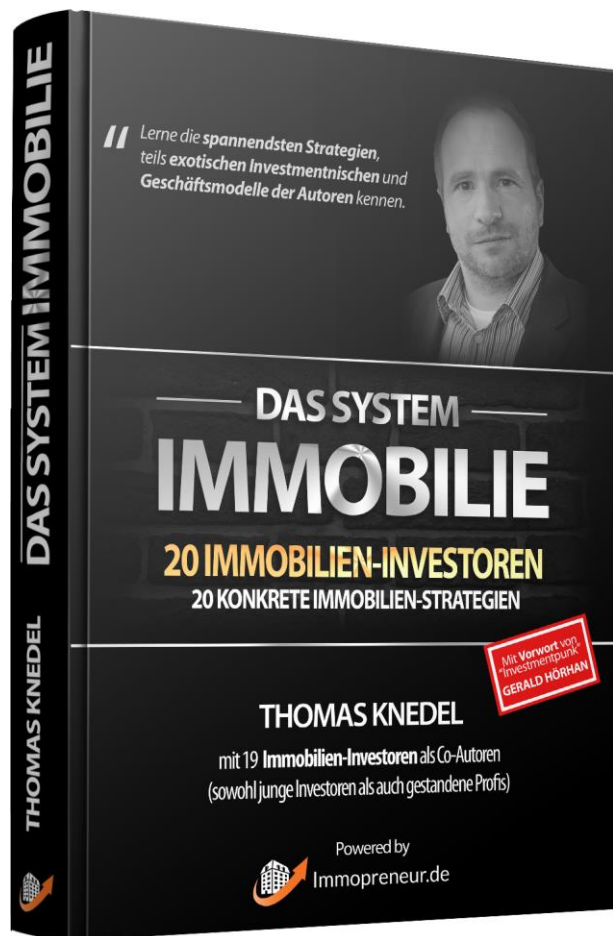


# DAS SYSTEM IMMOBILIE

20 Immobilien-Investoren – 20 konkrete Immobilien-Strategien



*Leseprobe mit komplettem Beitrag von Thomas Knedel*

Herausgegeben von Thomas Knedel

Mit einem Vorwort von „Investmentpunk“ Gerald Hörhan

**Die Autoren:**

Andreas Sell, Björn Schiborowski, Christian Schmitt, Diana Herein, Hjalmar Mumm,  
Jan Mittl, Joachim „Jack“ Bosch, Marcel Rutz, Maximilian Loosen & Xavier De Graaf,  
Niko, Otto Hesse, Paul Misar, Roberto Maier, Stephan Steup,  
Thomas Knedel, Thorsten Vogt, Torben Käselow und Waldemar Merkel.

**Schlusswort und Ausblick: Ash Shalaby**

Das neue Buch „[DAS SYSTEM IMMOBILIE](#)“ gibt es in der Vorbestellphase (fast) geschenkt\*

Immobilien-Investor Thomas Knedel hat das Wissen und die Erfahrung von 20 Immobilien-Investoren in einem einzigen Buch vereint. Was Du unter anderem lernst:

- ✓ mit welchen besonderen Vermietungsstrategien „einfache“ Wohnimmobilien zu echten Cash-Cows werden.
- ✓ mit welchem Mindset, welchen Strategien und Wissen große Portfolien und sogar ganze Immobilienkonzerne aufgebaut werden können.
- ✓ Welches die favorisierten Finanzierungsstrategien und –modelle unserer Autoren sind.
- ✓ Welche ganz besonderen Einkaufsstrategien unsere Autoren entwickelt haben, um auch im heute stark angespannten Markt einen stetigen Dealflow zu generieren.
- ✓ Warum Kooperationen und Co-Investments ein zusätzlicher Umsetzungsturbo sind.
- ✓ Warum es auch sinnvoll sein kann, einmal einen Blick in die USA zu werfen.
- ✓ Welches die größten Werttreiber sind und wie diese konkret aufgespürt und angewandt werden können.

Dies ist ein Buch geschrieben von Investoren, die selbst ein beachtliches Einkommen und Vermögen mit Immobilien aufgebaut haben. Dieses Wissen wollen sie Dir jetzt weitergeben, damit Du Deine eigene Strategie daraus extrahieren kannst.

Wenn Du Dir das „[DAS SYSTEM IMMOBILIE](#)“ vorbestellst... Bekommst Du es (fast) geschenkt\*!

\*Eigentlich würde dieses Buch 39,95 EUR + zzgl. Versand kosten. Du erhältst dieses Buch als Hardcover in der Vorbestellungsphase jedoch zum Selbstkostenpreis, also (fast) geschenkt! Du trägst im Grunde nur die Druck- und Versandkosten in Höhe von 6,95 EUR.

Mit umfangreichem Bonusmaterial

1. Auflage Juli 2017

ISBN: 978-3-947059-05-8 (Hardcover)

Dieser Titel ist auch als E-Book und Hörbuch erhältlich.

Knedel Media GmbH

Immopreneur Verlag

Ferdinandstraße 14

D-61348 Bad Homburg

service@immopreneur.de

Copyright © 2017 by Thomas Knedel, Bad Homburg

Lektorat und Korrektorat: Thomas Steinhoff, Frankfurt am Main

Umschlag: Adam Rajniak / [www.adamrajniak.de](http://www.adamrajniak.de)

Umschlagfoto: Alessandro de Mattheis, Köln

Umschlag-Textur: Harryarts - [freepik.com](http://freepik.com)

Alle Angaben und Daten in diesem Werk wurden nach bestem Wissen der jeweiligen Autoren recherchiert und zusammengestellt. Redaktionsstand ist Juni 2017. Eine Gewähr für die Vollständigkeit und Richtigkeit wird jedoch nicht übernommen.

Weitere Informationen unter [www.das-system-immobilie.de](http://www.das-system-immobilie.de).

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und der jeweiligen Autoren unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

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

## Worum geht es?

Nicht die Theorie, sondern das praktische Investieren in Immobilien steht im Fokus dieses Buches. Thomas Knedel, selbst erfahrener Immobilieninvestor, Initiator des Investorennetzwerkes *Immopreneur.de* und Autor des Bestsellers *Erfolg mit Wohnimmobilien* ist es gelungen, 20 gestandene Immobilienprofis und Junginvestoren für diese Idee zu begeistern. Mit ihren bewusst unterschiedlichsten Beiträgen, die vielfach mit konkreten Zahlen unterlegt sind, stellen diese ihre persönlichen Strategien, Methoden und Geschäftsmodelle vor, mit denen sie ihr Immobilienvermögen aufgebaut oder sogar ihre finanzielle Freiheit erlangt haben. Einige dieser Strategien wenden die Autoren bereits länger als 10 oder gar 20 Jahre an. Sie haben damit teilweise nicht nur ein privates Vermögen, sondern gar ganze Immobilienkonzerne aufgebaut.

Durch die unterschiedlichsten Konzepte und Methoden der Autoren erhältst Du damit einen breit gefächerten Einblick in das strukturierte Aufbauen, Handeln und Umsetzen großer Player. Durch die bewusste Ergänzung von Beiträgen junger Investoren mit ihren Berichten über ihre ersten Schritte in die Welt der Immobilieninvestments und teilweise bereits sehr erfolgreicher Umsetzung ihrer Strategien wird dieses Werk vervollständigt. Es stellt gerade für fortgeschrittene Immobilieninvestoren, die ihr Business auf ein neues Level heben möchten, einen echten Mehrwert dar. Aber auch Profis und sogar Beginner finden in diesem Werk wertvolle Anregungen.

Diese 20 Immobilien-Investoren sind als Co-Autoren von „DAS SYSTEM IMMOBILIE“ dabei:

Wir haben das Wissen und die Erfahrung von 20 Immobilien-Investoren in einem einzigen Buch vereint.

Mit Vorwort vom **INVESTMENTPUNK GERALD HÖRHAN!**



Wir konnten einen ganz besonderen Gast für das Vorwort gewinnen: Gerald Hörhan aka der Investmentpunk hat sich dazu bereit erklärt das Vorwort für DAS SYSTEM IMMOBILIE zu stellen. Gerald Hörhan ist Unternehmer, Immobilien-Investor und Bestseller-Autor von „Investmentpunk“, „Null Bock Komplott“ und „Gegengift“. Er verfügt über ein beachtliches Unternehmens-, sowie Immobilien-Portfolio. Mit seiner Academy bringt er Jungunternehmern das Unternehmertum und das Investieren näher.

**Gerald berichtet unter anderem von dem Kauf seiner ersten Wohnung!**

**01 ANDREAS SELL**



Andreas Sell ist echter Immobilien-Profi und Autor des Buches „Der reichste Hausmeister Deutschlands“. Andreas erzählt Dir, wie Du Immobilien aus Bankenverwertungen oder besonderen Situationen einkaufst. Außerdem erfährst Du, wie er bei einem Immobilien-Deal 50% Rendite erzielte – auf den Kaufpreis! Er stellt Dir außerdem seine persönlichen Einkaufskriterien vor: Welchen Marktfaktor er mit einem Deal mindestens erzielen möchte und welche Mindestrendite sein jeweiliger Immobilien-Deal haben muss!

**02 JOACHIM „JACK“ BOSCH**



Jack Bosch ist seit 2003 hauptberuflich Immobilien-Investor in den Bereichen Grundstückhandel und passives Einkommen durch Apartmentanlagen. Er ist außerdem Autor des Amazon-Bestsellers „Forever Cash“. In DAS SYSTEM IMMOBILIE beschreibt er Dir unter anderem, wie er Grundstücke zu 5% des Marktwertes kaufen konnte. Also 95% UNTER MARKTWERT! Außerdem lernst Du, wie er sich damit einen Cash Flow aufbaut...

### 03 M. LOOSEN / X. DE GRAAF



Maximilian Loosen und Xavier De Graf sind Jung-Investoren, die schon während Ihres Maschinenbaustudiums in Immobilien investiert haben und sich zu dieser Zeit ein Projektentwicklungsgeschäft aufgebaut haben. In dem Buch bringen sie Dir die Grundlagen der Immobilienentwicklung mit Fix- und-Flip-Ansatz näher, d. h. dem Kaufen und Weiterverkaufen von Immobilien mit kurzer Haltedauer. Du lernst zudem ihre wichtigsten 5 Punkte einer Due-Dilligence-Investmentbewertung kennen.

### 04 BJÖRN SCHIBOROWSKI



Björn Schiborowski hat einen professionellen Hintergrund im Immobilienbereich (Studium Baumanagement und hinterher Betriebswirtschaft). Er gründete 2017 die Y-Nest GmbH und konzentriert sich auf das Sanieren von älteren Wohnhäusern und die anschließende Vermietung an junge Menschen. Aus seinem Beitrag erhältst Du Inspiration zum Geld verdienen mit der eigenen Leidenschaft. Außerdem kannst Du dem Beitrag seine Ankaufskriterien für sein Immobilien-Geschäftsmodell entnehmen – und vor allem die Ausschlusskriterien.

### 05 STEPHAN STEUP



Stephan Steup ist Immobilien-Investor, Unternehmer und teilt sein Wissen außerdem als Coach und Speaker. Er stellt Dir im Buch ein konkretes Investment in eine Wohngemeinschaft vor und zeigt Dir, welche Kriterien er für den Ankauf gesetzt hatte und wie er eine Eigenkapitalrendite von knapp 25% erzielen konnte. Du lernst von ihm verschiedene WG-Formen und deren Vor- und Nachteile kennen. Außerdem geht er auf spezielle Herausforderungen bei der Vermietung an Wohngemeinschaften ein.

### 06 OTTO HESSE



Otto Hesse erwarb sein erstes Mehrfamilienhaus nach dem Verkauf seiner ersten Eigentumswohnung. Im selben Jahr gründete er das Maklerbüro WafuK Immobilien und hat seitdem als Immobilien-Investor 44 Wohneinheiten erworben. Er zeigt Dir, warum und wie Du eben doch erfolgreich in der „Pampa“ investierst und verrät Dir seine zehn wichtigsten Standortfaktoren für gute Immobilien-Investments. Außerdem erfährst Du mehr über Verhandlungsstrategien und Aufwertungsmöglichkeiten.

#### 07 THOMAS KNEDEL



Thomas Knedel ist der Initiator dieses Werks. Er ist Immobilien-Investor, Unternehmer und investierte bereits direkt nach seiner Ausbildung zum Bauingenieur (FH) im Jahre 1998 in sein erstes Mehrfamilienhaus. Als Initiator der Plattform immopreneur.de gibt er heute sein Wissen sowohl Online als auch persönlich weiter. Er stellt in DAS SYSTEM IMMOBILIE vor, wie er noch vor kurzem in einen Co-Investment-Deal mit 24 Wohneinheiten mit NULL EURO Eigenkapital investiert hat. Er beschreibt dir wie er vorgegangen ist und stellt Dir darüber hinaus auch noch Bonusmaterial zur Verfügung!

#### 08 PAUL MISAR



Paul Misar ist begeisterter Entrepreneur und Investor seit über 25 Jahren. Er investiert vorwiegend in Luxus- und Gewerbeimmobilien, Mehrfamilienhäuser und Lofts. Er besitzt 11 Unternehmen in 3 Ländern und ist Gründer der Best of Best Entrepreneurs Academy. Er verrät Dir Geheimnisse, die er noch nie erzählt hat, darunter echte ALTERNATIVEN zur klassischen Bankenfinanzierung und wie Bill Clinton ihn auf eine seiner genialsten Geschäftsideen brachte.

#### 09 TORBEN KÄSELOW



Torben Käselow ist Gründer und Inhaber der Maklerfirma KÄSELOW IMMOBILIEN und Autor des Werkes „Das wirkliche Erfolgsgeheimnis von Jung-Millionären“. 2012 war Torben Käselow mit nur 27 Jahren einer der jüngsten Do-It-Yourself-Privatinvestoren. Heute besitzt er einen Bestand von weit über 100 Immobilieneinheiten. Er erzählt Dir unter anderem, wie man aus 2.400 EUR in 12 Monaten über 20.000 EUR macht, also wie man durch geschickte Platzierung von Immobilien-Investments schnell Eigenkapital aufbaut.

#### 10 JAN MITTL



Jan Mittl ist Immobilien-Investor und lebte 16 Jahre lang in Paris und arbeitete dort nach seinem Studium für einen vermögenden Privatinvestor. Er erzählt Dir, wie Du mit dem Kauf, dem Verkauf und der Vermietung von kleinen oder (Mikro-)Apartments gutes Geld verdienst, wodurch er sich mit wenig Eigenkapital ein beachtliches fünfstelliges Einkommen aufbauen konnte. Du erfährst außerdem, wie Du Dich auf dem Markt für möblierte Wohnungen positionierst und mit welcher Methode Du Vermarktungsphasen überstehen kannst. Weiterhin lernst Du, wie Du durch das klare Definieren Deiner Zielgruppe Höchstpreise und eine schnelle Vermarktung erzielst.

## 11 CHRISTIAN SCHMITT



Christian Schmitt ist seit über 10 Jahren im Immobilienbusiness tätig. 2016 gründete er zwei weitere Unternehmen. Lerne von Christian die Hauptaspekte rund um das Sanieren von Denkmalimmobilien kennen. Das Besondere: Es geht hier nicht um die klassische Vertriebsimmobilie, sondern um die selbstgesteuerte Projektentwicklung, sodass hier nicht ein Vertriebs zwischengeschaltet ist, der das Geld verdient, sondern DU! Außerdem verrät er Dir hervorragende Tipps aus der Praxis zum Ankaufsprozess und welche Informationen er dafür benötigt, was er für beim Verkauf beachtet und worauf er bei der Sanierung und Auswahl der Dienstleister (billig ist nicht immer gut!) achtet.

## 12 MARCEL RUTZ



Marcel Rutz ist seit über sieben Jahren im internationalen Immobilien-Investment in Europa, Asien und USA tätig. Er ist CEO und Co-Founder von GeldSmart Investments Series und Real Estate Rockstars. Er verrät Dir, basierend auf seinen Glaubensgrundsätzen, seine 4 Regeln, um erfolgreich mit Immobilien-Investments zu sein und die Grundlagen der Buy n' Hold-Strategie. Außerdem beschreibt er, warum und wie er den Einstieg in Immobilien-Investments in den USA fand und vor allem auf welche 2 Aspekte der Standortanalyse er besonders achtet. Außerdem welche 3 Elemente einer Immobilie Du immer systematisch im Blick behalten musst, um deine Einnahmen zu steigern und stellt dazu weitere 5

Regeln vor.

## 13 WALDEMAR MERKEL



Waldemar Merkel ist Jung-Investor und hat mit 22 Jahren in seine erste Immobilie investiert. Er erzählt nicht nur von seinen Erfolgsgeschichten, sondern auch von seinen Misserfolgsgeschichten. Außerdem lernst Du in seinem Beitrag seine besonders lukrative Investment-Nische kennen, bei welcher Du nicht nur nicht viel Kapital benötigst, sondern auch unglaubliche Renditen erzielst: Investments in Lagerboxen. Dazu stellt er Dir zum einen die 3 Hauptstrategien vor und zum anderen, wie er einen Standortcheck durchführt. Weiterhin lernst Du, wie Waldemar Mieter findet, bevor er überhaupt einen einzigen Cent in eine Lagerbox investiert.

## 14 THORSTEN VOGT



Thorsten Vogt im Glück: Er hat eine besondere Unternehmensphilosophie erschaffen, mit der er das Glück des Menschen in den Vordergrund seiner Investments stellt. Sein Unternehmen vermietet keine normalen Wohnungen, sondern Glückswohnungen. Er stellt Dir die Umwandlung von Gewerbe-Immobilien in Wohnimmobilien vor und wie er damit eine deutschlandweit bekannte Marke aufgebaut hat. Nach dem Lesen seines Beitrags wirst Du außerdem wissen, wie vorteilhaft es sein kann, solche Investments in Stiftungen zu tätigen.

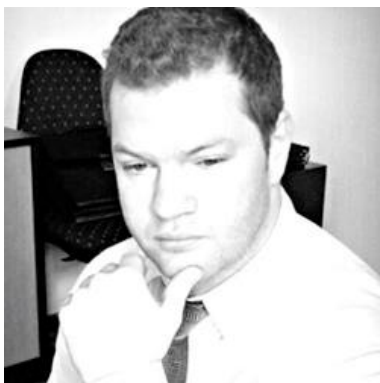


### 15 Roberto Meier



Der Österreicher Roberto Meier machte sich nach seiner 12-jährigen Tätigkeit bei einer Bank als Immobilienmakler selbstständig und vermittelt so heutzutage 100 Wohneinheiten pro Jahr. Nicht nur das! Er ist natürlich auch Immobilien-Investor und hält allein in Voralberg über 100 Wohneinheiten in Bestand. In seinem Beitrag lernst Du seinen kritischen Erfolgsfaktor kennen. Außerdem verrät er Dir, welche Renditen er bei Immobilien-Investments anstrebt. Das Interessanteste aus seinem Beitrag: Wie er aus einer Gratis-Wohnung 5 Wohnungen macht! – Und dadurch seine Einnahmemöglichkeit auf das 5-fache steigert. Seinen Beitrag rundet er durch seine Tipps für's Loslegen ab.

### 16 HJALMAR MUMM



Hjalmar Mumm hat seit 2006 jährlich zahlreiche Immobilien gekauft, gehandelt, projiziert und aufgeteilt. Seit 2014 in selbstständiger Funktion. Er erwirbt seit 2012 Immobilien, um sie dauerhaft zu vermieten. Er zeigt Dir in seinem Beitrag einen Fix n' Flip-Deal, den er abgewickelt hatte. Außerdem lernst Du, wie Du in 4 Schritten ein Vermögen und Einkommen mit Immobilien aufbaust und erklärt dies anhand realer konkreter Investments, die er abgewickelt hat. Darüber hinaus verrät er seine persönlichen Auswahlkriterien auf die er bei der Immobiliensuche großen Wert legt und was sein maximal akzeptabler Kaufpreis pro Quadratmeter Wohnfläche ist.

### 17 NIKO



Niko verrät Dir, wie er sagenhafte 101% Eigenkapitalrendite mit Aufteilergeschäften in einem Verkäufermarkt erzielt hat. Auf beeindruckende Weise zerlegt er die Nahrungskette im Immobiliengeschäft und zeigt auf, wo Du Dich positionieren solltest. Anhand eines konkreten Objektes erläutert er, wie er bei der Auswahl des geeigneten Investments vorgeht, wie er den möglichen Exit analysiert und welches die konkreten Schritte für die Umsetzung eines Aufteilerprojektes sind.

### 18 DIANA HEREIN



Diana Herein, schon viele Jahre im Immobiliengeschäft tätig, entfachte – trotz ihrer langjährigen Partnerschaft mit Thomas Knedel – erst spät ihre Leidenschaft für eigene Investments. In ihrem Beitrag zeigt sie auf, wie sie sich in einen völlig neuen Standort einarbeitete und bereits nach kurzer Zeit den ersten Deal fand und abschlussreif durchprüfte. Neben dem Aufbau eines völlig neuen Netzwerkes thematisiert sie vor allem das Erarbeiten neuer Kennziffern sowie den Aufbau einer geeigneten Finanzierungsstruktur für ein Langfristinvestment – die Erfolgsgrundlage für das von Thomas Knedel in diesem Buch beschriebene Co-Investment-Modell...

## 19 ASH SHALABY



Ash Shalaby schreibt das Schlusswort zu DAS SYSTEM IMMOBILIE und zeigt mit seinem Beitrag „Win Win or no Deal“ auf, wie man den Wert eines Investments durch Schaffen einer Win-Win-Situation steigern kann. Ash Shalaby ist Unternehmer und Investor in Deutschland und USA. Seit vielen Jahren begeistert er sich für das Thema finanzielle Bildung und die Idee, Menschen zu unterstützen, ihren eigenen Weg zu passivem Einkommen zu gehen. Der Gründer der Profitable Synergies GmbH verknüpft als Marketingspezialist mit seinem Team Methoden, finanzielle Bildung und Marketingsysteme zu verbreiten.

Wie Du siehst, ist dies ein Buch, geschrieben von Investoren, die selbst ein beachtliches Einkommen und Vermögen mit Immobilien aufgebaut haben. Dieses Wissen wollen sie Dir jetzt weitergeben, damit Du deine eigene Strategie daraus extrahieren kannst.

**Hole Dir „[DAS SYSTEM IMMOBILIE](#)“... Es ist (fast) geschenkt\*!**

Auf der folgenden Seite erwartet Dich nun der komplette Beitrag

***Große Deals mit Co-Investoren: So baust du dir schnell ein signifikantes Immobilienportfolio mit dem Geld anderer Menschen auf***

**von Thomas Knedel**

# Große Deals mit Co-Investoren von Thomas Knedel

Thomas Knedel, Jahrgang 1968, ist Immobilieninvestor aus Leidenschaft. Bereits als Schüler der elften Klasse beschloss er, diesen Weg zu gehen. Gleich nach seiner Ausbildung zum Bauingenieur und Immobilienökonom investierte er bereits 1998 in sein erstes Mehrfamilienhaus. Heute investiert Thomas vorzugsweise in Mehrfamilienhäuser und Wohnanlagen mit Aufwertungspotenzialen, gerne zusammen mit Co-Investoren. Zudem gibt er inzwischen sein Wissen online (über Foren, Videokurse und Webinare) und persönlich (über Seminare, einen jährlich stattfindenden Kongress sowie Mastermind-Gruppen) an interessierte Immobilieninvestoren weiter. Darüber hinaus hat er sich auf die Bereitstellung von Ressourcen, Vorlagen und Software für Investoren bis hin zu Consulting-Dienstleistungen spezialisiert. Kontakt: [www.immopreneur.de](http://www.immopreneur.de).

## Große Deals mit Co-Investoren: So baust du dir schnell ein signifikantes Immobilienportfolio mit dem Geld anderer Menschen auf Über ein großes Netzwerk hin zur zündenden Idee

Ich erinnere mich noch gut an das Jahr 1998 – das Jahr meines ersten Investments. Ich hatte mir monatelang Gedanken darüber gemacht, wie und vor allem mit welchem Geld es mir gelingen könnte, in Immobilien zu investieren. Ich hatte einen so festen Beschluss gefasst, dass ich nicht mehr anders konnte – es musste zwingend eine Immobilie her. Wie ich sehr ausführlich in meinem ersten Buch „Erfolg mit Wohnimmobilien“ beschrieben habe, war dies eine Zeit ohne Investment-Community, Online-Videos, Podcasts, Workshops, spannende Investmentbücher oder gar Kongresse. Ich war völlig auf mich gestellt – dachte ich damals jedenfalls. Irgendwie gelang es mir dann doch, mein erstes Investment zu tätigen und umzusetzen, wofür ich mich seit meiner Kindheit berufen fühlte: in Rohdiamanten zu investieren, die es anschließend zu schleifen galt.

Doch lass uns gemeinsam einen – zugegebenermaßen weiten – Sprung in die Gegenwart machen, in die Zeit der immer schneller werdenden Informationsgesellschaft und der großen Netzwerke. Wie den meisten bekannt ist, die mich mehr oder weniger intensiv verfolgen, habe ich mich in den letzten Jahren stark darauf konzentriert, eine große Online-Community rund um das Investieren in Immobilien aufzubauen. Ich hatte erkannt, dass ich mir in den letzten 20 Jahren ein derartig breites und gleichzeitig intensives Immobilienwissen angeeignet hatte, das ich an die nächste Generation junger Investoren weitergeben wollte. Und inzwischen gibt es über die sozialen Medien (Facebook, Xing, Instagram, Twitter, Blogs etc.) zahlreiche Möglichkeiten, gleichzeitig sehr viele Menschen zu erreichen. Ich merkte schnell, dass die Reaktion des „Netzes“ auf meine Beiträge rund um das Thema Immobilieninvestment genau das war, wonach ich nahezu 20 Jahre früher vergeblich gesucht hatte. In der Folge intensivierte ich meine Aktivitäten in diesem Bereich immer weiter, bis sie im November 2016 in den ersten Immopreneur Kongress mit über 350 Teilnehmern und Starrednern wie „Investmentpunk“ Gerald Hörhan, Andreas Sell, dem „reichsten Hausmeister Deutschlands“ oder Verkaufstrainer Dirk Kreuter mündeten.

Derartige Aktivitäten sind mit Arbeit verbunden, mit extrem viel Arbeit sogar. Ich war ja „nur“ Immobilieninvestor und nicht Veranstalter von Kongressen und „Online-Marketer“. Warum ich das hier so genau beschreibe? Weil ich mehr als zwei ganze Jahre kaum die Möglichkeit hatte, wirklich ernsthaft in Immobilien zu investieren. Doch jetzt ist die Zeit gekommen. Durch das große Netzwerk, das ich erfreulicherweise gemeinsam mit vielen Mitstreitern aufbauen durfte, entsteht ein nicht endender Strom spannender Möglichkeiten. Inzwischen werde ich immer wieder gefragt, ob ich nicht beispielsweise gemeinsam mit anderen Investoren in Logistikprojekte investieren, große Garagen entwickeln oder einfach eine Software speziell für Investoren konzipieren möchte. Viele dieser

Projekte setze ich tatsächlich um. Allein dieses Jahr haben wir, meine Frau Diana Herein und ich, bereits fünf Unternehmen (mit-)gegründet. Weitere werden folgen.

Doch zurück zu den Immobilien: Selbstverständlich erreichen mich auch immer wieder Anfragen investitionswilliger Menschen, die aber keine geeignete Immobilie finden, die wenig Zeit haben oder sich ein Investment nicht allein vorstellen können. Und genau hier setzt mein neuestes, sehr spannendes Geschäftsmodell an: Warum sollte ich nicht die Fäden zusammenführen, die mir mein Netzwerk bietet? Es liefert mir – auch schon vor meiner „Online-Zeit“ – nahezu täglich interessante Immobilienangebote, die ich selbst gar nicht komplett verarbeiten kann. Was liegt also näher, als meinen „Deal Flow“ mit den Menschen zu verbinden, die nach entsprechenden Möglichkeiten suchen?

Inspiziert durch zwei Großinvestments, die ich in meiner Zeit als Angestellter bzw. Selbstständiger (als ich meine persönliche Zeit an Dritte verkaufte) begleiten durfte, überlegte ich mir eine neue Strategie. Bei dem ersten Investment ging es um die Entwicklung einer großen Handelsimmobilie in Düsseldorf. Ich betreute eine Fondsgesellschaft und führte eine alte Liegenschaft einer neuen Entwicklung zu. Da die Anteilseigner, die „Fondsanleger“, in die Jahre gekommen waren, wollten sie kein Fremdkapital mehr aufnehmen, um eine solche Projektentwicklung zu stemmen. Als zuständige Fondsmanager „projektierten“ wir die Liegenschaft daher nur ein wenig und verkauften sie anschließend einem professionellen Entwickler. Dieser riss sie kurzerhand ab und baute eine komplett neue Immobilie – jedoch erst, nachdem er sie komplett vermietet hatte. Denn durch die extrem langfristige Vermietung an einen solventen Einzelhändler hatte er einen sehr hohen Wert geschaffen. (Dazu muss man wissen, dass Gewerbeimmobilien vor allem auf der Basis ihrer Mietverträge als aufgrund ihrer Substanz bewertet werden.) Auf diese Weise gelang ihm der „Coup“: Er finanzierte die Immobilie mit einem klassischen Darlehen, und für das üblicherweise aufzubringende Eigenkapital erhielt er ein „Surrogat“ – also ein eigenkapitalersetzendes Darlehen einer Bank. Sein Investment belief sich damit auf exakt null Euro bei einer hervorragenden Erlösprognose, die sogar deutlich übertroffen wurde.

Das zweite Projekt, das mich noch mehr inspirierte, handelt ebenfalls von großen Einzelhandelsimmobilien, jedoch waren dies „einfache“ Buy-&-Hold-Immobilien. Das Portfolio, insgesamt rund 150 Millionen Euro schwer, wurde um das Jahr 2006 von einem englisch-irischen Joint Venture, das drei Herren unterschiedlichster Natur gegründet hatten, erworben. Wir unterstützten die Gesellschaft beim Ankauf und verwalteten die Immobilien in der Folge einige Jahre lang, berieten sie aber auch in strategischer Hinsicht. Besonders fasziniert war ich vom „kleinsten“ Anteilseigner. Dieser erhielt einen nicht unwesentlichen Anteil des Portfolios allein dadurch, dass er die Finanzierung für diese Immobilien organisierte. Er hatte also die – begründete – Aussicht auf einen Ertrag im Millionenbereich, nur durch die Organisation einer Finanzierung! Spätestens jetzt war ich „angefüttert“ und wollte künftig mindestens genauso smart vorgehen. Und dann kam, wie eingangs erläutert, erfreulicherweise das Internet ...

## Der Deal

Inspiziert durch die beschriebenen Projekte, aber auch einige spannender Umsetzungsstrategien US-amerikanischer Player wie Darren Weeks, Jack Bosch und verschiedene Gäste des Real Estate Guys Podcasts hatte ich den ernsthaften Beschluss gefasst, meinen Investments einen weiteren Hebel zu geben. Ich entschied mich endgültig vor ungefähr einem Jahr, ein sehr wertvolles Netzwerk rund um das gemeinsame Investieren in Immobilien aufzubauen. Wenn du dich jetzt fragst, warum du davon noch nichts erfahren hast: Allentscheidende Grundlage für gemeinsames Investieren in Immobilien ist gegenseitiges Vertrauen. Es macht wenig Sinn, sich heute kennenzulernen und morgen gleich gemeinsam Hunderttausende oder gar Millionen zu investieren. Erst einmal steht ein langfristiger Vertrauensaufbau an, wobei besonders das Erreichen geeigneter Menschen so wichtig ist wie der Aufbau einer wirklich seriösen Beziehung. Nur wer dir vertraut, wird sich in ein Boot setzen und

gemeinsam mit dir in Immobilien investieren. Die Erläuterung der Grundregeln eines solchen Netzwerkaufbaus würde den Rahmen meines Beitrages hier sprengen. Wenn du dazu mehr wissen möchtest, dann empfehle ich dir zum Beispiel Dale Carnegies Klassiker „Wie man Freunde gewinnt: Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden“.

Bevor ich im folgenden Abschnitt auf die Besonderheiten einer Finanzierung mit einem Co-Investor eingehe, möchte ich dir noch den gegenständlichen Deal vorstellen – und zwar so, wie ich ihn persönlich sehe. (Ich verweise hier ergänzend auf den Beitrag meiner Frau Diana Herein, die den Deal ein wenig anders sieht. Es ist aber völlig normal, dass zwei Investoren exakt den gleichen Deal ein wenig unterschiedlich interpretieren, lass dich dadurch nicht irritieren.) Eigentlich ist es ein völlig normaler Immobiliendeal, exakt so, wie ich ihn liebe. Es geht konkret um 24 Eigentumswohnungen in einer Anlage mit 26 Wohnungen. „Ja, verdammt, es fehlen zwei Wohnungen!“ Und genau das ist das Problem dieses Deals. Wir kaufen also nicht eine komplette Wohnanlage, sondern 24 Eigentumswohnungen! Das ist so skurril, dass der Verkäufer einige Probleme bei der Vermarktung hatte. Ich dachte mir hingegen: Warum nicht 24 Wohnungen kaufen? Haben wir doch den Vorteil, Wohl und Wehe der Gemeinschaft quasi diktieren zu können! „Anderer Menschen Probleme sind die Chancen findiger Investoren“, dachte ich einmal mehr.

Der im Ausland lebende, sehr sympathische Verkäufer hatte im Jahr 2013 versucht, die Wohnungen einzeln zu verkaufen. Aufgrund der großen Entfernung hatte er nach zwei Verkäufen schlichtweg die Motivation verloren. Das spiegelte sich auch im Vermietungsstand wider. Es standen bereits zehn der 24 Wohnungen leer. So war ich sehr schnell von diesem Deal begeistert, den übrigens meine Frau voller Freude aufgespürt hatte. Einige Monate zuvor hatten wir beschlossen, uns intensiv mit dem Ruhrgebiet zu befassen. Unsere Heimat, das Rhein-Main-Gebiet, ist für den Ankauf größerer Immobilienbestände mit signifikantem Cashflow wegen der hohen Kaufpreise kaum mehr geeignet. Und unser Plan war also, Cashflow-Immobilien zusammen mit Co-Investoren zu erwerben.

Nach einigen Maklergesprächen und internen Kalkulationen stellten sich die Eckdaten des Deals wie folgt dar:

Gesamtinvestitionskosten: rund 1,3 Millionen Euro (inklusive Kaufnebenkosten und Instandsetzungsbudget)

Gesamtmieta Ist: 60 000 Euro pro Jahr

Gesamtmieta Soll: 120 000 Euro pro Jahr, mit Perspektive auf bis zu 150 000 Euro pro Jahr.

Außerdem beabsichtigen wir, die Immobilie kurz nach der Übernahme zu sanieren. Wichtigste Maßnahme wird der Austausch der Elektro-Nachtspeicher-Öfen durch eine moderne Gaszentralheizung sein. Denn Mieter scheuen solche Heizungen aufgrund der hohen Verbrauchskosten. Zudem planen wir, die leer stehenden Wohnungen zu renovieren und die Allgemeinbereiche attraktiver zu gestalten.

Ein Einkaufsfaktor des rund 10-Fachen, bezogen auf die Gesamtinvestitionskosten, ist – konservativ gerechnet – sehr attraktiv aufgrund der Lage im Einzugsgebiet mehrerer Großstädte und einiger Großarbeitgeber im nächsten Umfeld. Und unser Ziel, einen auskömmlichen Cashflow zu generieren, erreichen wir damit ebenfalls.

### [Clou Nr. 1: Finanziere dein Investment mit dem Geld anderer Menschen](#)

Während meine Frau Diana den Deal akquirierte, mit dem Makler sprach, die erforderlichen Unterlagen organisierte und den Kontakt mit den entsprechenden Behörden aufbaute, machte ich mir Gedanken über die Finanzierungsstruktur. Wir hatten uns klar abgesprochen: Diana macht die Immobilienarbeit, und ich Sorge für das Geld – so einfach war das. Ergänzend vereinbarten wir, dass jeder quasi selbstständig agiert, wir uns aber regelmäßig wechselseitig informieren und den Deal

immer wieder gemeinsam reflektieren. Zudem übernahm meine Frau die Erstsprache neuer Bankkontakte und versorgte sie mit den ersten Informationen.

Meine Aufgabe war also nun, aus einem „normalen“ Immobiliendeal ein Co-Investment zu machen. Doch warum hatten wir uns dieses Ziel gesetzt? Ist es nicht sinnvoller, einen Deal komplett im Alleingang zu machen? Was sind die Vorteile, die uns das gemeinsame Investieren mit anderen Investoren bringen sollte? – In unserem Fall suchten wir bereits seit einiger Zeit nach Möglichkeiten, unseren Immobilienaktivitäten eine (noch) höhere Geschwindigkeit zu geben. Wir möchten in den kommenden Jahren zügig wachsen und einen großen Immobilienbestand aufbauen. Daher suchen wir nach dem „Geld anderer Menschen“ als Katalysator für zusätzliche Investments.

Selbstverständlich überlegten wir uns auch sehr intensiv, was wir unseren Co-Investoren zu bieten hatten. Denn nur wer wirklich etwas vorweisen kann, wird entsprechende Mitstreiter finden. In unserem Fall war das ganz klar der Deal Flow, den wir bereits aufgebaut hatten, sowie das über nahezu 20 Jahre aufgebaute Immobilien-Know-how. Der Co-Investor, mit dem wir bei diesem Deal zusammenarbeiten, ist ein erfahrener Unternehmer, besitzt aber kein spezifisches Immobilien-Know-how.

In zahlreichen Diskussionen mit Investoren unterschiedlichster Couleur habe ich beispielhaft Motive herauskristallisiert, Co-Investments einzugehen:

- Ein Junginvestor bietet Arbeitsleistung und sucht Erfahrung und Kapital. In diesem Fall bietet es sich an, dass der Junginvestor seine Leistung zunächst (nahezu) gratis anbietet – denn der Fokus sollte auf dem Lernen und vor allem auf dem Aufbau eines „Track Records“ liegen. Mir sind Junginvestoren bekannt, die auf diese Weise äußerst erfolgreich geworden sind.
- Ein Profiinvestor möchte seine erprobte Investmentstrategie auf einen neuen Standort übertragen und sucht einen Junginvestor, den er dafür anlernt. Damit spart sich der Profi unzählige Autofahrten, und der Junginvestor wird in ein bereits erprobtes Konzept eingeführt.
- Zwei Junginvestoren mit unterschiedlichen Neigungen gründen ein eigenes Unternehmen. Während ein Investor sich auf die Beschaffung von Finanzierungen spezialisiert, ist der andere Akquisitionsprofi und sorgt für den notwendigen Deal Flow.
- Ein Handwerker (Allrounder) verfügt über hervorragende Skills und Ressourcen im Bereich Bau und Sanierung, es fehlen ihm aber das notwendige Kapital und das Know-how für Immobilieninvestments. Idealer Partner ist ein fortgeschrittener oder Profiinvestor mit entsprechender Kapitalausstattung.
- Ein fortgeschrittener Investor, der sein Immobilienunternehmen weiter ausbauen und flexibler am Markt agieren möchte, nimmt einen passiven Kapitalgeber mit ins Boot.
- Zwei Profiinvestoren mit unterschiedlichen Netzwerken, Ressourcen und Geschäftsansätzen tun sich zusammen, um intensiv in einen bestimmten Standort zu investieren.
- Ein kapitalstarker Unternehmer möchte in Immobilien investieren. Ihm fehlt dafür jedoch die Zeit, und er sucht sich daher einen erfahrenen Immobilieninvestor mit entsprechendem Deal Flow und Know-how.

Meine Empfehlung: Nutze diese Übersicht zur Inspiration und entwickle daraus deinen persönlichen Ansatz für Kooperationen. In einem nächsten Schritt besprich dies mit anderen Investoren, um deinen Plan auf seine Umsetzbarkeit hin zu überprüfen. Unter [www.immopreneur.de](http://www.immopreneur.de) findest du eine große Community von Immobilieninvestoren – der ideale Ort, entsprechende Vorhaben zu reflektieren.

Wie überzeugen wir aber nun unseren Co-Investor, dass wir „die Guten“, also vertrauenswürdig sind? In unserem Fall haben wir uns vor allem Zeit genommen. In mehreren Meetings besprachen wir

die gemeinsamen Ideen, Ziele und Vorstellungen. Damit einher ging ein intensives, persönliches Kennenlernen, und so brauchte es nicht lange (in unserem Fall rund sechs Monate), bis wir beschlossen: „Wir investieren gemeinsam in Immobilien!“ Um uns schrittweise einander anzunähern, empfahl ich zunächst – obwohl größere Deals anvisiert waren –, mit einem kleineren Deal als „Pilotprojekt“ zu starten. Genau diesen Deal möchte ich hier im Detail vorstellen. Habe bitte Verständnis dafür, dass ich die genaue Lage der Immobilie nicht nenne. Alle übrigen Details des Deals stelle ich dir vor – der Deal ist also zu 100 Prozent real! Ich habe dies auch mit unserem Co-Investor so vereinbart, damit nicht plötzlich ungebetener Besuch vor dem Haus steht.

### Die konkrete Finanzierungsstruktur ohne Co-Investor

Würden wir diesen Deal „klassisch“ im Alleingang finanzieren, würden wir vermutlich folgende Struktur mit der Bank besprechen:

<u>Investitionsplan</u>	
Kaufpreis:	920 000 Euro
Kaufnebenkosten:	120 000 Euro
Sanierung / Aufwertung:	285 000 Euro
<b>Gesamtinvestitionskosten:</b>	<b>1 325 000 Euro</b>

<u>Finanzierungsplan</u>	
Fremdkapital:	1 100 000 Euro
Eigenkapital:	225 000 Euro
<b>Gesamtfinanzierung:</b>	<b>1 325 000 Euro</b>

Bitte beachte, dass dies keine allgemeingültige Finanzierungsstruktur ist. Sie ist auf diese Weise möglich, aber nur für diese Bank, dieses Objekt, diese Lage, unsere Investmentstrategie und die Menschen, die hinter diesem Investment stehen.

### Die konkrete Finanzierungsstruktur mit Co-Investor

Sind wir an diesem Punkt angelangt, lassen sich die gestellten Aufgaben recht einfach umsetzen. In unserem Fall hatten wir uns als Ziel gesetzt, möglichst wenig eigenes Kapital zu binden. Gründe sind die oben erwähnte Flexibilität und das dynamische Wachstum, das wir anstreben. Wer mich persönlich kennt, weiß: unter „möglichst wenig“ verstehe ich idealerweise „exakt null Euro“. Und das ist auch genau das, was wir mit den Parteien, der Bank und dem Co-Investor vereinbart haben. Wir haben das einzusetzende Eigenkapital ganz einfach durch das Kapital des Co-Investors ersetzt. Die Finanzierungsstruktur sieht daher so aus:

<u>Investitionsplan</u>	
Kaufpreis:	920 000 Euro
Kaufnebenkosten:	120 000 Euro
Sanierung / Aufwertung:	285 000 Euro
<b>Gesamtinvestitionskosten:</b>	<b>1 325 000 Euro</b>

<u>Finanzierungsplan</u>	
Fremdkapital:	1 100 000 Euro
Kapital des Co-Investors:	225 000 Euro
<b>Gesamtfinanzierung:</b>	<b>1 325 000 Euro</b>

Das ist alles, was wir getan haben. Auch wenn es so unglaublich einfach aussieht, ist selbstverständlich die oben beschriebene Vorarbeit notwendig. Und genau hierin stecken der wirkliche Kern bzw. die Erfolgsfaktoren für die Umsetzung eines solchen Deals. Die operative Realisierung der beschriebenen Finanzierungsstruktur ist – unter der unbedingt zu empfehlenden Einbindung eines Rechtsanwaltes – sehr einfach.

In unserem Fall entschied sich unser Investor für ein nachrangiges Darlehen innerhalb einer gemeinsamen Objektgesellschaft (GmbH), was für uns als Projektinitiator einen guten Weg darstellt. Da unser Co-Investor selbst Unternehmer ist, war die direkte Beteiligung am Projekt zwingende Voraussetzung für eine Zusammenarbeit. Wer sich auf eine solche Projektkonstellation einlässt, dem empfehle ich jedoch eine gewisse Flexibilität. Setze dich mit deinem Co-Investor zusammen und diskutiere das Für und Wider von unterschiedlichen Strukturen. Denn vielfach findet sich die Entscheidungsgrundlage nicht nur im Deal, sondern auch in der Unternehmensstruktur, dem

steuerlichen Konzept und dem Sicherheitsbedürfnis des Co-Investors (und selbstverständlich auch deiner eigenen Strukturen).

Konkret war daher in unserem Fall eine gemeinsame GmbH zu gründen, ein Darlehensvertrag mit einer Gesellschaft unseres Co-Investors abzuschließen und eine nachrangige Grundschuld hierfür zu bestellen. Während mein Partner also als Kapitalgeber fungiert, stellen wir (genauer das Unternehmen meiner Frau und mir sowie die Menschen dahinter) den aktiven Part. Unter anderem werden wir die Geschäftsführung stellen und uns um die komplette Arbeit kümmern, von der beschriebenen Objekt- und Finanzierungsakquisition über die Renovierung und Sanierung bis hin zur Verwaltung und Geschäftsführung. Damit ist klar, dass der Geschäftsführer der gemeinsamen Gesellschaft von uns gestellt wird.

Doch wie und in welcher Form stelle ich dem potenziellen Co-Investor einen konkreten Deal vor? Dafür gibt es zwei bewährte Mittel, die auf jeden Fall beide (!) genutzt werden sollten. An erster Stelle steht das persönliche Gespräch, in dem wir die grundsätzlichen Dinge besprechen wie die grobe Investmentstrategie, das Volumen des Investments und die mögliche Finanzierungsstruktur sowie das Risikoprofil. In konkreten Sätzen kann dies ungefähr so (einfach) sein:

„Hallo Heinz,

ich habe eine neue Investmentmöglichkeit. Ich denke, es könnte ungefähr zu deinen Suchkriterien passen. Bei der Immobilie handelt es sich um ein großes Mehrfamilienhaus mit 40 Wohnungen, die teilweise renoviert werden müssen. Acht Wohnungen stehen derzeit leer. Der Standort ist ein B-Standort, aber die Mikrolage ist sehr gut. Der Plan ist, die Immobilie nach der Renovierung wieder komplett zu vermieten und dann langfristig zu halten. Das geplante Investmentvolumen beträgt 2,8 Millionen Euro, rund 500 000 Euro Eigenkapital sind als Investment erforderlich. Wir erwarten eine recht deutliche Wertsteigerung durch einen günstigen Einkauf und eine Aufwertung im ersten Jahr. Der Einkaufsfaktor wird bei rund 11 liegen, unter Berücksichtigung aller Investitionskosten. Damit würde, bei gleichzeitig recht intensiver Tilgung, ein freier Cashflow von rund 125 000 Euro pro Jahr erreicht werden können.

Wir würden uns komplett um den Ankauf, die Finanzierung, Renovierung, Vermietung und laufende Bewirtschaftung der Immobilie in einer neu zu gründenden Objektgesellschaft kümmern. Dein Part wäre, wie besprochen, die Bereitstellung des Eigenkapitals. Dein Eigenkapital kann bevorzugt mit vier Prozent pro Jahr verzinst werden. Den weiteren Überschuss teilen wir im Verhältnis 50:50 auf.

Klingt das Investment interessant für Dich?“

Signalisiert der Co-Investor sein grundsätzliches Interesse, arbeiten wir den Deal weiter aus, während wir gleichzeitig mit dem Verkäufer und der Bank weiterverhandeln, und verfassen letztendlich ein Investmentmemorandum zur Vorlage und Entscheidung seitens des Co-Investors. Ein solches Memorandum ist üblicherweise rund fünf Seiten lang und enthält alle wesentlichen Annahmen, um eine Investmententscheidung treffen zu können.

Ein wesentlicher Baustein, den es zu regeln gilt, ist die Vergütungsstruktur. In unserem Fall haben wir diese als Bestandteil des Investmentmemorandums wie folgt vorgeschlagen:

Verzinsung des nachrangigen Darlehens: 4 Prozent pro Jahr, jährlich nachschüssig als Vorzugsverzinsung

Unternehmensbeteiligung 50 Prozent, damit:

- 50 Prozent Beteiligung an den laufenden Überschüssen der Gesellschaft
- 50 Prozent Beteiligung am Verkaufserlös



Wir haben bewusst eine Beteiligungsstruktur „auf Augenhöhe“ gewählt, denn wir sehen keinen Sinn darin, mit einem unternehmerisch denkenden Investor zu arbeiten, der allein mit drei bis fünf Prozent Zinsen pro Jahr bedient wird. Ein risikoadjustiertes Investieren ist die Grundlage eines jeden Investors – nur so lassen sich die besten Synergieeffekte auf langfristiger Basis, gerade auch für weitere gemeinsame Investments, realisieren.

Wer dagegen passive *Kapitalanleger* sucht, kann durchaus mit einer reinen Verzinsung (gegebenenfalls mit einem kleinen, zusätzlichen „Abschlussbonus“) arbeiten.

#### **Typische Parameter eines privatwirtschaftlichen Darlehensvertrags**

- Darlehensgeber: Name des Co-Investors bzw. seiner Gesellschaft
- Darlehensnehmer: Name der Objektgesellschaft oder des aktiven Investors
- Darlehensbetrag
- Auszahlungsdatum, unter Umständen auch in mehreren Tranchen
- Zweck des Darlehens
- Auszahlungskonto
- Sicherheitseinstellung
- Laufzeit und Kündigungsmöglichkeiten
- Verzinsung und Zinszahlungstermine

Eine Vorlage für einen typischen Darlehensvertrag findest du im Bonusmaterial zu diesem Buch.

Ein weiteres wesentliches Thema, das mit dem Investmentmemo zu regeln ist, ist die Exit-Strategie. Es sollte klar definiert werden, wie lange die Immobilie gehalten und in welchen Fällen ein Verkauf angestrebt werden soll. In unserem Fall haben wir vereinbart, die Immobilie zunächst aufzuwerten und dann voraussichtlich langfristig zu halten. Die endgültige Entscheidung wollen wir fällen, sobald die Immobilie aufgewertet und (nahezu) voll vermietet ist.

Das komplette Investmentmemorandum zu diesem Deal findest du im Bonusmaterial zu diesem Buch.

Stimmt der Co-Investor wie in unserem Fall dem Memorandum zu, geht es an die praktische Umsetzung. Neben dem Immobiliendeal selbst sind zwei ergänzende Verträge aufzusetzen: erstens ein Gründungsvertrag für die Objektgesellschaft (GmbH) und zweitens ein Darlehensvertrag mit dem Co-Investor.

Im Gründungsvertrag regeln die Gesellschafter der GmbH sämtliche Rechte und Pflichten der Gesellschafter untereinander sowie die Vertretungsbefugnis. Die Gründung einer GmbH ist heute kein großes Thema mehr. Ich verweise hier auf entsprechende Literatur bzw. ein Gespräch mit einem Rechtsanwalt bzw. Notar. Ist die GmbH schließlich gegründet und der Darlehensvertrag geschlossen, sind wir handlungsfähig – die Immobilie kann durch die GmbH angekauft werden.

#### **Clou Nr. 2: Mache deinen Co-Investor glücklich**

Noch während wir den Deal aufsetzten und mit unserem Co-Investor besprachen, kam uns die verwegene Idee, unseren Investor besonders glücklich zu machen. Da wir vorhaben, die Immobilie durch den Einbau einer Gaszentralheizung anstelle von Nachtspeicherheizungen deutlich aufzuwerten, sprach ich frühzeitig mit der finanzierenden Bank über folgende Refinanzierungsstrategie: „Können Sie sich vorstellen, das Darlehen des Co-Investors später durch ein weiteres Darlehen aus Ihrem Hause abzulösen? Schließlich werten wir die Immobilie deutlich auf, so dass ein entsprechender Beleihungsspielraum gegeben sein sollte.“ Nach kurzem Überlegen stellte der Banker genau eine solche Ablösung des Darlehens in Aussicht. Denn was ist sicherer für die Bank,

also eine Immobilie zu finanzieren, die voll vermietet ist und einen vernünftigen Beleihungsauslauf hat?

Kannst du dir ungefähr vorstellen, was dies bedeutet? Haben wir die Immobilie wieder flott bekommen, geben wir unserem Co-Investor sein eingesetztes Kapital zurück. Damit haben wir eine Immobilie im Eigentum, jeder Gesellschafter mit einem Anteil von 50 Prozent an der Objektgesellschaft, die aus Sicht beider Investoren völlig frei von gebundenem Kapital ist. Und man beachte: Die Immobilie wird einen vernünftigen Beleihungsauslauf aufweisen sowie einen signifikanten Cashflow produzieren, trotz einer vereinbarten Tilgung der Darlehen von deutlich über drei Prozent pro Jahr.

Was, denkst Du, möchte der Co-Investor nun? Genau, er möchte sein Geld selbstverständlich wieder investieren. Und es liegt auf der Hand, wer der beste Partner dafür sein könnte, oder?

### Plane bereits beim Einkauf den Ausstieg

Nun ist es uns gelungen, einen smarten Deal einzufädeln, unserem Partner eine mehr als glückliche Zukunft in Aussicht zu stellen – und was kommt dann? Genau, Bestandteil einer jeden Investmentstrategie sollte selbstverständlich und zwingend eine solide Exit-Strategie sein. Denn kaum ein Investor möchte eine Immobilie „auf ewig“ halten.

Wie erwähnt, möchten wir die Immobilie mindestens drei Jahre halten und uns dann entscheiden, ob wir sie auch langfristig halten oder eben nicht. Also bietet sich als Datum für die Darstellung der Exit-Strategie das Ende des dritten Kalenderjahres an.

Hierfür rechnen wir die Parameter der Immobilie Ende des dritten Jahres hoch, also Zustand, Mieten, Wert und Darlehensstand. Angenommene Mietpreissteigerungen sowie die Hochrechnung des Immobilienwertes setzen wir sehr konservativ an. Den Zustand und den Darlehensstand können wir relativ sicher bzw. sicher hochrechnen.

Damit berechnet sich der Wert zum Zeitpunkt des Exits am 31.12.2020 in unserem Fall wie folgt:

145 000 EUR x 11 = 1 595 000 EUR (Jahresmiete x Faktor  
11)

abzüglich Darlehensstand von 1 250 000 EUR

---

ergibt einen Verkaufserlös von 345 000 Euro.

Der Einfachheit halber haben wir hier keine Besonderheiten wie etwaige Verkaufskosten etc. berücksichtigt. Dargestellt werden soll vielmehr der grundsätzliche Exit-Wert.

Wichtig ist, dem Partner immer aufzuzeigen, was passiert, wenn es Abweichungen gibt. In unserem Fall hat es sich bewährt, mit einer Matrix zu arbeiten und die Höhe der Mieten (- 10 Prozent / +10 Prozent) sowie die Marktfaktoren (-2 / +2) zu variieren. Damit ergibt sich folgende Übersicht:

Verkaufserlös-Matrix (Verkaufspreis abzüglich Darlehensstand 31.12.2020)					
Faktor/Miete	-10 %	-5 %	0 %	5 %	10 %
9	- 75 500	- 10 250	55 000	120 250	185 500
10	55 000	127 500	200 000	272 500	345 000
11	185 500	265 250	345 000	424 750	504 500
12	316 000	403 000	490 000	577 000	664 000
13	446 500	540 750	635 000	729 250	

Damit haben wir das komplette Handwerkszeug zusammen und können unseren Co-Investor durch den Deal leiten. Ist die Immobilie einmal aufgesetzt, also renoviert und wieder voll vermietet, steht in unserem Fall die nächste Strategieberesprechung an. Hierbei werden wir diskutieren, wie wir weitermachen werden: langfristig halten oder den Exit suchen. Vermutlich werden wir die Immobilie (aus heutiger Sicht) langfristig halten. Dies unterstellt, werden wir dann die Finanzierung neu strukturieren: Einerseits werden wir das Darlehen des Co-Investors, wie eingangs erläutert, durch ein Bankdarlehen ablösen. Andererseits werden wir dann die Zinsbindung des Darlehens gegebenenfalls anpassen.

Nun stehen also alle Ampeln auf Grün, und wir gehen zur langfristigen Bewirtschaftung der Immobilie über. Spätestens jetzt übernehmen die Operativen das Ruder, während wir nur noch gelegentlich (im vorher abgestimmtem Turnus, vielleicht vierteljährlich) nach dem Rechten schauen. Ich selbst arbeite bereits seit einiger Zeit am nächsten Deal ...

Abschließend möchte ich dir ein paar Regeln für dein erstes (oder nächstes) Co-Investment mit auf dem Weg geben:

#### Meine persönlichen Erfolgsregeln für Co-Investments

- Sei stets besonnen. Denke immer zuerst ans Geben, dann ans Nehmen.
- „Vertrauen ist die Mutter aller Co-Investments.“ Ich schreibe dies so deutlich, um die Wichtigkeit dieser Aussage deutlich zu machen. Mir wurde erst in den letzten Jahren wirklich bewusst, wie wichtig Vertrauen ist. Widme dem Vertrauensaufbau daher einen wesentlichen Teil deiner Zeit.
- Überlege dir genau, mit wem du zusammenarbeiten möchtest: Willst du eher eine aktive Mitarbeit oder suchst du eher passive Investoren? Suchst du einen Großinvestor oder mehrere Kleininvestoren?
- Beachte unbedingt, dass du in der Regel keine „prospektähnliche“ Werbung für deine Kooperationsangebote machen darfst. Sie dürfen auch nicht „modellhaft“ sein. Ansonsten unterliegst du möglicherweise der Regulierung durch die BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), die regelmäßig mit erheblichen (!) Kosten verbunden ist. Ein versierter Fachanwalt ist der richtige Ansprechpartner für weitere Fragen dazu.
- Passe die Struktur des von dir angebotenen Investments an den Investorentypen an, den du ansprechen möchtest.

Dich interessiert, wie sich das Projekt weiter entwickelt? Weil wir das Projekt mindestens genauso spannend finden, möchten wir dir den Fortgang nicht vorenthalten: Diana und ich werden laufend darüber bloggen und auch mal ein Video und Vorher-Nachher-Bilder veröffentlichen. Im Downloadbereich für die Boni dieses Buches findest du alle weiteren Details!

## Noch einmal zusammengefasst, was Dir dieses Buch bringen wird:

Nicht den einzig wahren Weg, sondern gleich 20 Wege zu erfolgreichen Immobilien-Investments. Aus der Praxis von 20 Immobilien-Investoren:

Dieses Buch ist für alle, die ihren Horizont für Immobilien-Investments erweitern wollen und ihre Investment-Kreativität steigern wollen. Denn Immobilien-Deals werden Dir nicht hinterhergeworfen, sondern vom Investor **AKTIV KREIERT**.

Was für die Einen ein schlechtes Investment sein kann ist für Andere wiederum eine wahre Cash-Cow. Dazu muss man sich unterschiedlicher Zielgruppen, Geschäftsmodelle und Investment-Strategien bedienen. Dann können massive Profite realisiert werden, wie die Investoren aus diesem Buch beschreiben.

Buch Features:

- ✓ **Buch als Hardcover:** Von uns erhältst Du auf jeden Fall ein hochwertiges Hardcover-Buch!
- ✓ **(fast) geschenkt\*:** Als Dankeschön an die große Immobilien-Investment-Community erhältst Du das Buch zum absoluten Selbstkostenpreis.
- ✓ **umfangreiches Bonusmaterial:** Zu einigen Buchbeiträgen stellen die jeweiligen Autoren exklusives Bonusmaterial zur Verfügung, wie z. B. Vertragsvorlagen, Checklisten, etc.

Wie Du siehst ist dies ein Buch, geschrieben von Investoren, die selbst ein beachtliches Einkommen und Vermögen mit Immobilien aufgebaut haben. Dieses Wissen wollen sie Dir nun weitergeben, damit Du deine eigene Strategie daraus extrahieren kannst.

**[Hole Dir „DAS SYSTEM IMMOBILIE“... Es ist \(fast\) geschenkt!](#)**

\*Eigentlich würde dieses Buch 39,95 EUR + zzgl. Versand kosten. Du erhältst dieses Buch in der Vorbestellungsphase jedoch zum Selbstkostenpreis, also (fast) geschenkt! Du trägst im Grunde nur die Druck- und Versandkosten in Höhe von 6,95 EUR.