteil“ bezeichnet – also der ungesicherte Teil des Darlehens.

Sicher verstehen Sie nun besser, weshalb die Bank nicht begeistert ist, wenn Sie eine Immobilie inklusive der Erwerbsnebenkosten finanzieren wollen. Anders verhält es sich, wenn Sie eine Immobilie deutlich unter Marktwert kaufen und deren Belastbarkeit gegeben ist.

---

#### Beispiel:

Mieteinnahmen pro Jahr:	30.000 €/Jahr
Kaufpreis (neu):	400.000 €
Bruttomietrendite (Einnahmen:Kaufpreis):	7,5 %

Die Bank wird diese Immobilie sowie die dazugehörige Rentabilitätsberechnung mit ähnlichen Immobilien vergleichen und bei gleicher Ausgangslage normalerweise eine höhere Belastung viel einfacher durchwinken können. Warum? Weil der Verkehrswert der Immobilie längst nicht ausgeschöpft wurde und hier noch viel mehr Spielraum vorhanden ist.



## Eine Wohnimmobilie zur Selbstnutzung

---

Wesentlich einfacher erfolgt die Bewertung einer Immobilie zur Selbstnutzung, egal ob Eigentumswohnung, Einfamilienhaus oder teilweise auch Zweifamilienhaus. In 90 % der Fälle wird eine solche Immobilie im Sachwertverfahren und/oder Vergleichswertverfahren bewertet.

Die Bank hat an dieser Stelle verschiedene Möglichkeiten, den Wert einer Immobilie zu ermitteln. Im Normalfall wird geprüft, welche Preise in den letzten Jahren für ähnliche Immobilien bezahlt wurden. Diese Daten findet man zum Beispiel beim Gutachterausschuss der jeweiligen Region (sofern vorhanden). Der Gutachterausschuss verfügt über eine Kaufpreissammlung zu den real gezahlten Preisen aus den letzten Jahren für sehr viele Objekte. Außerdem zeigen auch Bodenrichtwerte (Preis für Grundstücke) sowie der Baupreis-Index (Entwicklung der Baupreise), was zum Beispiel aktuell für 1m<sup>2</sup> neu gebaute Wohnfläche bezahlt werden müsste. Der Baupreis-Index ist übrigens auch für Bestandsimmobilien sehr relevant.

Wenn Sie Ihre Traumimmobilie gefunden haben und die Bank um ein Darlehen bitten, wird sie auf die erwähnten Daten zurückgreifen und auch hier mit einem gewissen Abschlag die finanzielle Belastung prüfen. Im Falle einer Selbstnutzung sind Banken jedoch meist etwas großzügiger, da jeder Mensch ein Zuhause benötigt und anstelle einer Annuität sonst Miete bezahlen müsste.

Gehen Sie aber auch bei einer selbstgenutzten Immobilie davon aus, dass zumindest die Erwerbsnebenkosten aus eigenem Geldbeutel bezahlt werden sollten. Sofern das Objekt Sanierungsstau hat, können Sie alternativ darstellen, dass Sie diese Arbeiten selbst ausführen und die Arbeitsleistung quasi als Eigenkapitaleinsatz darstellen. Aktuell (Stand: September 2022) hat sich der Markt aufgrund der extremen Zinsanpassungen stark nach oben verändert, und der Kauf oder Bau einer Immobilie ist für viele Menschen in weite Ferne gerückt.



### 3. Kann ich mir eine Immobilie leisten?

Wir haben gesehen: Banken setzen unterschiedliche Bewertungsmethoden zwecks Beleihungsgrenze an – in der Regel immer aus zwei Perspektiven.

1. Wenn Sie Geld/Kapital mit einer Immobilie verdienen wollen, wird die Bank die Rentabilität – also den Ertragswert – sowie den Zustand prüfen und Ihr Vorhaben hinterfragen. Das wiederum ergibt ein Risiko, das Ihr Objekt meist nicht unendlich tragen kann – Stichwort: Beleihungsgrenze für die Finanzierung.

2. Wenn Sie die Immobilie selbst nutzen wollen, sollte sich das Objekt in einem vertretbaren Preisrahmen befinden (Sachwert/Vergleichswert), und Sie sollten sich damit nicht finanziell überlasten (Bonität – Kreditwürdigkeit).

#### Eine Wohnimmobilie als Kapitalanlage

Ein weiterer und sehr wichtiger Faktor, ob eine Finanzierung für eine Kapitalanlage genehmigt wird, finden Sie bei der Betrachtung des sogenannten Kapitaldienstes. Sie wissen ja nun, dass hohe Einnahmen (Mieteinnahmen) und geringe Ausgaben (Zinsen & Tilgung) grundsätzlich schon mal positiv sind. Bei genauerer Betrachtung wird Ihnen außerdem klar, warum gewisse Finanzierungen funktionieren oder eben nicht – selbst, wenn Sie auf Dauer „rentabel“ wären. Wir verwenden für diese Berechnung das gleiche Zahlenwerk wie oben:

Kaufpreis:	600.000 €
Kaufnebenkosten (ca. 10 %):	60.000 €
Mieteinnahmen/Jahr:	30.000 €
Mieteinnahmen/Monat:	2.500 €



Wunschfinanzierung:	660.000 € (Vollfinanzierung inkl. Kaufnebenkosten)
Aktueller Zinssatz:	3,5 % (Angebot Bank)
Verlangte Tilgung:	2,5 % (Angebot Bank)
= Annuität:	6,0 % (Zins & Tilgung bzw. Annuität/Kapitaldienst)
= monatliche Rate:	3.300 €/Monat (bei 6 % Zins & Tilgung)
- Mieteinnahmen/Monat:	2.500 €/Monat
= Cashflow:	- 800.00 €/Monat (Über-/Unterdeckung)

Das Beispiel zeigt: der Käufer der Immobilie hätte in der aktuellen Situation und bei diesen Fakten ein Minus von rund 800 €/Monat selbst zu tragen (negativer Cashflow). Hinzu kommen Instandhaltung, Verwaltungskosten und vieles mehr. Jede Bank würde an dieser Stelle berechtigterweise prüfen, wie der Käufer sicherstellen kann, dass diese 800 €/Monat für ihn nicht zur finanziellen Belastung werden bzw. dass er Zins & Tilgung an die Bank zahlen kann.

Nehmen wir an, dass ein Käufer über ein monatliches Einkommen von 2.500 €/Monat netto verfügt und keine weiteren Einnahmen hat. Außerdem ist er Alleinverdiener und wohnt zur Miete. Ich glaube, wir sind uns einig, dass diese Kapitalanlage den Käufer finanziell erdrücken würde.



Nehmen wir das gleiche Beispiel noch einmal, jedoch mit einem niedrigeren Kaufpreis:

Kaufpreis:	400.000 €
Kaufnebenkosten (ca. 10 %):	440.000 €
Mieteinnahmen/Jahr:	30.000 €
Mieteinnahmen/Monat:	2.500 €
<hr/>	
Wunschfinanzierung:	440.000 €
Aktueller Zinssatz:	3,5 % (Angebot Bank)
Verlangte Tilgung:	2,5 % (Angebot Bank)
Annuität:	6,0 % (Zins & Tilgung bzw. Kapitaldienst)
= Monatliche Rate:	2.200 €/Monat
- Mieteinnahmen/Monat:	2.500 €/Monat
= Cashflow:	+ 300.00 €/Monat

In diesem Fall hätte der Käufer der Kapitalanlage ein Investment mit positivem Cashflow (Instandhaltung & Verwaltung nicht berücksichtigt), und das selbst mit einer Vollfinanzierung inklusive Erwerbsnebenkosten.

Die Wahrscheinlichkeit, dass diese Finanzierung klappt, ist recht hoch, da die Immobilie den kompletten Kapitaldienst selbst stemmen kann und die Kreditwürdigkeit nicht primär relevant wird – zumindest, was die weiteren Einnahmen des Käufers angeht.



Betrachten wir diese beiden Beispiele und berücksichtigen wir die erwähnten Fakten, wie eine Bank die Immobilie als Kapitalanlage sieht, dann erkennen wir, dass es verschiedene Möglichkeiten gibt, wie eine Finanzierung trotzdem gelingen kann. Einige davon sind:

1. Sie verhandeln einen besseren Kaufpreis.
2. Sie bringen mehr Eigenkapital in Ihr Vorhaben ein.
3. Sie können glaubhaft darstellen, dass die künftigen Mieteinnahmen wesentlich höher ausfallen werden als zum Status quo (zum Beispiel bei Leerstand und einem klaren Renovierungsplan in einer Gegend mit hoher Nachfrage nach Wohnflächen).

#### Fazit:

- Vermietete Kapitalanlagen werden von Banken primär über den Ertragswert bewertet. Zudem werden sie ergänzend immer auch mit anderen Objekten auf dem Markt verglichen. Hinzu kommt der aktuelle Zustand des Objekts.
- Banken ziehen fast immer 10 bis 25 % Sicherheitsabschläge vom Verkehrswert (Marktwert) ab. Kaufen sie extrem günstig ein, lässt sich das Objekt mehr belasten.
- Auch bei einer soliden Kapitalanlage kann es sein, dass die Bank diese aufgrund der monatlichen finanziellen Belastung (Cashflow) des Käufers nicht genehmigen kann/darf, da die Finanzierung Ihnen gegebenenfalls die Luft zum Atmen nimmt.

#### Eine Wohnimmobilie zur Eigennutzung

In den meisten Fällen brauchen Sie für Ihren Traum von den eigenen vier Wänden eine Finanzierung. Bevor Sie Wirklichkeit werden kann, will die Bank einiges von Ihnen wissen. Zum Beispiel, wie es um Ihre Kreditwürdigkeit bestellt ist.





Hierbei spielt zum Beispiel Ihr Einkommen eine wichtige Rolle. Die Bank braucht von Ihnen den Nachweis eines festen Mindesteinkommens. Oft haben es hierbei Freiberufler und Selbstständige schwerer – sie müssen in der Regel über die letzten 3 Jahre (!) aufzeigen, dass sie nachhaltige Einnahmen haben. Als Angestellter genügen meist schon ein Arbeitsvertrag mit erfolgreich zurückgelegter Probezeit und 3 Gehaltsnachweise.

Sicherheiten sind ein weiterer fördernder Faktor für Ihre Kreditwürdigkeit. Haben Sie vielleicht eine unbelastete Immobilie in der Hinterhand? Wertpapiere? Spareinlagen? Eine hohe Liquidität? Auch ein sehr guter Schufa-Score ist förderlich, aber nicht entscheidend.

Ebenso ist Eigenkapital gern gesehen und wirkt sich unter Umständen günstig auf die Zinsfestlegung aus. 10 bis 20 % werden von Banken immer gern gesehen. Es geht natürlich auch ohne, allerdings kann dann ein etwas schlechterer Zinssatz herauspringen.

Thema Eigenkapital: Sie sollten sich beim Beantragen einer Finanzierung immer die Frage stellen, ob Sie mit Ihrem Eigenkapital eventuell anderswo mehr herausholen können, als Sie der Bank für Fremdkapital Zinsen bezahlen müssen. Gerade bei Niedrigzinsphasen ist der Einsatz von Eigenkapital gegebenenfalls nicht sinnvoll, da Sie das Fremdkapital sehr günstig bekommen und Ihr Eigenkapital an anderer Stelle bessere Leistung erbringt.

Und das eigentliche Objekt? Auch das nimmt die Bank genau unter die Lupe. Lage und Zustand des Objekts sind in diesem Fall die wichtigsten Kriterien für eine reibungslose Kreditvergabe beziehungsweise eine erwünschte Beleihung.

Kurz: Wenn Sie der Bank glaubhaft darstellen können, dass Sie kreditwürdig sind, Sie keine über-teuerte Ruine kaufen wollen und auf Grundlage Ihrer finanziellen Verhältnisse das Geld gemäß den Bedingungen der Bank problemlos zurückführen können, sollten Sie sich Ihren Wunsch vom Eigenheim erfüllen können.

Übrigens stammt das Wort Kredit aus dem lateinischen „Creditis“, „Credibile“ und bedeutet „glauben/glaubhaft“ – die Bank muss Ihnen also Glauben schenken, dass sie das Geld wieder zurückbekommt.



### Eine Ferienimmobilie zur Selbstnutzung:

Hierbei verhält es sich grundsätzlich genauso, als wenn Sie das erste Eigenheim erwerben wollen. Stellen Sie primär sicher, dass Sie die Annuität nach Abzug sämtlicher Kosten bedienen können. Bei einer Ferienimmobilie können Sie sich aber auch die familiäre Konstellation zunutze machen. Es spricht zum Beispiel nichts dagegen, wenn Sie der Bank aufzeigen, dass Sie diese Ferienimmobilie auch regelmäßig zum Beispiel Ihren Eltern oder Ihren Geschwistern zur Verfügung stellen und sich diese mit X €/Monat beteiligen. In diesem Fall können Sie bei der Beantragung der Finanzierung zum Beispiel eine unterschriebene Absichtserklärung von den jeweiligen Familienmitgliedern einreichen. Darin bestätigen sie, dass sie monatlich eine Pauschale von 200 €/Monat an Sie überweisen und so das Recht auf eine Nutzung von X Tagen pro Monat erhalten. Diese Absichtserklärung wird Ihr Vorhaben positiv beeinflussen. Seien Sie sich aber auch bewusst, dass die Bank nach Erwerb des Objektes gegebenenfalls einen Mietvertrag und sogar Zahlungen an Sie von der Verwandtschaft sehen möchte.

### Eine Ferienimmobilie als Kapitalanlage:

Die Ferienimmobilie hat meist immer das gleiche Problem: Es besteht kein Dauermietverhältnis. Die durch die Ferienimmobilie erwirtschafteten Einnahmen können dadurch von der Bank nicht wie bei einem regulär vermieteten Objekt als solide Kalkulationsgrundlage verwendet werden. Zudem wird die Bank bzgl. Bewirtschaftungskosten mit Sicherheit höhere Kosten einkalkulieren, als es bei einer normalen Immobilie der Fall ist – zum Beispiel die Abnutzung des Mobiliars, ein erhöhter Energieverbrauch etc. Gehen Sie davon aus, dass Sie für den Kauf einer Ferienimmobilie wesentlich mehr Eigenkapital benötigen als bei einer Immobilie mit normalen Mietverträgen. Insgesamt sollten Sie sich sehr sicher sein, dass das Objekt der Begierde auch wirklich den Ertrag abwirft, den Sie sich erhoffen. Ferienimmobilien sind für Banken schwieriger zu greifen als normale Immobilien, weshalb Banken sich damit meist etwas schwer(er) tun als bei normal vermieteten Wohnungen oder Häusern.

### Ein Gewerbeobjekt:

Im Gegensatz zur Wohnimmobilie ist ein Gewerbeobjekt meist sehr langfristig an nur wenige oder sogar nur an einen einzigen „Anker-Mieter“ vermietet. Häufig spricht man deshalb bei Gewerbeobjekten davon, dass man nicht das Objekt, sondern den Mietvertrag kauft. Ein Gewerbeobjekt steht und fällt mit der Art der Nutzung, der Langfristigkeit des Mietvertrags, mit der Perspektive des Objekts (zum Beispiel ob es für viele und vor allem zukunftssträchtige Branchen geeignet ist).



Banken sind bei der Bewertung einer Gewerbeimmobilie meist sehr konservativ und verlangen einen sehr hohen Eigenkapitaleinsatz (30 bis 40 % sind nicht unüblich). Dies ist jedoch nachvollziehbar, da ein Objekt im Falle eines langen Leerstandes sehr schnell zur finanziellen Belastung werden kann und der Verkauf einer Gewerbeimmobilie meist wesentlich anspruchsvoller ist als der Verkauf einer schönen kleinen Wohnung. Kurz: hohes Risiko, wenig Spielraum bei der Beleihung, viel Eigenkapital notwendig.

Welche Wunschimmobilie Ihnen auch vorschweben mag – setzen Sie Ihre Pläne in die Tat um. Besonders einfach geht das übrigens mit uns, denn wir begleiten Sie in jeder Phase Ihres Vorhabens. Lassen Sie uns doch mal kennenlernen.



Square Immobilien GmbH –  
einfach wohnfühlen!





SQUARE IMMOBILIEN

# Ihre Wünsche rund um Immobilien?

Sprechen Sie uns direkt an



Square Immobilien GmbH  
Seilerbahn 10 79771 Klettgau



Telefon: +4917693137156  
E-Mail: [info@square-immo.de](mailto:info@square-immo.de)

