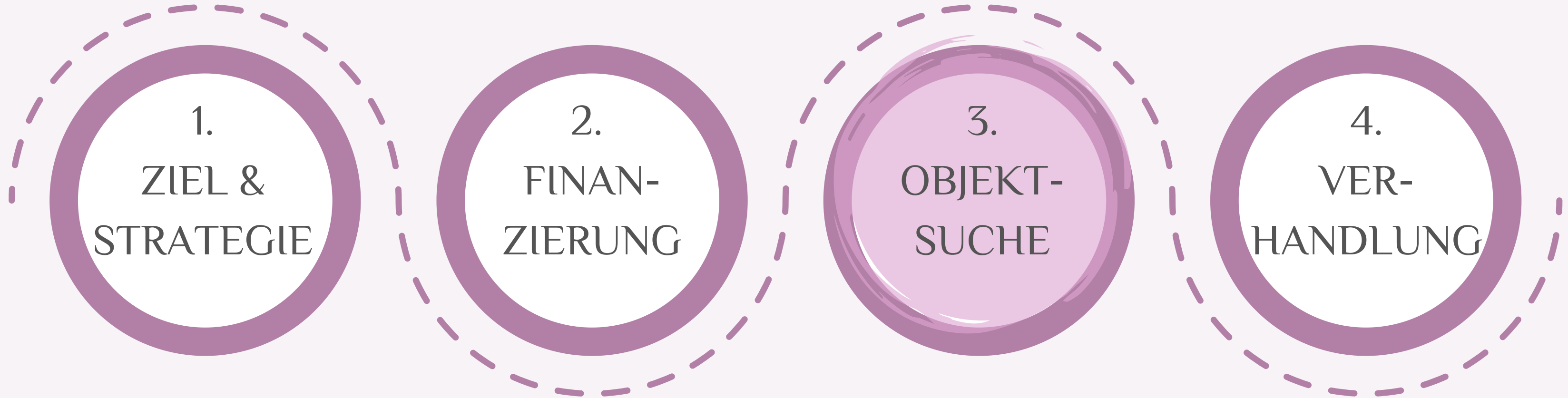




MODUL 4

Immobilien unter Marktwert sichern

DIE 4 SCHRITTE ZUM ERFOLGREICHEN KAUF DEINER IMMOBILIE

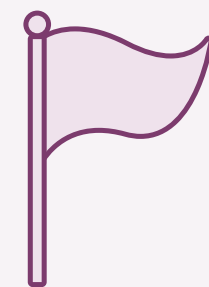


IMMOBILIEN UNTER MARKTWERT FINDEN

DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG: IMMOBILIEN ZUM SCHNÄPPCHENPREIS BEKOMMEN



- Je klarer und besser du deinen Markt kennst,
- je klarer dein Ankaufsprofil ist,
- desto schneller findest du gute Schnäppchen.
- WICHTIG: Vorher Finanzierung geklärt haben!



Ziel: Lernen, schnell
Objekte einzuwerten.



**BIERDECKELRECHNUNG
IST ABSOLUT WICHTIG!**



BEISPIEL NÜRNBERG



Attraktive 1-Zimmer-Wohnung in Nürnberg – Ideal für Kapitalanleger mit ca. 5% Rendite

Adresse



Ludwigsfeld, 90478

Nürnberg

Die vollständige
Adresse der Immobilie
erhalten Sie vom
Anbieter.

[Auf Karte zeigen](#)

[Was kostet ein Umzug hierher?](#)

Fahrzeit (z.B. zur Arbeit, Kita...)



Lassen Sie sich die Fahrzeit dieser
Immobilie zu anderen Orten
berechnen.

[Ort hinzufügen](#)

85.000 € **1** **26 m²**



Herr Cono Manzione

[Telefonnummer anzeigen](#)

[Nachricht](#)

[Preis vorschlagen](#)



FALC Immobilien Nürnberg - Süd

Gewerblich

minh parrandier
Financial Mentor | Investor | Speaker



LOHNT
SICH DIE
IMMOBILIE

?



Attraktive 1-Zimmer-Wohnung in Nürnberg – Ideal für Kapitalanleger mit ca. 5% Rendite

Adresse



Ludwigsfeld, 90478
Nürnberg
Die vollständige
Adresse der Immobilie
erhalten Sie vom
Anbieter.
[Auf Karte zeigen](#)
[Was kostet ein Umzug hierher?](#)

Fahrzeit (z.B. zur Arbeit, Kita...)



Lassen Sie sich die Fahrzeit dieser
Immobilie zu anderen Orten
berechnen.
[Ort hinzufügen](#)

85.000 € 1 26 m²



Herr Cono Manzione
[Telefonnummer anzeigen](#)

[Nachricht](#)

[Preis vorschlagen](#)



FALC Immobilien Nürnberg - Süd

Gewerblich

minh parrandier
Financial Mentor | Investor | Speaker



WIE HOCH MUSS DIE KALTMIEETE
PRO MONAT SEIN, UM CF POSITIV
ZU SEIN?

Kaufpreis x (Zins+Tilgung in %)

12

+ 15% Instandhaltungskosten

=Ergebnis*1,15



WIE HOCH SOLLTE DER
KAUFPREIS SEIN, WENN DIE
MIETE XY BETRÄGT?

(Kaltmiete pro Monat x 12)

Zins+Tilgung in Prozent



WIE HOCH KANN NUR DER
KAUFPREIS SEIN, WENN DIE
MIETE XY BETRÄGT?

Wenn 15% Instandhaltungskosten noch abgedeckt werden sollte:

$(\text{Kaltmiete pro Monat} \times 12) \times 0,85$

Zins+Tilgung in Prozent

ON-MARKET VERSUS OFF-MARKET



Bei On-Market richtig gut werden!

- ☑ schnell und vorbereitet sein! (Finanzierungsbestätigung vorher holen)
- ☑ besichtige das Objekt UND
- ☑ der erste Eindruck ist äußerst wichtig: Es fängt bei dem „Bewerbungstext“ schon an:
 - Persönliche Story
 - Positiv: Bonität, Finanzierungsbestätigung, schnell zum Notar gehen
 - Downloadbereich “Beispiel Anschreiben-Text”

ON-MARKET

WIE DU BESSER BIST ALS DIE KONKURRENZ (I/III)



- Bei Immoscout: Profil mit Foto hinterlegen, ggf. Käufer-Plus Account
- Anfragetext ist wichtig: über dich, deine Person, warum du eine Immobilie suchst. Du stichst aus der Masse heraus!



ON-MARKET

WIE DU BESSER BIST ALS DIE KONKURRENZ (II/III)

➤ ANRUFEN!

Wieder persönliche Story erzählen: emotional überzeugen.

→ Ich möchte gerne diese Immobilie **KAUFEN!**

(sage nicht: Ich möchte gerne die Immobilie besichtigen!)

→ Ich habe nur ein paar Fragen:

1. „Ist irgendwas mit der Immobilie? Wenn Sie mir sagen, da ist mit der Bausubstanz alles in Ordnung, dann vertraue ich Ihnen!“ → **Vertrauensvorschuss geben**

2. „Warum verkauft der Verkäufer?“ → **kenne das Verkaufsmotiv**



ON-MARKET

WIE DU BESSER BIST ALS DIE KONKURRENZ (II/III)

→ 3. *“Haben Sie Prokura – entscheiden Sie über den Kaufpreis oder der Eigentümer?”*

→ 4. *“Welche Preistränge gibt es hier bei dieser Immobilie ?”*

(Ich kann vieles in die Waagschale werfen: Verbindlichkeit, Finanzierung, Schnelligkeit, aber wenn es um den letzten Goldnugget geht, dann bin ich bei diesem Kaufpreis raus mit den aktuellen Zinsen, das lohnt sich nicht für mich!)

5. *“Was muss passieren, damit wir in 4 Wochen zum Notar gehen können?”* oder
“Welche 3 Attribute soll ich mitbringen, damit ich mit Ihnen zum Notar gehen kann?”



ON-MARKET

WIE DU BESSER BIST ALS DIE KONKURRENZ (III/III)

→ *Und dann wiederholt ihr, das was der Makler genannt hat an Attributen: Ich bin definitiv zuverlässig, ich habe die Finanzierung sicher etc. (Autosuggestion)*

→ *Dann Besichtigungstermin vereinbaren.*



E-Mail Adresse herausfinden:

Finanzierungsbestätigung + ggf. Eigenkapitalnachweis zusenden!

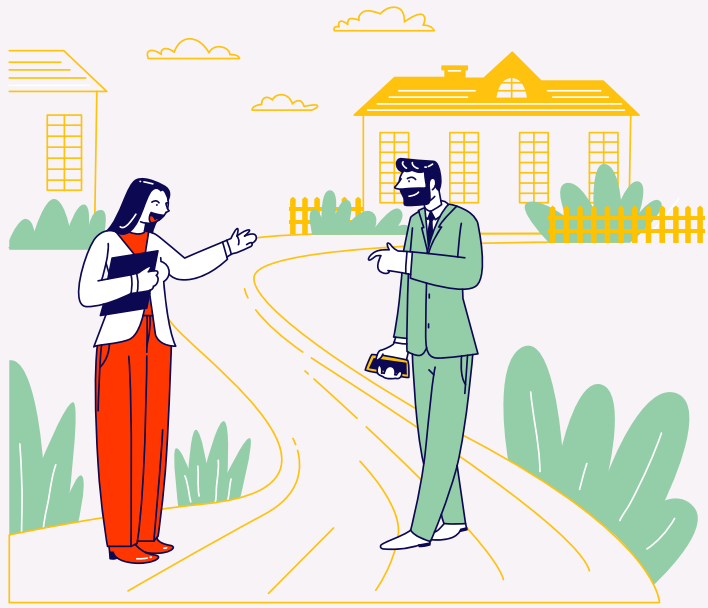


ON-MARKET

WIE DU DICH ABHEBST

➤ Positive Google Bewertung des Maklers abgeben: 5 Sterne

*„Lieber Herr Max Mustermann, ich bedanke mich sehr herzlich für das tolle Gespräch! Sie sind ein kompetenter Ansprechpartner, was ich sehr schätze! Ich freue mich darauf am kommenden Samstag mit Ihnen **das** Geschäft zu machen!“*



ON-MARKET

BEIM BESICHTIGUNGSTERMIN

Wie du den Deal bekommst I/II

- **Wenn du dir einen Vorteil verschaffen möchtest:** Vorher das Haus besichtigen: von der Bausubstanz & der Gegend dir ein Bild machen
- **Im Besichtigungstermin:** Pünktlich kommen! Mindestens 5 min vorher da sein. Möglichst authentisch bleiben.
- **Gute Beziehung zum Makler aufbauen**



ON-MARKET

BEIM BESICHTIGUNGSTERMIN

Wie du den Deal bekommst II/II



Wichtige W-Fragen:

- „Wie ist der Preis zustande gekommen?“
- „Was würden Sie selbst für die Immobilie zahlen?“
- „Was muss passieren, damit wir in 4 Wochen zum Notar gehen?“
- „Wie kann ich incentivieren, dass der Verkäufer noch 20.000 EUR noch heruntergeht?“
- „Wie sieht eine Reservierungsvereinbarung bei Ihnen aus?“
- „Wie kann ich bereits Ihnen vorab einen Teil der Maklergebühr bezahlen?“



ON-MARKET

NACH DEM TERMIN

Wie du den Deal bekommst

➤ Schriftliches Kaufangebot innerhalb 24h abgeben!

➤ ggf. vorher: Makler anrufen und “vorwarnen”:

*“Lieber Herr xxx,
vielen Dank nochmal für die tolle Besichtigung und Ihre Zeit! Ich möchte
gerne Ihre Immobilie kaufen! Wie ich bereits gesagt habe, möchte ich
einen fairen Preis für Sie und mich anbieten wo wir beide eine Win-Win
Situation haben!*

*Bitte fallen Sie nicht vom Stuhl, wenn Sie mein Kaufangebot gleich
schriftlich sehen. Jetzt gilt es, dass **wir gemeinsam den Eigentümer
überzeugen können**, dass er die Wohnung an mich verkauft!”*

IMMOBILIEN UNTER MARKTWERT FINDEN

DEN RICHTIGEN MAKLER FÜR DICH IDENTIFIZIEREN

Ankaufsmakler



➤ **macht nicht den besten Job!**

→ geht nicht die Extrameile, keine professionellen Fotos, Handyfotos, zu wenig Fotos, wenig Mühe in Textgestaltung



Du solltest möglichst viel Know How aufbauen um nicht auf den Makler angewiesen zu sein!

IMMOBILIEN UNTER MARKTWERT FINDEN

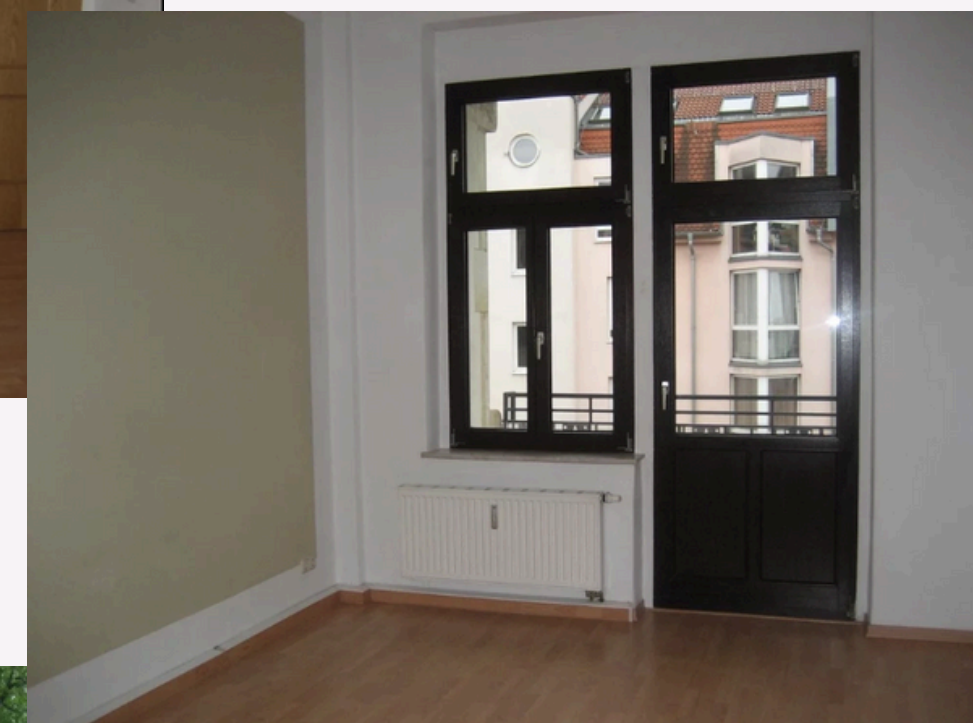
DEIN RICHTIGER MAKLER

Beispiel Ankaufsmakler:

minh parrandier
Financial Mentor | Investor | Speaker

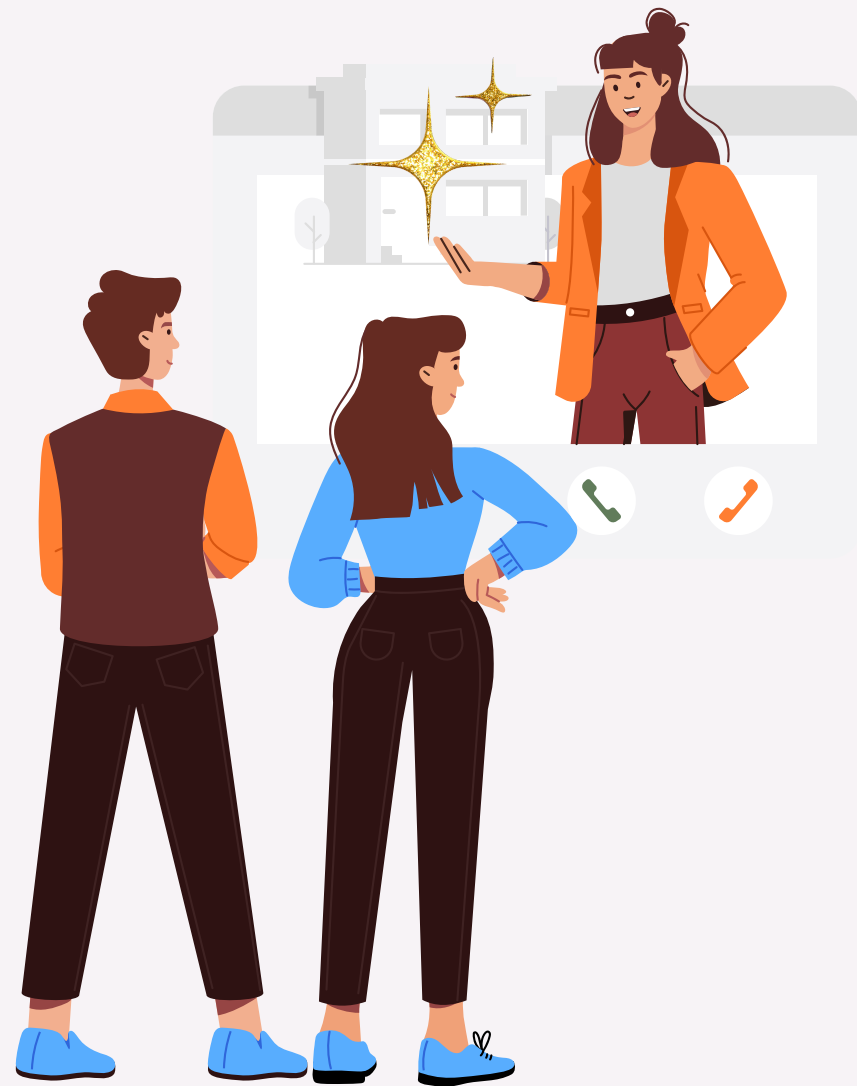
Telefonnr. anzeigen

Anbieter kontaktieren



IMMOBILIEN UNTER MARKTWERT FINDEN

DER FALSCHER MAKLER FÜR DEINEN EINKAUF:



Verkaufsmakler

➤ Hochglanz Makler

→ optimal gestaged, mit Datenraum, Verteilerlisten, gute Webseiten, großer Verteiler etc.

➤ Dieser Typ will den maximalen Verkaufspreis!

IMMOBILIEN UNTER MARKTWERT FINDEN

VON ON-MARKET ZUM OFF-MARKET



Off-Market:

- ✓ Auf persönlicher Ebene mit Makler sein (Anruf oder per What's App)
- ✓ Angebote werden zunehmend besser.
Du kommst zu **guten Deals!**
- ✓ Jeder sollte wissen, dass du Immobilien suchst als Altersvorsorge!
- ✓ 5-6 Maklerkontakte, die du IMMER pflegst!

VON ON-MARKET BIS OFF-MARKET



Off-Market Möglichkeiten:

- ✓ Stammtische
- ✓ Maklernetzwerk (vermittelt auch euren Makler auch Deals)
- ✓ Sportvereine
- ✓ Hausmeister!
- ✓ Hausverwaltung / WEGs
- ✓ What's App Status
- ✓ Flyer
- ✓ Eigene Visitenkarte mit 500 EUR Schein als Rückseite:
Tippgeberprovision