

WISSENSWERTES

für Partner

Juli 2008



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

der Volksmund sagt: "nur der Wandel ist beständig". Keine Frage, Veränderungen sind notwendig. Aber für so manchen kommen Sie zu oft und zu schnell. Mit den gesetzlichen Reformen müssen wir uns fast täglich auseinander setzen, diese dann noch inhaltlich ganz zu verstehen, ist manchmal nur Experten möglich. Der Kunde fühlt sich zunehmend verunsichert wenn er sich mit Formularen und noch mehr Papierkram beschäftigen muss.

In der Versicherungs- und Anlagebranche hat die Novelle des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) nicht nur Beratungsprotokolle, sondern auch die Abgeltungssteuer auf Kapitalerträge Ihnen und Ihren Kunden beschert. Also noch mehr Papierkram ...

Sicherlich haben Sie bei einer "Rente aus Stein" auch Papierkram, jedoch zahlt Ihr Kunde hier keine Abgeltungssteuer, sondern erhält in den nächsten Jahren massiv Einkommenssteuerrückerstattungen.

Beständig ist hier nicht der Wandel, sondern die Rückerstattungen durch das Finanzamt in den nächsten Jahren.

Wir helfen Ihnen gerne dabei. Denn beständig inmitten aller Veränderungen bleibt der §7h / §7i EstG und unserer Service bei denkmalgeschützten Kapitalanlagen in Oberbayern. Wir kennen uns mit dem genannten Thema aus und bieten Ihnen für Ihren Kunden die Lösung dazu an.

Mit freundlichen Grüßen

Christian Huber

Christian Huber, Geschäftsführer



Steuerrückerstattung nach §7h/7i EstG nutzen oder weitersparen aus dem Netto bis zum Umfallen? Oder die nächste Abfahrt nehmen.



Kundengewinnung:
Gemeinsam Ziele erreichen. Der Kunde möchte - Sie liefern.



Gute Renditeaussichten für Kapitalanlageimmobilien

Steigende Mieten - niedrige Zinsen - hohe Steuervorteile

Die Preise sind in den vergangenen zehn Jahren im bundesweiten Schnitt konstant geblieben oder sogar leicht gefallen. Ausser in den Hauptstädten des hohen Norden und des tiefen Südens - hier haben sich die Preise nahezu verdoppelt. Während in den wirtschaftlich schwachen Regionen die Mieten und Preise nahezu stagnieren oder rückläufig sind, herrscht in den Ballungsräumen eine hohe Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum. Für Europa eine einmalige Entwicklung.

Anleger und private Immobilienkäufer müssten den Wohnungsmarkt für Anlageimmobilien eigentlich stürmen.

Einen bundesweiten Anstieg des Mietniveaus von zwei bis drei Prozent und in Ballungsräumen bis zu fünf Prozent werden wir bis zum Ende des Jahres sicherlich beobachten können. Für Anleger und Finanzvertriebe sind das gute Aussichten.

Wer heutzutage eine ganzheitliche Beratung anbietet sollte eine Anlageimmobilie in das Portfolio des Vorsorgekonzeptes integrieren. Vorausgesetzt es passt und interessiert den Anleger. Die Voraussetzungen für eine Anlageimmobilie sollte immer eine ganzheitliche Finanzplanung sein.

Noch immer kämpfen Anlageimmobilien mit dem Negativimage aus der Dekade der 90er Jahre. Der Markt hat sich seitdem stark gewandelt und das Gros der Anbieter bietet eine gute Qualität. Heutige Vermittler haben eine besondere Verantwortung, bei der Objektauswahl die Spreu vom Weizen zu trennen. Wenn Sie als

Vermittler oder Finanzplaner über keine "GROSSE MUTTERFIRMA" einreichen, sondern sich Ihre Partner eigenständig eruieren, dann gibt Ihnen das Internet sicherlich die Möglichkeit dazu, jedoch müssen Sie mit der gleichen Sorgfalt wie die "Mutterfirma" prüfen - wenn Sie als Finanzdienstleister eine langfristige Beziehung zu Ihren Kunden aufbauen möchten. Da Anlageimmobilien als ein konservativer Bestandteil des Kundenportfolios gesehen werden kann, sollten Sie den Markt nach Objekten zu fairen Konditionen und an den geeigneten Kunden vermitteln.

Der geeignete Kunde lässt sich nicht nur nach seinem Einkommen ermitteln, sondern auch das Vermögen sowie die Begleitumstände wie Lebenssituation, freie Liquidität und sonstige Verpflichtungen sind ausschlaggebend.

Mindestens 20 Prozent der Investitionskosten sollte aus Eigenkapital finanziert werden. Wenn für eine steuerliche Optimierung die Investitionssumme zu 100 Prozent finanziert wird, sollte das entsprechende Eigenkapital in die Tilgung eingebracht werden.

Drei Hauptarten einer Anlageimmobilie bietet der Markt. Die Altbau, Neubau und die Denkmal oder Sanierungsimmobilie.

Altbau oder Bestandimmobilie: Diese Art der Immobilie bietet viele Vorteile, da diese in einer bestehenden gewachsenen Struktur ist und meist schon lange einen Mieter hat. Bei dem heutigen Zinsniveau tragen die Mieteinnahmen die Zinszahlungen an die Bank. Leider können versteckte Mängel die durch das Alter der Immobilie resultieren zu nachträglichen Kosten führen. Aus steuerlicher Betrachtungsweise hat diese Anlageart



keine hohen Auswirkungen, da Sie Teile der Investitionssumme nur mit zwei Prozent ansetzen können und das fünfzig Jahre.

Die Neubauimmobilie, deren Markt aktuell schwächelt, hat jedoch den Vorteil wie der Name schon sagt, dass alles Neu ist. Meist auch das Umfeld, wenn eine neue Siedlung entsteht und es keine Lückenbebauung ist. Hier trägt der Anleger das volle "Baurisiko" der Fertigstellung. Steuerlich sind Altbau und Neubau seit 2006 gleich abzuschreiben.

Denkmalimmobilien sind bei einer Sanierung eine Kombination aus Alt- und Neubau. Sie liegen meist in Stadtzentrumsnähe in einer gewachsenen Struktur und durch die Kernsanierung wird der Wohnraum auf Neubauniveau gebracht. Durch die zentrumsnahe Lage ist eine gute Vermietung meist gewährleistet, alleine schon durch das Flair und den Charme des Ambientes. Die steuerlichen Komponenten teilen sich in zwei wesentliche Teile auf, den Altbauanteil der mit 2,5 Prozent (wenn Baujahr bis 1924) abzuschreiben ist und den Sanierungsanteil der zu hundert Prozent auf zwölf Jahre (§7h/7i EstG) abzuschreiben ist.

Sie sehen, es gibt für jeden Topf einen Deckel und für jede Immobilienart einen Kunden, jedoch ist hier auch darauf zu achten, dass der Deckel auch auf den Topf passt und nicht zu Groß oder zu Klein ist.

Beispielberechnungen

Jeder bezahlt im Leben eine Wohnung, nur nicht jeder seine Eigene.

Die Beispielberechnungen beziehen sich nicht speziell auf ein Objekt, sondern sollen lediglich eine Darstellung eines Beispielkunden widerspiegeln. Wir nennen diesen Kunden Hans Schlauberger, er ist verheiratet, hat 2 Kinder und sein zu versteuerndes Einkommen beträgt 100.000 EUR keine Kirchensteuer. Die Familie hat ein Vermögen von 50.000 EUR zur freien Verfügung - kann also die Erwerbsnebenkosten selbst tragen und in die Tilgung einbringen.

Altbau / Bestand:(*)

3 Zimmerwohnung, 70 qm, Baujahr 1980, 1 Tiefgaragenstellplatz

	Kaufpreis:		141.000 EUR
	Erwerbsnebenkosten:		7.050 EUR
	Gesamtkaufpreis:		148.050 EUR
	Eigenkapital:		8.050 EUR
	Finanzierungssumme:		140.000 EUR
Mieteinnahmen (7,5 m ² +TG)	6.720 EUR	Zinsen (5,5% p.a)	-7.700 EUR
Steuererstattung	2.124 EUR	Tilgung (1,5% p.a)	- 2.100 EUR
Summe der Einnahmen	8.844 EUR	Nebenkosten	- 960 EUR
		Summe der Ausgaben	- 10.760 EUR
			+ 8.844 EUR
			=====
		Monatlicher Aufwand ca.	160 EUR

Neubau:(*)

3 Zimmerwohnung, 70 qm, 1 Tiefgaragenstellplatz

	Kaufpreis:		188.000 EUR
	Erwerbsnebenkosten:		9.400 EUR
	Gesamtkaufpreis:		197.400 EUR
	Eigenkapital:		12.400 EUR
	Finanzierungssumme:		185.000 EUR
Mieteinnahmen (8,5m ² +TG)	7.560 EUR	Zinsen (5,5% p.a)	-10.175 EUR
Steuererstattung	3.229 EUR	Tilgung (1,5% p.a)	- 2.775 EUR
Summe der Einnahmen	10.789 EUR	Nebenkosten	- 960 EUR
		Summe der Ausgaben	- 13.910 EUR
			+ 10.789 EUR
			=====
		Monatlicher Aufwand ca.	260 EUR

Denkmal:(*)

3 Zimmerwohnung, 70 qm, 1 Stellplatz

	Kaufpreis:		188.000 EUR
	Erwerbsnebenkosten:		9.400 EUR
	Gesamtkaufpreis:		197.400 EUR
	Eigenkapital:		12.400 EUR
	Finanzierungssumme:		185.000 EUR
Mieteinnahmen (8,5m ² +TG)	7.560 EUR	Zinsen (5,5% p.a)	-10.175 EUR
Steuererstattung	6.984 EUR	Tilgung (1,5% p.a)	- 2.775 EUR
Summe der Einnahmen	14.544 EUR	Nebenkosten	- 960 EUR
		Summe der Ausgaben	- 13.910 EUR
			+ 14.544 EUR
			=====
		Monatlicher Überschuss ca.	53 EUR

(*) Alle Berechnungsbeispiele als Pdf hinterlegt auf: http://www.rente-aus-stein.de/content/login_in_news.php

Dieses Beispiele sind nicht Bestandteil einer Anlageberatung- und/oder - entscheidung. Details der Berechnungsgrundlagen erfahren Sie dem angegebenen Link!



Gemeinsam Ziele erreichen

Der Kunde möchte - Sie liefern!

Zu den größten Herausforderungen in der Finanzdienstleistung gehört im Jahr 2008 die Gewinnung von Neukunden. Der Gesetzgeber verbietet im Gesetz die Kaltakquise, die Kunden werden immer kritischer und die Herausforderung für den Finanzdienstleister wird immer komplexer. Auch das viel beschworene „Empfehlungsmarketing“ stößt schon an seine Grenzen: Hier fühlen sich Kunden mehr und mehr bedrängt, denn jeder Berater möchte heute nach einem erfolgreichen Abschluss Empfehlungen aus dem Bekanntenkreis des Kunden. Wie also Neukunden gewinnen ohne dem Gesetzgeber oder den eigenen Kunden zu nahe zu treten?

Unsere Partner haben es geschafft: Der Kunde hat einen Umfragebogen zugeschickt bekommen mit Fragen zum täglichen Leben (LifeStyle). Dieser wurde beantwortet und vom Kunden zurück geschickt. Wir stellen Ihnen den Datensatz zur **„Ich wünsche Informationen zu strategischen Kapitalanlagen“** zur Verfügung für nur **9,99 EUR (*)** mit einem Content-Management-System zur professionellen Bearbeitung.

Die Basis für diesen Erfolg ist ein stimmiges Konzept zur Kundengewinnung und äußerst sorgfältig aufbereitete Kontaktadressen.

Interesse, dann erhalten Sie mehr Informationen auf der Homepage www.rente-aus-stein.de unter der Rubrik **-Intern- „Datensätze - Neukundengewinnung leicht gemacht!“** oder rufen Sie uns einfach an.



Ein voller Erfolg

Danksagung

Am 17. Juni 2008 hat die Fondsfinaanz zum zweiten Mal die Münchener Makler und Mehrfachagenten Messe ausgerichtet. Mit rund 1.300 Gästen, über 100 Aussteller und einem gelungenen Programm hat die 2. MMM-Messe bei allen Beteiligten und uns sehr großen Anklang gefunden. Alle Besucher hatten die Möglichkeit das Team der Fondsfinaanz sowie das Arbeitsumfeld genauer kennen zu lernen und live zu erleben. Selbstverständlich musste ein so besonderer Tag auch besonderst gefeiert werden - in der 089 Bar fand die 2. MMM-Messe einen gebührend Ausklang. Eine gute Idee ist, dass viele Augenblicke auf der Homepage www.fondsfinaanz.de als Bilder festgehalten werden.

Mit der Fondsfinaanz als starker Partner können Sie nicht nur Ihr Business stärken in der Welt der Allfinaanz, mit modernster Technologie die Ihnen geliefert wird, sondern auch Feste feiern.

Wir freuen uns jetzt schon auf einen Besuch bei der nächsten MMM-Messe der Fondsfinaanz.



Von Links: Anna-Lena Mangold, Lisa Ancell, (Innendienst)
Christian Huber (Geschäftsführer)



Sven Meier (Vertriebsleitung)

Aktueller Zeichnungsstand

Stand 04-07-2008

!!!! BAD TÖLZ NUR NOCH 2 WOHNUNGEN FREI !!!!



Bad Tölz - Alte Landpolizei - Bahnhofstrasse 12 - **Bergblick**
 Zentrale Lage - fünf Gehminuten in die Marktstrasse (Zentrum)
 fünf Gehminuten zum Bahnhof (Zugverbindung nach München)

- ca. **65 Prozent Sanierungsanteil** - Fertigstellung 31.12.2008
- Mieterwartung zwischen 9,00 EUR und 10,50 EUR /m²

WE	Qm	Grund	Altbau (2 %AfA)	Sanierung	Kaufpreis	Verk.-Stand
1	117,21	41.914	80.336	227.036	349.286	✓
3	87,47	31.279	59.952	169.429	260.661	✗
4	52,16	18.652	35.750	101.034	155.437	✗
5	86,25	30.843	59.116	167.066	257.025	✗
6	74,55	28.000	53.670	151.671	233.341	✓
7	71,07	26.693	51.165	144.591	222.449	✗



München - Schwanthaler Höhe - Westendstrasse 17
 Zentrale Lage - fünf Gehminuten zum Oktoberfest und zehn
 Gehminuten zum Hauptbahnhof und ins Zentrum.

- ca. **48 Prozent Sanierungsanteil**
- Fertigstellung 01.04.2009
- Mieterwartung zwischen 12,00 EUR und 15,50 EUR /m²

WE	Qm	Grund	Altbau (2,5% AfA)	Sanierung	Kaufpreis	Verk.-Stand
1	92,02	66.978	161.747	211.131	439.856	🔒
2	69,61	51.999	128.263	166.396	346.658	✓
3	64,28	48.017	118.442	153.655	320.114	✓
4	71,24	53.216	131.267	170.929	354.775	✗
5	64,38	48.092	118.627	153.894	320.612	✓
6	71,24	53.216	131.267	170.292	354.775	🔒
7	65,88	49.212	121.390	157.480	328.082	✓
8 (*)	111,78	86.853	214.238	138.965	579.020	✓

(*) Wohnung Nr 8 hat noch einen Neubauteil von 138.965 EUR

✓ = Frei 🔒 = Reserviert ✗ = Verkauft