



**Smart Capital**

IMMOBILIEN

EXKLUSIVER GUIDE FÜR KAPITALANLAGE-IMMOBILIEN

# Der Immobilien Bullshit Detektor

---

7 Fragen, die dir in 10 Minuten zeigen, ob ein Immobilienangebot seriös ist oder dich später Geld, Zeit und Nerven kostet.

✓ 7 klare Fragen

✓ In 10 Minuten

✓ Mit Checkliste



Dein Filter für einen klaren, sicheren und ehrlich gerechneten Einstieg.

---

VON WASSIM BEJAR, GRÜNDER VON SMART CAPITAL

# Ich sitze seit Jahren auf der anderen Seite des Tisches.

Ich verhandle mit Bauträgern, Banken und Hausverwaltungen, und ich führe jedes Erstgespräch mit unseren Kunden selbst. Nach mehreren übergebenen Einheiten und vielen betreuten Investoren kann ich dir eines mit Sicherheit sagen:

**Die meisten schlechten Immobilienkäufe passieren nicht, weil die Käufer naiv sind. Sie passieren, weil ihnen niemand gezeigt hat, welche Fragen sie stellen müssen.**

Viele unserer Kunden sind Internationals, die in Deutschland leben und arbeiten. Sie kennen weder den Markt noch die Sprache der Verträge, und schon gar nicht die Verkaufstricks der Branche. Aber dasselbe gilt genauso für die meisten Deutschen, die zum ersten Mal eine Kapitalanlage kaufen. Der Markt ist kaum reguliert, und wer gut verkaufen kann, klingt von außen genauso überzeugend wie jemand, der wirklich rechnet.

Deshalb gibt es dieses kleine Buch. Es enthält keine Geheimnisse und keine Verkaufsformel, sondern die 7 Fragen, die ich selbst stellen würde, bevor ich irgendjemandem Geld anvertraue.

**Mein Versprechen:** Stelle diese Fragen jedem Anbieter, ausdrücklich auch uns. Wenn jemand ausweicht, geh. Wenn jemand sie gern beantwortet, bist du an der richtigen Adresse.

## Wassim Bejar

Gründer & Inhaber, Smart Capital

## DEIN STARTPUNKT

# „Das klingt nach Bullshit.“ Du hast recht.

Wenn du dich mit Immobilien als Investment beschäftigst, bist du wahrscheinlich schon auf solche Versprechen gestoßen:

- „6 % Rendite, garantiert!“
- „Ohne Eigenkapital zum Millionär“
- „30.000 € Steuerersparnis pro Jahr“

Und wenn du nicht komplett naiv bist (und das bist du nicht, sonst würdest du dieses Buch nicht lesen), hast du wahrscheinlich genau das gedacht. Aber hier ist das eigentliche Problem: Der Markt für Kapitalanlage-Immobilien ist in Deutschland kaum reguliert.

**FÜR DEN VERKAUF BRAUCHT MAN**

- ✓ keine Lizenz
- ✓ keine Ausbildung
- ✓ keine nachweisbare Qualifikation

Große Versprechen sind erlaubt. Konsequenzen selten.

Das Problem ist nicht, dass Immobilien schlecht sind. Das Problem ist, dass du von außen nicht erkennen kannst, ob du gerade mit einem professionellen Anbieter sprichst oder mit jemandem, der einfach nur gut verkaufen kann.

Dieses Buch gibt dir keine Meinung. **Es gibt dir einen Filter.** Gute Anbieter beantworten diese Fragen gern. Schlechte können es nicht.

**Grundregel vorab: Gute Immobilien sind langweilig.**

Sie versprechen keine Wunder. Sie funktionieren ohne Tricks. Sie lohnen sich auch dann, wenn du sie 20–30 Jahre hältst. Alles andere ist Hoffnung, kein Investment.

## DIE 7 FRAGEN IM ÜBERBLICK

# Sieben Fragen. Eine klare Reihenfolge.

Jede Frage prüft eine andere Schwachstelle. Zusammen ergeben sie einen Filter, durch den kein unseriöses Angebot durchkommt.

**01 Eigene Immobilien oder Vermittlung?**

Zeigt dir, wer das Risiko trägt und wer nach dem Kauf noch erreichbar ist.

**02 Wie hoch ist die Rendite, und warum?**

Trennt realistische Kalkulation von Fantasiazahlen und riskanten Sondermodellen.

**03 Ist der Mietpreis dauerhaft erzielbar?**

Entlarvt geschönte Renditen, die nur so lange halten wie die Mietgarantie.

**04 Brauche ich wirklich kein Eigenkapital?**

Klärt, was „ohne Eigenkapital“ wirklich kostet und warum Rücklagen trotzdem Pflicht sind.

**05 Wer verwaltet die Immobilie?**

Entscheidet, ob dein Investment passiv bleibt oder ein Nebenjob wird.

**06 Wo investiert der Anbieter selbst?**

Prüft, ob jemand eine echte Strategie hat oder nur verkauft, was auf dem Tisch liegt.

**07 Wie wird der Steuervorteil verargumentiert?**

Stellt sicher, dass das Investment auch ohne Steuerbonus funktioniert.

**SO NUTZT DU DAS BUCH**

Lies die 7 Kapitel einmal in Ruhe durch. Das dauert etwa 15 Minuten.

Danach reicht die Checkliste am Ende für jedes künftige Gespräch.

## FRAGE 1

# Verkauft der Anbieter eigene Immobilien, oder vermittelt er?

**Warum diese Frage entscheidend ist:** Sie zeigt dir sofort, wer das Risiko trägt.

**WENN DER ANBIETER VERMITTELT**

- verdient er Provision
- wird er unabhängig von der Qualität bezahlt
- trägt er kein Risiko nach dem Verkauf
- hat er keinen Grund, langfristig erreichbar zu bleiben

**WENN DER ANBIETER EIGENTÜMER IST**

- ✓ setzt er eigenes Kapital ein
- ✓ trägt er Sanierungs- und Leerstandsrisiken
- ✓ muss er mit der Immobilie leben
- ✓ hängt seine Reputation am Ergebnis

**RED FLAGS**

- ! Kennt wichtige Details zum Objekt nicht
- ! Fokus auf Marketingbegriffe
- ! „Off-Market“ als Verkaufsargument, ohne konkrete Objekte und Zahlen dahinter
- ! „Wir sind eine Plattform“

**GREEN FLAGS**

- ✓ „Wir kaufen auf eigene Bilanz“
- ✓ konkrete Objekte im Bestand
- ✓ klare Sanierungsstandards

**Wichtig:** Ein Entwickler ist nicht automatisch gut. Ein Vermittler ist nicht automatisch schlecht. Entscheidend ist, wie transparent gearbeitet wird und wie tief der Anbieter im Objekt steckt. Das finden wir mit den nächsten Fragen heraus.

## FRAGE 2

# Wie hoch ist die Rendite, und warum?

**Warum diese Frage entscheidend ist:** Der Blick auf die Rendite verrät dir sofort, ob jemand realistisch kalkuliert oder dir Fantasiazahlen präsentiert.

**Kontraintuitive Wahrheit:** Höhere Renditen bedeuten oft ein höheres Risiko, nicht unbedingt ein besseres Investment.

Wenn dir jemand Renditen über 5,5 % zeigt, frage dich: Liegt es an einer riskanten Lage? An Sondervermietung (WG, möbliert, Kurzzeit)? An Sanierungsstau? An überhöhten Mietannahmen?

## ACHTUNG BEI SONDERVERMIETUNG (WG, MÖBLIERT, KURZZEIT)

Sondermodelle können auf dem Papier höhere Mieten bringen, ja. Sie bringen aber fast immer:

- ✓ höhere Mieterfluktuation
- ✓ schnelleren Verschleiß
- ✓ mehr Verwaltungsaufwand
- ✓ Abhängigkeit vom Modell
- ✓ Gefahr durch Regulierung vom Gesetzgeber, wie z. B. bei Airbnb

Und das frisst dir langfristig Rendite.

**Faustregel:** Wenn eine Immobilie *nur* als Sondermodell funktioniert, ist sie kein sicheres Investment. Funktioniert die Wohnung mit einer konservativen Rendite, dann kannst du dich bewusst für eine WG entscheiden, um den Cashflow zu optimieren.

**Warum 4–5 % in guten Lagen langfristig überlegen sind:** Immobilien gewinnen langfristig nicht durch Tricks, sondern durch Fundamentaldaten: stabile Mietnachfrage, geringe Fluktuation, weniger Abnutzung, nachhaltige Wertentwicklung und ein geringeres Gesamtrisiko.

## FRAGE 3

# Kann der angesetzte Mietpreis dauerhaft erzielt werden?

**Warum diese Frage entscheidend ist:** Bei vielen Bestandsimmobilien wird die Kalkulation nicht mit der aktuellen Ist-Miete erstellt, sondern mit einer **zukünftigen Zielmiete**. Um die Differenz zu überbrücken, zahlt der Verkäufer eine Mietsubvention, häufig auch als „Mietgarantie“ bezeichnet.

Keine Sorge, das ist grundsätzlich **normal**. Eine Wohnung ist beim Kauf nicht immer leer. Bis zum Auszug des Mieters und der anschließenden Sanierung überbrückt eine Mietsubvention diese Zeit. Das machen wir ebenfalls.

**Wo das Problem liegt:** Manche Anbieter nutzen diese Mietsubvention, um die Rendite schöner darzustellen, als sie langfristig ist. Ein typisches Beispiel:

**DIE VERSPROCHENE RECHNUNG**

Kalkulierte Miete in der Garantie      **16 €/m<sup>2</sup>**

Gezeigte Rendite      **5,3 %**

**DIE REALITÄT NACH DER GARANTIE**

Marktmiete nach Sanierung      **11 €/m<sup>2</sup>**

Reale Rendite      **3,7 %**

Die Mietgarantie läuft nach einigen Jahren aus, die reale Miete liegt deutlich niedriger, und das „Top-Investment“ trägt sich plötzlich nicht mehr.

**RED FLAGS**

- ❗ Keine Vergleichsmieten aus der Umgebung
- ❗ Aussagen wie „das bekommen wir locker vermietet“
- ❗ Sehr lange Garantielaufzeiten (*mal sehen, ob es die Firma dann noch gibt*)

**GREEN FLAGS**

- ✓ Konkrete Vergleichsmieten aus dem Umfeld
- ✓ Realistische Annahmen zur Neuvermietung

## FRAGE 4

# Brauche ich wirklich kein Eigenkapital?

**Warum diese Frage entscheidend ist:** „Ohne Eigenkapital investieren“ heißt fast nie: **ohne eigenes Geld**. Auch wenn Kaufnebenkosten „vom Verkäufer übernommen“ werden, wird dir dieses Geld nicht geschenkt. In der Praxis bedeutet das:

- Die Kosten werden in den Kaufpreis eingerechnet
- Du finanzierst sie über das Darlehen mit
- Deine monatliche Rate steigt entsprechend

Du setzt zwar weniger Eigenkapital ein, zahlst dafür aber langfristig mehr.

**Ein oft missverständlicher Punkt:** „Ohne Eigenkapital“ bedeutet nicht, dass du kein Geld besitzen musst. Im Gegenteil: Banken erwarten Rücklagen, unerwartete Kosten können immer auftreten, und ohne finanzielle Puffer wird jede Immobilie zum Stressfaktor. Wenn du aktuell keine Rücklagen hast, ist eine Immobilie noch nicht das richtige Investment für dich.

**GREEN FLAGS****Seriöse Anbieter...**

- ✓ nennen konkrete Zahlen
- ✓ rechnen Kaufnebenkosten transparent
- ✓ zeigen Einnahmen **und** Ausgaben
- ✓ empfehlen realistische Rücklagen

**RED FLAGS****Unseriöse Anbieter...**

- ❗ bleiben vage bei Gesamtkosten
- ❗ nennen keine klaren Einnahmen- und Ausgabenposten

## Wer nicht klar rechnet, rechnet gegen dich.

*PS: Wenn dir jemand anbietet, Eigenkapital „auszuleihen“, dann RENN!*



## FRAGE 5

# Wer verwaltet die Immobilie?

**Warum diese Frage entscheidend ist:** Die Verwaltung entscheidet darüber, ob eine Immobilie ein passives Investment ist oder ein stressiger Nebenjob als Vermieter.

**EINE FUNKTIONIERENDE VERWALTUNG MUSS**

- ✓ erreichbar sein, wenn der Mieter ein Problem hat
- ✓ sich zuverlässig um Nachvermietung kümmern
- ✓ die Nebenkostenabrechnung korrekt und pünktlich erstellen

In der Realität scheitert genau das bei vielen Verwaltungen.

**Wichtige Prüfpunkte:** Inhouse oder extern? Regionale Nähe zur Immobilie? Klare Prozesse und feste Ansprechpartner? Je weiter Verantwortung ausgelagert wird, desto größer ist die Reibung und der Stress für dich.

**RED FLAGS**

- ! „Das musst du dir dann selbst organisieren.“
- ! „Da findet sich schon jemand.“

Das bedeutet: keine Kontrolle, keine Verantwortung, und du bist am Ende derjenige, der es ausbaden muss.

**GREEN FLAGS**

- ✓ Verwaltung ist beim Kauf bereits organisiert und in der Kalkulation eingepreist
- ✓ Feste Ansprechpartner und klare Zuständigkeiten
- ✓ Kurze Wege und schnelle Reaktionszeiten
- ✓ Der Anbieter bleibt auch nach dem Kauf erreichbar

**Warum dieser Punkt oft unterschätzt wird:** Viele Investitionen scheitern nicht an der Immobilie selbst, sondern an schlechter Verwaltung. Deshalb kümmern sich professionelle Anbieter darum, dass die Verwaltung vom ersten Tag an steht: mit geprüften Partnern, klaren Prozessen und einem Ansprechpartner, der auch nach der Schlüsselübergabe noch ans Telefon geht.

**Tipp:** Schau bei Google-Bewertungen nicht auf Beiträge von Käufern, sondern von **Mietern**.

## FRAGE 6

# Wo investiert der Anbieter selbst?

**Warum diese Frage entscheidend ist:** Viele Vermittler verkaufen schlicht das, was gerade auf den Tisch kommt: deutschlandweit, austauschbar, ohne klare Strategie oder erkennbare Investmentstory.

**GREEN FLAGS****Gute Anbieter...**

- ✓ zeigen dir offen ihre eigenen Objekte
- ✓ erklären konkret, warum sie genau in diese Lagen, Städte oder Konzepte investieren
- ✓ können mehr als Buzzwords: Sie liefern dir eine nachvollziehbare, überzeugende Investmentstory

**RED FLAGS****Schlechte Anbieter...**

- ! bleiben bewusst vage und allgemein
- ! weichen der Frage aus
- ! sagen Dinge wie: „Da werde ich auch bald investieren“

**Mal ehrlich: Wenn jemand nicht zeigt, wo sein eigenes Geld steckt, würdest du ihm deins anvertrauen?**

## FRAGE 7

# Wie wird der Steuervorteil verargumentiert?

**Warum diese Frage entscheidend ist:** Ein Investment muss auch ohne Steuervorteile funktionieren. **Steuern sind der Bonus, nicht das Fundament.**

**WAS DAMIT NICHT GEMEINT IST**

Ein Investment muss nicht:

- sofort Cashflow-positiv sein
- jeden Monat Geld auszahlen
- ohne jede Zuzahlung auskommen

Gerade in guten Lagen ist das heute oft unrealistisch.

**WAS DAMIT GEMEINT IST**

- ✓ die monatliche Unterdeckung ist überschaubar und planbar
- ✓ das Investment trägt sich wirtschaftlich: marktgerechter Kaufpreis, realistische Miete, Tilgung statt „Hoffnung auf Steuern“
- ✓ Steuervorteile verbessern die Rendite, sind aber nicht notwendig, damit das Modell aufgeht

Ohne Steuern läuft das Investment langsamer, aber nicht in die falsche Richtung.

**RED FLAGS**

- ! das Investment rechnet sich nur wegen Sonderabschreibungen
- ! es werden konkrete Steuerbeträge versprochen oder garantiert
- ! der Pitch dreht sich nur um Steuern
- ! keine klare Erklärung, wie das Investment ohne Steuern aussieht

**GREEN FLAGS**

- ✓ Aussagen wie: „Das hängt von deiner persönlichen Situation ab“
- ✓ transparente Rechnung mit und ohne Steuern
- ✓ klare Empfehlung, das Modell zusätzlich mit deinem Steuerberater zu prüfen

**Wichtiger Hinweis:** Jedes Finanzamt bewertet individuell. Eine Abschreibung, die in Stadt X anerkannt wird, muss nicht automatisch auch in Stadt Y durchgehen.

SO SIEHT ES EHRlich GERECHNET AUS

# Eine vollständige Kalkulation. Jede Zeile.

Dieses Buch verlangt von Anbietern Transparenz. Also zeigen wir sie dir zuerst, an einer typischen vermieteten Bestandswohnung (Beispielwerte, gerundet):

## 65 m<sup>2</sup>

2-Zimmer-Wohnung, saniert und vermietet

## 198.000 €

Gesamtinvestition, voll finanziert

## ca. 250 €

Tilgung pro Monat, zahlt dein Mieter

### OBJEKT & FINANZIERUNG

|                 |               |
|-----------------|---------------|
| Kaufpreis       | 180.000 €     |
| Kaufnebenkosten | + 18.000 €    |
| Darlehen        | 198.000 €     |
| Zins + Tilgung  | 3,8 % + 1,5 % |
| Monatliche Rate | ca. 875 €     |

### MONATLICHER BETRIEB

|                                  |                      |
|----------------------------------|----------------------|
| Kaltniete (11 €/m <sup>2</sup> ) | + 715 €              |
| Verwaltung (nicht umlegbar)      | – 30 €               |
| Rücklage Instandhaltung          | – 65 €               |
| Rücklage Leerstand               | – 35 €               |
| Kreditrate                       | – 875 €              |
| <b>Eigenaufwand vor Steuern</b>  | <b>– 290 €</b>       |
| Typischer Steuereffekt*          | + 120 bis 180 €      |
| <b>Nach Steuern</b>              | <b>ca. 110–170 €</b> |

\* abhängig von deinem persönlichen Steuersatz. Prüfe das immer mit deinem Steuerberater.

In der Kreditrate stecken rund 250 € Tilgung pro Monat: Vermögen, das dir gehört und das im Wesentlichen dein Mieter aufbaut. Du zahlst also rund 110–170 € zu und baust dafür das Vielfache an Substanz auf.

**Eine unseriöse Rechnung zeigt dir die Miete, die Rate und ein Plus. Eine ehrliche Rechnung zeigt dir jede Zeile.**

Fehlen Rücklagen und Verwaltung, fehlt kein Detail: Es fehlt die Wahrheit.

## NEUN BEGRIFFE, EHRlich ÜBERSETZT

# Das kleine Bullshit-Glossar.

Begriffe, die du in fast jedem Verkaufsgespräch hörst, und was sie oft wirklich bedeuten.

**„Garantierte Rendite“**

Renditen hängen von Miete, Kosten und Zinsen ab. Garantieren kann eine Firma nur, was sie selbst bezahlt. Und dieses Versprechen ist genau so viel wert wie die Firma in fünf Jahren.

**„Off-Market-Deal“**

Ein legitimer Begriff: Professionelle Anbieter kaufen tatsächlich direkt von Bauträgern und Banken. Bullshit wird er, wenn er Exklusivität vortäuschen soll, ohne dass konkrete Objekte, Zahlen und Vergleichswerte auf den Tisch kommen.

**„Mietpool“**

Deine Miete wandert in einen Topf mit fremden Wohnungen. Klingt nach Sicherheit, bedeutet aber: Du haftest mit für den Leerstand der anderen.

**„Mietgarantie“**

Als Überbrückung bis zur Neuvermietung völlig normal (siehe Frage 3). Als Fundament der Rendite: eine Wette darauf, dass es den Garantiegeber beim Auslaufen noch gibt.

**„Sonder-AfA / Steuersparmodell“**

Ein Steuereffekt kann eine gute Rechnung besser machen. Er kann keine schlechte retten. Wenn der Pitch mit Steuern *beginnt*, fehlt meistens der Rest.

**„Ohne Eigenkapital“**

Heißt fast immer: Die Kosten stecken im Darlehen, und du zahlst sie mit Zinsen zurück. Rücklagen brauchst du trotzdem (siehe Frage 4).

**„Betongold“**

Immobilien sind ein solider Sachwert, aber kein Zauberwort. Auch Beton kann zu teuer eingekauft werden.

**„Nur noch diese Woche“**

Künstlicher Zeitdruck ist das sicherste Signal, dass jemand nicht will, dass du in Ruhe rechnest. Eine gute Immobilie verträgt eine Nacht Schlaf.

**„Wir sind eine Plattform“**

Technologie ersetzt keine Verantwortung. Frag, wer haftet, wer verwaltet und wen du anrufst, wenn etwas schiefgeht.

**Merke:** Kein einziger dieser Begriffe ist an sich verboten oder falsch. Entscheidend ist, ob dahinter Zahlen stehen oder nur Druck.

## FÜR DEIN NÄCHSTES GESPRÄCH

# Die 10-Minuten-Checkliste.

Nimm diese Seite mit ins nächste Gespräch. Stelle jede Frage und beobachte nicht nur, *was* geantwortet wird, sondern *wie*.

**DIE 7 FRAGEN**

- ☐ 1. Verkauft der Anbieter eigene Immobilien, oder vermittelt er nur?
- ☐ 2. Wie hoch ist die Rendite, und *warum* ist sie so hoch?
- ☐ 3. Kann der angesetzte Mietpreis dauerhaft erzielt werden?
- ☐ 4. Was bedeutet „ohne Eigenkapital“ hier konkret?
- ☐ 5. Wer verwaltet die Immobilie, und wie erreichbar ist die Verwaltung?
- ☐ 6. Wo investiert der Anbieter selbst?
- ☐ 7. Funktioniert das Investment auch ohne Steuervorteile?

**So liest du das Ergebnis:**

- **Alle 7 Fragen klar und konkret beantwortet:** Du sprichst sehr wahrscheinlich mit einem professionellen Anbieter.
- **Ausweichende Antworten bei 1–2 Fragen:** Hake nach. Gute Anbieter liefern nach, schlechte werden nervös.
- **3 oder mehr Fragen ohne klare Antwort:** Finger weg. Es gibt genug seriöse Angebote, du musst kein Risiko eingehen.

**Gute Anbieter beantworten diese Fragen gern.**

Für sie ist diese Checkliste keine Prüfung, sondern eine Einladung, zu zeigen, wie sie arbeiten.

DU MUSST DAS NICHT ALLEINE MACHEN

# Eine Immobilie ist eine Entscheidung für Jahrzehnte. Zehn Minuten Prüfung sind das Mindeste.

Du hast jetzt einen Filter, den die meisten Käufer nicht haben. Egal, mit wem du sprichst, ob mit uns oder mit jemand anderem: Stelle diese 7 Fragen. Und selbstverständlich gilt: **Wir beantworten dir jede dieser Fragen. Gern auch persönlich.**

## UNSERE ERFAHRUNG FÜR DEINEN START

**Mehrere übergebene Einheiten, betreute Investoren und ein erprobter Prozess.**

[Kostenloses Erstgespräch anfragen](#)

/ smartcapital.immo@gmail.com

## KONTAKT

### Smart Capital Immobilien

Immobilien. Ehrlich gerechnet.

www.smartcapital.de • smartcapital.immo@gmail.com

Deutschland

**Gute Immobilien sind langweilig. Gute Anbieter sind es nicht.**

**Rechtlicher Hinweis:** Dieses Dokument dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Beispielrechnungen sind vereinfachte Illustrationen. Vor jeder Investitionsentscheidung empfehlen wir die Prüfung durch unabhängige Fachleute (z. B. Steuerberater, Finanzierungsberater). © 2026 Smart Capital. Alle Rechte vorbehalten.