



PROJEKTVORSTELLUNGEN

Seit der Gründung von immocation arbeiten wir daran, Transparenz in den Immobilienmarkt zu bringen. Wir wollen euch zeigen, wie Privatpersonen in Immobilien investieren können, was für Projekte sie dabei machen, welche Zahlen sie realisieren und auf welche Hürden sie treffen.

Auf den folgenden Seiten wollen wir dich genau damit inspirieren. Du findest in diesem Dokument einen Auszug der Projektvorstellungen aus der immocation Masterclass Community und einige Projekte aus dem immocation-Team. Erstere sind alle von „Nicht-Profis“ umgesetzt worden und erheben keinen Anspruch darauf die tollsten Projekte der Welt zu sein. Aber sie machen den jeweiligen Investor stolz und glücklich. Viel Spaß.





Wladislav (33)
DZ Bank



2 Eigentumswohnungen

STRATEGIE

260 k
29 + 35 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2025

Wer bist du?

Wladislav ist 33 Jahre alt, arbeitet seit fast zwei Jahren bei der DZ Bank und lebt mit seiner Frau und zwei Kindern in Südhessen – in einem Ort zwischen Wiesbaden und Frankfurt. Schon 2018 hatte ich erstmals mit Immocontact Kontakt, richtig durchgestartet bin ich dann 2024. Ich habe viele YouTube-Videos konsumiert, mich eingearbeitet und schließlich meine ersten beiden Wohnungen gekauft.

Wie hast du den Deal gefunden?

Wladislav fand den Deal über Immometrica, wo er eine Suchanzeige geschaltet hatte und daraufhin von einem Makler kontaktiert wurde. Im Gespräch stellte sich heraus, dass der Eigentümer wegen eines Umzugs in die USA zwei Wohnungen verkaufen wollte und zunächst prüfen wollte, ob der Käufer sympathisch ist. Nach einer erfolgreichen ersten Besichtigung kam es schließlich zum Paketdeal.

Wie hast du den Deal finanziert?

Wladislav ging zunächst zu seiner Hausbank und fragte eine 110 %-Finanzierung an, die jedoch abgelehnt wurde; angeboten wurde lediglich eine 100 %-Finanzierung. Anschließend wandte er sich an Interhyp, wo er bei einer weiter entfernten Bank eine 110 %-Finanzierung erhielt, die jedoch kurzfristig aufgrund geänderter Konditionen zurückgezogen wurde. Mit diesem Finanzierungsentwurf ging Wladislav erneut zu seiner Hausbank und konnte dort schließlich eine 110 %-Finanzierung abschließen. Das Paket für beide Wohnungen kostete 260.000 €, während sie ursprünglich für insgesamt 275.000 € angeboten wurden.

Wie sieht der Deal aus?

Das erste Objekt ist eine 1-Zimmer-Wohnung mit Balkon und einer Wohnfläche von 29 m², gelegen im Süden von Wiesbaden. Die Wohnung befindet sich in einem gepflegten Mehrparteienhaus und ist aktuell für 550 € Kaltmiete vermietet. Der ursprüngliche Kaufpreis lag bei 125.000 €.

Die zweite Wohnung befindet sich ebenfalls in Wiesbaden – eine 2-Zimmer-Wohnung mit Balkon und einer Wohnfläche von 35 m². Hier lag der ursprüngliche Kaufpreis bei 150.000 €.

Beide Objekte wurden im Rahmen einer 110 %-Finanzierung erworben, sodass kein Eigenkapital eingebracht werden musste.



AUSSEN

STRATEGIE / ZIEL

Ziel war eine 110%-Finanzierung, um komplett ohne Eigenkapital zu starten.

DER PLAN

Langfristiger Plan ist der Aufbau eines Unternehmens mit Immobilien als zentralem Baustein.

Kauf (vermietet)



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Wiesbaden



Zustand
Gut



Mietsituation
Vermietet



Kaufpreis/m²
Kauf: 4.062 €
Markt: 5.000 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	260.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	0 €
Miete bei Kauf p.a.	14.100 €
Ist-Miete p.a.	14.100 €
SOLL-Miete p.a.	15.600 €
IST-Mietrendite*	5,42 %
SOLL-Mietrendite*	6,00 %
Bankrate, Z+T p.a.	15.600 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



Daniel (28)
Immobilienverwalter



11er-Mehrfamilienhaus

BUY, FIX & RENT

440 k
739 m²

BEURKUNDET
IN: 04/2025



Wer ist Daniel?

Daniel Schaposch ist 28 Jahre alt und wohnt in der Nähe von Potsdam. Hauptberuflich verwaltet er operative Immobiliengesellschaften und Mieter. Er hat keine formelle Ausbildung oder Studium, sondern hat stattdessen viel in Weiterbildung investiert.

So kam Daniel zu Immobilien

Daniel ist in das Immobiliengeschäft „reingerutscht“. Sein erstes Investment war 2019 der Kauf einer sorglosen Immobilie, die sich im Nachhinein als sein bestes Investment herausstellte. Durch einen sehr guten Freund ist er schneller in das Thema Immobilien eingestiegen und hat gleich mit Mehrfamilienhäusern begonnen. Seine Erfahrung ist sehr positiv, und es macht ihm Spaß zu sehen, wie sich ein Mehrfamilienhaus entwickelt.

Wie hat Daniel den Deal gefunden?

Der Deal wurde über Kleinanzeigen gefunden. Der Deal drohte mehrmals zu scheitern.

Wie hat Daniel den Deal finanziert?

Die Finanzierung erfolgte über die Bank mit einer 105%-Finanzierung. Sein Mitgesellschafter hat zusätzlich das benötigte Eigenkapital eingebracht.

- Zinsbindung: 5 Jahre.
- Bankrate (Zins + Tilgung): 5,9 %.

Wie sieht der Deal aus?

Strategie: Entwicklung des Hauses über 6 Jahre mit dem Ziel eines steuerfreien Verkaufs nach Ablauf der 6b-Rücklage.
Vorgehen: Drei Mieterhöhungen geplant; die Miete wurde bereits in den ersten 10 Monaten nahezu verdoppelt. Sanierung: Zwei Wohnungen umfassend renoviert, Dachgeschosswohnung gestrichen, Balkone erneuert, Treppenhaus und Fassadensockel aufgearbeitet.

Wie geht es für Daniel weiter?

Daniel ist gerade dabei, die Zusage für zwei weitere Mehrfamilienhäuser zu bekommen und möchte noch ein drittes kaufen.

STRATEGIE / ZIEL

Buy: Kaufen
Fix: Sanieren oder Renovieren
Rent: Vermieten
Sell: Verkaufen (steuerfreiem Verkauf nach sechs Jahren)

DER PLAN

Drei Mieterhöhungen innerhalb der Entwicklungsphase.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Dessau-Roßlau



Zustand
Mittel



Mietsituation
teilvermietet



Kaufpreis/m²
Kauf: 600 €
Markt: 1.000 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	440.000 €
Bisher investiert	100.000 €
Geplanter Invest	35.000 €
Miete bei Kauf p.a.	33.240 €
Ist-Miete p.a.	63.850 €
SOLL-Miete p.a.	66.670 €
IST-Mietrendite*	13,67 %
SOLL-Mietrendite*	14,49 %
Bankrate, Z+T p.a.	26.000 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



BALKONE



INNEN



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

112 k
66 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2025

Camilla (25)
Café-Administration

Wer bist du?

Camilla, wohnhaft in Chur, Schweiz Neben den Immobilien, hilft Camilla ihrer Mutter im Familien-Café mit administrativen Aufgaben. In der Freizeit geht Camilla gerne Wandern und versucht viel zu Reisen. Das Thema Immobilien geht zu zusammen mit ihrem Freund Yannick an.

Wie hast du den Deal gefunden?

Der Deal wurde über Immometrica bei einer Maklerfirma gefunden. Zwei Brüder hatten das Objekt geerbt und wollten es recht schnell verkaufen in Dortmund.

Wie hast du den Deal finanziert?

141.000 € war der Ursungspreis. Bevor sie zur Besichtigung gegangen sind wurde bereits auf 130.000 € runtergehandelt. Es wurde eine Finanzierungsanfrage gemacht, jedoch gab es schlechte Konditionen, sodass neu verhandelt werden musste. Der neue Preis lag bei 112.000 und eine neue Tilgung von 1,5% anstatt 2% wurde vereinbart. Die Nebenkosten lagen bei 14.500 €, welche aus dem Eigenkapital gezahlt wurden.

Wie sieht der Deal aus?

Das Objekt befindet sich in Dortmund. hat eine Wohnfläche von 66qm mit 3 Zimmern und einen 4qm Balkon. Es ist mit einer Garage ausgestattet ist Ideal für Pärchen. Aktuell ist das Objekt Cashflow positiv mit 50 €.

Wie geht es weiter?

Camilla und Yannick wollen demnächst für drei Monate nach Düsseldorf ziehen um dort einen Immobilienstandort aufzubauen. Sie wollen ein bessere Bild der Stadt haben und sich dort ein Netzwerk aufbauen. Langfristig wollen Sie den Bestand weiter ausbauen - eine genaue Grenze haben sie aktuell nicht.

Was war das Learning?

Verhandeln ist ein großer Hebel, wenn Verkäufer schnell verkaufen möchten. Es ist ein People Business und das man zwischenmenschlich einiges rausholen kann. Außerdem wurde vergessen sich den Energiekasten anzuschauen, was in einem Webinar kurz danach nochmal deutlich wurde, wie wichtig sowas ist.

STRATEGIE / ZIEL

Langfristig: Bestand weiter ausbauen.
Nächstes Ziel: Für drei Monate nach Düsseldorf ziehen, um dort einen Immobilienstandort aufzubauen

DER PLAN

Mit ihrem Freund Yannick Kaufen und Vermieten.



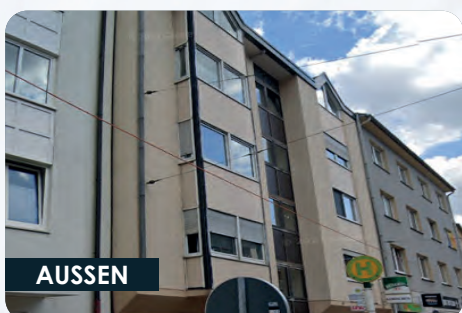
BIERDECKELBEWERTUNG

	Lage B-Stadt Dortmund		Zustand Gut
	Mietsituation Vermietet		Kaufpreis/m² Kauf: 1.697 € Markt: 2.000 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	112.000 €
Bisher investiert	14.500 €
Geplanter Invest	14.500 €
Miete bei Kauf p.a.	6.360 €
Ist-Miete p.a.	6.360 €
SOLL-Miete p.a.	7.800 €
IST-Mietrendite*	5,68 %
SOLL-Mietrendite*	6,96 %
Tilgung	1,5 %

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



GRUNDRISS



Markus (44)
Bauingenieur/
Immobilieninvestor



7er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

480 k
250 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2025

Wer ist Markus?

Markus, 44, Bauingenieur und Immobilieninvestor aus Eschweiler (NRW). Er führt ein kleines Ingenieurbüro für Bauleitung und Projektsteuerung, das er als Hobby bezeichnet. Mit Mitte 20 startete er mit einem Mehrfamilienhaus und besitzt heute rund 25 Wohnungen in verschiedenen Konstellationen.

Wie hat Markus den Deal gefunden?

Gemeinsam mit seinem Kollegen und Freund Lukas (35), ebenfalls Bauingenieur, entdeckte er das Objekt über ein Portal (Meta Crawler). Es handelte sich um ein stark sanierungsbedürftiges 7-Parteien-Mehrfamilienhaus in Aachen, verkauft von einer Erbgemeinschaft.

Wie hat er den Deal finanziert?

Darlehen über 600.000 €, davon 480.000 € für den Kauf und 120.000 € für Renovierung. Nebenkosten zahlte er aus Eigenkapital. Kredit: 10 Jahre, 3,87 % Zins, 1,5 % Tilgung. Strategie: 50/50-Privatkauf mit geplantem Verkauf nach ca. 10 Jahren.

Wie sieht der Deal aus?

Ursprünglich sechs Einheiten: fünf kleinere Wohnungen und eine große. Vier Einheiten standen leer, stark vermüllt und sanierungsbedürftig. Die große Wohnung wurde geteilt, sodass sieben Einheiten entstanden. Fünf Wohnungen wurden bereits in Eigenleistung saniert, an der großen Einheit wird noch gearbeitet.

Wie geht es für Markus weiter?

Mit Lukas und einem dritten Bauingenieur bildet er ein Team. Sie suchen aktiv nach neuen Objekten und planen noch in diesem Jahr den Kauf eines 10-Parteien-Mehrfamilienhauses.

Das hat Markus durch den Deal gelernt

Das Budget von 120.000 € reichte nicht für Handwerker. Fast alle Arbeiten mussten in Eigenleistung erledigt werden – ein hoher Zeitaufwand, der bis heute anhält.

STRATEGIE / ZIEL

Gekauft 50/50 privat geplanter Privatverkauf nach 10 Jahren.

DER PLAN

Renovieren, aus 6 Wohnungen 7 machen und 2 Wohnungen möblieren.



BIERDECKELBEWERTUNG

	Lage C-Stadt Aachen		Zustand Okay
	Mietsituation größtenteils vermietet		Kaufpreis/m² Kauf: 1.920 € Markt: 2.000 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	480.000 €
Bisher investiert	100.000 €
Geplanter Invest	20.000 €
Miete bei Kauf p.a.	5.400 €
Ist-Miete p.a.	36.000 €
SOLL-Miete p.a.	56.000 €
IST-Mietrendite*	6 %
SOLL-Mietrendite*	9,3 %
Bankrate, Z+T p.a.	ca. 30.000 €

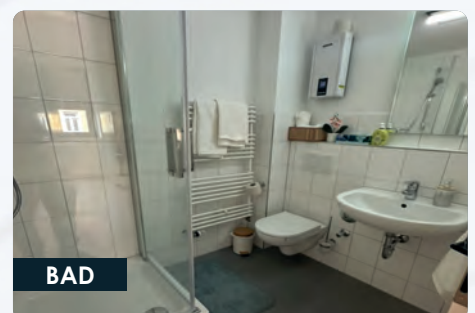
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Moritz (40)
Bereichsleiter



12 Wohn- & Gewerbeeinheiten

BUY & HOLD

1,15 mio
870 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2025

Wer bist du?

Moritz, 40, ist glücklich verheiratet und Vater von drei Töchtern. Er arbeitet hauptberuflich als Bereichsleiter in der chemischen Industrie. Seit 2020 investiert er nebenbei in Immobilien. 2023 gründete er mit zwei Partnern die BCM Immo Kurpfalz GmbH, die langfristig in Mehrfamilienhäusern im Rhein-Neckar-Kreis investiert. Aktuell ist Moritz an gut 80 Einheiten beteiligt.

Wie hast du den Deal gefunden?

Der Deal wurde Online gefunden. Das Gebäude mit ca. 870qm Fläche verteilt auf 12 Wohn- & Gewerbeeinheiten steht in Mannheim. Es wurde über einen Makler von einer Erbgemeinschaft verkauft. Der Angebotspreis lag bei 1,5Mio €, wobei in der Anzeige die Gewerbeflächen nicht angegeben waren. Erst später stellte sich heraus, dass es sich um ein Denkmal handelt.

Wie hast du den Deal finanziert?

Am Ende wurde sich auf einen Kaufpreis von 1,15Mio€ geeinigt – obwohl die Schmerzgrenze bei 1,2Mio lag. Finanziert über ein endfälliges Verkäuferdarlehen in Höhe von 350k€ (40 Monate, 4,29% Zinsen). Aus den 350k€ werden nach 40 Monaten so 400k€, um den Wunschpreis der Verkäufer zu erreichen. Darüber hinaus wurde 1Mio € über die Bank (3,49% eff. Zins, 1,5% Tilgung, 6 Monate tilgungsfrei, Laufzeit 3,5 Jahre) finanziert.

Wie sieht der Deal aus?

Die 12 Einheiten sind alle weiter unter Marktwert vermietet und großteils renovierungsbedürftig. Eine Einheit wird leer, bei den übrigen ist aktuell kein Mieterwechsel zu erwarten. Das Objekt soll optisch wieder auf Vordermann gebracht werden, nötige Sanierungen durchgeführt werden. Im Rahmen von Mietergesprächen sollen einvernehmliche Mietanpassungen erfolgen.

Wie geht es weiter?

Die BCM Immo Kurpfalz GmbH plant weiterhin Zukäufe von Wohn- & Geschäftshäusern in der Region in Höhe von 3-5 Mio € jährlich.



AUSSEN

STRATEGIE / ZIEL

Kauf ohne Eigenkapital. Kurzfristige Finanzierung über Verkäufer- & Bankdarlehen. Nach 3,5 Jahren muss umgeschuldet oder verkauft werden.

DER PLAN

Nötige Renovierungen vornehmen, Objekt & Miete weiter entwickeln



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Mannheim



Zustand
Mittel



Mietsituation
vermietet



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.322 €
Markt: 2.000 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	1.150.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	150.000 €
Miete bei Kauf p.a.	67.800 €
Ist-Miete p.a.	75.000 €
SOLL-Miete p.a.	100.000 €
IST-Mietrendite*	5,9 %
SOLL-Mietrendite*	8,7 %
Bankrate, Z+T p.a.	65.000 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



Jan Lucas (29)
Vertriebsleitung



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

107 k
80 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2025

Wer ist Jan-Lucas?

Jan Lucas ist 29 Jahre alt und kommt aus Hamburg. Aktuell ist er in der Vertriebsleitung in einem Cyber Security Unternehmen. Seine erste Immobilie hat er sich andrehen lassen. Rückblickend war das zu teuer und bei immocation hätte jeder gesagt, dass man das Objekt nicht kaufen sollte. Im Bereich Social Media wurde er auf immocation aufmerksam. Im Oktober 2024 hat er 4h täglich immocation Podcast gehört und war dann direkt Feuer und Flamme, sodass er sich für die Masterclass entschieden hat.

Wie hast du den Deal gefunden?

Die Wohnung wurde über Immometrica gefunden. Sie war bereits rund vier Monate online und hatte nur zwei schlechte Fotos und wurde deshalb vermutlich von vielen übersehen.

Der Preis 119.000 € für 80qm wirkte sehr attraktiv. Er hat den Makler mehrfach kontaktiert, sich für eine Besichtigung eingesetzt und am Ende persönlich angeschaut.

Wie hast du den Deal finanziert?

Durch viel Sympathie konnte Jan Lucas einen Kaufpreis von 107.000€ verhandeln und am selben Abend wurde der Deal bestätigt. Es handelt sich um eine 100%-Finanzierung von einem Finanzierungsvermittler durch eine Empfehlung einer Maklerin aus Hamburg. Die Nebenkosten (14.000€) und Renovierungskosten (13.000€) wurden aus dem Eigenkapital bezahlt.

Wie sieht der Deal aus?

Das Objekt befindet sich in Mönchengladbach und besteht aus 3 Zimmern mit einer Fläche von 80qm. Die aktuelle Kaltmiete liegt bei 920€. Die Wohnung war beim Kauf renovierungsbedürftig. Die Renovierung lässt sich aus den Fotos gut entnehmen.

Wie geht es weiter?

Der nächste Schritt sind 10-15 cashflow positive ETWs zu kaufen um die Bonität zu steigern. Außerdem würde er gerne um Hamburg (aktueller Wohnort) etwas kaufen aber auch weiterhin im Raum Düsseldorf aktiv bleiben.

STRATEGIE / ZIEL

- Aufbau eines Bestands von 10-15
- cashflow positiven Eigentumswohnungen (ETWS).
- Aktivität im Raum Düsseldorf beibehalten und im Raum Hamburg zukaufen.
- Steigerung der Bonität. (Strategie: Buy & Hold)

DER PLAN

Nach der Renovierung eine Sondervermietung („Rent 2 Rent“) an eine Firma.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Mönchengladbach



Zustand
Mittel



Mietsituation
leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.338 €
Markt: 1.535 €

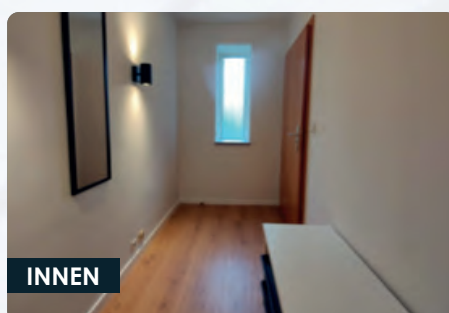
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	107.000 €
Bisher investiert	13.000 €
Geplanter Invest	10.000 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	0 €
SOLL-Miete p.a.	12.480 €
IST-Mietrendite*	0 %
SOLL-Mietrendite*	11,7 %
Bankrate, Z+T p.a.	5.460 €

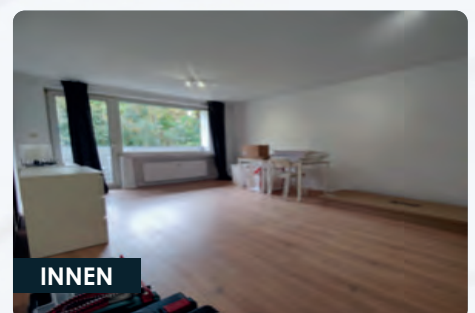
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



INNEN



INNEN



INNEN

immocation
MASTERCLASS



Ich kann mir viele Sachen selber beibringen, aber das geht einfach deutlich schneller, wenn man sich mit anderen Leuten austauscht und da wirklich professionellen Content bekommt.



Robert
Masterclass Teilnehmer



Finde mehr über die immocation Masterclass, dem 6-monatigen Ausbildungsprogramm zum Immobilieninvestor, heraus.

MEHR ERFAHREN

immocation.de/masterclass/



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

160 k
85 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2025

Erik (23)
Beamter

Wer ist Erik und wie kam er zu Immobilien?

Erik, 24, aus Straubing, arbeitet als Beamter. Schon mit 17 begann er zu arbeiten und konnte Geld sparen. Dieses investierte er in Immobilien. Heute besitzt er zwei Eigentumswohnungen und ein Einfamilienhaus.

Wie hat Erik den Deal gefunden?

Die Wohnung wurde über ein Maklerbüro inseriert. Das Haus stand länger leer, und Erik nutzte die Chance: Er kaufte es für seine neue Firma zur Kurzzeitvermietung, wobei sich der Deal auch bei normaler Vermietung rechnen musste.

Wie hat Erik den Deal finanziert?

Er nahm ein Darlehen über 175.000 € auf, inkl. 15.000 € für Renovierung. Zinssatz: 4,19 % mit 10 Jahren Bindung, 1,5 % Tilgung. Bis Jahresende ist das Darlehen tilgungsfrei. Die Nebenkosten zahlte er aus Erspartem.

Wie sieht der Deal aus?

Das kleine Haus konnte er von 199.000 € auf 160.000 € herunterhandeln. Nach Kauf entdeckte er Feuchtigkeit an einer Wand – kein Versicherungsfall. Erik beseitigte den Schaden und renovierte für 8.000 €.

Wie geht es für Erik weiter?

Er spart den Überschuss, plant in 3 Jahren eine energetische Sanierung und eine Terrassenüberdachung. Gehalten werden soll das Objekt 10 Jahre, danach Verkauf. Langfristig möchte Erik sein Portfolio erweitern, auch mit einem Mehrfamilienhaus.

STRATEGIE / ZIEL

Renovierung und im Bestand halten als Altersvorsorge + Vermietung an Firma für Kurzzeitvermietung.

DER PLAN

- Umnutzung Monteure
- Renovierung des Hauses



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Straubing



Zustand
Renovierung
notwendig



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.882 €
Markt: 3.500 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	160.000 €
Wasserschaden	8.000 €
Darlehen gesamt	175.000 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	11.400 €
SOLL-Miete p.a.	13.200 €
IST-Mietrendite*	7,2 %
SOLL-Mietrendite*	8,2 %
Bankrate, Z+T p.a.	9.960 €

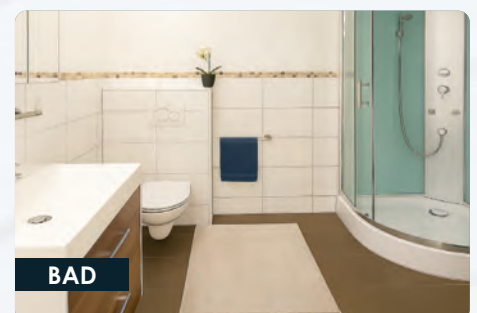
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

103 k
70 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2025

Maximilian (31)
Firmenkundenberater

Wer ist Maximilian?

Maximilian ist ein 31-jähriger Firmenkundenberater für den Mittelstand in Hamburg. Er kauft Immobilien zur Altersvorsorge und hat bereits vier Mietwohnungen im erweiterten Speckgürtel von Hamburg und Lübeck in seinem Bestand. Neben seinem Vollzeitjob und seiner Familie mit zwei Kindern hat er bemerkt, wie gut das Immobilien Thema für ihn funktioniert.

Wie hat er den Deal gefunden?

Er hat das Projekt über ein Online-Portal gefunden. Bei der ersten Besichtigung konnte er durch professionelles Auftreten und seine persönliche Geschichte – ein junger Vater, der Immobilien zur Altersvorsorge für seine Familie kauft – eine direkte Einigung mit dem Verkäufer erzielen.

Wie hat er den Deal finanziert?

Maximilian hat den Deal mit einem Darlehen finanziert, das 95% des Kaufpreises sowie 7.500 € für die Renovierung abdeckt, was insgesamt 105.500 € ergibt. Das Darlehen hat einen Zinssatz von 4,09% und eine Zinsbindung von 10 Jahren. Die Tilgung beträgt 1,5%. Er hat zum dritten Mal mit demselben Finanzierungsvermittler zusammengearbeitet. Die monatliche Bankrate für Zins und Tilgung beträgt 5.844 € pro Jahr.

Wie sieht der Deal aus?

Der Kaufpreis betrug 103.000 €, wobei die Kaufnebenkosten vom Verkäufer übernommen wurden. Die Wohnung befindet sich in Schwarzenbek, einer C-Lage in Schleswig-Holstein, etwa 40 km von Hamburg entfernt. Sie hat eine Größe von ca. 70 qm, was einem Quadratmeterpreis von 1.471 €/qm entspricht (1.580 €/qm mit Renovierung). Zum Zeitpunkt des Kaufs stand die Wohnung leer und war sanierungsbedürftig. Nach der Übernahme, die im August 2025 stattfand, wurde die Wohnung modernisiert und zwei Wochen später neu vermietet. Die Mietrendite liegt bei 7,9%. Die Strategie war, die Immobilie „aufzuhübschen und langfristig zu vermieten“.

Was hat Maximilian durch den Deal gelernt?

Maximilian hat festgestellt, dass der Deal insgesamt reibungslos verlief. Ein wesentliches Learning für ihn ist, dass jeder Deal, den er macht, von Mal zu Mal ein bisschen besser wird.

STRATEGIE / ZIEL

Maximilian kauft Immobilien zur Altersvorsorge. Sein Minimalziel ist es pro Jahr eine Immobilie zu kaufen.

DER PLAN

Wohnung entrümpeln, renovieren, vermieten und im Bestand behalten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Schwarzenbek
(SH)



Zustand
Gut



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.471 €
Markt: 2.000 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	103.000 €
Bisher investiert	7.500 €
Geplanter Invest	7.500 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	8.760 €
SOLL-Miete p.a.	8.760 €
IST-Mietrendite*	7,9 %
SOLL-Mietrendite*	7,9 %
Bankrate, Z+T p.a.	5.844 €

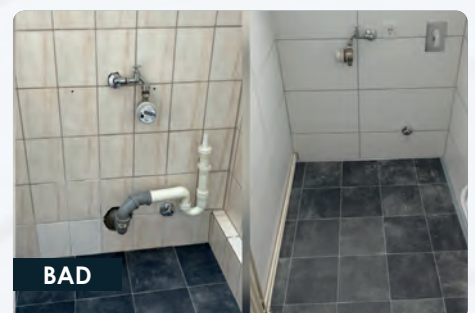
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Ingmar (37)
Maschinenbauingenieur



Wohnungspaket (4 Einheiten)

BUY & HOLD

330 k
136 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2025

Wer ist Ingmar und wie kam er zu Immobilien?

Ingmar, 37, Maschinenbauingenieur aus Heilbronn. Seit 2018 beschäftigt er sich mit Altersvorsorge, 2020 kaufte er seine erste Wohnung. Seine Strategie: kleine 2–3-Zimmerwohnungen im Umkreis von einer Stunde um Heilbronn.

Wie hat er den Deal gefunden?

Über einen Makler, der ihn nach längerer Zeit kontaktierte. Eine Wohnung war noch nicht online, es folgte ein Bieterverfahren. Dank guter Finanzierungsvorbereitung setzte sich Ingmar durch – und konnte ein Paket von vier Wohnungen zum Gesamtpreis verhandeln.

Wie hat er den Deal finanziert?

Ingmar finanzierte die Darlehenssumme und die Renovierung finanziert zu 3,55 % Zinsen und 1% Tilgung.

Wie sieht der Deal aus?

Vier Wohnungen in einem Hochhaus in Heilbronn: eine 3-Zimmer- und drei 1-Zimmerwohnungen. Ingmar rechnet mit Rücklagen und legt dafür regelmäßig Geld aus dem Cashflow zurück.

Das hat Ingmar durch den Deal gelernt

Persönlicher Kontakt und gute Vorbereitung sind entscheidend. Nur so konnte er das Bieterverfahren gewinnen – und statt einer gleich vier Wohnungen kaufen.

STRATEGIE / ZIEL

Langfristig halten für die Altersvorsorge.

DER PLAN

- Renovierung jeweils bei Neuvermietung bei den bewohnten Wohnungen
- Leerstehende Wohnung: Elektrik (Schaltschrank, Blenden), Wände, Decke, Boden, Bad saniert, neue Küche



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Heilbronn



Zustand
bei Mieterwechsel
renovierungsbedürftig



Mietsituation
1x Leerstand
3x vermietet



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.426 €
Markt: 3.250 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	330.000 €
Bisher investiert	13.000 €
Geplanter Invest	13.000 €
Miete bei Kauf p.a.	22.440 €
Ist-Miete p.a.	24.720 €
SOLL-Miete p.a.	28.200 €
IST-Mietrendite*	7,5 %
SOLL-Mietrendite*	8,3 %
Bankrate, Z+T p.a.	15.012 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Sönke (39)
Diplom-Ingenieur



Reihenhaus

AUFTEILUNG

2,5 mio
1250 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2025

Wer ist Sönke?

Sönke Fröhlich ist ein 39-jähriger verheirateter Mann und Vater von drei Kindern im Alter von 2 bis 7 Jahren. Beruflich ist er Diplom-Ingenieur und zudem leidenschaftlicher Immobilienentwickler für langfristige Kapitalanlagen und Aufteilergeschäfte. Sein Interesse an Immobilien kam durch das Thema Altersvorsorge.

Wie hat Sönke den Deal gefunden?

Sönke fand den Deal Offmarket über einen Makler, mit dem er bereits zuvor Onmarket-Geschäfte getätigt hatte.

Wie hat er den Deal finanziert?

Der Deal wurde durch eine Kombination aus einem Bankdarlehen und einem Verkäufer-Darlehen finanziert:

Darlehen (Bank):

- Höhe: 2,4 Mio. Euro
- Zins: 4,3%
- Zinsbindung: 5 Jahre
- Tilgung: 3 Jahre tilgungsfrei
- Sondertilgung: 2000 Euro pro abverkauftem Quadratmeter (QM)
- Mögliche Bank: VR-Bank

Verkäufer-Darlehen: Deckt die gesamten Nebenkosten (NK) bis zu 250.000 Euro.

Die jährliche Bankrate (Zins + Tilgung) beträgt 103.000 Euro.

Der Deal im Überblick

- Strategie: Aufteilung der Immobilie in 20 Wohneinheiten und Abverkauf als Eigentumswohnungen (ETWs).
- Objekt: Baujahr 1900, kernsaniert 2000, 1250m² in B-Lage. Es ist vollvermietet, hauptsächlich mit Indexmietverträgen.
- Kaufpreis: 2,5 Mio. Euro plus 170.000 Euro Nebenkosten (2000€/m²).
- Finanzierung: 2,4 Mio. Euro Bankdarlehen (4,3% Zins, 5 Jahre Bindung, 3 Jahre tilgungsfrei) plus ein Verkäufer-Darlehen für die Nebenkosten bis 250.000 Euro.
- Rendite: IST-Mietrendite liegt bei 6,8%, SOLL-Mietrendite bei 7,6%.
- Status: Kurz vor dem Abverkauf.
- Learning: Wichtigkeit der detaillierten Planung von Genehmigungen und Grundrissen.
- Nächste Schritte: Weiterer Bestandsaufbau und zusätzliche Aufteilerprojekte.

STRATEGIE / ZIEL

Aufteilung in Eigentumswohnungen, Mietentwicklung und Abverkauf.

DER PLAN

Langfristige Kapitalanlage und Altersvorsorge.



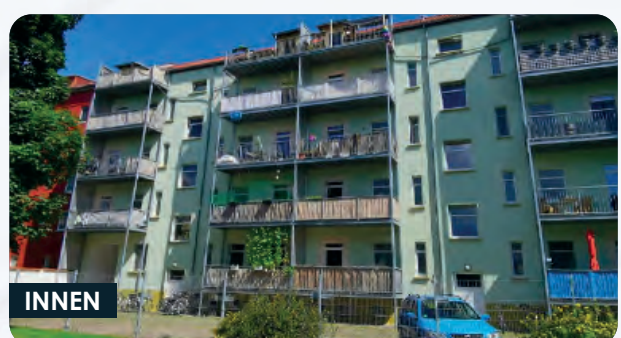
BIERDECKELBEWERTUNG

	Lage B-Stadt Erfurt		Zustand Gut
	Mietsituation vermietet		Kaufpreis/m² Kauf: 2.000 € Markt: 2.600 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	2.500.000 €
Nebenkosten	170.000 €
Sanierungskosten	0 €
Miete bei Kauf p.a.	142.000 €
Ist-Miete p.a.	170.000 €
SOLL-Miete p.a.	190.000 €
IST-Mietrendite*	6,8 %
SOLL-Mietrendite*	7,6 %
Bankrate, Z+T p.a.	103.000 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



INNEN



Patrick (30)
Berufsfeuerwehrmann
& Immobilieninvestor



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

80 k
61 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2025

Wer ist Patrick und wie kam er zu Immobilien?

Patrick ist 30, kommt aus Heinsberg und arbeitet als Berufsfeuerwehrmann. Er hatte als gebürtiger Landjunge mit Wohnungen eigentlich nichts am Hut. Eigentlich wollte er nur ein Einfamilienhaus zum Eigennutz kaufen.

Dann dachte er sich aber, dass es vielleicht gar nicht schlecht sei, mit kleinen Wohnungen anzufangen, um Fehler zu vermeiden. So begann er 2021, die ersten Wohnungen zu kaufen und besitzt mittlerweile ein kleines 2-stelliges Immobilienportfolio.

Wie hat Patrick den Deal gefunden?

Die Wohnung kaufte Patrick offmarket. Er schrieb alle Eigentümer im Haus, wo er bereits eine Wohnung besaß, an. Erst passierte nichts, doch einige Monate später meldete sich jemand, der gerne seine Wohnung in dem Objekt verkaufen wollte.

Wie hat Patrick den Deal finanziert?

Patrick hat ein Darlehen über 75.000 € aufgenommen. Die Differenz und die Nebenkosten bezahlte er über sein erspartes Eigenkapital.

Die Konditionen bei der Bank sind: 1% Tilgung und ein Zinssatz in Höhe von 4,01 %.

Wie sieht der Deal aus?

Klassische „Brot & Butter“-Wohnung, kaum Arbeit nötig. Vor Neuvermietung im Juli wurden nur die Wände gestrichen. Hohe Instandhaltungsrücklagen, Cashflow ca. 50 € monatlich.

Wie geht es für Patrick weiter?

Patrick kauft weiter Wohnungen und plant ein Mehrfamilienhaus. Seine Altersvorsorge hat er mit 28 gesichert – jetzt strebt er mehr finanzielle Flexibilität durch Mieteinnahmen an.

STRATEGIE / ZIEL

Langfristig halten für die Altersvorsorge.

DER PLAN

- Wände streichen
- Neuvermietung



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Heinsberg



Zustand
guter Zustand



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.311 €
Markt: 1.700 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	80.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	1.500 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	7.200 €
SOLL-Miete p.a.	7.200 €
IST-Mietrendite*	9 %
SOLL-Mietrendite*	9 %
Bankrate, Z+T p.a.	3.756 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



KÜCHE



Marko (34)
Gastronom



Reihenhaus

BUY & HOLD

150 k
99 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2025

Wer ist Marko und wie kam er zu Immobilien?

Marko (34) ist selbstständiger Gastronom. Da er nicht in die gesetzliche Rentenkasse einzahlt, suchte er nach einer soliden Altersvorsorge. Über YouTube wurde er auf immocation und die Masterclass aufmerksam, die er vor kurzem erfolgreich abgeschlossen hat.

Wie hat er den Deal gefunden?

Es handelt sich um einen Off-Market-Deal innerhalb der Familie. Marko erwarb von seinen Eltern zwei Reihenhäuser in Herten (Langbochum). Um einen fairen Preis zu gewährleisten und familieninterne Probleme zu vermeiden, wurde vorab ein Bankgutachten erstellt.

Wie hat er den Deal finanziert?

Marko übernahm die bestehenden Darlehen seiner Eltern, um von den alten, günstigen Zinssätzen (u.a. 1,45 % und 2,5 %) zu profitieren. Für die Kaufpreisdifferenz nahm er neue Darlehen zu aktuellen Marktkonditionen (ca. 4 %) auf. Die Kaufnebenkosten wurden von seinen Eltern als Eigenkapitalersatz übernommen.

Wie sieht der Deal aus?

Das Paket besteht aus zwei Einheiten für insgesamt 300.000 €.

- Einheit 1 (165): 99 qm, vermietet an verbeamtete Justizmitarbeiter. Marko investierte ca. 4.250 € in eine Klimaanlage und ein neues Dachfenster. Die Bruttomietrendite liegt hier bei starken 9 %.
- Einheit 2 (165A): Wird weiterhin von den Eltern bewohnt. Hier wurde eine Nettomiete von 1.000 € vereinbart, wobei Marko die umlagefähigen Nebenkosten trägt, um steuerliche Absetzmöglichkeiten zu optimieren.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow-Optimierung durch Staffelmiete (3% auf 5 Jahre) und AFA-Erhöhung (19 Jahre Restnutzungsdauer).

DER PLAN

Investition in Klimaanlage und Dachfenster zur Aufwertung.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Herten-Langbochum



Zustand
Gut



Mietsituation
vermietet



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.338 €
Markt: 1.535 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	150.000 €
Bisher investiert	4.248€
Geplanter Invest	0 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	13.440 €
SOLL-Miete p.a.	€
IST-Mietrendite*	9,0 %
SOLL-Mietrendite*	%
Bankrate, Z+T p.a.	14.676 €

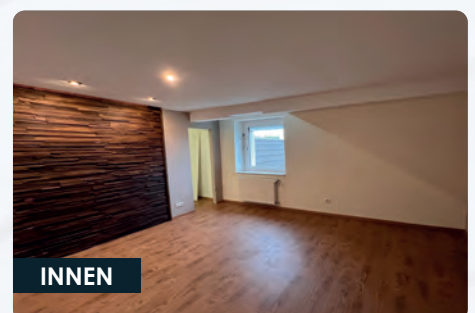
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



INNEN



KÜCHE



INNEN



Marko (34)
Gastronom



Reihenhaus

BUY & HOLD

150 k
80 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2025

Wer ist Marko und wie kam er zu Immobilien?

Marko (34) ist selbstständiger Gastronom. Da er nicht in die gesetzliche Rentenkasse einzahlt, suchte er nach einer soliden Altersvorsorge. Über YouTube wurde er auf immocation und die Masterclass aufmerksam, die er vor kurzem erfolgreich abgeschlossen hat.

Wie hat er den Deal gefunden?

Es handelt sich um einen Off-Market-Deal innerhalb der Familie. Marko erwarb von seinen Eltern zwei Reihenhäuser in Herten (Langbochum). Um einen fairen Preis zu gewährleisten und familieninterne Probleme zu vermeiden, wurde vorab ein Bankgutachten erstellt.

Wie hat er den Deal finanziert?

Marko übernahm die bestehenden Darlehen seiner Eltern, um von den alten, günstigen Zinssätzen (u.a. 1,45 % und 2,5 %) zu profitieren. Für die Kaufpreisdifferenz nahm er neue Darlehen zu aktuellen Marktkonditionen (ca. 4 %) auf. Die Kaufnebenkosten wurden von seinen Eltern als Eigenkapitalersatz übernommen.

Wie sieht der Deal aus?

Das Paket besteht aus zwei Einheiten für insgesamt 300.000 €.

- Einheit 1 (165): 99 qm, vermietet an verbeamtete Justizmitarbeiter. Marko investierte ca. 4.250 € in eine Klimaanlage und ein neues Dachfenster. Die Bruttomietrendite liegt hier bei starken 9 %.
- Einheit 2 (165A): Wird weiterhin von den Eltern bewohnt. Hier wurde eine Nettomiete von 1.000 € vereinbart, wobei Marko die umlagefähigen Nebenkosten trägt, um steuerliche Absetzmöglichkeiten zu optimieren.

STRATEGIE / ZIEL

Langfristiger Erhalt im Familienbesitz. Nutzung steuerlicher Vorteile durch Übernahme der Nebenkosten (der Eltern) durch den Vermieter.

DER PLAN

Keine weiteren Investitionen nötig.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Herten-Langbochum



Zustand
Gut



Mietsituation
vermietet



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.875 €
Markt: 2.250 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	150.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	0 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	12.000 €
SOLL-Miete p.a.	€
IST-Mietrendite*	8,0 %
SOLL-Mietrendite*	%
Bankrate, Z+T p.a.	10.512 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



INNEN



KÜCHE



INNEN



Christian (46)
Beamter und
Unternehmer



4-Wohnungen-Paket

BUY & HOLD

410 k
1749 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2025

Wer ist Christian?

Christian ist eine Person, die einen Beamtenjob hat und nebenbei ein Unternehmen führt, das PV-Anlagen und Wärmepumpen verkauft und verbaut. Er ist 46 Jahre alt, verheiratet und hat drei Kinder. Er ist zu Immobilien gekommen, indem er sich mit Investments auseinandergesetzt und dabei Immoation entdeckt hat.

Wie hat Christian den Deal gefunden?

Christian wurde von einem Geschäftspartner informiert, dass in dem Haus eine Wohnung zum Verkauf steht. Dabei erfuhr er, dass sogar vier weitere Wohnungen verkauft werden sollten.

Wie hat Christian den Deal finanziert?

Christian hat den Deal zu 100 % über ein Darlehen finanziert, so wie er es gelernt hat. Der Zinssatz liegt bei 3,88 % mit einer Zinsbindung von 15 Jahren. Die Tilgung beträgt 1,2 %. Die Bank, über die er finanziert hat, ist die Volksbank BRAWO.

Das ist der Deal

Es handelt sich um vier Wohnungen, die im Jahr 2008 gebaut wurden und sich in einem Topzustand befinden. Es waren keine Renovierungen oder Möblierungen erforderlich, und es wurden bisher 0 € investiert.

Das war das größte Learning bei dem Deal

Das größte Learning für Christian bei diesem Deal war, dass der Deal im Paket viel besser verhandelbar war, da die Verkäuferin nur einmal den Aufwand hatte und somit preislich flexibler gewesen ist.

Wie geht es für Christian weiter?

Für Christian geht es so weiter, dass er weiterhin Immobilien sucht und kauft. Er plant, jedes Jahr ein bis zwei Wohnungen zu erwerben.

STRATEGIE / ZIEL

Christian beabsichtigt nicht, die Immobilien zu verkaufen, sondern sie für die Altersvorsorge zu behalten.

DER PLAN

Er plant, weiterhin ein bis zwei Wohnungen pro Jahr zu kaufen, da dies kostengünstiger, rentabler und verwaltungsärmer ist.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt Lehrte
(bei Hannover)



Zustand
Gut



Mietsituation
Vermietet



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.749 €
Markt: 2.300 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	410.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	0 €
Miete bei Kauf p.a.	1.642 €
Ist-Miete p.a.	2.045 €
SOLL-Miete p.a.	2.580 €
IST-Mietrendite*	5,99 %
SOLL-Mietrendite*	7,55 %
Bankrate, Z+T p.a.	ca. 1.900 €

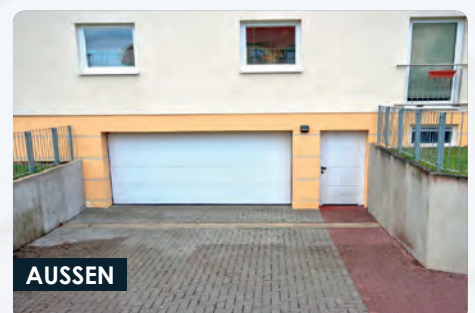
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



AUSSEN



AUSSEN



Markus (45)
Controller



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

90 k
34 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2025

Wer ist Markus?

Markus, 45, ist ein Controller, der nebenberuflich in Immobilien investiert. Er begann seine Immobilienerfahrung mit dem Kauf von zwei Neubauwohnungen und entwickelte dann den Wunsch, mit Renditeobjekten weiterzumachen.

Wie hat Markus den Deal gefunden?

Er fand die Wohnung über die Immometrik-Plattform. Nachdem ihm ursprünglich mitgeteilt wurde, die Wohnung sei bereits verkauft, sah er, dass sie zwei Monate später immer noch online war. Es stellte sich heraus, dass der ursprüngliche Käufer vom Notartermin zurückgetreten war.

Wie hat sie den Deal finanziert?

Markus finanzierte den Kauf zu 116 %, was die Nebenkosten und einen Teil der Renovierungskosten einschloss. Das Darlehen hat einen Zinssatz von 3,84 % bei einer Zinsbindung von 10 Jahren. Die Finanzierung ist endfällig, wobei er keine Tilgung vornimmt, sondern das Geld stattdessen in ein Depot einzahlt, wo es aktuell einen höheren Zinssatz als das Darlehen erzielt.

Wie sieht der Deal aus?

Die Wohnung war zunächst vermietet. Der Verkäufer hat aber zugesagt, die Wohnung mietfrei zu übergeben. Der Übergang Nutzen und Lasten wurde nach hinten verhandelt, damit Renovierungsarbeiten außerhalb der 15 % - Regel durchgeführt werden konnten.

Wie ist die Mietsituation?

Möbliert vermietet an eine Firma, die Ihren Bauleiter untergebracht hat. Mietvertrag für mind. sechs Monate und max. 24 Monate mit einer dreimonatigen Kündigungsfrist innerhalb der Laufzeit. Da der Mieter ein Unternehmen ist, werden die Verwaltungskosten zusätzlich auf diesen umgelegt.

Was hat Markus durch den Deal gelernt?

Markus hat gelernt, dass es einen Markt für kleine, möblierte Wohnungen gibt. Er fand heraus, dass man mit dem Verkäufer vieles vereinbaren kann und nicht alles neu machen muss, wie zum Beispiel die Fenster. Die Vermietung an eine Firma sei vorteilhaft, da diese pünktlich zahlt und Verwaltungskosten weitergegeben werden können.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.
--> Tilgung ins Depot

DER PLAN

Leerstand bei Kauf, Neuvermietung nach Sanierung



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Krefeld-Bockum



Zustand
Mittel



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.353 €
Markt: 2.400 €

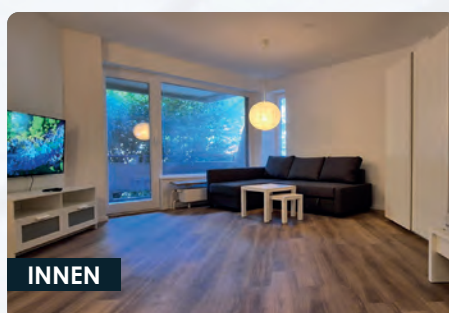
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	90.000 €
Bisher investiert	13.250 €
Geplanter Invest	13.250 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	9.600 €
SOLL-Miete p.a.	9.600 €
IST-Mietrendite*	10,7 %
SOLL-Mietrendite*	10,7 %
Bankrate, Z+T p.a.	5.040 €

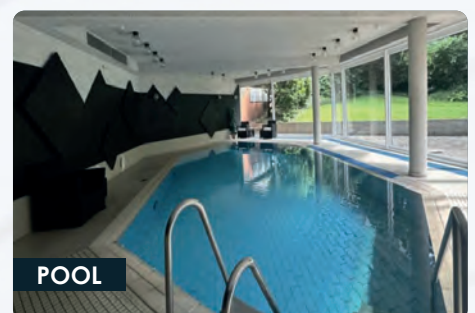
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSBLICK



INNEN



POOL



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

134 k
69 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2024

Markus (45)
Controller

Wer ist Markus und wie kam er zu Immobilien?

Markus ist 44 Jahre alt, Vater von zwei Kindern und lebt in Krefeld. Er ist gelernter Bankkaufmann und arbeitet mittlerweile als Teamleiter Controlling.

Wie hat Markus den Deal gefunden?

Die Wohnung befindet sich in Krefeld, der Kontakt kam durch einen Tipp eines Freundes zustande. Der Verkäufer war eine Erbengemeinschaft, der Makler war für sämtliche Tipps und Tricks aus den immo- cation-Webinaren leider unzugänglich.

Wie hat er den Deal finanziert?

Die Finanzierung erfolgt über eine endfällige Tilgung, bei der ein Tilgungsträger in Form eines ETF-Sparplans hinterlegt ist.

Darlehen: 167.000 € (125%)

Zins: 3,65%

Zinsbindung: 10 Jahre

Wie sieht der Deal aus?

Die Wohnung in Krefeld ist in einem sehr schlechten Zustand und benötigt eine vollständige Sanierung. Zum Objekt gehört außerdem eine Garage. Über sein Netzwerk hat Markus Handwerk-Allrounder organisiert, die die Renovierung innerhalb von drei Wochen durchführen. Danach wird er die Wohnung vermieten und im Bestand behalten.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnung umfassend durch Allrounder renovieren und vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Krefeld



Zustand
Schlecht



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.937 €
Markt: 2.400 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	133.700 €
Bisher investiert	42.500 €
Geplanter Invest	28.000 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	12.180 €
SOLL-Miete p.a.	9.552 €
IST-Mietrendite*	9,1 %
SOLL-Mietrendite*	8,3 %
Bankrate, Z+T p.a.	7.764 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSBLICK



VORHER



NACHHER



Eigentumswohnung

FIX & FLIP

71 k
58 m²

BEURKUNDET
IN: 04/2024

Philipp (48)
Investor

Wer ist Philipp und wie kam er zu Immobilien?

Philipp ist 48 und Immobilieninvestor. Nach dem Kauf einiger Immobilien für den Privatbestand, konzentriert er sich nun auf das Flix & Flip Geschäft. Mit seiner Firma makeover-Immobilien kauft er Immobilien an, entwickelt diese und verkauft sie anschließend wieder.

Wie hat Philipp den Deal gefunden?

Die Wohnung kaufte Philipp offmarket über ein Anschreiben an alle Eigentümer einer Eigentümergemeinschaft. Darauf meldete sich jemand, der gerne seine leerstehende Wohnung verkaufen wollte.

Wie hat Philipp den Deal finanziert?

Philipp kaufte die Wohnung in einem Co-Investment. Er selbst kümmerte sich um die Sanierung und den Verkauf, sein Co-Investor finanzierte den Kauf und die Sanierung aus Eigenmitteln. Daher fielen keine Zinsen an. Herausfordernd war bei der Wohnung, dass die Umtragung im Grundbuch sich lange hinzog und somit auch die Kaufpreisfälligkeit später eintrat als berechnet.

Wie sieht der Deal aus?

Die Wohnung war sanierungsbedürftig und stand leer. Philipp baute eine neue Gasetagenheizung sowie einen Unterverteiler ein, verlegte neuen Boden, strich die Wände und lackierte die Badfliesen. Anschließend inserierte er die Wohnung inklusive Garage und nutzte virtuelles Home-Staging zur Präsentation. Die Renovierung dauerte 3 Wochen, einen Monat später war die Wohnung verkauft.

Wie geht es für Philipp weiter?

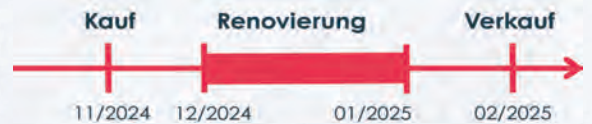
Philipp kauft weiterhin Wohnungen und MFH zum Entwickeln und Verkaufen. Dadurch generiert er Eigenkapital für spätere Käufe in den eigenen Bestand. Wenn du dir ein Co-Investment mit Philipp vorstellen kannst, dann melde dich gerne bei @makeoverimmobilien

STRATEGIE / ZIEL

Renovierung und Verkauf

DER PLAN

- Einbau Gasetagenheizung
- Renovierung (Böden, Wände, Bad lackiert, neuer Unterverteiler)



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Kaiserslautern



Zustand
Sanierungsbedürftig



Mietsituation
Leerstehend



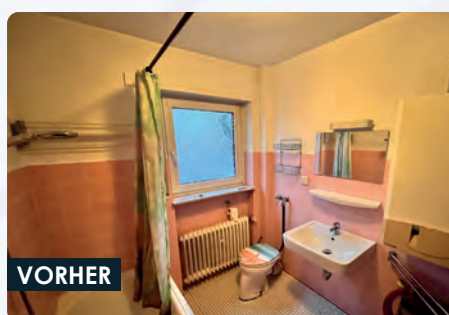
Kaufpreis/m²
Kauf: 1.224 €
Markt: 2.400 €

BIERDECKELRECHNUNG

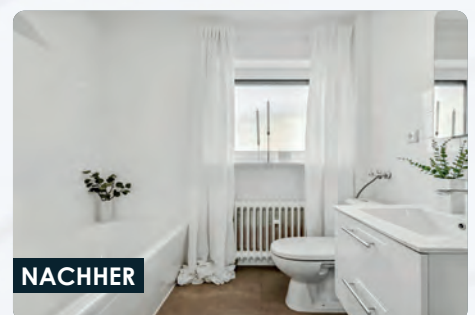
Kaufpreis	71.000 €
Renovierung (geplant)	28.000 €
Renovierung (tatsächlich)	25.000 €
Gesamtinvest	109.000 €
Verkaufspreis	149.000 €
Gewinn v. Steuer	40.000 €
Co-Invest 50% (Gewinn p.P.)	20.000 €
Finanzierung	0 € (aus EK)



AUSSEN



VORHER



NACHHER



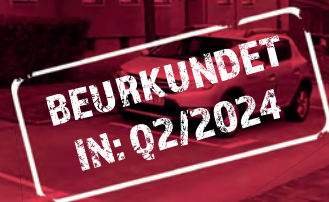
Felix (37)
Servicetechniker für Aufzüge



8er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

414 k
380 m²



Wer ist Felix und wie kam er zu Immobilien?

Felix, 37, ist Servicetechniker für Aufzüge aus Oberhausen. 2013 kaufte er seine erste Wohnung zur Eigennutzung, seit 2020 konzentriert er sich auf Kapitalanlagen. Mittlerweile besitzt er 20 Wohnungen.

Wie hat er den Deal gefunden?

Über ein Online-Inserat des Volksbank-Maklers. Das Exposé war wenig ansprechend. Mit einer Finanzierungsbestätigung sicherte er sich die Besichtigung und schloss den Kauf im April 2024 ab. Eine der Wohnungen war bereits für Ende April gekündigt.

Wie hat er den Deal finanziert?

Felix finanzierte das Mehrfamilienhaus zu 100 % mit einem Darlehen von 414.000 €, einem Zinssatz von 4,10 %, 1 % Tilgung und einer Zinsbindung von zehn Jahren.

Wie sieht der Deal aus?

Das Mehrfamilienhaus wurde im April 2024 übernommen. Felix begann im Mai mit der Renovierung der ersten Einheit und plante die Neuvermietung ab Juni 2024. Mit Unterstützung eines Allrounders und einer Sanitärfachfirma erneuerte er Böden, Elektrik, Bäder und Küchen. Aufgrund der guten Lage überlegt Felix, die Wohnungen einzeln in sechs Jahren abzuverkaufen, um den maximalen Ertrag zu erzielen.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Die leerstehende Wohnung renovieren und vermieten, die restlichen Einheiten bei Mieterwechsel renovieren, Haus aufteilen und als Eigentumswohnungen abverkaufen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Gladbeck



Zustand
Gut



Mietsituation
Unter Markt, 1
WE leer



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.089 €
Markt: 1.600 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	414.000 €
Bisher investiert	18.000 €
Geplanter Invest	18.000 €
Miete bei Kauf p.a.	24.995 €
Ist-Miete p.a.	29.580 €
SOLL-Miete p.a.	29.580 €
IST-Mietrendite*	6,85 %
SOLL-Mietrendite*	6,85 %
Bankrate, Z+T p.a.	21.114 €

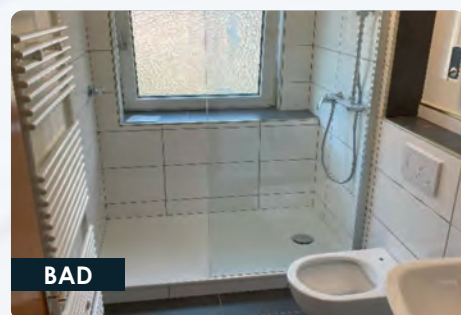
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



KÜCHE



BAD



Max (37)
Investor



Mehrfamilienhaus

DEVELOP & HOLD

515 k
220 m²

BEURKUNDET
IN: 04/2024

Wer ist Max?

Max ist tief in der Immobilienwelt Aschaffenburgs verwurzelt. Als erfahrener Projektentwickler und Investor hat er sich durch gezielte Ankäufe und Umsetzungen in der Region einen Namen gemacht. Seit Ende 2022 ist Max auch international aktiv: In Dubai berät er als unabhängiger Immobilienexperte deutschsprachige Kunden beim Erwerb von Immobilien.

Wie hat Max den Deal gefunden?

Die Immobilie wurde Max von einem langjährigen Maklerkollegen angeboten - off-market, noch bevor sie offiziell auf den Markt kam. Dank seines Netzwerks hatte Max damit einen entscheidenden Informationsvorsprung.

Wie hat er den Deal finanziert?

Um sofort mit der Renovierung beginnen zu können, leistete Max eine Anzahlung in Höhe von 20.000 €. Den Rest des Kaufpreises von 515.000 € sowie weitere 50.000 € für Renovierung und Möblierung finanzierte er über ein Bankdarlehen in Höhe von 570.000 €. Die Zinsbindung beträgt 10 Jahre bei einem Zinssatz von 3,5 %. (Anmerkung: Es verbleibt eine Differenz von 5.000 €, evtl. Eigenkapital – ggf. ergänzen.).

Wie sieht der Deal aus?

Das Haus besteht aus drei Wohneinheiten. Zwei davon werden nach der Sanierung als hochwertige Airbnb-Apartments vermietet. Die dritte Einheit im Dachgeschoss richtet Max als WG mit drei Mietern ein. Dieses Konzept dient auch als Absicherung gegenüber der finanzierenden Bank – denn im Markt Aschaffenburg ist die Kurzzeitvermietung über Airbnb für viele Kreditinstitute noch Neuland.

Das hat Max durch den Deal gelernt?

Max wichtigstes Learning aus diesem Projekt war, keine Angst vor dem Unbekannten zu haben und dass „Learning by Doing“ die beste Methode ist.

STRATEGIE / ZIEL

Das Haus für die Altersvorsorge im Bestand behalten.

DER PLAN

- Sanierung finanziert bekommen
- Sanierung planmäßig durchführen
- Umstrukturierung in WG und Airbnb



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Aschaffenburg



Zustand
Gut



Mietsituation
vermietet



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.340 €
Markt: 3.500 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	515.000 €
Bisher investiert	55.000 €
Geplanter Invest	55.000 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	7.500 €
SOLL-Miete p.a.	7.500 €
IST-Mietrendite*	17,5 %
SOLL-Mietrendite*	17,5 %
Bankrate, Z+T p.a.	2.375 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



KÜCHE



Andreas (36)
Sales manager/
Börseninvestor



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

99 k
72 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2024

Wer ist Andreas?

Andreas ist ein 36-jähriger Familienvater, Sales Manager und Börseninvestor. Weitere Informationen über ihn gibt es im Immoaction Podcast, Folge 569.

Wie hat Andreas den Deal gefunden?

Er fand den Deal über Immoscout bzw. Immometrika. Nach etwa 15 erfolglosen Besichtigungen lief bei diesem Deal alles reibungslos, was er zum Teil einem loyalen Makler zu verdanken hatte.

Wie hat Andreas den Deal finanziert?

Andreas finanzierte den Kauf zu 100 % mit einem Darlehen der Sparkasse. Der Zinssatz betrug 4,15 % für eine anfängliche Laufzeit von 5 Jahren. Er plant, den Kredit nach 5 Jahren durch einen Bausparvertrag abzulösen.

Wie sieht der Deal aus?

Die beiden Brüder, denen die Wohnung gehörte, wollten sie schnell verkaufen, weshalb der Makler einen „Kampfpreis“ festlegte. Die Wohnung war bereits komplett geräumt, sogar die alten Böden waren entfernt worden, aber sie benötigte ein neues Bad, neue Böden und neuen Putz an den Wänden.

Wie geht es für Andreas weiter?

Nach dieser ersten Wohnung hat Andreas innerhalb von 11 Monaten eine achte Wohnung beurkundet. Er plant nun, das Tempo zu drosseln und sich auf Off-Market-Deals und sein Netzwerk zu konzentrieren, um gezielt weitere Wohnungen zu ähnlich guten Konditionen zu finden. Sein Ziel ist es, mit der Buy-and-Hold-Strategie finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen oder mit spätestens 55 in Rente gehen zu können.

STRATEGIE / ZIEL

Rente bzw. finanzielle Unabhängigkeit mit spätestens 55.

DER PLAN

Unter Marktwert kaufen, sanieren und vermieten. 2028 weiter größer Sanieren (z.B. Balkon u. Fenster)



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Mönchengladbach - Holt



Zustand
Mittel



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.375 €
Markt: 2.500 €

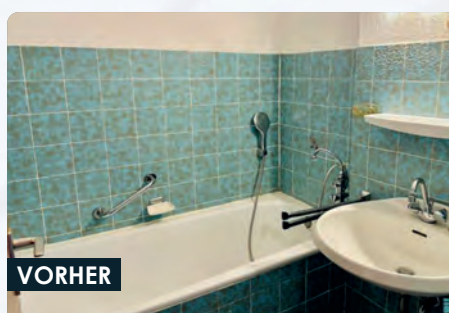
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	99.000 €
Bisher investiert	32.000 €
Geplanter Invest	16.000 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	9.492 €
SOLL-Miete p.a.	9.492 €
IST-Mietrendite*	9,6 %
SOLL-Mietrendite*	9,6 %
Bankrate, Z+T p.a.	6.696 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

119 k
45 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2024

Markus (44)
Controller

Wer ist Markus und wie kam er zu Immobilien?

Markus ist 44 Jahre alt, Vater von zwei Kindern und lebt in Krefeld. Er ist gelernter Bankkaufmann und arbeitet mittlerweile als Teamleiter Controlling.

Wie hat er den Deal gefunden?

Den Deal fand Markus' Frau. Um das Eis zu brechen, ging Markus gut vorbereitet zum Makler – inklusive Kaffee für ein freundliches Gespräch. Es gelang es ihm, den Verkäufer um 6.000 Euro herunterzuhandeln.

Wie hat er den Deal finanziert?

- Kreditsumme: 119.000 Euro
- Zinssatz: 3,80 % p.a.
- Tilgung: 1,00 % p.a.
- Zinsbindung: 10 Jahre

Wie sieht der Deal aus?

Die Wohnung befindet sich in Schiefbahn, nahe Krefeld. Sie ist bereits hochwertig möbliert und an eine Firma vermietet. Ein Stellplatz gehört ebenfalls zum Objekt. Markus wird die Immobilie weiter an die Firma vermieten. Der Verkäufer wird Markus zusätzlich darin einweisen, wie man gezielt an Untenrehmen vermietet, ein strategischer Schritt, der zukünftige Investments erleichtern soll.

STRATEGIE / ZIEL

ETW im Bestand behalten, von Verkäufer Vermietung an Firmen lernen.

DER PLAN

ETW halten, Mieten regelmäßig erhöhen, guten Kontakt zu Verkäufer behalten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Schiefbahn



Zustand
Sehr gut



Mietsituation
Über Markt, an
Firma vermietet



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.644 €
Markt: 2.400 €

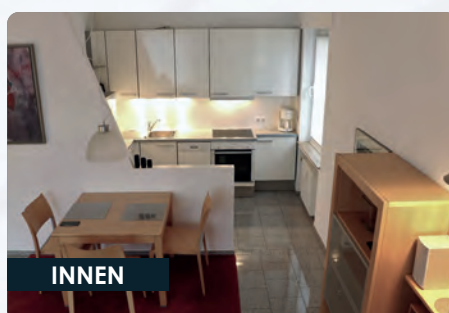
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	119.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a.	7.020 €
Ist-Miete p.a.	7.020 €
SOLL-Miete p.a.	7.290 €
IST-Mietrendite*	6,13 %
SOLL-Mietrendite*	6,13 %
Bankrate, Z+T p.a.	5.712 €

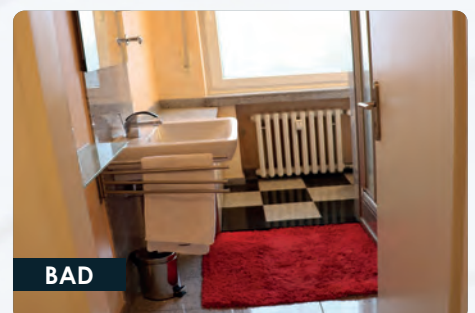
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

134 k
69 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2024

Markus (44)
Controller

Wer ist Markus und wie kam er zu Immobilien?

Markus ist 44 Jahre alt, Vater von zwei Kindern und lebt in Krefeld. Er ist gelernter Bankkaufmann und arbeitet mittlerweile als Teamleiter Controlling.

Wie hat Markus den Deal gefunden?

Die Wohnung befindet sich in Krefeld, der Kontakt kam durch einen Tipp eines Freundes zustande. Der Verkäufer war eine Erbengemeinschaft, der Makler war für sämtliche Tipps und Tricks aus den immocation-Webinaren leider unzugänglich.

Wie hat er den Deal finanziert?

Die Finanzierung erfolgt über eine endfällige Tilgung, bei der ein Tilgungsträger in Form eines ETF-Sparplans hinterlegt ist.

- Darlehen: 167.000 € (125%)
- Zins: 3,65%
- Zinsbindung: 10 Jahre

Wie sieht der Deal aus?

Die Wohnung in Krefeld ist in einem sehr schlechten Zustand und benötigt eine vollständige Sanierung. Zum Objekt gehört außerdem eine Garage. Über sein Netzwerk hat Markus Handwerk-Allrounder organisiert, die die Renovierung innerhalb von drei Wochen durchführen. Danach wird er die Wohnung vermieten und im Bestand behalten.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnung umfassend durch Allrounder renovieren und zu mind. 11 € pro QM vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Krefeld



Zustand
Schlecht



Mietsituation
Leerstehend

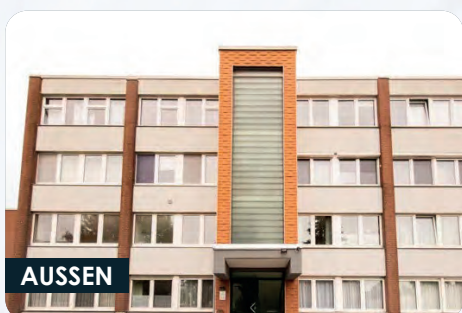


Kaufpreis/m²
Kauf: 1.937 €
Markt: 2.400 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	133.700 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	28.000 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	- €
SOLL-Miete p.a.	9.108 €
IST-Mietrendite*	5,63 %
SOLL-Mietrendite*	5,63 %
Bankrate, Z+T p.a.	6.096 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN (VORHER)



BAD (VORHER)



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

98 k
51 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2024

Maren (29)
Immobilieninvestor

Wer ist Maren?

Maren Spilker ist 29 Jahre alt und wohnt in Bremen. Ihr Interesse an Immobilien wurde durch das Buch „Rich Dad Poor Dad“ geweckt. Sie hat viele Podcasts von immocation gehört und die Masterclass besucht, wodurch sie sich schließlich für Immobilieninvestitionen entschieden hat.

Wie hat Maren den Deal gefunden?

Den Deal fand Maren über die Plattform Immobilien-Scout24. Die Immobilie befindet sich in einem Nachbarort ihres Heimatortes in Nordrhein-Westfalen.

Wie hat sie den Deal finanziert?

Maren hat den Kaufpreis und die Renovierungskosten im Rahmen einer 110%-Finanzierung finanziert. Die Nebenkosten bezahlte sie aus privaten Mitteln.

Wie sieht der Deal aus?

Die Wohnung befand sich beim Kauf in einem sehr schlechten, heruntergekommenen Zustand. Vormieter hatten die Wohnung nicht instand gehalten, und ein früherer Kaufvertrag war geplatzt. Die Wohnung hatte einen alten, durchnässten Teppichboden und ein komplett grünes Badezimmer mit Fliesen, die mit einem Fliesenlack weiß gestrichen wurden. Maren führte umfangreiche Sanierungsarbeiten durch, viele davon in Eigenleistung.

Was hat Maren durch den Deal gelernt?

Maren hat gelernt, dass sie den Wert einer Immobilie durch Sanierung erheblich steigern kann. Eine Gutachterin der Bank, die die Immobilie bewertete, bestätigte nach der Renovierung, dass der Wert deutlich höher sei als der ursprüngliche Kaufpreis. Der Deal gab ihr auch die Erkenntnis, dass sie das Modell Fix and Flip in Betracht ziehen sollte.

Wie geht es für Maren weiter?

Ihre zukünftige Strategie konzentriert sich auf den Erwerb von Mehrfamilienhäusern. Sie plant, ein Coaching zu absolvieren, um ihre Investitionsstruktur zu optimieren.

STRATEGIE / ZIEL

Immobilien suche und -kauf, Finanzierung, Renovierung, Vermietung.

DER PLAN

Hat nach diesem Deal zwei weitere Wohnungen gekauft. Ihre zukünftige Strategie ist klar darauf ausgerichtet, Mehrfamilienhäuser zu erwerben.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Raden in NRW



Zustand
Schlecht



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.922 €
Markt: 1.000 €

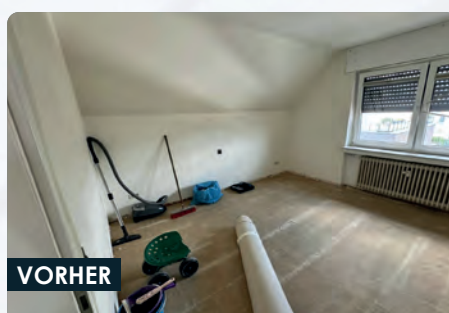
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	98.000 €
Bisher investiert	5.800 €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	7.200 €
SOLL-Miete p.a.	- €
IST-Mietrendite*	6,94 %
SOLL-Mietrendite*	- %
Bankrate, Z+T p.a.	5.400 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER



Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

510 k
218 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2024

Markus (46)
selbstständiger IT-Berater

Wer ist Markus?

Markus Gerhard ist ein 46-jähriger IT-Berater und Immobilieninvestor, der seit drei Jahren in der Immobilienbranche tätig ist. Er plant, in zwei bis drei Jahren zu einem Vollzeit-Immobilieninvestor zu werden. Er und sein bester Freund Daniel arbeiten bei diesem Projekt zusammen.

Macht er das in einer GmbH mit Daniel?

Ja, Markus und Daniel haben dieses Projekt in einer GmbH durchgeführt.

Wie haben die beiden den Deal gefunden?

Markus und Daniel haben das Mehrfamilienhaus in der Nähe ihres Wohnorts gefunden. Der Deal befand sich in Dreieich, etwa 20 Minuten von ihrem Standort entfernt. Als Anfänger wollten sie die Möglichkeit haben, die Immobilie leicht erreichen zu können.

Wie wurde der Deal finanziert?

Der Kaufpreis betrug 510.000 €, finanziert durch ein variables Darlehen über 620.000 €. Der Zinssatz sank von 5,85 % auf 4,6 %. Da das Objekt ursprünglich als Flip geplant war, war das Darlehen 18 Monate tilgungsfrei. In Renovierung und Möblierung investierten Markus und Daniel 140.000 €. Wegen der ehemaligen Apotheke stuft die Bank die Immobilie als Gewerbeobjekt ein und finanziert sie nur zu 60 %.

Wie sieht der Deal aus?

Das Mehrfamilienhaus bestand ursprünglich aus einer Apotheke im Erdgeschoss und zwei Wohnungen darüber. Die Apotheke wurde zu einer großen Wohnung umgebaut, alle drei Einheiten sind voll vermietet. Mit 218 m² Wohnfläche beträgt die monatliche Bankrate 2.377 € (ohne Tilgung), bei einer Kaltmiete von 4.120 € und einer Warmmiete von 5.800 €.

Wie geht es für Markus & Daniel weiter?

Ursprünglich war geplant, das Haus zu verkaufen, um Kapital zu schaffen. Da eine Refi Finanzierung das Eigenkapital sichert, ohne die Immobilie zu veräußern, wird nun dieser Weg gewählt. Voraussetzung ist, dass die Bank das Objekt als Wohn- statt Gewerbeimmobilie einstuft. Markus und Daniel müssen noch drei weitere Immobilien flippen, um Vollzeit-Immobilieninvestoren zu werden.

STRATEGIE / ZIEL

Ursprünglich war der Deal als Flip geplant. Die neue Strategie ist, das Objekt nicht zu verkaufen.

DER PLAN

Die Umnutzung der ehemaligen Apotheke zur Kurzzeitvermietung ein zentraler Punkt, aus rechtlicher Sicherheit.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage

B-Stadt
Dreieich



Zustand

Mittel



Mietsituation

leerstehend



Kaufpreis/m²

Kauf: 2.339 €
Markt: 3.000 €

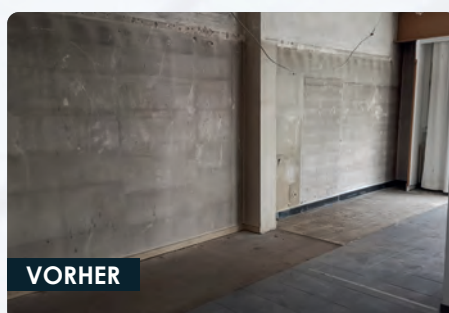
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	510.000 €
Bisher investiert	140.000 €
Geplanter Invest	140.000 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	49.440 €
SOLL-Miete p.a.	49.440 €
IST-Mietrendite*	7,6 %
SOLL-Mietrendite*	7,6 %
Bankrate, Z+T p.a.	28.534 €

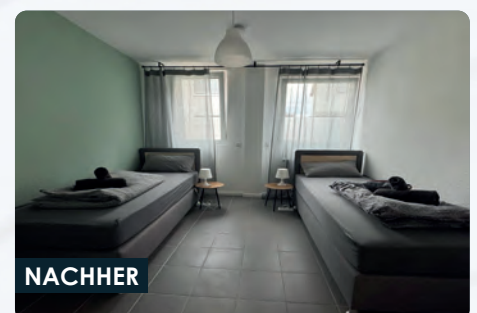
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

62 k
50 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2024

Jo (26)
KFZ-Mechatroniker

Wer ist Jo?

Jo ist 26 Jahre alt, kommt aus dem Main-Kinzig-Kreis und ist gelernter KFZ-Mechatroniker. Er hat sich bereits vor seiner ersten Immobilie mit dem „Flippen“ von Gebrauchtwagen beschäftigt. Die hier beschriebene ETW ist seine zweite Wohnung.

Wie hat Jo den Deal gefunden?

Er hat den Deal „off-market“ über einen befreundeten Makler gefunden.

Wie hat er den Deal finanziert?

Die Finanzierung erfolgte über ein Darlehen. Das Darlehen besteht aus zwei Teilen: 60.000 € mit einem Zinssatz von 3,99 % und 10.000 € mit einem Zinssatz von 5,48 %. Die Zinsbindung für den ersten Teil beträgt 10 Jahre, während der zweite Teil ein Volltilger-Darlehen ist. Die Tilgungssätze liegen bei 2,00 % und 7,73 %. Die Banken waren eine regionale Sparkasse und eine regionale Volksbank.

Wie sieht der Deal aus?

Die 50 m² große Wohnung in Bad Soden-Salmünster wurde im April 2024 günstig erworben, da Jo sich zur Räumung verpflichtete. Nach der Renovierung stiegen sowohl die potenzielle Nettokaltmiete als auch der Marktwert deutlich. Die Immobilie wird im Rahmen einer „Buy and Hold“-Strategie gehalten, ist aktuell gut vermietet und erzielt positiven Cashflow. Innerhalb eines Jahres konnte Jo eine Wertsteigerung von rund 35 % realisieren.

Wie geht es für Jo weiter?

Jo hat bereits seine neunte Eigentumswohnung beurkundet. Für 2025 plant er, seine zehnte ETW zu kaufen, und ab 2026 möchte er sich auf Mehrfamilienhäuser (MFH) konzentrieren. Sein übergeordnetes Ziel ist es, 2036 nicht mehr auf ein Angestelltenverhältnis angewiesen zu sein. Als Zwischenziel möchte er bereits 2030 oder 2031 von einer Vollzeit- auf eine Teilzeitstelle reduzieren.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung entrümpeln, renovieren, vermieten und im Bestand behalten.

DER PLAN

Diesen Prozess wiederholen, um weitere Wohnungen bzw. Mehrfamilienhäuser zu erwerben.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Bad Soden-Salmünster



Zustand
Gut



Mietsituation
Vermietet

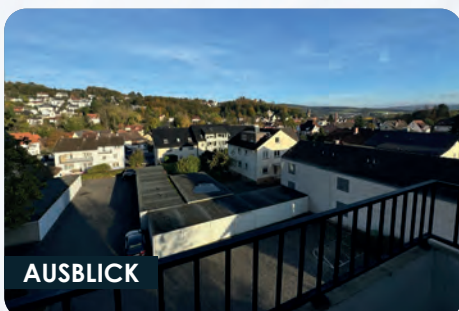


Kaufpreis/m²
Kauf: 1.240 €
Markt: 1.700 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	62.000 €
Bisher investiert	11.500 €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	7.080 €
SOLL-Miete p.a.	7.080 €
IST-Mietrendite*	11,4 %
SOLL-Mietrendite*	11,4 %
Bankrate, Z+T p.a.	4.872 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSBLICK



INNEN



KÜCHE



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

77 k
54 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2024

Felix (37)

Servicetechniker für Aufzüge

Wer ist Felix und wie kam er zu Immobilien?

Felix, 37, ist Servicetechniker für Aufzüge und lebt in Oberhausen. Seine Immobilienreise begann 2013, als er seine erste Wohnung zur Eigennutzung erwarb. Seit 2020 investiert er gezielt in Kapitalanlagen und hat inzwischen 20 Wohnungen in seinem Portfolio.

Wie hat er den Deal gefunden?

Felix erhielt einen Tipp von einem Mieter, der in einem seiner Wohnungen wohnt. Der Mieter erwähnte, dass ein anderer Eigentümer im Haus eine leerstehende Wohnung verkaufen wollte. Felix nahm direkt Kontakt auf und sicherte sich den Deal.

Wie sieht der Deal aus?

Die Wohnung befindet sich in einer ruhigen Sackgasse in guter Lage und war in einem guten Zustand, mit dazugehörigem Stellplatz. Felix investierte in kleinere Renovierungsarbeiten, darunter einen neuen Anstrich, teils aufgewertete Böden, folierte Küchenfronten und einen neuen Durchlauferhitzer. Die Beurkundung fand im Oktober 2024 statt, und die Renovierung wurde innerhalb von zwei Wochen abgeschlossen. Bereits im November konnte die Wohnung erfolgreich vermietet werden.

Wie hat er den Deal finanziert?

Felix finanzierte den Kauf zu 100 % über ein Darlehen in Höhe von 77.000 €. Der Zinssatz beträgt 3,88 %, bei einer Tilgung von 1,50 % und einer Zinsschuldung von zehn Jahren.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnung leicht renovieren und gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG

	Lage C-Stadt Oberhausen		Zustand Okay
	Mietsituation Leer		Kaufpreis/m² Kauf: 1.425 € Markt: 1.700 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	77.000 €
Bisher investiert	1.500 €
Geplanter Invest	1.500 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	7.032 €
SOLL-Miete p.a.	7.032 €
IST-Mietrendite*	8,96 %
SOLL-Mietrendite*	8,96 %
Bankrate, Z+T p.a.	4.139 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



KÜCHE



BAD



3er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

430 k
235 m²

BEURKUNDET
IN: 03/2024

Wer ist Kai und wie kam er zu Immobilien?

Kai, 39, ist Dozent und investiert nebenberuflich in Mehrfamilienhäuser (MFHs). Wir haben bereits in einem früheren Beitrag über ihn berichtet.

Wie hat er den Deal gefunden?

Über den Makler seiner Hausbank fand Kai das MFH, das lange für einen hohen Preis online stand. Mit einem niedrigeren Angebot konnte er die Verkäufer überzeugen.

Wie hat er den Deal finanziert?

Kai wählte eine 100%-Projektfinanzierung mit 3,9 % Zins, 2 % Tilgung und einer Laufzeit von zwei Jahren (endfällig). Nach der Sanierung plant er die Umwandlung in ein Annuitätendarlehen mit zehn Jahren Laufzeit.

Wie sieht der Deal aus?

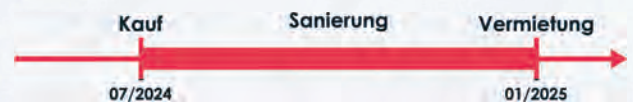
Das leerstehende MFH in St. Wendel (ursprünglich 180 m² Wohnfläche) war stark renovierungsbedürftig. Kai baute das Dachgeschoss aus, erneuerte alle Versorgungsleitungen, Elektrik und Dämmung, und installierte eine Wärmepumpe. Nach der Sanierung (Juli 2024 – Januar 2025) erreichte die Immobilie mit nun 220 m² Wohnfläche Energieklasse A. Anschließend vermietete er den sehr hochwertigen Wohnraum.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Energetische Kernsanierung von Klasse H auf A, Ausbau DG mit 55qm zusätzlicher Wohnfläche; hochwertiger Innenausbau im gesamten Haus.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
St. Wendel
(Saarland)



Zustand
Sanierungs-
bedürftig



Mietsituation
Leerstehend

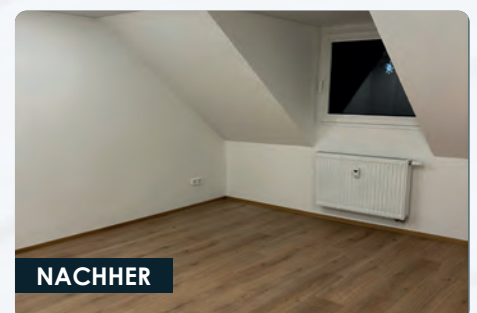
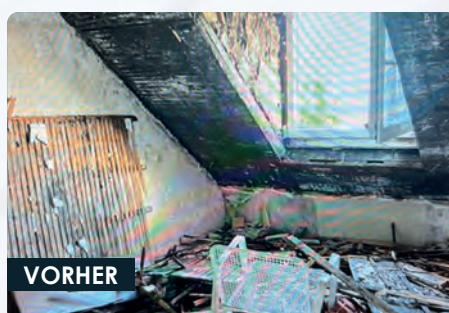


Kaufpreis/m²
Kauf: 1.111€
Markt: 2.000 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	200.000 €
Bisher investiert	230.000 €
Geplanter Invest	230.000 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	27.720 €
SOLL-Miete p.a.	27.720 €
IST-Mietrendite*	6,45 %
SOLL-Mietrendite*	6,45 %
Bankrate, Z+T p.a.	25.370 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



immocation **MASTERCLASS**



Ich habe 3 Kinder, arbeite viel und für mich war wichtig Standards zu entwickeln, wie ich relativ schnell Akquise durchführen kann, um schnell bewerten zu können: Ist das die richtige Immobilie?



Eduard
Masterclass Teilnehmer



Finde mehr über die immocation Masterclass, dem 6-monatigen Ausbildungsprogramm zum Immobilieninvestor, heraus.

MEHR ERFAHREN

immocation.de/masterclass/



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

115 k
63 m²

BEURKUNDET
IN: 03/2024

Richard (33)
Bereichsleiter Logistik

Wer ist Richard und wie kam er zu Immobilien?

Richard ist 33 Jahre alt, arbeitet als Bereichsleiter in der Logistik und lebt in Berlin. Das hier ist seine erste Immobilie.

Wie hat er den Deal gefunden?

Richard fragte zunächst bei der Hausverwaltung seines Zweitwohnsitzes nach, ob jemand im Gebäude verkaufen wolle. Zunächst gab es eine Absage, doch später meldete sich ein anderer Eigentümer bei ihm, der verkaufen wollte. Nach intensiven Verhandlungen einigten sich beide auf einen Kaufpreis von 115.000 €.

Wie hat er den Deal finanziert?

- Zinssatz: 4,45 %
- Tilgung: 2,0 %
- Zinsbindung: 20 Jahre

Wie sieht der Deal aus?

Die Wohnung wurde leer übernommen und befand sich in einem akzeptablen Zustand, benötigte aber dennoch einige Arbeiten. Richard ließ den Boden und den Balkon komplett erneuern. Schließlich vermietete er die Wohnung an ein Paar. Die monatliche Miete steigt jedes Jahr per Staffel um 20 €.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Boden und Balkon erneuern und gut vermieten, Mieten mit Staffel regelmäßig erhöhen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Radeburg
(b. Dresden)



Zustand
Okay



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.825 €
Markt: 2.000 €

BIERDECKELRECHNUNG

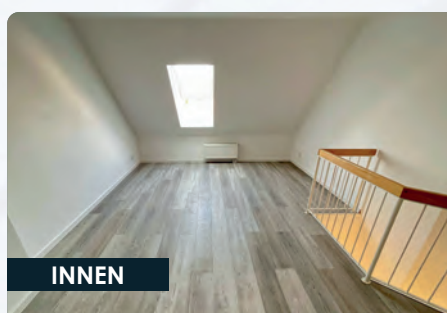
Kaufpreis	115.000 €
Bisher investiert	8.000 €
Geplanter Invest	8.000 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	8.004 €
SOLL-Miete p.a.	8.004 €
IST-Mietrendite*	6,51 %
SOLL-Mietrendite*	6,51 %
Bankrate, Z+T p.a.	7.424 €

*Miete beinhaltet 45€ p.M. für Stellplatz

**Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Frank (54)
Floristmeister



8er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

4,0 Mio
1.650 m²

Fertigstellung
IN: 01/2024

Wer ist Frank und wie kam er zu Immobilien?

Frank ist 54 Jahre alt, Unternehmer aus Wolfsburg, und betreibt ein Blumengeschäft. Seit 2014 investiert er in Immobilien, um ein zweites finanzielles Standbein neben dem Einzelhandel aufzubauen.

Wie hat er den Deal gefunden?

Das Grundstück war bereits im Familienbestand, da sich das Blumengeschäft dort befindet.

Wie sieht der Deal aus?

Das Projekt besteht aus drei Elementen:

Abriss des Gewächshauses und Neubau eines Wohnhauses mit Tiefgarage

Abriss des Verkaufspavillons und Neubau eines Bürohauses.

Sanierung des Bestandsgebäudes.

Das neue Ensemble erfüllt den Standard Effizienzhaus 40 und umfasst:

Büro: 2 x 400 QM

Einzelhandel: 1x 200 QM

Wohnen: 5 Wohnungen, insgesamt 650 QM

28 Stellplätze

Die Bauarbeiten begannen Ende 2021 nach Erteilung der Genehmigung und ist seit Anfang 2024 abgeschlossen und vollvermietet.

Wie hat er den Deal finanziert?

Frank nutzte eine Kombination aus Darlehen und Eigenkapital:

3,3 Millionen Euro Immobilienkredit von der Hausbank, mit etwas über 1 % Zinsen und 2 % Tilgung, seit Baustart tilgungsfrei bis Ende 2024.

Zwei KfW-Darlehen über insgesamt 750.000 Euro mit unter 1 % Zinsen und 25 % Tilgungszuschuss.

400.000 Euro Eigenkapital.

STRATEGIE / ZIEL

Mixed-Use Haus mit Wohnen, Einzelhandel und Büro für den Bestand bauen.

DER PLAN

Renovierung des bestehenden MFHs, Abriss des Blumenladens und Gewächshauses und Errichtung eines KfW-40 Neubaus.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Wolfsburg



Zustand
Sanierung +
Neubau



Mietsituation
Leer, Gewerbetrieber vor Baustart gekündigt



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.424 €
Markt: 4.000 €

BIERDECKELRECHNUNG

Baukosten	4.000.000 €
Miete vor Entwicklung	
p.a.	72.000 €
Miete nach Entwicklung	
p.a.	250.000 €
SOLL-Miete p.a.	250.000 €
Ist-Mietrendite*	6,25 %
SOLL-Mietrendite*	6,25 %
Bankrate, Z+T p.a.	120.000 €

*Rendite auf Baukosten, excl. Wert des Bestandgrundstücks bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BÜRO



2er-ETW-Paket

BUY & HOLD

115 k
120 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2023

Florian (34)
Berufssoldat

Wer ist er und wie kam er zu Immobilien?

Florian, 34, ist Berufssoldat und hat während seiner Auslandsaufenthalte Geld gespart, das er in Immobilien investiert, um mit 50 Jahren aus dem Berufsleben auszusteiern zu können.

Wie hast Du den Deal gefunden?

Florian entdeckte das Angebot über Kleinanzeigen, wo eine Wohnung inseriert war. Beim Gespräch mit dem Verkäufer stellte sich heraus, dass dieser eine zweite Wohnung im gleichen Gebäude verkaufen wollte.

Wie hast Du den Deal finanziert?

Der Kaufpreis wurde mit einem Kredit über 105.000 € zu 91 % finanziert. Der Zinssatz beträgt 4,40 % p.a., die Tilgung liegt bei 2,40 % p.a., mit einer Zinsbindung von zehn Jahren.

Wie sieht der Deal aus?

Das Paket wurde im Dezember 2023 gekauft und besteht aus zwei Wohnungen mit 65 und 55 Quadratmetern in einer einfachen Lage in Bremerhaven. Beide Einheiten waren schlecht vermietet. Ein Mieter war ein Sozialhilfeempfänger, der kurz nach dem Kauf auszog. Nach Mietergesprächen erhöhte Florian die Miete mit einem verbleibenden Mieter einvernehmlich, doch auch dieser zog später aus. Die freigewordene Wohnung vermietete Florian an eine Wohngemeinschaft aus zwei Sozialhilfeempfängern neu. Die zweite Wohnung steht seit August leer. Florian plant, sie zu renovieren und dann Anfang 2025 zu einer höheren Miete zu vermieten.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETWs im Bestand behalten.

DER PLAN

Eine Wohnung renovieren, beide neu gut vermieten und im Bestand behalten (siehe Text).

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Bremerhaven



Zustand
Schlecht



Mietsituation
Unter Markt,
Leerstand kurz
nach Kauf



Kaufpreis/m²
Kauf: 958 €
Markt: 1.250 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	115.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	3.000 €
Miete bei Kauf p.a.	6.360 €
Ist-Miete p.a.	10.776 €
SOLL-Miete p.a.	17.376 €
IST-Mietrendite*	9,13 %
SOLL-Mietrendite*	14,73 %
Bankrate, Z+T p.a.	7.140 €

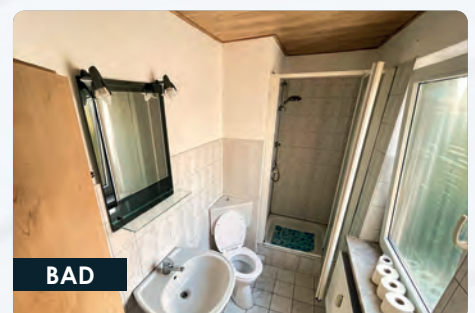
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

115 k
38 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2023

Ismael (24)
Logistiker

Wer bist Du?

Ismael ist 24 Jahre alt, lebt in Fribourg in der Schweiz und ist gelernter Logistiker. Das hier ist sein zweiter Deal.

Wie hast Du den Deal gefunden?

Den Deal fand Ismael über denselben Makler, der ihm bereits beim ersten Kauf geholfen hatte. Der Kauf erfolgte off-market.

Wie hast Du den Deal finanziert?

Der Kaufpreis der Immobilie lag bei 115.000 Euro und wurde zu 100 % finanziert. Ismael sicherte sich einen Kredit mit einem Zinssatz von 4,80 % pro Jahr und einer anfänglichen Tilgung von 1,25 %. Die Zinsbindung beträgt drei Jahre, was ihm Spielraum für eine mögliche Refinanzierung lässt, beispielsweise bei einer Schweizer Bank mit besseren Konditionen.

Wie sieht der Deal aus?

Es handelt sich um eine 1,5-Zimmer-Wohnung mit einer Fläche von 38 Quadratmetern. Die Wohnung ist in einem sehr guten Zustand, bis auf kleinere Arbeiten in der Küche und am Waschbecken. Ismael vermietete sie ab Dezember 2023 an eine Ukrainerin, deren Miete vom Amt bezahlt wird.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Kleine Reparaturen durchführen und an Mietern vom Amt vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Lörrach



Zustand
Gut



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 3.026 €
Markt: 3.300 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	115.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	7.200 €
SOLL-Miete p.a.	7.200 €
IST-Mietrendite*	6,26 %
SOLL-Mietrendite*	6,26 %
Bankrate, Z+T p.a.	6.958 €

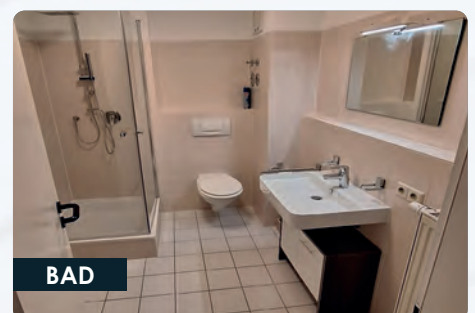
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

145 k
50 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2023

Ismael (24)
Logistiker

Wer ist er und wie kam er zu Immobilien?

Ismael, 24, aus Fribourg in der Schweiz, und ist gelernter Logistiker. Das hier ist sein erster Deal.

Wie hast Du den Deal gefunden?

Der Deal wurde online über einen Makler angeboten. Ismael besichtigte die Objekte virtuell und entschied sich sofort zum Kauf.

Wie hast Du den Deal finanziert?

Die Finanzierung erfolgte mit einem Kredit über 145.000 €, der zu 100 % des Kaufpreises abgedeckt wurde. Die Zinsen betragen 4,54 % p.a., die Tilgung lag bei 1,50 % p.a., mit einer Zinsbindung von drei Jahren. In der Region ist es üblich, dass Schweizer über deutsche Banken finanzieren, was die Finanzierung erleichterte. Aufgrund der hohen Zinsen wählte Ismael eine kurze Bindung, um bei Bedarf später mit einer Schweizer Bank zu refinanzieren.

Wie sieht der Deal aus?

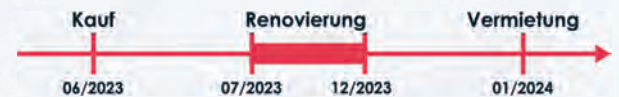
Das Objekt war renovierungsbedürftig und beinhaltete einen Stellplatz. Ismael modernisierte Boden, Bad und Elektrik weitgehend in Eigenleistung. Die renovierte Wohnung wurde anschließend an die Stadt vermietet, die sie an Bedürftige weitervermittelt.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Bäder, Böden und Wände in Eigenleistung renovieren und Wohnung an die Stadt vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Lörrach



Zustand
Renovierungs-
bedürftig



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.900 €
Markt: 3.300 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	145.000 €
Bisher investiert	6.500 €
Geplanter Invest	6.500 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	9.600 €
SOLL-Miete p.a.	9.600 €
IST-Mietrendite*	6,34 %
SOLL-Mietrendite*	6,34 %
Bankrate, Z+T p.a.	8.758 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

205 k
81 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2024

Aaron (39)
Vertriebsleiter

Wer ist er und wie kam er zu Immobilien?

Aaron (aus Aalen) ist Vertriebsleiter für einen Heizungshersteller (aus der Nähe von Augsburg) und hat schon immer ein Interesse an verschiedensten Kapitalanlagen gehabt.

Wie hat er den Deal gefunden?

Über einen bereits bekannten Makler, den Aaron bei der Besichtigung einer anderen Wohnung kennengelernt hat.

Was ist der Deal und wie wurde er finanziert?

Der aktuelle Deal umfasst eine gepflegte aber renovierungsbedürftige Wohnung. Aaron wird die Wände verspachteln und neu streichen lassen, einen neuen Boden verlegen, Türen sowie Türrahmen weißeln und neue Armaturen sowie gestrichene Badfliesen im Badezimmer installieren.

Die Finanzierung des Kaufs wurde durch einen Finanzierungsvermittler ermöglicht, mit einer Kreditsumme von 211.000 Euro zu einem Zinssatz von 3,80% und einer Tilgung von 1,50% bei einer Zinsbindung von 10 Jahren. Durch die Umlage der Maklergebühren auf den Verkäufer sparte er zusätzliches Eigenkapital.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnung durch Renovierung aufhübschen und gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Aalen



Zustand
Gut



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.531 €
Markt: 2.950 €

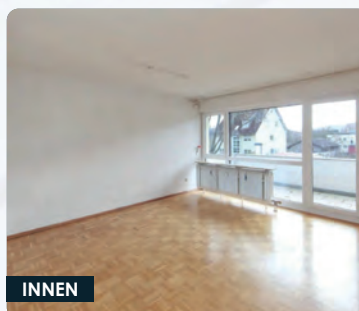
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	205.000 €
Bisher investiert	12.000 €
Geplanter Invest	12.000 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	- €
SOLL-Miete p.a.	12.000 €
IST-Mietrendite*	- %
SOLL-Mietrendite*	5,53 %
Bankrate, Z+T p.a.	11.183 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

118 k
37 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2024

Hanna (34)
Projektmanagerin

Wer ist Hanna und wie kam sie zu Immobilien?

Hanna ist eine 38-jährige Projektmanagerin in der Forschung der erneuerbaren Energien. Sie wohnt mit ihrem Mann und ihrem Kind in Frankfurt. Gemeinsam mit ihrem Mann kauft sie Immobilien, das ist die zweite Wohnung der beiden.

Wie hat sie den Deal gefunden?

Hanna und ihr Mann suchten gezielt im 30-Kilometer-Umkreis von Frankfurt nach geeigneten Immobilien und fanden diesen Deal über ImmoScout. Bei der Besichtigung waren viele Interessenten vor Ort, doch Hanna machte direkt am Tag der Besichtigung ein Angebot, das angenommen wurde.

Wie hat sie den Deal finanziert?

Kreditsumme: 129.000,00 €

Zinssatz p.A.: 4,30%

Tilgung p.A.: 1,25%

Bindung: 10 Jahre

Wie sieht der Deal aus?

Es handelt sich um eine Einzimmerwohnung im Stil der 70er Jahre, die renovierungsbedürftig war. Hanna und ihr Mann haben die Wohnung komplett renoviert, inklusive Elektrik, Böden, Wände, einer neuen Küche und einem neuen Bad. Geplant ist eine normale Vermietung. Durch viel Eigenleistung und gute Handwerkskontakte konnten sie die Renovierung kostengünstig durchführen.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnung mit Bad, Böden, Wänden, WC und Elektrik umfassend renovieren und gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Bad Homburg



Zustand
Schlecht



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 3.141 €
Markt: 4.200 €

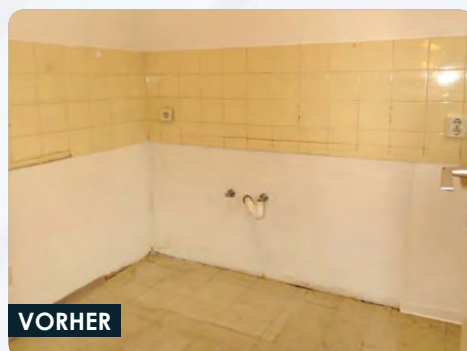
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	117.500 €
Bisher investiert	11.000 €
Geplanter Invest	11.000 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	6.840 €
SOLL-Miete p.a.	6.840 €
IST-Mietrendite*	5,32 %
SOLL-Mietrendite*	5,32 %
Bankrate, Z+T p.a.	7.160 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER



Christoph (34)
Schichtleiter



Eigentumswohnung

FIX & HOLD

15 k
35 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2024

Wer ist Christoph und wie kam er zu Immobilien?

Christoph kommt aus Riesa, und hat gemeinsam mit seiner Frau seit 2015 insgesamt sechs Immobilien erworben. Hauptberuflich arbeitet er als Schichtführer in der Chemieindustrie.

Wie hat er den Deal gefunden?

Durch eine Annonce in der lokalen Zeitung, die eine Wohnung für nur 20.000€ offerierte.

Das ist der Deal und seine Finanzierung:

Eine sanierungsbedürftige Wohnung in einem gepflegten Haus. Christoph wird die Wohnung umfassend sanieren und anschließend gut vermieten.

Finanziert hat er 25.000 € zu 6,1% Zinsen und 2,44% Tilgung bei einer Laufzeit von 20 Jahren. Das Darlehen ist ein Modernisierungskredit, der auf ihn und seine Partnerin läuft. Das macht er um diese Wohnung frei von Belastungen zu halten und in der Zukunft nachbeleihen zu können.

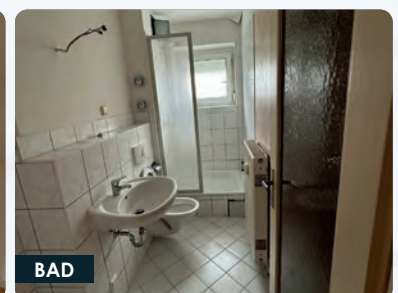
Dadurch, dass das Kreditvolumen relativ klein und keine Immobilie dem Kredit offiziell zugrundeliegt ist der Zins höher, als normalerweise.



AUSSEN



INNEN



BAD

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung renovieren und gut vermieten.

DER PLAN

Boden, Wände, Türen, Elektrik, Bad und Küche renovieren und dadurch hohe Miete erzielen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Riesa (bei
Dresden)



Zustand
Sanierungs-
bedürftig



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 429 €
Markt: 1.000 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	15.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	16.400 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	- €
SOLL-Miete p.a.	3.792 €
IST-Mietrendite*	- %
SOLL-Mietrendite*	12,08 %
Bankrate, Z+T p.a.	2.113 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



Julian (31)
Laborant



3er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

998 k
334 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2024

Wer ist Julian und wie kam er zu Immobilien?

Julian ist ein 31-jähriger Laborant aus Karlsruhe.

Wie hat Julian den Deal gefunden?

Er suchte ursprünglich nach einer Wohnung zur Miete, entschied sich dann jedoch für den Kauf eines MFHs, in dem er eine der Wohnungen selbst beziehen konnte, während er parallel sein Vermögen aufbaute. Das Haus erwarb er aus einer Zwangsversteigerung.

Wie hat Julian den Deal finanziert?

Die Finanzierung des Hauses erfolgte durch eine Vollbelastung des erworbenen Hauses sowie teilweise Belastung eines anderen lastenfreien Hauses. Julian sicherte sich dafür einen Kredit in Höhe von 1.130.000 Euro zu einem Zinssatz von 3,52% bei einer Tilgung von 1% und einer Zinsbindung von 10 Jahren.

Wie sieht der Deal aus?

Das OG wurde im Februar 2024 an die vorherigen Eigentümer vermietet, die bereits in der Immobilie wohnten. Im März 2024 begann Julian mit der Renovierung, die im Mai 2024 abgeschlossen wurde und zur Vermietung des UG führte. Während das Erdgeschoss EG und das UG renoviert wurden, blieb das OG in seinem ursprünglichen Zustand. Julian wohnt mit seiner Familie im EG. Würde er die Wohnung vermieten könnte er ca. 1.900 € p.M. erzielen.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

UG und EG Wohnung renovieren, EG Wohnung selber beziehen, Haus gut verwalten und im Bestand behalten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Karlsruhe



Zustand
Teils schlecht,
teils gut



Mietsituation
Leerstehend,
Verkäufer waren
Eigennutzer



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.988 €
Markt: 3.800 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	998.000 €
Bisher investiert	80.000 €
Geplanter Invest	80.000 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	36.600 €
SOLL-Miete p.a.	36.600 €
IST-Mietrendite*	3,40 %
SOLL-Mietrendite*	3,40 %
Bankrate, Z+T p.a.	50.160 €

*Eine der Wohnungen ist selbst bewohnt. Mögliche KM p.a. wären zusätzliche 22.800 €

**Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



KÜCHE



INNEN



Pascal (28)
Techniker



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

116 k
55 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2024

Wer ist Pascal und wie kam er zu Immobilien?

Pascal ist ein Techniker aus Trier, der mit Immobilien fürs Alter vorsorgen möchte. Dies ist sein erster Immobiliendeal.

Wie hat er den Deal gefunden?

Pascal hat intensiv Immobilienportale durchforstet und war schon kurz davor, seine Suche aufzugeben, als er schließlich auf das passende Objekt stieß. Er formulierte ein ansprechendes Anschreiben, das bei der Maklerin großen Anklang fand.

Das ist der Deal und seine Finanzierung:

Eine 55 Quadratmeter große 2-Zimmer-Wohnung in Trier-Euren. Die Wohnung befindet sich in gutem Zustand, die Elektrik wurde zuletzt 2018 erneuert. Sie ist vermietet und eine Mietpreiserhöhung ist für Mai 2024 geplant, welche die Einnahmen um 20% auf 480€ steigern wird.

Finanziert wurde der Kauf durch ein Darlehen in Höhe von 125.000€ zu einem Zinssatz von 4,35% und einer Tilgung von 1% bei einer Laufzeit von 10 Jahren. Die Bank bewertete die Wohnung mit 135.000€, wodurch Pascal die höhere Beleihung realisieren konnte.



AUSSEN

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung im Bestand behalten.

DER PLAN

Miete in den nächsten 3 Jahren weiter auf Marktkonditionen anpassen und weiter im Bestand behalten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Trier



Zustand
Gut



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.109 €
Markt: 2.900 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	116.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a.	4.800 €
Ist-Miete p.a.	5.760 €
SOLL-Miete p.a.	6.600 €
IST-Mietrendite*	4,97 %
SOLL-Mietrendite*	5,69 %
Bankrate, Z+T p.a.	6,688 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



Airen (41)
Chief Information
Security Officer



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

53 k
32 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2024

Wer ist Airen und wie kam er zu Immobilien?

Airen ist 41 und kommt aus Berlin. Er kam durch seine Familie zur Immobilieninvestition, als er eine Wohnung kaufte, diese sanierte und anschließend vermietete.

Wie hat er den Deal gefunden?

Aufgrund einer familiären Bindung zu der Region waren bereits erste Marktkenntnisse vorhanden. Mit Hilfe eines Suchfilters stieß er auf eine Wohnung in Celle..

Wie hat er den Deal finanziert?

% Finanziert: 99%

Zinssatz p.A.: 4,13%

Tilgung p.A.: 1,50%

Bindung: 10 Jahre

Wie sieht der Deal aus?

Die Einzimmerwohnung war in einem gepflegtem Zustand und bereits teilmöbliert. Nachdem Airen die Wohnung in einem vermietbaren Zustand übernommen hatte, konnte eine kurzfristige Vermietung ohne vorherige Renovierung realisiert werden. Zu den zusätzlichen Investitionen gehörten der Einbau einer neuen Waschmaschine für 390 € und eine Reparatur der Duscharmaturen für 370 €.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Kleinere Reparaturen durchführen und Wohnung gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Celle



Zustand
Gut



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.641 €
Markt: 2.250 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	52.500 €
Bisher investiert	760 €
Geplanter Invest	760 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	4.560 €
SOLL-Miete p.a.	5.040 €
IST-Mietrendite*	8,56 %
SOLL-Mietrendite*	9,46 %
Bankrate, Z+T p.a.	2.928 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Andre (41)
Manager



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

75 k
37 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2024

Wer ist André und wie kam er zu Immobilien?

André wohnt in Gießen, ist 41 Jahre und Mitgeschäftsführer eines Unternehmens, das in der Hotellerie tätig ist und aktuell drei Budget Hotels in Mittelhessen betreibt

Wie hat er den Deal gefunden?

André hat den Deal online gefunden.

Wie hat er den Deal finanziert?

Die Finanzierung des Deals erfolgte vollständig durch einen Kredit als 100% Finanzierung. Die Details der Finanzierung sind wie folgt:

Kreditsumme: 75.000,00 €

Zinssatz p.A.: 3,98%

Tilgung p.A.: 1,18%

Bindung: 10 Jahre

Wie sieht der Deal aus?

Die Wohnung befand sich in einem stark bewohnten Zustand und hatte einen zufriedenen Mieter. André konnte die Miete einvernehmlich mit dem Mieter erhöhen, nachdem er einige kleinere Reparaturen vorgenommen hatte, wie zum Beispiel einen tropfenden Wasserhahn ausgetauscht hat.



AUSSEN

STRATEGIE / ZIEL

Miete erhöhen und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Leichte Renovierungen durchführen und die Miete einvernehmlich erhöhen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Marburg



Zustand
Okay



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.027 €
Markt: 3.000 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	75.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a.	3.960 €
Ist-Miete p.a.	4.620 €
SOLL-Miete p.a.	5.328 €
IST-Mietrendite*	6,16 %
SOLL-Mietrendite*	7,10 %
Bankrate, Z+T p.a.	3.870 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



Daniel (29)
Account Manager



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

125 k
78 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2024

Wer ist er und wie kam er zu Immobilien?

Daniel ist ein 29-jähriger Account Manager aus Bielefeld, der sein Interesse für Immobilien über das Thema Investments entwickelt hat.

Wie hat er den Deal gefunden?

Den Weg zu seinem aktuellen Immobiliendeal fand Daniel durch persönliche Beziehungen. Seine Großmutter, die im Nachbarhaus wohnte, erfuhr, dass eine Wohnung nebenan leer stand.

Wie sieht der Deal aus & wie wurde er finanziert?

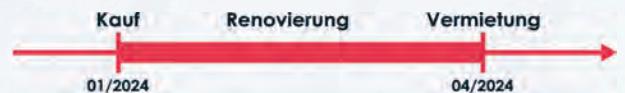
Die Wohnung, die Daniel kaufte, war stark renovierungsbedürftig, mit notwendigen Überholungen an Fenstern, Elektrik, Bad und Küche. Er erwarb sie im Januar 2024 und begann sofort mit den Renovierungsarbeiten, die er bis April 2024 abschloss, um die Wohnung dann für 900 Euro plus 70 Euro für die Garage zu vermieten. Die Finanzierung des Deals erfolgte über einen Vermittler. Die Bank bewertete die Immobilie mit 150.000 Euro und gewährte einen Kredit von 154.000 Euro zu einem Zinssatz von 4,60% bei einer anfänglichen Tilgung von 1,00% und einer Zinsbindung von 10 Jahren.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnung renovieren (Fenster, Elektrik, Bad und Küche) und gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Bielefeld



Zustand
Schlecht



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.603 €
Markt: 2.500 €

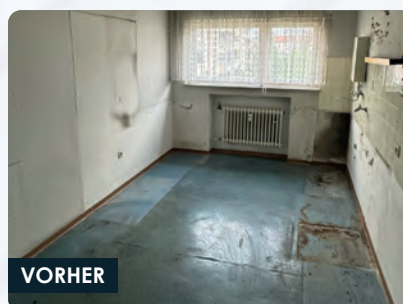
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	125.000 €
Bisher investiert	28.500 €
Geplanter Invest	28.500 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	11.640 €
SOLL-Miete p.a.	11.640 €
IST-Mietrendite*	7,58 %
SOLL-Mietrendite*	7,58 %
Bankrate, Z+T p.a.	8.624 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

108 k
43 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2024

Erik (23)
Polizist

Wer ist Erik und wie kam er zu Immobilien?

Erik ist ein 23-jähriger Polizist aus Straubing. Er hat bereits mit 17 Jahren bei der Polizei angefangen und konnte durch seinen Beruf Geld beiseitelegen. Dieses gesparte Geld nutzte er, um in Immobilien zu investieren. Erik besitzt bereits zwei Eigentumswohnungen (ETWs).

Wie hat er den Deal gefunden?

Erik fand diesen Deal über ein Onlineportal, der Deal war von einem Makler inseriert.

Wie hat er den Deal finanziert?

Kreditsumme: 108.000,00 €

Zinssatz p.A.: 3,77%

Tilgung p.A.: 1,50%

Bindung: 10 Jahre

Wie sieht der Deal aus?

Die Wohnung war möbliert und an einen älteren Herrn vermietet, der sie als Zweitwohnsitz nutzt. Erik hat die Miete einvernehmlich angepasst, um den Marktbedingungen gerecht zu werden. Er plant, die Miete alle drei Jahre zu erhöhen, abhängig von der Entwicklung des Mietmarktes.



AUSSEN



INNEN



BAD

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Mit dem Mieter eine einvernehmliche Mieterhöhung durchführen und Miete regelmäßig weiter erhöhen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Passau



Zustand
Sehr gut



Mietsituation
Über Markt
(Möblierte
Vermietung)



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.511 €
Markt: 2.800 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	108.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a.	6.240 €
Ist-Miete p.a.	7.176 €
SOLL-Miete p.a.	7.176 €
IST-Mietrendite*	6,64 %
SOLL-Mietrendite*	6,64 %
Bankrate, Z+T p.a.	5,692 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



2er-ETW-Paket

BUY & HOLD

135 k
37 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2024

Tobias (33)
Lebensmitteltechniker

Wer ist Tobias und wie kam er zu Immobilien?

Tobias ist ein 33-jähriger Lebensmitteltechniker, der in Immobilien investiert, um seinen Vermögensaufbau voranzutreiben.

So hat er den Deal gefunden

Über die Plattform ImmoScout. Auf dieser Website stieß er auf die zwei renovierungsbedürftigen, leerstehende Einzimmerwohnungen, die als Paket verkauft wurden.

Das ist der Deal und seine Finanzierung

Der Deal umfasst die beiden Einzimmerwohnungen, die Tobias renovieren möchte, um sie anschließend möbliert zu vermieten. Die Finanzierung des Kaufs erfolgte durch ein Darlehen in Höhe von 125.000 Euro zu einem Zinssatz von 4,53 % und einer Tilgung von 2 %, festgeschrieben auf zehn Jahre. Der Renovierungsstart war März geplant, mit dem Ziel, die Wohnungen ab dem 1. Juni zu vermieten. Tobias legte den Boden in Eigenleistung.



AUSSEN

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETWs im Bestand behalten.

DER PLAN

Neue Böden verlegen, Wände streichen, Wohnungen möblieren und gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Münster



Zustand
Renovierungs-
bedürftig



Mietsituation
Leerstehend



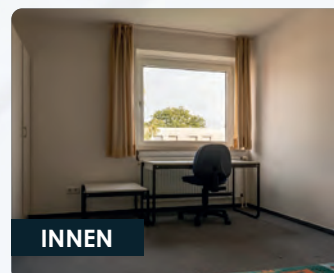
Kaufpreis/m²
Kauf: 3.617 €
Markt: 3.400 €

BIERDECKELRECHNUNG

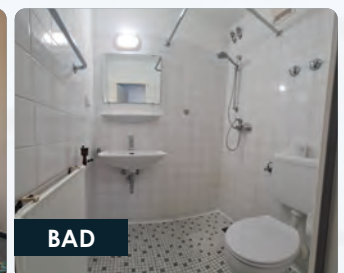
Kaufpreis	135.000 €
Bisher investiert	5.000 €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	10.800 €
SOLL-Miete p.a.	10.800 €
IST-Mietrendite*	7,71 %
SOLL-Mietrendite*	7,71 %
Bankrate, Z+T p.a.	8.163 €

*Boden in Eigenleistung verlegt

**Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



INNEN



BAD



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

165 k
53 m²

BEURKUNDET
IN: 04/2023

Wer ist Kai und wie kam er zu Immobilien?

Kai hat ein Portfolio, das aus Wohnungen, Stellplätzen und Mehrfamilienhäusern besteht, wobei er seit 2019 aktiv kauft. Ein besonderer Fokus von Kai liegt auf dem energetischen Istzustand der Immobilien im Kontext der Entwicklung von bezahlbarem Wohnraum.

Wie hat Kai den Deal gefunden?

Den Deal fand Kai über Ebay Kleinanzeigen. Es war ein Angebot ohne Makler, das viele Fehler enthielt.

Wie hat Kai den Deal finanziert?

Kai finanzierte den Kauf zu 100% mit einem Zinssatz von 3,85% p.a. und einer Tilgung von 1,15% p.a. über einen festen Zeitraum von 10 Jahren.

Wie sieht der Deal im Detail aus?

Die Wohnung befindet sich in der Neckarstadt in Mannheim mit direktem U-Bahn-Anschluss. Sie hat bereits einige energetische Sanierungen wie neue Fenster und ein neues Dach erhalten. Da die Verkäuferin in der Wohnung bleiben wollte, einigten sich beide Parteien auf eine fixe Miete für die nächsten 7 Jahre. Die Herausforderung dieses Deals war es, eine Lösung zu finden, damit die Verkäuferin in der Wohnung bleiben konnte und nicht auf der Straße landet.

STRATEGIE / ZIEL

Mit der Eigentümerin einen passenden Notarvertrag konzipieren, damit sie nicht auf der Straße landet und die Wohnung im Bestand halten.

DER PLAN

Mit der Eigennutzerin einen passenden Mietvertrag finden und Wohnung im Bestand behalten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Mannheim



Zustand
Gut



Mietsituation
Leerstehend
Verkäufer war
Eigennutzer



Kaufpreis/m²
Kauf: 3.113€
Markt: 3.500 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	165.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a	- €
Ist-Miete p.a.	8.400 €
Soll-Miete p.a.	8.400 €
Ist-Mietrendite*	5,09 %
Soll-Mietrendite*	5,09 %
Bankrate, +T p.a.	8.250 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Ralf (54)
Sicherheitsingenieur



4er-ETW-Paket

BUY & HOLD

350 k
230 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2023

Wer ist Ralf und wie kam er zu Immobilien?

Ralf ist ein 54-jähriger Sicherheitsingenieur aus Marl, der sich schon seit einiger Zeit mit Vermögensaufbau beschäftigt. Über verschiedene Bücher zum persönlichen Vermögensaufbau kam er zum Investieren in Immobilien.

Wie hast Ralf den Deal gefunden?

Den entscheidenden Deal fand Ralf durch Zufall auf einer Makler-Website. Er fragte nach einem Objekt, das jedoch bereits vergeben schien. Glücklicherweise sprang der ursprüngliche Interessent ab, und Ralf konnte die Immobilie für 350.000 Euro erwerben, obwohl sie ursprünglich für 380.000 Euro angeboten wurde.

Wie hat er den Deal finanziert?

315.000 € zu 4,6% Zinsen und 1% Tilgung auf 10 Jahre fest.

Wie sieht der Deal aus?

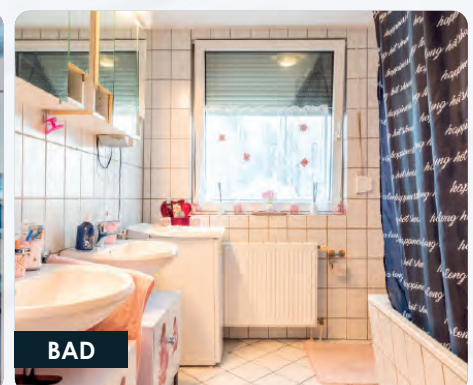
Der Deal umfasst ein Paket mit vier Wohnungen, 2 Garagen und einem Stellplatz. Von den Wohnungen waren zwei in einem akzeptablen Zustand und bereits vermietet. Die anderen beiden waren renoviert, standen aber leer. Ralf vermietete sie und die Stellplätze und konnte den Cashflow dadurch erheblich steigern.



AUSSEN



INNEN



BAD

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow steigern und Paket im Bestand behalten.

DER PLAN

Kleine Schönheitsreparaturen durchführen, Wohnungen und Stellplätze vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Essen



Zustand
2 renoviert, 2
renovierungs-
bedürftig



Mietsituation
2 zu Marktbedin-
gungen, 2 leerste-
hend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.521 €
Markt: 1.850 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	350.000 €
Bisher investiert	3.000 €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a.	14.832 €
Ist-Miete p.a.	28.032 €
SOLL-Miete p.a.	28.032 €
IST-Mietrendite*	7,94 %
SOLL-Mietrendite*	7,94 %
Bankrate, Z+T p.a.	17.640 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

126 k
68 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2023

Ulf (52)
Feuerwehrmann

Wer ist Ulf und wie kam er zu Immobilien?

Ulf ist ein 52-jähriger Feuerwehrmann aus Duisburg. Das hier ist sein erster Deal.

Wie hat er den Deal gefunden?

Über ImmoScout.

Wie hat er den Deal finanziert?

Kreditsumme: 126.000,00 €

% Finanziert: 100%

Zinssatz p.A.: 4,48%

Tilgung p.A.: 1,50%

Bindung: 10 Jahre

Wie sieht der Deal aus?

Die Wohnung ist gut geschnitten und war vermietet, mit einer Küche in Top-Zustand, die bereits enthalten war. Der Mieter wollte ausziehen, sodass Ulf die Gelegenheit nutzte, die Wohnung zu renovieren und aufzuwerten (neue Wände, Türen), um sie anschließend gut vermietet weiterzugeben. Der Deal umfasst auch einen Garagenplatz, der zusammen mit der Küche vermietet wird.



AUSSEN



INNEN



KÜCHE

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnung optisch renovieren (Türen, Wände) und gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Neukirchen-
Vluyn



Zustand
Gut



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.852 €
Markt: 2.100 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	126.000 €
Bisher investiert	4.000 €
Geplanter Invest	4.000 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	8.280 €
SOLL-Miete p.a.	8.280 €
IST-Mietrendite*	6,37 %
SOLL-Mietrendite*	6,37 %
Bankrate, Z+T p.a.	7.535 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



Christian (39)
Seelotse



Doppelhaushälfte

BUY & HOLD

199 k
143 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2023

Wer ist Christian und wie kam er zu Immobilien?

Christian, 39 Jahre alt, ist ein Seelotse aus Rostock, der sich für den Einstieg in die Immobilienbranche entschieden hat, um eine solide Altersvorsorge aufzubauen.

So hat er den Deal gefunden

Der Fund erfolgte über das Portal Immobilien-Scout24.

Das ist der Deal und seine Finanzierung

Der Deal umfasst eine optisch bereits sanierte Doppelhaushälfte sowie einen ungenutzten Wirtschaftsraum im Anbau, der früher als Schweinestall genutzt wurde. Das Objekt wies zunächst die Energieklasse H auf. Durch die Dämmung der Geschossdecke und der Außenwände durch eine Einblasdämmung konnte die Energieklasse des Hauses auf E verbessert werden. Zudem wurde das Haus durch den Einbau eines neuen Zimmers im Wirtschaftsraum erweitert, was die Wohnfläche von 143 auf 160 Quadratmeter erhöhte. Die Finanzierung des Deals erfolgte über einen Kredit in Höhe von 248.000 Euro zu einem Zinssatz von 4,28% bei einer Tilgung von 1% und einer Zinsbindung von 10 Jahren.

Christian vermietet das Haus an seine Seelotsen-Kollegen als Dienstwohnung, Zimmerweise und möbliert. Hierdurch kann er eine höhere Miete erzielen.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und Haus im Bestand behalten.

DER PLAN

Haus energetisch sanieren, neuen Wohnraum schaffen, an Seelotsen möbliert vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Brunsbüttel (bei
Hamburg)



Zustand
Okay



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.397 €
Markt: 2.800 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	199.900 €
Bisher investiert	60.500 €
Geplanter Invest	60.500 €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	19.800 €
SOLL-Miete p.a.	19.800 €
IST-Mietrendite*	7,60 %
SOLL-Mietrendite*	7,60 %
Bankrate, Z+T p.a.	13.087 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



KÜCHE



Waldemar
Unternehmensberater



2er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

210 k
200 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2023

Wer ist Waldemar und wie kam er zu Immobilien?

Waldemar ist ein Unternehmensberater, der sich im Raum Osnabrück auf den Kauf von Immobilien spezialisiert hat. Er hat bereits mehrere Immobiliendeals erfolgreich abgeschlossen.

Wie hat Waldemar den Deal gefunden?

Er stieß auf den Immobilien-Deal über die Plattform ImmoScout. Das Angebot wurde durch einen Makler der Volksbank inseriert.

Wie hat Waldemar den Deal finanziert?

Für die Finanzierung des Deals hat Waldemar zwei separate Darlehen aufgenommen. Das erste Darlehen betrifft den Kaufpreis von 219.000 € mit Konditionen von 4,75% Zinsen, einem 2% Tilgungersatz und einer festen Laufzeit von 10 Jahren, das endfällig ist. Das zweite Darlehen in Höhe von 75.000 € dient zur Renovierung und Abdeckung der Nebenkosten. Dieses wurde über eine andere Bank mit 6,5% Zinsen, 4% Tilgung und einer festen Laufzeit von 20 Jahren aufgenommen.

Wie sieht der Deal aus?

Es handelt sich bei dem Deal um ein Zweifamilienhaus im Stadtzentrum von Bünde, nahe Osnabrück. Er plant, eine neue Heizung zu installieren und die derzeit leerstehende Wohnung im ersten Obergeschoss zu vermieten.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Eine Einheit, die frei steht, gut vermieten und Heizung perspektivisch austauschen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage

C-Stadt
Bünde b.
Bielefeld



Zustand

Okay,
mit PV-Anlage
auf dem Dach



Mietsituation

unter Markt



Kaufpreis/m²

Kauf: 1.095 €
Markt: 2.100 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	210.000 €
Bisher investiert	20.000 €
Geplanter Invest	20.000 €
Miete bei Kauf p.a	13.800 €
Ist-Miete p.a.	13.800 €
Soll-Miete p.a.	23.400 €
Ist-Mietrendite*	5,77 %
Soll-Mietrendite*	9,79 %
Bankrate, +T p.a.	14.654 €

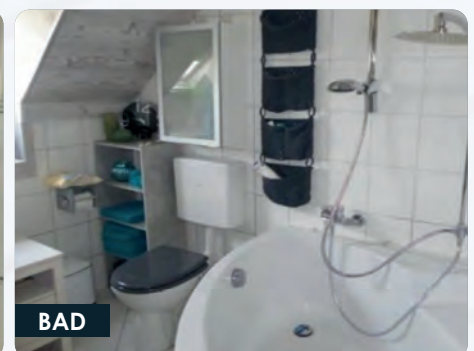
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

60 k
60 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2023

Julien (32)
Planungsingenieur

Wer ist Julien und wie kam er zu Immobilien?

Julien ist ein Wirtschaftsingenieur, der sich bereits früh für den Immobilienmarkt interessierte. Vor etwa zehn Jahren, während seiner Ausbildung, kaufte er seine erste Wohnung, die er selbst bewohnte. Seitdem hat er seinen Immobilienbestand kontinuierlich erweitert und besitzt mittlerweile 20 Einheiten.

So hat er den Deal gefunden:

Julien hatte bereits im Jahr 2020 eine Wohnung in demselben Gebäude gekauft. Bei einer Eigentümerversammlung teilte er mit, dass er auf der Suche nach weiteren Wohnungen sei. Ein älterer Eigentümer, der das Objekt seit über zehn Jahren besaß und verkaufen wollte, wurde auf Julien aufmerksam. Durch geschicktes Verhandeln, vor allem aufgrund des geänderten Zinsumfelds, konnte Julien den Deal für sich gewinnen.

Das ist der Deal und seine Finanzierung:

Der Deal umfasst eine Wohnung, an der keine größeren Renovierungen oder Reparaturen notwendig sind. Julien finanzierte den Kaufpreis zu 80% und erhielt einen Zinssatz von 4,08% sowie eine Tilgung von 1%. Er wollte bewusst eine niedrigere Tilgung, und nam daher einen geringeren Beleihungswert in Kauf.

Die Wohnung ist stark unter Marktniveau vermietet. Er will die Miete alle 3 Jahre um 20% erhöhen, bis das Marktniveau erreicht ist.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Monatliche Miete gemäß Indexvertrag um 78€ erhöhen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Delmenhorst
(b. Bremen)



Zustand
Okay,
inkl. Garage



Mietsituation
unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.000 €
Markt: 1.600 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	60.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a	5.760 €
Ist-Miete p.a.	5.760 €
Soll-Miete p.a.	6.696 €
Ist-Mietrendite*	9,60 %
Soll-Mietrendite*	11,16 %
Bankrate, +T p.a.	3.600 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



Mario (45)
Projektmanager



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

180 k
74 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2023

Wer ist Mario und wie kam er zu Immobilien?

Mario ist ein Projektmanager aus München, der in Osnabrück und Nürnberg sowie in der Umgebung von München Wohnungen kauft.

Wie hat Mario den Deal gefunden?

Der Deal kam ins Rollen, als Marios Allrounder ihm von einer verfügbaren Wohnung erzählte, in der die Enkelin des Handwerkers wohnte.

Wie sieht der Deal aus?

Vor dem Kauf sprach Mario mit der Mieterin über eine Mieterhöhung, die dann auch umgesetzt wurde. Die Wohnung umfasst auch eine Garage, die bisher nicht vermietet wurde. Der Handwerker wird in den nächsten Monaten das Bad renovieren. Mario plant, die Wohnung nach dem Auszug der derzeitigen Mieterin in den nächsten drei Jahren neu zu vermieten. Zudem ließ er kürzlich ein Restwertgutachten erstellen.

Wie wurde der Deal finanziert?

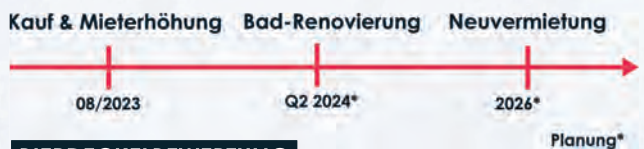
Mario finanzierte den Deal mit einem Darlehen in Höhe von 165.000 Euro zu einem Zinssatz von 3,78% und einer Tilgung von 1,41% über eine Laufzeit von 10 Jahren.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Zum Kauf die Miete erhöhen, Bad renovieren und bei Mieterwechsel gut neu vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG

	Lage B-Stadt Nürnberg		Zustand Okay
	Mietsituation unter Markt		Kaufpreis/m² Kauf: 2.432 € Markt: 3.200 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	180.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest*	4.000 €
Miete bei Kauf p.a	6.600 €
Ist-Miete p.a.	7.800 €
Soll-Miete p.a.	10.560 €
Ist-Mietrendite**	4,24 %
Soll-Mietrendite**	5,74 %
Bankrate, Z+T p.a.	8.563 €

*Badsanierung wird zu Materialkosten gemacht
**bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



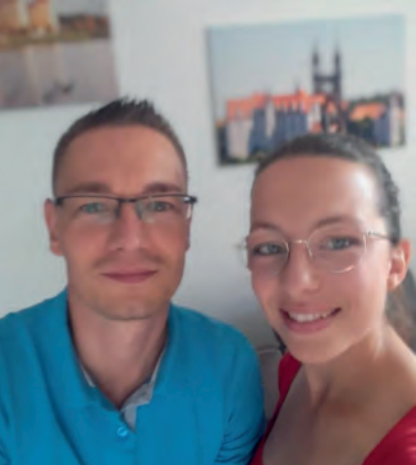
AUSSEN



INNEN



KÜCHE



Tommy & Claudia (39/33)
Werkzeugmechaniker/
Assistenz d. Geschäftsleitung



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

118 k
98 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2023

Wer sind Tommy und Claudia und wie kamen sie zu Immobilien?

Tommy, 39, und Claudia, 33, stammen aus der Nähe von Dresden. Sie investieren in Immobilien um ihre Rentenlücke zu schließen.

So haben sie den Deal gefunden:

Über einen Makler der Volksbank, den sie bereits kannten. Sie einigten sich auf 117.500 €. Bemerkenswert ist, dass die Bank den Verkehrswert der Wohnung auf 156.000 € einschätzte.

Das ist der Deal und seine Finanzierung:

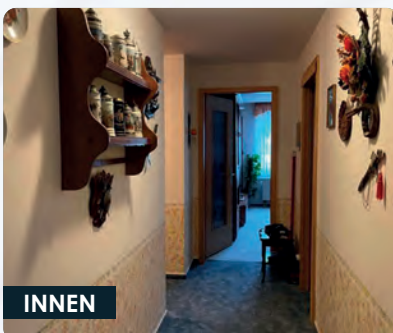
Die Finanzierung erfolgte durch die Volksbank, von der sie ein Darlehen von 117.500 € aufnahmen. Zins: 4,3%, Tilgung 1,0%, 10 Jahre fest. Ihre Strategie, nur eine Tilgung von 1% zu wählen, basiert auf ihrer Philosophie, nur in Deals zu investieren, die sich von Anfang an rentieren

So sieht der Deal aus:

Die letzte Mieterhöhung der Wohnung liegt 8 Jahre zurück. Daher wollen die beiden mit den Mietern über eine Erhöhung in die Nähe des Marktniveaus besprechen. Bei einem eventuellen Auszug werden sie die Wohnung renovieren.



AUSSEN



INNEN



KÜCHE

STRATEGIE / ZIEL

Miete anheben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Mit den Mietern sprechen und Miete erhöhen, bei Mieterwechsel die Wohnung renovieren.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Gauernitz
b. Dresden



Zustand
Gut



Mietsituation
unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.202 €
Markt: 1.596 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	117.500 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a	7.116 €
Ist-Miete p.a.	7.116 €
Soll-Miete p.a.	8.539 €
Ist-Mietrendite*	6,1 %
Soll-Mietrendite*	7,3 %
Bankrate, +T p.a.	6.228 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



Tommy & Claudia (39/33)
Werkzeugmechaniker/
Assistenz d. Geschäftsleitung



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

102 k
82 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2023

Wer sind Tommy und Claudia und wie kamen sie zu Immobilien?

Tommy, 39, und Claudia, 33, stammen aus der Nähe von Dresden. Sie investieren seit 2020 in Immobilien um ihre Rentenlücke zu schließen.

So haben sie den Deal gefunden:

Über einen Makler der Volksbank, den sie schon von vorherigen Käufen kannten. Obwohl die Verkäufer ursprünglich 109.000 € für die Immobilie verlangten, gelang es den beiden, den Preis auf 102.000 € zu senken.

Das ist der Deal und seine Finanzierung:

Sie finanzierten den Kauf über die Volksbank, mit der sie aufgrund ihrer früheren Geschäfte eine sehr gute Beziehung hatten. Sie nahmen ein Darlehen von 102.000 € über einen festen Zeitraum von 10 Jahren auf, bei einem Zinssatz von 4,25 % und einer Tilgung von 1,0 %. Sie wählten diese Tilgungsrate, da sie nur in Deals investieren, die sich von Anfang an rechnen.

So sieht der Deal aus:

Die Miete für die Immobilie wurde seit 2009 nicht angepasst. Sollte ein Mieterwechsel eintreten, beabsichtigen Tommy und Claudia, die Wohnung zu renovieren und erneut zu vermieten.



AUSSEN



KÜCHE



BAD

STRATEGIE / ZIEL

Miete anheben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Mit den Mietern sprechen und Miete erhöhen, bei Mieterwechsel die Wohnung renovieren.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Niederau
b. Dresden



Zustand
Gut



Mietsituation
unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.275 €
Markt: 1.800 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	102.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a	5.472 €
Ist-Miete p.a.	5.472 €
Soll-Miete p.a.	6.558 €
Ist-Mietrendite*	5,4 %
Soll-Mietrendite*	6,4 %
Bankrate, +T p.a.	5.355 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



Raffael (28)
Geschäftsführer



Eigentumswohnung

FIX & HOLD

154 k
44 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2023

Wer ist Raffael und wie kam er zu Immobilien?

Raffael ist Unternehmer und Geschäftsführer in der Digitalisierungsbranche, der zur Sicherung seiner Altersvorsorge in Immobilien investiert.

So hat er den Deal gefunden

Den Deal fand er über ImmoScout, und das Nutzen eines Such-Crawlers. Aufgrund des niedrigen Inseratspreises von 125.000 € fand eine Massenbesichtigung statt. Der Prozess mündete schließlich in einem Bieterverfahren, bei dem er sich durchsetzen konnte.

Das ist der Deal und seine Finanzierung

Die Wohnung befindet sich in Stuttgart-Süd und war renovierungsbedürftig. Die Finanzierung erfolgte über ein Darlehen seiner Digitalisierungs-GmbH, mit der Aussicht auf eine Nachbeleihung. Das hat er so gewählt, da der derzeitige Mieter einen befristeten Arbeitsvertrag bis Januar 2025 hat.

Die Renovierung erfolgte über einen befreundeten Handwerker, das Material kaufte Raffael selber ein. Hierdurch konnte er die Wohnung sehr günstig sanieren. Er sanierte das Bad, baute eine Küche ein, verlegte neuen Boden und strich die Wände neu.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung renovieren, vermieten und langfristig halten.

DER PLAN

Bad, Boden, Wände renovieren über befreundeten Handwerker, Küche einbauen und indexiert vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
A-Stadt
Stuttgart



Zustand
Renovierungsbedürftig



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 3.500 €
Markt: 4.800 €

BIERDECKELRECHNUNG

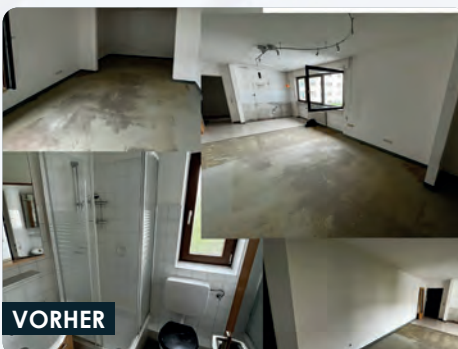
Kaufpreis	154.000 €
Bisher investiert	5.700 €
Geplanter Invest	5.700 €
Miete bei Kauf p.a	- €
Ist-Miete p.a.	11.460 €
Soll-Miete p.a.	11.460 €
Ist-Mietrendite*	7,18 %
Soll-Mietrendite*	7,18 %
Bankrate, Z+T p.a.**	- €

*bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden

**Darlehen über eigene GmbH, Nachbeleihung voraussichtlich Januar 2025 (Details siehe Text)



AUSSEN



VORHER



NACHHER



5er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

445 k
320 m²

BEURKUNDET
IN: 02/2023

Wer ist Kai und wie kam er zu Immobilien?

Kai hat ein Portfolio, das aus Wohnungen, Stellplätzen und Mehrfamilienhäusern besteht, wobei er seit 2019 aktiv kauft.

Wie hat Kai den Deal gefunden?

Kai entdeckte den Deal über Ebay Kleinanzeigen. Dieser wurde durch einen Makler einer Sparkasse angeboten.

Wie hat Kai den Deal finanziert?

Für die Finanzierung hat Kai die Sanierungskosten mit einbezogen. Dies war möglich, da es sich um eine energetische Sanierung handelte. Die Konditionen seiner Finanzierung lauten wie folgt: 4,45% Zinsen p.a, 1,65% Tilgung p.a. und eine Zinsbindung von 10 Jahren.

Wie sieht der Deal aus?

Kai plant, das Objekt energetisch zu optimieren und zu sanieren, einschließlich des Ausbaus des Dachgeschosses. Die Sanierungsmaßnahmen umfassen den Einbau einer Erdwärmepumpe, den Ausbau des Dachgeschosses, Dämmung der Außenwände, Elektrik, Fenster und die Verlegung neuer Stränge.

Wo steht das Projekt heute?

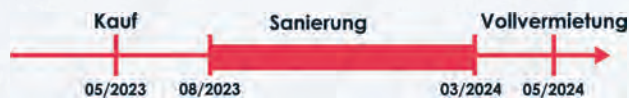
Die Sanierungsarbeiten haben im August 2023 begonnen und sollen im März 2024 abgeschlossen sein. Kai plant, das Objekt bis April 2024 vollständig zu vermieten.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

MFH energetisch kernsanieren und bezahlbaren Wohnraum schaffen. Maßnahmen u.A. Wärmepumpe einbauen, Dachgeschoss ausbauen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Neunkirchen
b. Saarbrücken



Zustand
Sehr
schlecht



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf + Sanierung: 1.390 €
Markt: 1.550 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis +

Sanierungskosten	445.000 €
Geplanter Invest	7.200 €
Miete bei Kauf p.a	7.200 €
Ist-Miete p.a.	30.000 €
Soll-Miete p.a.	1,62 %
Ist-Mietrendite*	6,74 %
Soll-Mietrendite*	27.145 €
Bankrate, Z+T p.a.	8.250 €

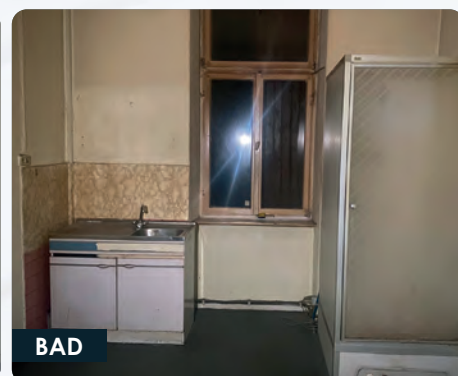
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Philipp (37)
Immobilienunternehmer



6er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

187 k
345 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2023

Wer ist Philipp und wie kam er zu Immobilien?

Philipp ist ein Vollzeit-Immobilieninvestor und ausgebildeter Banker, der seine Karriere im Immobilienbereich im Jahr 2020 begonnen hat. Mittlerweile hat er 60 Wohneinheiten.

Wie hat Philipp den Deal gefunden?

Auf ThinkImmo / Kleinanzeigen, wo es über einen Makler inseriert war.

Wie hat Philipp den Deal finanziert?

Bankkredit: 290.000 Euro, Zins: 4,31%, Tilgung: 2%, Laufzeit: 10 Jahre
Privatdarlehen 1: 35.000 Euro zu 5,7% Zins, endfällig, Laufzeit: 10 Jahre

Privatdarlehen 2: 60.000 Euro zu 5% Zins, endfällig, Laufzeit: 10 Jahre

Wie sieht der Deal aus?

Das Haus stand bei der Übergabe leer und wurde in sechs Wohnungen aufgeteilt. Es wurde eine Gasheizung installiert und vier der Wohnungen kernsaniert, einschließlich Fußbodenheizung. Das Layout wurde optimiert, um kleinere Wohnungen zu schaffen, was höhere Quadratmeterpreise ermöglicht. Drei Wohnungen sind dauerhaft vermietet, während die anderen drei gerade für die Vermietung an Monteure eingerichtet werden.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Grundriss ändern, um mit kleineren Wohnungen höhere Miete zu erzielen, neue Heizung einbauen, Einheiten renovieren.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Behrenhoff b.
Greifswald



Zustand
Schlecht



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 540 €
Markt: 1.500 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	186.500 €
Bisher investiert	185.000 €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a.	- €
Ist-Miete p.a.	43.500 €
SOLL-Miete p.a.	46.000 €
IST-Mietrendite*	11,71 %
SOLL-Mietrendite*	12,38 %
Bankrate, Z+T p.a.	18.531 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



GEWERBE



KÜCHE



Sascha (43)
Investor



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

220 k
106 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2023

Wer ist Sascha und wie kam er zu Immobilien?

Sascha ist ehemaliger Banker und kommt aus Frankfurt am Main.

Wie hat Sascha den Deal gefunden?

Über ImmoScout. Da seine Frau aus Dortmund kommt, kannte er sich schon ein bisschen am Standort aus und wurde in der Beurteilung der Mikrolage von seinen Schwiegereltern unterstützt.

Wie hat Sascha den Deal finanziert?

Sascha finanzierte 245.000 € mit ca 110% Beleihung. Der Zinssatz lag bei 3,59% mit 1,50% Tilgung und 10-jähriger Zinsbindung. Er wählte ein Disagio-Darlehen, mit zwei Jahren Tilgungsaussetzung. Die hohe Beleihung bekam er aufgrund seiner Bonität. Trotz günstigem Einkauf kann die Bank die Wohnung in Jahr 1 nur zum Niederstwertprinzip ansetzen.

Wie sieht der Deal aus?

Die Immobilie liegt in einer sehr guten Lage (Kirchhörde) und wurde unter Marktwert eingekauft. Da der "E-Check" nicht bestanden wurde, hat er die Wohnung von Bäder, Elektrik, Boden und Wände komplett sanieren lassen. Die Arbeiten endeten im Juli, und im Oktober wurde die Wohnung vermietet. Eine Neubewertung der Bank ergibt einen Marktwert Stand 11/2023 von ca. €310.000, so dass der neu geschaffene Wert in 2024 bei Bedarf nach beliehen werden kann.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnung inklusive Elektrik, Bäder, Böden, Wände, Küche kernsanieren und im Anschluss gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Dortmund-Süd



Zustand
Okay



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.075 €
Markt: 2.500 €

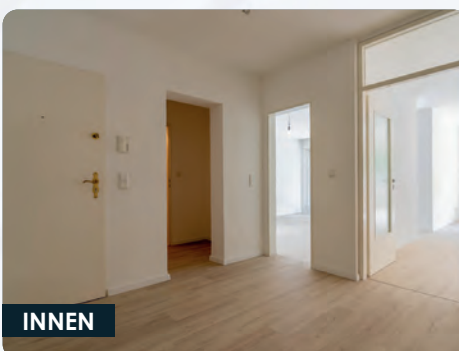
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	220.000 €
Bisher investiert	36.100 €
Geplanter Invest	36.100 €
Miete bei Kauf p.a	- €
Ist-Miete p.a.	14.400 €
Soll-Miete p.a.	14.400 €
Ist-Mietrendite*	5,62 %
Soll-Mietrendite*	5,62 %
Bankrate, Z+T p.a.	12,980 €

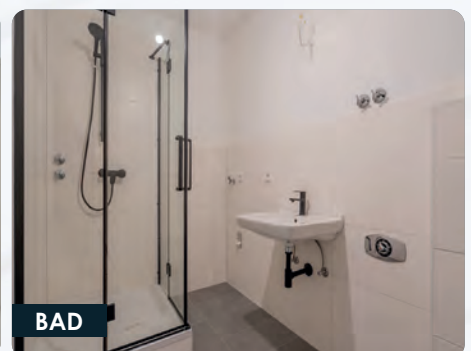
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Stephanie & Lars
Lehrerin/ Bauingenieur



4er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

410 k
510 m²

BEURKUNDET
IN: 04/2022

Wer sind Stephanie und Lars und wie kamen sie zu Immobilien?

Stephanie, eine Lehrerin und Lars, ein Bauingenieur aus Bochum, haben immer eine Affinität zum Thema Immobilien gehabt. Ihre Strategie ist es, im Ruhrgebiet MFHs zu erwerben und zu entwickeln.

So haben sie den Deal gefunden

Über eBay Kleinanzeigen, wo eine Immobilie von einer privaten Person zum Verkauf angeboten wurde. Die Anzeige war nicht professionell gestaltet. Der Verkäufer, bereits in einem höheren Alter, hatte die Immobilie für 450.000€ inseriert. Die beiden machten ein Angebot von 410.000€, das schließlich angenommen wurde.

Das ist der Deal und seine Finanzierung

Das MFH steht in Waltrop bei Recklinghausen, welches drei Wohnungen, ein Gewerbe und fünf Stellplätze umfasst. Stephanie und Lars werden das Gewerbe neu vermieten und dadurch die Miete erhöhen.

Finanziert haben sie 100% über eine Sparkasse. Trotz der hohen Beleihung hatten die beiden keine Schwierigkeiten, die Zustimmung der Bank zu erhalten, wahrscheinlich wegen ihrer guten, langfristigen Beziehung zur Bank durch vorherige Deals, die sie mit der Bank gemacht haben. Konditionen: 3,49% Zinsen und 2,4% Tilgung auf 5 Jahre fest.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Die Gewerbeinheit (Sparkasse) mit einer Maklerin gut an ein neues Unternehmen vermieten. Die Wohnungsmieten erstmal gleich lassen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Waltrop
(Recklinghausen)



Zustand
Okay



Mietsituation
unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 803 €
Markt: 1.800 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	410.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest**	- €
Miete bei Kauf p.a	30.060 €
Ist-Miete p.a.	30.060 €
Soll-Miete p.a.	34.380 €
Ist-Mietrendite*	7,33%
Soll-Mietrendite*	8,39%
Bankrate, Z+T p.a.	24,149 €

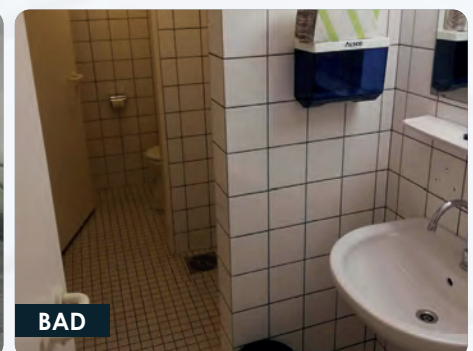
*bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden
** ggf. Ausbaukostenzuschuss für den neuen Gewerbetrieber



AUSSEN



INNEN



BAD



Rudolf (55)
Investor



Wohn-und Geschäftshaus

BUY & HOLD

600 k
539 m²

BEURKUNDET
IN: 04/2022

Wer ist Rudolf und wie kam er zu Immobilien?

Rudolf, ist ein gelernter Kraftwerksleiter und Technischer Bauleiter aus Bielefeld, der seit 2005 in Immobilien investiert. Nach einer Zeit im Ausland kehrte er 2015 zurück und wurde 2020 Vollzeitangler.

Wie hat er den Deal gefunden?

Durch sein Netzwerk von Immobilienmaklern in Bielefeld stieß er auf diesen Deal.

Wie sieht der Deal aus?

Der Deal umfasste die Renovierung eines anspruchsvollen Hauses mit einer nicht genehmigten Wohnung und einer Messi-Wohnung. Rudolf hat 4 Wohnungen umfassend renoviert, die Nachgenehmigung der einen Einheit angestoßen und wird die Wohnungen jetzt vermieten, ggf. möbliert.

Wie hat er den Deal finanziert?

Er finanzierte den Deal mit einem Darlehen von 476.000 Euro zu einem Zinssatz von 1,23%. Ein Sicherheitentausch mit einem anderen Mehrfamilienhaus, das er verkauft hatte, ermöglichte ihm den günstigen Zinssatz. Den Rest finanzierte er aus Eigenkapital, das er bei der Refinanzierung wieder herausnehmen möchte. Das alte Darlehen läuft noch bis zum Juli 2024, dann wird Rudolf refinanzieren.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Bäder, Böden, Wände von 4 WE renovieren, die DG Wohnung nachgenehmigen lassen und Haus ggf. möbliert vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	600.000 €
Bisher investiert	70.000 €
Geplanter Invest	70.000 €
Miete bei Kauf p.a	16.440 €
Ist-Miete p.a.	17.088 €
Soll-Miete p.a.	60.000 €
Ist-Mietrendite*	2,55 %
Soll-Mietrendite*	8,96 %
Bankrate, Z+T p.a.	5.855 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER



9er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

1,1 mio
521 m²

BEURKUNDET
IN: 03/2022

Xhibril (34)
Immobilienunternehmer

Wer ist Xhibril und wie kam er zu Immobilien?

Xhibril ist ein Immobilienunternehmer aus Berlin. Er arbeitet als Makler und Gutachter und investiert selber in Immobilien.

So hat er den Deal gefunden

Dank eines Kontakts konnte Xhibril von einem Verkaufsangebot einer Erbgemeinschaft erfahren. Ursprünglich als Vermittler vorgesehen, entschied er sich jedoch, die Immobilie selbst zu erwerben.

Das ist der Deal und seine Finanzierung

Xhibril übernahm ein Haus mit neun Einheiten in Reinickendorf, drei davon mit Bestandsmietern. Er teilte eine große Wohnung in drei Einheiten auf und sanierte insgesamt acht Einheiten grundlegend, inklusive Bädern und Küchen. Dies steigerte die Anzahl der Einheiten auf elf. Die Arbeiten wurden durch eine eigene Baufirma durchgeführt, wodurch er enorme Kosten sparte.

Wo steht das Projekt heute?

Das Haus ist seit September 2023 vollvermietet. Glückwunsch zu diesem tollen Deal!



AUSSEN



VORHER



NACHHER

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Haus umfassend mit eigener Firma sanieren, neue Wohnungen durch Teilung großer Einheit schaffen, und an guten Mietermix vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
A-Stadt
Berlin
(Reinickendorf)



Zustand
Okay



Mietsituation
unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.111 €
Markt: 3.750 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	1.100.000 €
Bisher investiert	145.000 €
Geplanter Invest	145.000 €
Miete bei Kauf p.a	36.000 €
Ist-Miete p.a.	102.000 €
Soll-Miete p.a.	102.000 €
Ist-Mietrendite*	8,19 %
Soll-Mietrendite*	8,19 %
Bankrate, +T p.a.	68.600 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



Philipp (35)
Key-Account-Manager



3er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

500 k
284 m²

BEURKUNDET
IN: 02/2022

Wer ist Philipp und wie kam er zu Immobilien?

Philipp ist 35 Jahre alt und stammt ursprünglich aus Düren, lebt aber mittlerweile in Nürnberg.

Wie hat Philipp den Deal gefunden?

Über einen Makler, mit dem er sich mehrere Häuser angeschaut hatte.

Wie wurde der Deal finanziert und welche Konditionen erhielt Philipp?

Philipp nahm einen Kredit in Höhe von 533.000 € auf, da er nicht nur das Haus kaufen, sondern auch Sanierungsarbeiten durchführen wollte. Ursprünglich waren die Zinsen bei 1,3%, doch sie stiegen schnell auf 1,7% an. Er konnte letztlich eine Finanzierung mit 2% Tilgung auf 10 Jahre fest abschließen.

Wie sieht der aktuelle Stand des Deals aus?

Als ersten Schritt hat Philipp einige optische Sanierungen selbst vorgenommen, wie das Streichen des Garagentors und das Einzäunen der Mülltonnen. Anschließend führte er Gespräche mit den Mietern und verhandelte einvernehmlich Mieterhöhungen, die mit Renovierungsarbeiten in den Wohnungen einhergingen. Danach wurden neue Fenster eingebaut und nach Auszug einer Partei die Elektrik erneuert. Für die Zukunft plant Philipp, die Heizung zu erneuern, um die Nebenkosten zu senken und eventuell das Mietniveau zu erhöhen.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnwert durch kleine Maßnahmen erhöhen, neue Fenster einbauen, Wohnungen renovieren und gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Düren



Zustand
Okay



Mietsituation
unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.760 €
Markt: 1.900 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	500.000 €
Bisher investiert	35.000 €
Geplanter Invest	35.000 €
Miete bei Kauf p.a	18.720 €
Ist-Miete p.a.	27.780 €
Soll-Miete p.a.	27.780 €
Ist-Mietrendite*	5,19 %
Soll-Mietrendite*	5,19 %
Bankrate, Z+T p.a.	20.201 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER



Jens (44)
Director Finance



4er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

710 k
291 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2021

Wer ist Jens und wie kam er zu Immobilien?

Hauptberuflich ist Jens Finanzdirektor in einem Mittelständischen IT-Unternehmen.

Wie hat Jens den Deal gefunden?

Über die Plattform Immometrica hat Jens den Deal gefunden. Durch eine intensive Verhandlung mit und Unterstützung des Maklers sicherte er den Zuschlag für 710.000€, nachdem die Verkäufer 785.000€ haben wollten.

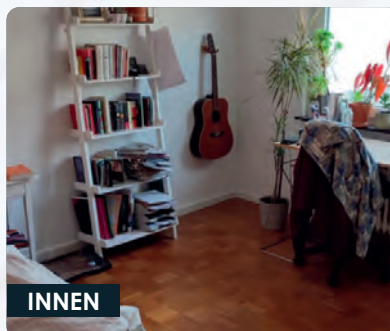
Das ist der Deal und seine Finanzierung

Das MFH ist in gutem Zustand. 2020 wurden 4 von 5 Gewerke saniert. Jens finanzierte den Kaufpreis von 710.000€ zu 89% und erhielt einen Zinssatz von 3,95% sowie eine Tilgung von 1%. Die Zinsbindung beträgt 10 Jahre. Er wollte bewusst eine niedrige Tilgung, und nahm daher einen geringen Beleihungswert in Kauf.

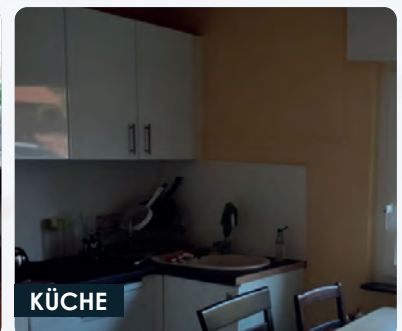
Sein Plan ist es, das Haus leicht aufzuhübschen und bei Mieterwechseln die Wohnungen als WG zu vermieten.



AUSSEN



INNEN



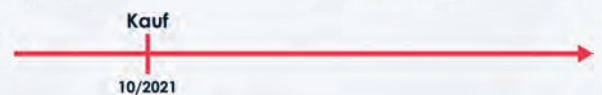
KÜCHE

STRATEGIE / ZIEL

MFH in Stand halten und bei Auszug der aktuellen Mieter die Wohnungen in ein WG-Konzept umzustellen.

DER PLAN

Nebenkosten des Hauses senken, kleinere Schönheitsreparaturen durchführen und somit attraktiv für bestehende und neue Mieter zu sein.



BIERDECKELBEWERTUNG

	Lage C-Stadt Dossenheim b. Heidelberg		Zustand Gut
	Mietsituation unter Markt		Kaufpreis/m² Kauf: 2.439 € Markt: 3.900 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	710.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	10.000 €
Miete bei Kauf p.a	40.320 €
Ist-Miete p.a.	41.280 €
Soll-Miete p.a.	53.400 €
Ist-Mietrendite*	5,68 %
Soll-Mietrendite*	7,41 %
Bankrate, +T p.a.	31.185 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



Philipp (35)
Key-Account-Manager



4er ETW-Paket

BUY & HOLD

280 k
198 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2020

Wer ist Philipp?

Philipp ist 34 Jahre alt und kommt aus Düren. Er kauft Immobilien in Düren und Nürnberg, seinem aktuellen Wohnort.

Wie hat er den Deal gefunden?

Philipp hat den Deal durch den Hausmeister seiner ersten Wohnung gefunden, die er im gleichen Komplex gekauft hatte. Der Hausmeister informierte Philipp, dass in dem Haus 4 Wohnungen zum Verkauf standen.

Das ist der Deal und seine Finanzierung

Philipp hat nur die Nebenkosten aus seinem EK bezahlt. Zinssatz: 1,50 %, Tilgung: 2,18 %. Diese Konditionen wären zur Zeit nicht mehr möglich. Dafür war es damals deutlich schwerer, den Zuschlag für die Wohnung zu bekommen

Philipp hat die Mehrheit an der WEG und seine Wohnung Stück für Stück entwickelt. 2021 hat er die Böden in 2 Wohnungen ausgetauscht. 2022 hat er die Heizung im Haus ausgetauscht und eine neue Gaszentralheizung eingebaut. Das hat 10.000 € gekostet, die er aus seinem Eigenkapital bezahlt hat. Während der Zeit hat er 3 der 4 Wohnungen neu vermietet. Anfang 2024 folgte jetzt nochmal eine Mieterhöhung.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow mittelfristig heben und Wohnungen im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnungen langfristig halten, Wohnwert Stück für Stück erhöhen, Mietniveau z.B. durch Einbau neuer Heizung heben und gute Neuvermietungen durchführen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Düren



Zustand
Okay



Mietsituation
unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.414€
Markt 2023: 1.400 €
Markt 2020: 1.600 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	280.000 €
Bisher investiert	15.000 €
Geplanter Invest	15.000 €
Miete bei Kauf p.a.	13.140 €
Ist-Miete p.a.	19.068 €
Soll-Miete p.a.	19.068 €
Ist-Mietrendite*	6,46 %
Soll-Mietrendite*	6,46 %
Bankrate, Z+T p.a.	10.304 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



KÜCHE



BAD



Jan & Lars (34/32)
Selbstständig/ Brandmeister



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

96 k
74 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2023

Wer sind Jan & Lars und wie kamen sie zu Immobilien?

Jan und Lars sind zwei Brüder, die gemeinsam in Immobilien investieren.

So haben sie den Deal gefunden:

Die beiden haben die WEG eines Objekts, in dem sie eine Wohnung hatten angeschrieben und Kaufinteresse mitgeteilt. Nach 14 Monaten erhielten sie eine Rückmeldung. Jan und Lars gaben ein Angebot über 80.000 Euro ab und einigten sich schließlich auf einen Preis von 96.000 Euro.

Das ist der Deal und seine Finanzierung:

Um den Deal zu finanzieren, nutzten Jan und Lars einen Bausparvertrag in Höhe von 102.000 Euro. Sie zahlen monatlich 192 Euro Sparrate in den Bausparer ein und haben einen Sollzins von 4,05%, was einer monatlichen Zinsbelastung von 344 Euro entspricht.

So sieht der Deal aus:

Die Wohnung ist zur Übergabe frei. Jan und Lars planen, die Küche zu renovieren, die Wände neu zu streichen und bei Bedarf den Boden in der Küche zu fliesen.

Wo steht das Projekt heute?

Das Projekt steht derzeit in der Vorbereitungsphase. Die Renovierung ist für den Juni geplant. Jan und Lars arbeiten daran, alle erforderlichen Vorbereitungen zu treffen, um die Wohnung termingerecht vermieten zu können.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung renovieren, vermieten und im Bestand behalten.

DER PLAN

Neue Küche einbauen und Boden ggf. fliesen, Wände streichen und gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Hildesheim



Zustand
Okay



Mietsituation
unter Markt



Kaufpreis/m²
xxx

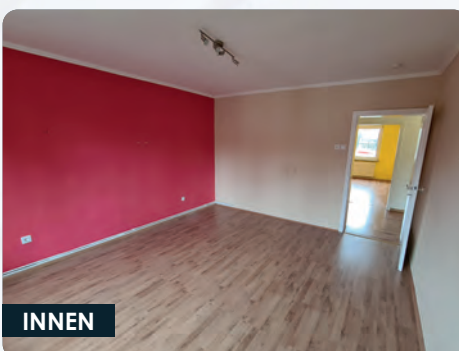
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	96.000 €
Bisher investiert	-€
Geplanter Invest	4.000 €
Miete bei Kauf p.a.	-€
Ist-Miete p.a.	-€
Soll-Miete p.a.	8.880 €
Ist-Mietrendite*	- %
Soll-Mietrendite*	8,88 %
Bankrate, +T p.a.	4774 €

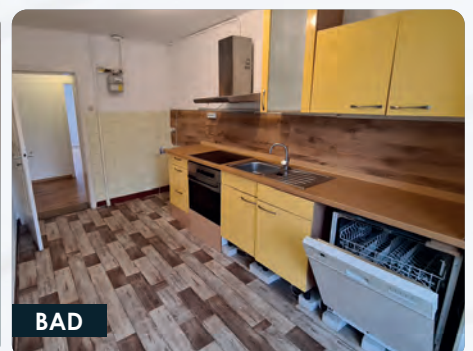
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



7er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

798 k

764 m²

BEURKUNDET
IN: 02/2023

Patrick (43)
Notfallsanitäter

Wer ist Patrick und wie kam er zu Immobilien?

Patrick ist 43 J. alt & arbeitet als Notfallsanitäter.

So hat er den Deal gefunden

Patrick hat den aktuellen Deal über einen Makler gefunden. Er hatte sich als Investor bei dem Makler registriert und wurde schließlich von ihm kontaktiert.

Das ist der Deal und seine Finanzierung

Der aktuelle Deal befindet sich in Loßburg, im Schwarzwald. Es handelt sich um ein Objekt mit 590 Quadratmetern Wohnfläche, bestehend aus 6 Wohnungen und einer Gewerbeeinheit.

Die Kreditsumme beträgt 798.000 Euro, was einem Finanzierungsgrad von 100% entspricht. Der Zinssatz liegt bei 3,90% und die Tilgung bei 2,00%. Die Zinsbindung beträgt 10 Jahre.

So geht es für ihn weiter:

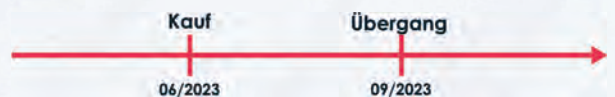
Derzeit wartet Patrick auf den Übergang des Hauses, um mit den Renovierungsmaßnahmen zu beginnen. In der Zwischenzeit plant er die Maßnahmen am Haus. Wir werden in der Zukunft wieder über den Deal berichten!

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Potenziale zur Mieterhöhung prüfen, Gewerbeeinheit zu Wohnraum umbauen, Ferienvermietung ausprobieren.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage

C-Stadt
Loßburg
(Schwarzwald)



Zustand

Okay



Mietsituation

unter Markt



Kaufpreis/m²

Kauf: 1.044 €
Markt: 1.800 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	798.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	100.000 €
Miete bei Kauf p.a	54.900 €
Ist-Miete p.a.	54.900 €
Soll-Mietep.a.*	100.000 €
Ist-Mietrendite**	6,88 %
Soll-Mietrendite**	11,14 %
Bankrate, Z+T p.a.	47.082 €

*Mieteinnahmen aus Ferienvermietung sind stark volatil
**bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



KÜCHE



10er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

915 k
728 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2023

Christoph & Jenny (34/37)
Key Account Manager/
Lehrerin

Wie haben sie den Deal gefunden?

Sie lernten bei einer anderen Besichtigung einen Makler kennen, mit dem sie sich gut verstanden haben. Der gleiche Makler führte sie dann zu ihrem aktuellen Deal: ein Haus, das von drei Erbinnen verkauft wurde, die keine Lust hatten, sich um das Haus zu kümmern. Die Verkäufer bewerteten das Haus ursprünglich auf 1,1 Millionen Euro, aber Christoph und Jenny boten 900.000 Euro aufgrund mehrerer Mängel an. Ein Gegenangebot von 915.000 Euro wurde angenommen. Die Bank bewertete die Immobilie auf 1,4 Millionen Euro.

Wie haben sie den Deal finanziert?

Die Finanzierung erfolgte über zwei Annuitätendarlehen bei derselben Bank. Beide Darlehen beliefen sich auf 500.000 Euro mit Zinssätzen von 4,28%. Das erste Darlehen hatte eine Tilgung von 1,5%, während das zweite Darlehen endfällig ist, mit einem Tilgungsersatzinstrument von 1,5%. Beide Darlehen laufen über 10 Jahre.

Das ist der Deal:

Das Haus steht in der Saarbrücker Innenstadt und hat 10 Parteien, die alle vermietet sind. Gerade ist der Fokus aber auf das Erhöhen der Miete auf das Marktniveau, mit etwaiger Renovierungen bei Mieterwechsel. Da die Mieterwechsel nicht absehbar sind haben die beiden noch kein genaues Sanierungsbudget veranschlagt.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Mit Mietern über Erhöhungspotenziale reden, Mieten auf Marktniveau bringen, Wohnungen bei Mieterwechsel renovieren und neue Vermietungsmodelle testen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Saarbrücken



Zustand
Gut



Mietsituation
Leicht unter
Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.257 €
Markt: 1.600 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	915.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a	65.016 €
Ist-Miete p.a.	65.016 €
Soll-Miete p.a.	79.740 €
Ist-Mietrendite*	7,11 %
Soll-Mietrendite*	8,71 %
Bankrate, +T p.a.	57.800 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

133 k
42 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2023

Florian (41)
Senior Projektleiter

Wer ist Florian und wie kam er zu Immobilien?

Florian kommt aus der Nähe von Heilbronn ist ein ehemaliger Bundeswehrosoldat, der sich bereits früh auf den Pfad der Immobilieninvestitionen gewagt hat.

So hat er den Deal gefunden

Florian fand den Deal über ein Onlineportal. Dank seiner guten Beziehung zum Makler und seiner Verhandlungsfähigkeiten konnte er den Preis für die Wohnung herunterhandeln und den Zuschlag erhalten.

Das ist der Deal und seine Finanzierung

Die Wohnung befindet sich in Bad Schönborn, in der Nähe vom SAP-Standort Walldorf, und war zuvor eine Ferienwohnung der Verkäufer. Sie war möbliert und hatte eine neue Küche. Im Kaufpreis war zudem ein Stellplatz enthalten. Florian ließ die Wohnung einmal putzen und vermietete sie dann möbliert an einen SAP-Mitarbeiter. Finanziert hat er 100% des Kaufpreises zu 4,39% Zinsen und 1,5% Tilgung auf 10 Jahre fest.

So geht es für ihn weiter

Florians Altersvorsorge ist bereits gesichert. Dennoch plant er, seinen Immobilienbestand weiter auszubauen, weil ihm das Investieren Spaß macht.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung gut vermieten und im Bestand behalten.

DER PLAN

Die Wohnung war bereits von den Voreigentümern möbliert, da sie als Ferienwohnung genutzt wurde. Florian hat sie reinigen lassen und an einen SAP-Expat vermietet.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage

C-Stadt
Bad Schönborn
b. Heidelberg



Zustand

Gut, Möblierung
bereits vorhanden



Mietsituation

Leerstehend



Kaufpreis/m²

Kauf: 3.167€
Markt: 3.300 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	133.000 €
Bisher investiert	150 €
Geplanter Invest	150 €
Miete bei Kauf p.a	- €
Ist-Miete p.a.	9.120 €
Soll-Miete p.a.	9.120 €
Ist-Mietrendite*	6,85 %
Soll-Mietrendite*	6,85 %
Bankrate, Z+T p.a.	7.834 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden, Miete pro QM stark überdurchschnittlich aufgrund des Sondervermietungsmodells



AUSSEN



INNEN



KÜCHE



Julien (32)
Wirtschaftsingenieur



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

54 k
54 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2023

Wer ist Julien und wie kam er zu Immobilien?

Julien ist ein Wirtschaftsingenieur, der sich bereits früh für den Immobilienmarkt interessierte. Vor etwa zehn Jahren, während seiner Ausbildung, kaufte er seine erste Wohnung, die er selbst bewohnte. Seitdem hat er seinen Immobilienbestand kontinuierlich erweitert und besitzt mittlerweile 20 Einheiten.

So hat er den Deal gefunden

Julien hatte bereits im Jahr 2020 eine Wohnung in demselben Gebäude gekauft. Bei einer Eigentümerversammlung teilte er mit, dass er auf der Suche nach weiteren Wohnungen sei. Ein Eigentümer meldete sich und Julien bekam die Wohnung.

Das ist der Deal und seine Finanzierung

Der Deal umfasst eine Wohnung, an der keine größeren Renovierungen oder Reparaturen notwendig sind. Julien finanzierte den Kaufpreis zu 80% und erhielt einen Zinssatz von 4,08% sowie eine Tilgung von 1%. Er wollte bewusst eine niedrigere Tilgung, und nahm daher einen geringeren Beleihungswert in Kauf.

Die Wohnung ist stark unter Marktniveau vermietet. Er will die Miete alle 3 Jahre um 20% erhöhen, bis das Marktniveau erreicht ist.

So geht es für ihn weiter

Julien plant, sein Immobilienvermögen weiter auszubauen und sucht nach Mehrfamilienhäusern in einem 30-minütigen Umkreis um Bremen.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow perspektivisch heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Mit dem Mieter sprechen und Probleme identifizieren. Miete alle 3 Jahre um 20% erhöhen, bis Marktniveau erreicht ist.



BIERDECKELBEWERTUNG

Lage
C-Stadt
Delmenhorst
(bei Bremen)

Zustand
Gut

Mietsituation
unter Markt

Kaufpreis/m²
Kauf: 1.000 €
Markt: 1.800 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	54.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a.	2.940 €
Ist-Miete p.a.	3.528 €
Soll-Miete p.a.	4.234 €
Ist-Mietrendite*	6,53 %
Soll-Mietrendite*	7,84 %
Bankrate, +T p.a.	2.195 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

250 k
89 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2023

Felix (31)
Entwicklungsingenieur

Wer ist Felix?

Felix ist 31, Entwicklungsingenieur und wohnt in Neckar-sulm. Wir begleiten seine Reise als Investor seit einiger Zeit. Nach Käufen in C-Lagen in Niedersachsen ist das hier sein erstes Objekt in einer guten B-Lage.

Wie hat Felix den Deal gefunden?

Über einen befreundeten Makler. Zunächst verwarf er den Deal, da die Stadt Heilbronn außerhalb seines Suchgebiets lag. Auf einen zweiten Blick erkannte er jedoch den sehr günstigen Preis und sicherte sich den Zuschlag. Verkäufer war eine Erbgemeinschaft, die unbedingt verkaufen wollte.

So finanziert er den Deal

Aufgrund des geringen Kaufpreises konnte Felix das Objekt zu 100% beleihen. Er hat sich 4,09% Zinsen und 1% Tilgung auf 10 Jahre festschreiben lassen. Die geringe Tilgung resultiert daraus, dass er eine bestimmte Annuität nicht überschreiten wollte.

Das ist der Deal

Die Wohnung ist in einem guten Zustand und stand zum Kaufzeitpunkt leer. Felix hat die Wohnung renoviert, um einen höheren Mietpreis zu erzielen. Hierfür grundiert und tapezierte er die Wände neu. Elektrik und Küche waren bereits vom Voreigentümer erneuert worden. Anschließend hat der die Wohnung für einen guten Preis vermietet.

Wie geht es für Felix weiter?

Felix gründet derzeit eine eigene Immobiliengesellschaft mit 2 Freunden, mit denen er schon längere Zeit im aktiven Austausch ist. Zusammen suchen sie gerade nach einem Objekt, das sie mit der Gesellschaft kaufen können.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung renovieren, vermieten und im Bestand behalten.

DER PLAN

Umfassende Renovierung (Elektrik, Böden, Wände) durchführen um einen sehr guten Mietpreis zu realisieren.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Heilbronn



Zustand
Gut



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.808 €
Markt: 3.500 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	250.000 €
Bisher investiert	-€
Geplanter Invest	6.000 €
Miete bei Kauf p.a	€
Ist-Miete p.a.	- €
Soll-Miete p.a.	15.060 €
Ist-Mietrendite*	- %
Soll-Mietrendite*	5,88 %
Bankrate, Z+T p.a.	12.725 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



KÜCHE



11er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

590 k
703 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2023

Malte (46)
Systemintegrator

Wer ist Malte?

Malte ist 46 und wohnt in Haltern am See. Zusammen mit seiner Frau, die als Ärztin arbeitet, investiert er in Immobilien. Wir haben bereits in einem vorherigen Post über einen Deal der beiden berichtet, der vor der Zinswende stattfand.

Wie hat Malte den Deal gefunden?

Der Deal war schon einmal auf Immobilienscout inseriert, damals allerdings zu einem zu hohen Preis. Als der Deal einige Monate wieder auf der Plattform auftauchte fragte Malte zu einem deutlich geringeren Preis an und bekam den Zuschlag.

Das ist der Deal

Das Haus ist in einem "gepflegten aber lieblosen" Zustand, wie Malte es beschreibt. Bis auf das Dach besteht kein Sanierungsbedarf, allerdings stehen einige der Wohnungen leer, da sich die alte Eigentümerin nicht mehr um die Vermietung gekümmert hat.

Malte plant, das Dach zu erneuern und die Wohnungen zu renovieren. Anschließend will er die Einheiten entweder als Monteurswohnungen oder normal vermieten.

Finanziert hat er 800.000 € zu 4,9% Zinsen und 3,2% Tilgung auf 20 Jahre fest. Die Bank finanziert ausschließlich Ärzte und Apotheker und lässt daher eine höhere Beleihung zu, als normale Banken dies tun würden.

Wo steht das Projekt jetzt?

Malte hat gerade den Notarvertrag unterschrieben und bereitet derzeit die Renovierungsarbeiten vor. Wir werden weiter über das Projekt berichten. Viel Erfolg auf deinem weiteren Weg, Malte!

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Alle Wohnungen renovieren, Dach erneuern und gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Gelsenkirchen



Zustand
Okay



Mietsituation
Unter Markt,
viel Leerstand



Kaufpreis/m²
Kauf: 839 €
Markt: 1.000 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	590.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	170.000 €
Miete bei Kauf p.a	13.056 €
Ist-Miete p.a.	13.056 €
Soll-Miete p.a.	75.600 €
Ist-Mietrendite*	2,21 %
Soll-Mietrendite*	9,95%
Bankrate, Z+T p.a.	64.800 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



TREPPENHAUS



Reihenhaus

BUY & HOLD

280 k
120 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2022

Ensar (32)
Polizist

Wer ist Ensar und wie kam er zu Immobilien?

Ensar ist ein Polizeibeamter, der sich neben seinem Hauptberuf in Immobilien investiert. Zusammen mit einem Kindheitsfreund investiert er in Bestandsobjekte und Fix & Flip.

So hat er den Deal gefunden

Das Haus, das Ensar erworben hat, war drei Monate lang online und wurde nicht verkauft. Bei der Besichtigung fand er raus, dass es sich bei den Käufern um eine Erbengemeinschaft handelte, die es schnell verkaufen wollten. Er gab ein Angebot ab, das 30% unter dem Angebotspreis lag und bekam den Zuschlag.

Das ist der Deal und seine Finanzierung

Ensar hat den Kauf des Hauses mit einem Darlehen zu 3,01% Zinsen und 1% Tilgung finanziert. Sein Plan ist es, das Haus in einer besseren Marktphase wieder zu verkaufen und es in der Zwischenzeit als Cashflow-Generator zu nutzen, um weitere Immobiliendeals zu finanzieren.

So geht es für ihn weiter

Ensar plant, sich in Zukunft auf Buy-and-Hold-Strategien zu konzentrieren, da Fix & Flip derzeit schwierig ist. Er sucht nach Objekten, die eigentlich für Eigennutzer interessant sind, die sich aufgrund der gestiegenen Zinsen den Kauf nun aber nicht mehr leisten können.

STRATEGIE / ZIEL

Haus im Bestand behalten und in einer besserer Marktphase verkaufen.

DER PLAN

Sofort nach Kauf vermieten, Mieten regelmäßig erhöhen und zu einem späteren Zeitpunkt verkaufen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Norderstedt
(bei Hamburg)



Zustand
Okay



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.333 €
Markt: 3.500 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	280.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a	- €
Ist-Miete p.a.	19.200 €
Soll-Miete p.a.	22.800 €
Ist-Mietrendite*	6,86 %
Soll-Mietrendite*	8,14 %
Bankrate, +T p.a.	10.105 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



KÜCHE



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

76 k
76 m²

BEURKUNDET
IN: 04/2022

Johannes (34)
Chief Information Officer

Wer ist Johannes u. wie kam er zu Immobilien?

Johannes ist ein 34-jähriger Chief Information Officer bei einem Fluggastrechtportal, der in Lüdinghausen lebt. Im Jahr 2021 entschied er sich, neben Aktien und Fonds auch in Immobilien zu investieren.

So hat er den Deal gefunden

Johannes fand den Deal über eBay Kleinanzeigen. Nach der Besichtigung hat er ein schriftliches Angebot von 76.000 € abgegeben und daraufhin den Zuschlag erhalten. Das ursprüngliche Angebotspreis waren 89.000 €

Das ist der Deal und seine Finanzierung

Die Wohnung war völlig verraucht und sanierungsbedürftig. Sein Cousin, ein Handwerker, sanierte die Wohnung komplett inklusive dem Einbau einer Küche.

Die Finanzierung des Deals erfolgte über einen Kredit in Höhe von 100.000 € zu 4,25% Zinsen und 1,2% Tilgung, fest für 10 Jahre.

Direkt nach der Fertigstellung der Renovierung vermietete er die Wohnung für 595 € monatlich kalt. Dazu kommen 150€ p.M. für die Küche.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung kernsanieren und im Bestand behalten.

DER PLAN

Den Cousin (Handwerker) mit der Kernsanierung beauftragen und Wohnung danach gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage

C-Stadt
Selm
(bei Münster)



Zustand

Sehr schlecht



Mietsituation

Leerstehend



Kaufpreis/m²

Kauf: 1.000 €
Markt: 2.000 €

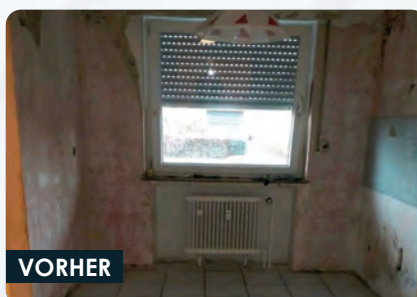
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	76.000 €
Bisher investiert	20.000 €
Geplanter Invest	20.000 €
Miete bei Kauf p.a	- €
Ist-Mietep.a.*	8.940 €
Soll-Mietep.a.*	8.940 €
Ist-Mietrendite**	9,31 %
Soll-Mietrendite**	9,31 %
Bankrate, Z+T p.a.	5.450 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER



5er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

440 k
382 m²

BEURKUNDET
IN: 04/2022

Martin & Kim (35/33)
Controller / Angestellte im
Baumanagement

Wer sind Martin und Kim?

Martin ist Controller bei einem Konzern in Stuttgart und Kim arbeitet im Baumanagement.

So haben sie den Deal gefunden

Martin und Kim fanden den Deal durch persönliche Kontakte. In diesem Fall gehörte die Immobilie einem lokalen Unternehmer.

Das ist der Deal und seine Finanzierung

Die Immobilie, bestehend aus zwei Gewerbeeinheiten und drei Wohneinheiten, wurde für 440.000 Euro erworben. Martin und Kim sicherten sich ein Darlehen über 489.000 € zu 3,07% Zins und 2,01% Tilgung für 10 Jahre. Martin hat eine Ausbildung als Finanzierungsvermittler, und durch seinen guten Kontakt zur Bank haben sie sich diese gute Finanzierung sichern können.

Das haben sie aus dem Deal gelernt

Die beiden haben festgestellt, dass entgegen anderer Meinungen, Banken nach wie vor Lust auf Geschäft haben und gute Konditionen bieten. Entscheidend ist hierbei das vertrauensvolle Verhältnis, das die beiden mit ihrer Bank haben.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Zwei Wohnungen sanieren und neu vermieten, bei einer Wohnung die Miete erhöhen, überarbeitete Verträge mit den Gewerbemietern aufsetzen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Freudenstadt
b. Stuttgart



Zustand
Schlecht



Mietsituation
unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.151 €
Markt: 2.300 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	440.000 €
Bisher investiert	55.000 €
Geplanter Invest	55.000 €
Miete bei Kauf p.a	26.400 €
Ist-Miete p.a.	42.180 €
Soll-Miete p.a.	44.580 €
Ist-Mietrendite*	8,52 %
Soll-Mietrendite*	9,01 %
Bankrate, +T p.a.	24.841 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER



Christoph & Jenny (34/37)
Key Account Manager /
Lehrerin



7er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

920 k
972 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2022

Wer sind Christoph & Jenny?

Christoph ist 34 und arbeitet als Key Account Manager. Zusammen mit seiner Frau Jenny (37) investiert er in Immobilien in Rheinland-Pfalz und im Saarland. In den zwei Jahren, in denen sie investieren haben sie bereits 6 Immobilien kaufen können.

Wie haben die beiden den Deal gefunden?

Der Deal kam über einen Makler zustande, zu dem die beiden seit längerer Zeit

einen guten Kontakt pflegen. Der Makler wollte das Mehrfamilienhaus ursprünglich für den eigenen Bestand kaufen. Auf Grund einer weiteren interessanten Kaufoption hatte er vom hier vorgestellten MFH Abstand genommen und die beiden ins Rennen gebracht. Glück muss man haben.

Das ist der Deal

Das MFH hat 4 Gewerbe- und 3 Wohneinheiten. Nach dem Kauf haben die beiden die Mietverträge mit den Gewerbemietern (Bäckerei, Wettbüro, Imbiss, Zahnarzt) zunächst langfristig verlängert. Zudem wurde eine Wohnung Ende letzten Jahres frei. Diese wurde umgehend saniert und anschließend direkt neu vermietet.

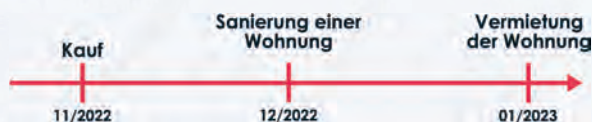
Finanziert haben die beiden auf 10 Jahre fest zu 3,15% Zinsen und 2,07% Tilgung (inkl. Tilgungsersatz). Die beiden haben sich dagegen entschieden, variabel zu finanzieren, da ihnen die Sicherheit auf 10 Jahre hier wichtiger war.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Gewerbemietverträge langfristig verlängern, eine Wohnung sanieren und vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Püttlingen b.
Saarbrücken



Zustand
Okay



Mietsituation
unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 947 €
Markt: 1.550 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	920.000 €
Bisher investiert	5.000 €
Geplanter Invest	5.000 €
Miete bei Kauf p.a	65.460 €
Ist-Miete p.a.	67.200 €
Soll-Miete p.a.	75.000 €
Ist-Mietrendite*	7,26%
Soll-Mietrendite*	8,11 %
Bankrate, Z+T p.a.	54.184 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



CAFÉ



7er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

300 k
540 m²

BEURKUNDET
IN: 04/2022

Wer ist Christoph?

Christoph kommt aus der Nähe von München, ist 39 und war 15 Jahre bei der Bundeswehr. Seit seinem Dienstzeitende investiert er in Immobilien in Bayern.

Wie hat Christoph den Deal gefunden?

Der Deal kam über eine Maklerin, die er bereits von vorherigen Käufen kannte. Dank des guten Kontakts konnte er fast konkurrenzlos die Immobilie ankaufen.

Das ist der Deal

Im ersten Schritt hat er die 3 leerstehenden Wohnungen renoviert, möbliert und will sie nun an internationale Studenten für 1 Jahr vermieten. Währenddessen stößt er die Aufteilung des Objekts an. Nach dem Auszug des Studenten in einem Jahr will er die 3 Wohnungen hochwertig sanieren und anschließend alle 7 Einheiten verkaufen.

Finanziert hat er 390.000 € zu 4,09% Zinsen und einer endfälligen Tilgung nach 3 Jahren.

Das hat Christoph durch den Deal gelernt

Christoph hat durch genaues Ausmessen die Wohnfläche des Hauses um gut 10% vergrößern können. Im Exposé waren 492 QM ausgegeben, die tatsächliche Fläche beträgt aber 540 QM.

Wie geht es weiter?

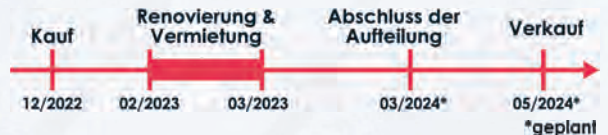
Derzeit steht die Vermietung an die Studenten an. Wir werden in einigen Monaten nochmal ein Update zu dem Projekt geben!

STRATEGIE / ZIEL

Wohnungen vermieten, aufteilen und verkaufen.

DER PLAN

Die 3 leerstehenden Wohnungen renovieren und befristet an Studenten vermieten. Parallel die Aufteilung starten und die Einheiten einzeln verkaufen.



BIERDECKELBEWERTUNG

	Lage C-Stadt Hof		Zustand Okay
	Mietsituation Unter Markt, 3 Einheiten leer		Kaufpreis/m² Kauf: 556 € Markt: 1.200 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	300.000 €
Bisher investiert	30.000 €
Gepannter Invest	90.000 €
Miete bei Kauf p.a	10.489 €
Ist-Miete p.a.	10.489 €
Soll-Miete p.a.	39.289 €
Ist-Mietrendite*	3,18%
Soll-Mietrendite*	10,07 %
Bankrate, Z+T p.a.	15.951 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



TREPPENHAUS



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

60 k
39 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2022

Simone (54)
Immobilienmaklerin

Wer ist Simone?

Simone ist Immobilienmaklerin in Osnabrück. Seit 2017 baut sie sich nebenbei einen Bestand für die Altersvorsorge auf. Hierfür kauft und hält sie Wohnungen in und um Osnabrück.

Wie hat Simone den Deal gefunden?

Sie verkaufte die Wohnung für einen Kunden. Nachdem sie die Wohnung in den normalen Verkaufsprozess gegeben und Angebote erhalten hatte bot sie dem Verkäufer an, die Wohnung für 2.000€ mehr selber zu kaufen.

Das ist der Deal

Eine 2 Zimmer Wohnung mit Balkon im 2. OG. Sie hat die Wohnung aufgehübscht durch das Verlegen eines neuen Bodens und Streichen der Wände und anschließend gut vermietet.

Finanziert hat sie 100% zu 2,72% Zinsen und 5,41% Tilgung auf 10 Jahre fest. Die hohe Tilgung hat sie gewählt, da sie für ihre Altersvorsorge schnell Vermögen aufbauen möchte.

Wie geht es für Simone weiter?

Sie hat nun einen Bestand von insgesamt 14 Wohneinheiten und meint, dass das erstmal genug für ihre Altersvorsorge ist. Daher hat sie erstmal nicht vor, weitere Einheiten zu kaufen. Wir werden in Kürze einen weiteren ihrer Deals vorstellen.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung gut vermieten und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnung renovieren (Bad, Böden, Wände, Türen) und gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Osnabrück



Zustand
Okay



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.538 €
Markt: 2.100 €

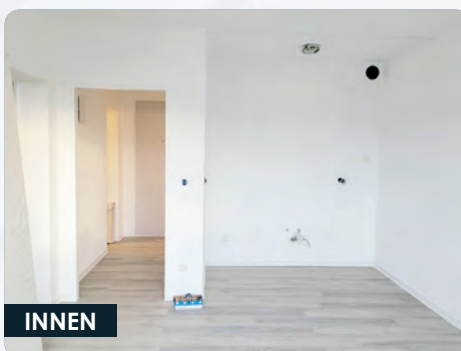
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	60.000 €
Bisher investiert	5.000 €
Geplanter Invest	5.000 €
Miete bei Kauf p.a	- €
Ist-Miete p.a.	4.200 €
Soll-Miete p.a.	4.200 €
Ist-Mietrendite*	6,46 %
Soll-Mietrendite*	6,46 %
Bankrate, Z+T p.a.	2.850 €

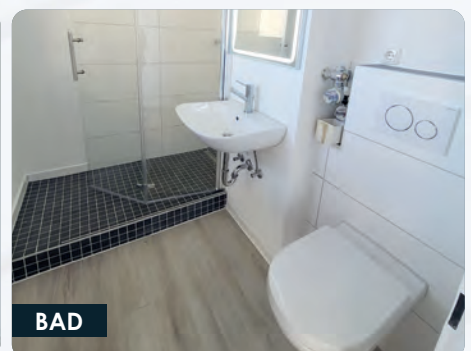
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

121 k
67 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2022

Simone (54)
Immobilienmaklerin

So kam Simone zu Immobilien

Simone ist Immobilienmaklerin in Osnabrück. Seit 2017 baut sie sich nebenbei einen Bestand für die Altersvorsorge auf. Hierfür kauft und hält sie Wohnungen in und um Osnabrück. Das hier ist die zweite Wohnung von ihr, die wir vorstellen.

Wie hat Simone den Deal gefunden?

Über einen befreundeten Makler, der die Wohnung online inserierte.

Das ist der Deal

Die Wohnung liegt in einer guten Wohnlage in Osnabrück. Sie hat 3 Zimmer, einen Balkon und einen schönen Blick ins Grüne. Außerdem kam sie mit einer Einbauküche. Simone renovierte die Wohnung, um sie optisch attraktiver zu machen. Ihr Prinzip ist "Ich möchte meine Wohnungen so renovieren, dass ich selber in ihr wohnen möchte." Dank des schönen Standards konnte sie die Wohnung gut vermieten.

Finanziert hat sie 100% zu 1,75% Zinsen und 3% Tilgung auf 10 Jahre fest. Sie finanziert alle ihre Deals mit der selben Bank, zu der sie eine gute Beziehung aufgebaut hat.

Wie geht es für Simone weiter?

Sie hat nun einen Bestand von insgesamt 14 Wohneinheiten und meint, dass das erstmal genug für ihre Altersvorsorge ist. Daher hat sie erstmal nicht vor, weitere Einheiten zu kaufen. Ihr Ziel ist es, die Wohnungen so schnell wie möglich weiter abzubezahlen und im Ruhestand von ihnen zu leben.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung vermieten und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnung aufhübschen (Wände und Böden neu) und gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Osnabrück



Zustand
Okay



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.805 €
Markt: 2.800 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	121.000 €
Bisher investiert	3.000 €
Geplanter Invest	3.000 €
Miete bei Kauf p.a	- €
Ist-Miete p.a.	8.040 €
Soll-Miete p.a.	8.040 €
Ist-Mietrendite*	6,48 %
Soll-Mietrendite*	6,48%
Bankrate, +T p.a.	6.498 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



KÜCHE



Philipp (45)
Manager



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

85 k
58 m²

**BEURKUNDET
IN: Q4/2022**

Wer ist Philipp?

Philipp ist Manager, 45, und wohnt und arbeitet in der Umgebung von Frankfurt. Er investiert in Wohnungen im Rhein-Main Gebiet. Das hier ist seine 8. Wohnung.

Wie hat Philipp den Deal gefunden?

Der Deal kam über Immometrica zu ihm. Er war einer der ersten, der von ihm erfuhr und sicherte sich den Zuschlag für 85.000 €, nachdem die Verkäuferin 95.000 € haben wollte.

Das ist der Deal

Die Wohnung wurde durch eine Eigennutzerin bewohnt, die auszog. Philipp macht sich gerade daran, die Wohnung zu renovieren. Er wird optische Veränderungen in Bad, der Decke und den Wänden vornehmen und die Wohnung anschließend als WG an 2 Studenten vermieten.

Finanziert hat er 100% des Kaufpreises variabel, derzeit zahlt er 4,01 % Zinsen. Die Laufzeit des Kredits beträgt 10 Jahre und er kann den Kredit jederzeit ablösen und es ist endfällig tilgbar. Er zahlt jährlich 2% der Kreditsumme als Tilgungsersatz in einen Fonds. Philipps Strategie ist es, die Zinsen festzuschreiben, sobald diese wieder auf einem Niveau von 2,X % sind.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung renovieren, vermieten und im Bestand behalten.

DER PLAN

Optische Renovierungen durchführen und anschließend an eine Studenten-WG vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Kaiserslautern



Zustand
Okay



Mietsituation
Leerstehend,
durch Verkäufer
bewohnt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.465 €
Markt: 1.900 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	85.000 €
Geplanter Invest	3.500 €
Bisher investiert	0 €
Miete bei Kauf p.a	0 €
Ist-Miete p.a.	0€
Soll-Miete p.a.	7.560 €
Ist-Mietrendite*	- %
Soll-Mietrendite*	8,54%
Bankrate, +T p.a.	5.109 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Montgomery (26)
Student



2er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

460 k
185 m²

BEURKUNDET
IN: 04/2022

Wer ist Montgomery?

Montgomery ist 26, wohnt in Berlin und studiert Immobilienmanagement. Er investiert in Immobilien in Berlin und Bayern. Er hat sich bereits einen Bestand von 10 WE aufbauen können. Wir haben bereits in einem vorherigen Post über ihn berichtet.

Wie hat Montgomery den Deal gefunden?

Der Deal war auf einer Onlineplattform für eine längere Zeit gelistet. Montgomery erkannte die Chance, dass es sich hier wohlmöglich um einen motivierter Verkäufer handeln könnte und kaufte das Objekt. Anfänglich war das Haus für 750.000€ inseriert, er kaufte es für 460.000 €

Das ist der Deal

Das Haus liegt in einem Ort im Münchener Umland. Es hat eine Gewerbeeinheit (Konditorei) und eine Wohneinheit, die sich über 3 Etagen erstreckt. Montgomery hat die Wohneinheit renoviert, in dem er die Heizung von Öl auf Strom umtauschte, die Wände und Böden neu machen lies und die Elektrik und den Boiler des Hauses erneuern lies.

Anschließend vermietete er die Einheit für 10 Jahre an einen Gesamtnutzer.

Finanziert hat er 100% des Kaufpreises zu 4,6% Zinsen auf 20 Jahre fest. Variabel lassen ihn die Banken derzeit nicht finanzieren, daher schreibt er die Zinsen weiterhin langfristig fest.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohneinheit umfassend renovieren (Heizung, Böden, Wände) und an einen Gesamtmietler überlassen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage

B-Stadt
Im Münchener
S-Bahn Netz



Zustand

Schlecht



Mietsituation

Gewerbe:
Marktgerecht
Wohnung:
Leerstehend



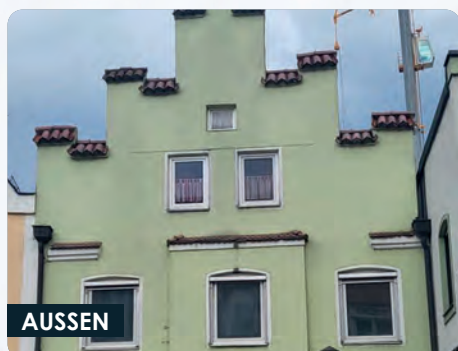
Kaufpreis/m²

Kauf: 2.486 €
Markt: 3.200 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	460.000 €
Bisher investiert	30.000 €
Geplanter Invest	30.000 €
Miete bei Kauf p.a	6.000 €
Ist-Miete p.a.	34.800 €
Soll-Miete p.a.	34.800 €
Ist-Mietrendite*	7,56 %
Soll-Mietrendite*	7,56 %
Bankrate, Z+T p.a.	11.760 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



TREPPENHAUS



Montgomery (26)
Student



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

140 k
38 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2022

Wer ist Montgomery?

Montgomery ist 26, wohnt in Berlin und studiert Immobilienmanagement. Er investiert in Immobilien in Berlin und Bayern. Er hat sich bereits einen Bestand von 10 WE aufbauen können.

Wie hat Montgomery den Deal gefunden?

Über eine Nachricht an die restlichen Eigentümer des selben Mehrfamilienhauses mit dem Hinweis, dass er am Kauf weiterer Einheiten interessiert sei. Der Verkäufer lebt in Norddeutschland und hatte keine Lust mehr auf das Verwalten der Immobilie.

Das ist der Deal

Die Wohnung liegt in einem MFH in Berlin-Moabit, einer zentralen und aufstrebenden Lage. Da er bereits zwei weitere Wohnungen in dem Haus gekauft hatte hat Montgomery die Wohnung gekauft, ohne sie besichtigt zu haben.

Sein Plan ist es, die Miete des bestehenden Vertrags Stück für Stück zu erhöhen, wobei er sich bewusst ist, dass er derzeit bereits eine gute Miete erhält.

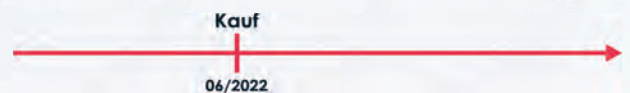
Finanziert hat er das Objekt durch die Beleihung eines Objektes in Bayern, das ihm durch einen familiären Hintergrund zur Verfügung stand. Auf dieses Haus hat er ein Darlehen von 330.000 € zu 2,75% Zinsen auf 20 Jahre fest aufgenommen, aus dem er diese Wohnung finanziert hat.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow langfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Alle 3 Jahre die Miete um 15% erhöhen, mindestens 10 Jahre halten und anschließend ggf. verkaufen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
A-Stadt
Berlin



Zustand
Gut



Mietsituation
Marktgerecht



Kaufpreis/m²
Kauf: 3.684 €
Markt: 4.500 €

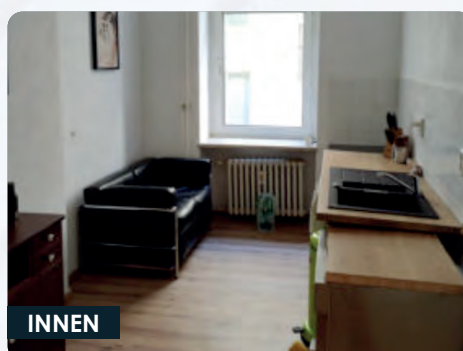
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	140.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	0€
Miete bei Kauf p.a	6.888 €
Ist-Miete p.a.	6.888 €
Soll-Miete p.a.	7921 €
Ist-Mietrendite*	4,9 %
Soll-Mietrendite*	5,6 %
Bankrate, Z+T p.a.	5.250 €

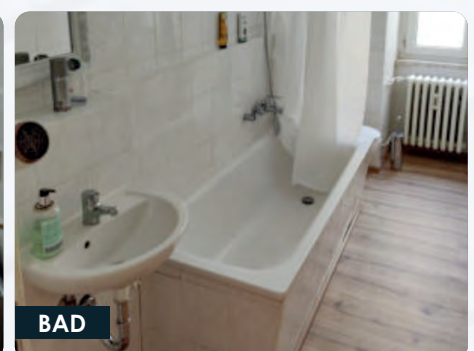
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



8er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

515 k
488 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2022

Bernd (52)
Angestellter

Wer ist Bernd und wie kam er zu Immobilien?

Bernd ist ein 52-jähriger Angestellter aus dem Frankfurter Raum. Vor 25 Jahren kaufte er seine erste Wohnung in Augsburg und übernahm später die Verwaltung eines Mehrfamilienhauses seiner Eltern. Da das gut funktionierende wollte er selber ein Haus in der gleichen Lage kaufen.

Wie hast du den Deal gefunden?

Bernd fand den Deal über einen Makler, der ihm zuvor bereits einen anderen Deal vorgestellt hatte, der jedoch nicht zustande kam. Der Makler meldete sich erneut bei ihm und stellte ihm das aktuelle Objekt vor.

Wie hast du den Deal finanziert?

Bernd finanzierte den Kauf des Mehrfamilienhauses zu 95% des Kaufpreises mit einem Darlehen zu 3,1% Zinsen und 2,3% Tilgung auf 10 Jahre fest.

Wie sieht der Deal aus?

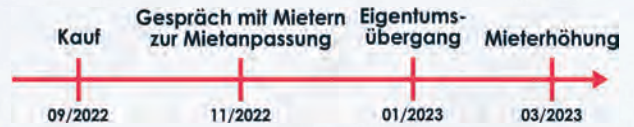
Das Mehrfamilienhaus wurde im Jahr 1920 gebaut und war bei Bernds Kauf bereits vermietet. Die Miete betrug im Durchschnitt etwa 5€ pro Quadratmeter. Bernd führte Gespräche mit den Mietern, um herauszufinden, ob es Verbesserungen am Haus gab, die vorgenommen werden könnten, um die Miete zu erhöhen. Er renovierte zwei Wohnungen minimal (tapezieren, Streichen, teilweise Boden verlegen) und vermietete sie nach einem Mieterwechsel zu höheren Preisen. Eine Wohnung wurde vollständig renoviert, während die andere nur in einem Raum den Boden erneuert bekam und von der Mieterin selbst neu gestrichen wurde.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Bei Mieterwechsel Wohnung renovieren und zu besseren Konditionen vermieten, Ordnung im Haus schaffen und einvernehmlich Mieten erhöhen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
bei Erfurt



Zustand
Okay, aber in
die Jahre ge-
kommen



Mietsituation
Unter Markt,
eine Wohnung
leer



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.050 €
Markt: 1.200 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	515.000 €
Bisher investiert	5.300 €
Geplanter Invest*	5.300 €
Miete bei Kauf p.a	27.300 €
Ist-Miete p.a.	39.900 €
Soll-Miete p.a.	41.400 €
Ist-Mietrendite**	7,75 %
Soll-Mietrendite**	8,00 %
Bankrate, Z+T p.a.	28.700 €

*Zukünftige Renovierungskosten nicht inkludiert, da kein Mieterwechsel absehbar ist

**bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



KÜCHE



Daniel (50)
IT-Techniker



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

85 k
43 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2022

Wer ist Daniel und wie kam er zu Immobilien?

Daniel ist ein 50-jähriger IT-Techniker aus Wiesbaden. Sein Interesse an Immobilien begann 2011, als er seine erste Wohnung kaufte. Seitdem hat er vier weitere Wohnungen in der Rhein-Main-Region erworben.

So hat er den Deal gefunden

Im September 2022 fand Daniel eine sanierungsbedürftige Wohnung in einer WEG, in der er bereits eine Wohnung besaß. Er wurde von den Verkäufern der ersten Wohnung über das Angebot informiert

Das ist der Deal und seine Finanzierung

Daniel hat die Wohnung mit einem befreundeten Handwerker umfassend renoviert. Er hat Bad, Böden, Wände neu gemacht, die Fenster neu lackiert und eine neue Küche eingebaut. Die Vermietung wurde über eBay Kleinanzeigen realisiert, wobei der hochwertige Standard der Wohnung eine höhere Miete ermöglichte.

Der Deal wurde durch ein Darlehen über 80.000€ mit einer Laufzeit von 10 Jahren, einem Zinssatz von 3,37% und einer Tilgung von 2% finanziert.

So geht es für Daniel weiter

Das Projekt hat heute einen Überschuss von über 2.000€ Cashflow vor Steuern und Daniel plant, sein Immobilienportfolio weiter auszubauen. Sein Ziel ist es, seine Rente abzusichern und zusätzliches Einkommen zu generieren, um eventuell seinen Job zu reduzieren.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnung umfassend (Bad, Böden, Wände) und hochwertig renovieren, um einen überdurchschnittlichen Mietpreis zu erzielen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Mainz



Zustand
Renovierungs-
bedürftig



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.977 €
Markt: 3.500 €

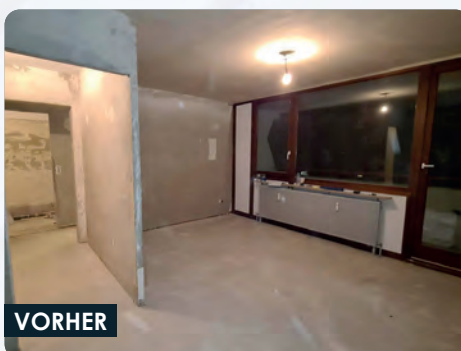
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	85.000 €
Bisher investiert	25.262 €
Geplanter Invest	25.262 €
Miete bei Kauf p.a	- €
Ist-Miete p.a.	7.800 €
Soll-Miete p.a.	7.800 €
Ist-Mietrendite*	7,07 %
Soll-Mietrendite*	7,07 %
Bankrate, Z+T p.a.	4.296 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER

Gökhan (35)
Geschäftsführer in der ambulanten Pflege



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

99 k
24 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2022

Wer ist Gökhan?

Gökhan ist 35 und wohnt mit seiner Familie in Straubenhardt. Er arbeitet als Geschäftsführer in der Pflegebranche.

Wie hat Gökhan den Deal gefunden?

Der Deal war auf ImmoScout für 130.000 € inklusive Garage inseriert. Durch geschicktes Verhandeln gelang es ihm, den Kaufpreis auf 98.500 € inklusive Garage zu reduzieren.

Das ist der Deal

Die Wohnung liegt in einem der besseren Viertel Mannheims und war in einem guten Zustand. Gökhan machte sich daran, ein neues, hochwertiges Bad einzubauen und eine Kochnische inklusive Waschmaschine und Trockner zu installieren. Er vermietete die Wohnung anschließend an einen internationalen Studenten für eine sehr gute Miete (675 € p.M.). Die Garage vermietete er separat für 100€ pro Monat.

Finanziert hat er 106.000 € zu variablen Zinsen und 2,01% Tilgung. Aktuell gestaltet sich sein Darlehen so: Zins 3,67%, Tilgung 2,01%, was einer Rate von 501,73€ im Monat entspricht. Zum Kaufzeitpunkt lag seine Rate wegen der damals niedrigeren Zinsen bei 383,37€ pro Monat.

Das hat Gökhan durch den Deal gelernt

Schneller dabei zu sein, die Wohnung vermietbar zu machen. Ich durfte ab dem 1.10.22 in die Wohnung, eigentlich hätten am 2.10. die Arbeiten starten müssen, hätte ich besser im Voraus geplant. So habe ich einiges an Zeit verloren.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung vermieten und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnung renovieren, Küche einbauen und gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Mannheim



Zustand
Okay



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 4.150 €
Markt: 4.200 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	98.500 €
Bisher investiert	7.500 €
Geplanter Invest	7.500 €
Miete bei Kauf p.a	0 €
Ist-Miete p.a.	9.300 €
Soll-Miete p.a.	9.300 €
Ist-Mietrendite*	8,77 %
Soll-Mietrendite*	8,77 %
Bankrate, Z+T p.a.	6.021 €

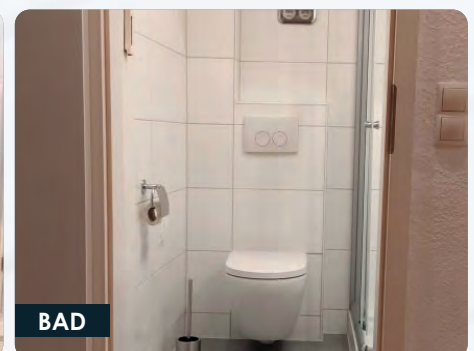
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



3er-ETW-Paket

BUY & HOLD

295 k
189 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2022

Maximilian (22)
Offizier

Wer ist Max?

Max ist 22, kommt aus Hamburg und ist Offizier. Er studiert Dual in München und hat schon einige Immobilien gekauft.

Wie hat Max den Deal gefunden?

Er hat die WEG, in der er bereits eine Wohnung hat, angeschrieben und sein Interesse an weiteren Wohnungen bekundet. Daraufhin meldete sich ein Eigentümer, der zuerst eine und dann noch zwei weitere Wohnungen verkaufen wollte, da er das Geld für seinen Ruhestand nutzen wollte.

Das ist der Deal

Drei Wohnungen in der südlichen Innenstadt Halles in gutem Zustand. Zwei von ihnen sind unterm Markt vermietet, eine zu Marktkonditionen.

Max Plan ist es, die Mieten der zwei Wohnungen aufs Marktniveau zu heben, will allerdings warten, bis sich die Folgen der Energiekrise abgeschwächt haben, um seine Mieter nicht zu überlasten.

Wie geht es für Max weiter?

Max will weiter Immobilien kaufen, insbesondere jetzt, da er deutlich mehr gute Angebote sieht, als vor der Zinswende. Hierfür stellt er gerade eine neue Standort- und Finanzierungsstrategie auf.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow sukzessive heben und Paket im Bestand behalten

DER PLAN

Abwarten, bis sich die Folgen der Energiekrise abgemildert haben und dann die Mieten an den Markt anpassen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Halle



Zustand
Gut



Mietsituation
unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.560 €
Markt: 1.850 €

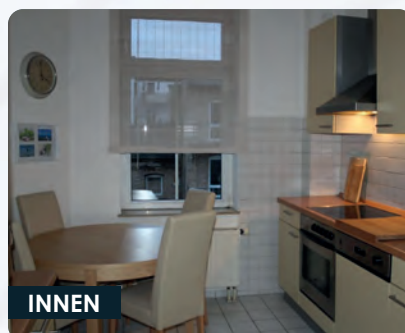
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	295.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	0 €
Miete bei Kauf p.a	14.400 €
Ist-Miete p.a.	14.400 €
Soll-Miete p.a.	18.000 €
Ist-Mietrendite*	4,88 %
Soll-Mietrendite*	6,10 %
Bankrate, +T p.a.	13.950 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Rainer (65)
Kaufmännischer Leiter



4er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

1,05 Mio.
547 m²

BEURKUNDET
IN: 02/2022

Wer ist Rainer?

Rainer ist 65, kaufmännischer Leiter und kommt aus München. Er hat seine erste Wohnung mit 19 Jahren gekauft und investiert bereits sein ganzes Leben in Immobilien. Das hier ist sein zweites MFH. Zuvor hat er bereits ein Haus in Augsburg gekauft.

Das ist der Deal

Der Deal kam über die Portale und wurde von einem Makler inseriert. Das Haus befindet sich in der Fußgängerzone Hofs und besteht aus einer Gewerbe- und drei Wohneinheiten. Nach dem Kauf erhöhte Rainer die Miete von zwei Bestandsmietern leicht und renovierte eine zum Übergabezeitpunkt leergewordene Wohnung. Anschließend vermietete er die Wohnung.

Finanziert hat er 100% zu 1,6% Zinsen und 2,5% Tilgung auf 15 Jahre fest. Den Kreditvertrag hat er gerade abgeschlossen, als die Zinsen stiegen. So konnte er sich noch gute Konditionen sichern.

Wie geht es für Rainer weiter?

Rainer hat noch ein weiteres Haus in der Fußgängerzone Hofs gekauft und will weiter an dem Standort investieren. Sein Ziel ist es, dieses Jahr ein weiteres MFH dort zu kaufen. Hierfür möchte er sein Netzwerk am Standort weiter ausbauen.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Mieten der Bestandsmieter leicht erhöhen, eine freigewordene Wohnung renovieren und vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG

Lage
C-Stadt
Hof (Bayern)

Zustand
Gut

Mietsituation
unter Markt

Kaufpreis/m²
Kauf: 1.919 €
Markt: 2.100 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	1.050.000 €
Bisher investiert	10.000 €
Geplanter Invest	10.000 €
Miete bei Kauf p.a	75.240 €
Ist-Miete p.a.	84.444 €
Soll-Miete p.a.	84.444 €
Ist-Mietrendite*	7,97 %
Soll-Mietrendite*	7,97 %
Bankrate, Z+T p.a.	43.050 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER



5er-Mehrfamilienhaus

FIX & HOLD

300 k
250 m²

BEURKUNDET
IN: 02/2022

Dennis (43)
Immobilieninvestor

Wer ist Dennis?

Dennis ist 43 und wohnt in Hannover. Wir haben schon einmal über ihn berichtet, damals arbeitete er noch für eine Versicherung als Programmleiter. Mittlerweile ist er Vollzeit als Investor aktiv.

Wie hat Dennis den Deal gefunden?

Die Immobilie liegt in unmittelbarer Nachbarschaft von Dennis' privatem Wohnort. Spät nachts kam diese online. Dennis stellte sofort eine Anfrage und besichtigte die Liegenschaft beim erstmöglichen Zeitpunkt.

Das ist der Deal

Das Haus war an Handwerker vermietet und stand zum Kaufzeitpunkt leer. Es war in einem sanierungsbedürftigen Zustand. Dennis begann direkt nach dem Notartermin mit einer umfassenden Sanierung. Anschließend vermietete er das Haus an einen Betreiber für Monteurswohnungen, der ihm eine Miete am oberen Ende des Markts zahlt.

Finanziert hat er 420.000 € zu 2% Tilgung und 2,86% Zinsen auf 10 Jahre fest.

Wie geht es für Dennis weiter?

Dennis kauft fleißig weiter Immobilien, auch wenn er seine Ziele für dieses Jahr bereits erreicht hat.

STRATEGIE / ZIEL

Haus sanieren, an Betreiber vermieten und im Bestand behalten.

DER PLAN

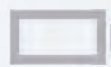
Haus umfassend sanieren (Leitungen, Böden, Fenster, Bäder), Dachgeschoss ausbauen, an Betreiber für Monteurswohnungen vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Hannover



Zustand
Sanierungsbedürftig



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.717€
Markt: 2.800 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	300.000 €
Bisher investiert	120.000 €
Geplanter Invest	120.000 €
Miete bei Kauf p.a	0 €
Ist-Miete p.a.	36.840 €
Soll-Miete p.a.	36.840 €
Ist-Mietrendite*	8,77 %
Soll-Mietrendite*	8,77 %
Bankrate, +T p.a.	20.412 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



KÜCHE



4er-Mehrfamilienhaus

FIX & HOLD

700 k
350 m²

BEURKUNDET
IN: 02/2022

Jochen (32)

Selbstständiger im Lebensmittelhandel

Wer ist Jochen?

Jochen ist 32 und selbstständig im Lebensmittelhandel. Er lebt in der Nähe von Würzburg.

Wie hat Jochen den Deal gefunden?

Über einen Makler, den Jochen bereits von einem anderen Kauf kannte. Er verstand sich mit der Verkäuferin gut und sicherte sich so den Zuschlag gegenüber 2 anderen Interessenten,

Das ist der Deal

Das Haus wurde zum Übergabezeitpunkt leergezogen und war renovierungsbedürftig, was Jochen direkt nach Kauf anging. Er baute Wärmepumpen und Deckenheizungen ein, renovierte die Bäder, verlegte neuen Boden und machte die Wände neu. Anschließend vermietete er die Wohnungen als 3er WGs an Studenten.

Finanziert hat er einen Teil variabel, einen Teil fix mit Tilgungsersatz durch das Einzahlen in einen Fonds. Das Darlehen ist endfällig tilgbar. In der Gesamtrechnung beträgt der Zins 2,4%.



AUSSEN



VORHER



NACHHER

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Das gesamte Haus inklusive Heizung, Decken, Böden, Bäder und Küche sanieren/renovieren.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage

B-Stadt
Würzburg



Zustand

Renovierungsbedürftig



Mietsituation

Unter Markt,
zum Kauf
leergezogen



Kaufpreis/m²

Kauf: 2.000 €
Markt: 3.800 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	700.000 €
Bisher investiert	270.000 €
Geplanter Invest	270.000 €
Miete bei Kauf p.a	21.600 €
Ist-Miete p.a.	56.000 €
Soll-Miete p.a.	56.000 €
Ist-Mietrendite*	5,77 %
Soll-Mietrendite*	5,77 %
Bankrate, Z+T p.a.	42.000 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

240 k
80 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2022

Holger Johannes (60)
Unternehmer

Wer ist Holger?

Holger kommt aus Schwabing und begann mit Immobilien-Investitionen zeitgleich mit den ersten immocation-Videos. Seit 2018 erwirbt, saniert und vermietet Holger mit seinem Team Immobilien in Deutschland und International.

Wie hat Holger die Wohnung in Dubai gefunden?

Holger war mit dem Standort Dubai bereits etwas aufgrund beruflicher Erfahrung vertraut. Seine Intention hinter dem Investment ist es, mit Hinblick auf Standort und Währung zu diversifizieren.

Vor dieser Wohnung hat er bereits ein Serviced-Apartment in den Emiraten gekauft.

Das ist der Deal:

Die Wohnung liegt in einem neu entwickelten Wohnungskomplex in einer B+ Lage von Dubai. Das Projekt soll durch luxuriöse Einrichtungen ein sehr gutes und zahlungskräftiges Mieterklientel zur langfristigen Anmietung, anziehen. So bietet das Projekt ein hauseigenes Fitnessstudio, Kino, Pools und eine generell sehr hochwertige Ausstattung. Die Grundsteinlegung erfolgte Mitte 2022, die Fertigstellung ist auf das Jahr 2025 terminiert. Die gesamte Vermietung und Verwaltung der Liegenschaft übernimmt ein Dienstleister.

So hat Holger den Deal finanziert

Die Finanzierung erfolgte über die Reinvestition von Gewinnen aus vorherigen Immobiliengeschäften, also gänzlich aus Eigenkapital. Die Zahlung des Kaufpreises erfolgt in Raten bis zur Baufertigstellung.

Hier steht das Projekt gerade

Die Bauarbeiten für das Projekt laufen seit Mitte 2022.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung langfristig im Bestand behalten um Standort- und Währungsbedingt zu diversifizieren.

DER PLAN

Die Wohnung wird von einem Service-Provider vermietet und verwaltet. Durch die besonderen Einrichtungsmerkmale wie Pools, Kino etc. sollen Überdurchschnittliche Mieten für die Lage erzielt werden.



BIERDECKELBEWERTUNG

	Lage B+ Lage Zentrum Dubai		Zustand Neubau, luxuriös
	Mietsituation Vermietung nach Fertigstellung, Ziel: überdurchschnittliches Mietniveau erzielen		Kaufpreis/m² Kauf: 3.000 € Markt: 4.200 - 6.000 €

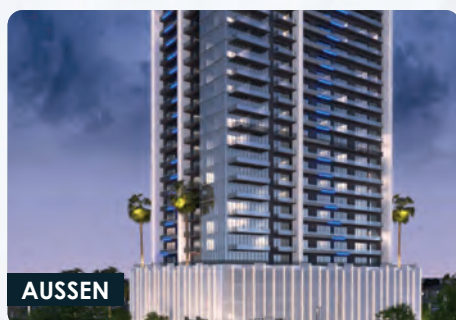
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	240.000 €
Bisher investiert*	25.000 €
Geplanter Invest	0 €
Miete bei Kauf p.a	- €
Ist-Miete p.a.	- €
Soll-Miete p.a.	18.000 €
Ist-Mietrendite*	- %
Soll-Mietrendite**	7,0%
Bankrate, Z+T p.a.***	-

*Erste Kaufpreis-Rate im Januar 2023

**Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden

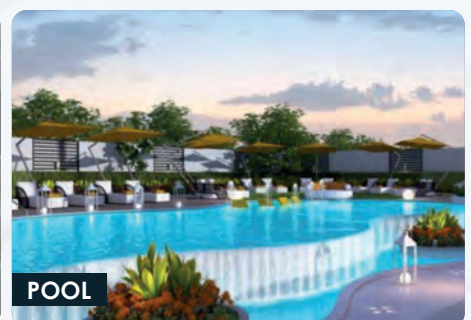
***Kauf erfolgte mit Eigenkapital



AUSSEN



INNEN



POOL



Tomek und Daniel
Unternehmer



5er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

210 k
585 m²

BEURKUNDET
IN: 02/2022

Wer sind Tomek und Daniel?

Die beiden sind Vollzeit Investoren und kaufen sowohl selbst Immobilien als auch mit Co-Investoren. Die beiden haben das Objekt gemeinsam mit zwei Co-Investoren erworben.

Wie haben sie den Deal gefunden?

Über einen Tippgeber. Dieser hatte ein "zu verkaufen" Schild im Fenster des Hauses gesehen und die beiden informiert. Das Schild war schlecht zu sehen, die Verkäuferin wollte das Haus altersbedingt schnell loswerden. So kauften die beiden deutlich unter dem Markt ein.

Das ist der Deal

Das Haus steht in der Altstadt Neustadt-Glewes und ist denkmalgeschützt. Direkt gegenüber von dem Haus steht das Schloss der Stadt. Die Liegenschaft hat 4 Gewerbe und 1 Wohneinheit. Die beiden bauen derzeit eine der Gewerbeeinheiten zu Wohnraum um. Zudem besteht eine Ausbaupotenzial für zwei weitere Wohnungen im Hinterhaus.

Das haben sie durch den Deal gelernt

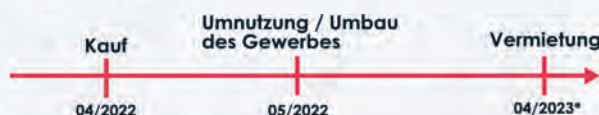
Dass bei Denkmalimmobilien Genehmigungsprozesse lange dauern. Die Umnutzung der Büroeinheit zum Wohnraum zieht sich derzeit nämlich hin. Mit so einer Verzögerung hätten die beiden nicht gerechnet.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow mittelfristig heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Gewerberäume zu Wohnraum ausbauen und vermieten, ggf. zwei weitere Wohnungen im Hinterhaus ausbauen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Neustadt-Glewe



Zustand
Okay



Mietsituation
unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 359 €
Markt: 1.197 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	210.000 €
Bisher investiert	40.000 €
Geplanter Invest	140.000 €
Miete bei Kauf p.a	19.702 €
Ist-Miete p.a.	19.702 €
Soll-Miete p.a.	40.740 €
Ist-Mietrendite*	9,38%
Soll-Mietrendite*	11,64 %
Bankrate, Z+T p.a.	19.600 €

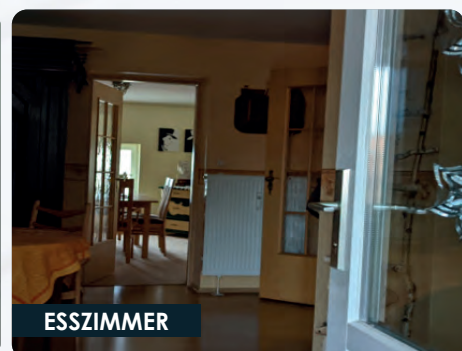
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



ESSZIMMER



Matthias & Annemarie (34/33)
Rechtsanwalt/Selbstständig



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

23,5 k
51 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2022

Wer sind Matthias und Annemarie?

Matthias ist 34, und arbeitet als Rechtsanwalt in Düsseldorf. Annemarie ist 33 und Selbstständig. Matthias hatte schon während seines Studiums ein Interesse am Investieren. Nach seinem Abschluss entschied er sich, sich auf Immobilien zu fokussieren. Seit dem investieren die beiden gemeinsam.

Wie haben sie den Deal gefunden?

Die Wohnung befindet sich in einer 18 Parteien WEG, in der die beiden bereits knapp die Hälfte der Einheiten in den letzten Monaten angekauft haben. Dieser Deal kam durch das Kontaktieren der anderen Eigentümer in der WEG zustande.

Der Verkäufer wohnte weit entfernt und für ihn war die Wohnung eine Last.

Das ist der Deal

Die Wohnung liegt in Essen-Altendorf, einem einfach Viertel der Stadt, wenn auch mit dem Potenzial, sich mittelfristig zu einem besseren Stadtteil zu entwickeln. Die Wohnung stand vor dem Verkauf 7 Jahre leer. Die Wände und Böden waren in einem schlechten Zustand, das Bad war hingegen kernsaniert. Die beiden verlegten Laminat, tapezierten und strichen die Wände neu und bauten neue Türen ein. Anschließend vermieteten sie die Wohnung an einen Mieter vom Amt.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnung in guten Zustand bringen (Wände, Böden neu) und an Mieter vom Amt vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Essen



Zustand
Schlecht, Bad
aber im kernsanierten Zustand



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 461 €
Markt: 1.500 €

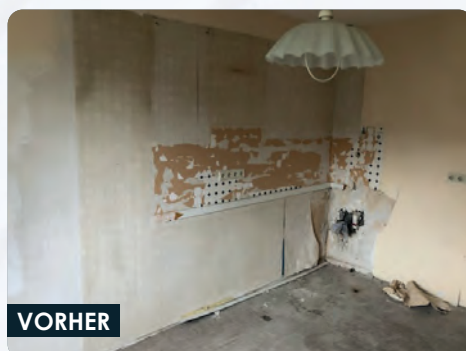
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	23.500 €
Bisher investiert	12.500 €
Geplanter Invest	12.500 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	3.720 €
Soll-Miete p.a.	3.720 €
Ist-Mietrendite*	10,33 %
Soll-Mietrendite*	10,33 %
Bankrate, Z+T p.a.	1.895 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER



René (46)
Bankkaufmann



8 Garagen & 12 Stellplätze

BUY & HOLD

78 k

BEURKUNDET
IN: Q1/2022

Wer ist René und wie kam er zu Immobilien?

René ist ein 46-jähriger Anlageberater, der bei einer Bank arbeitet. Durch seinen Job bei der Bank beschäftigte er sich vorrangig für Aktien - Allerdings wollte er zusätzlich etwas für seine Altersvorsorge tun und entschied sich daher dafür, in Immobilien zu investieren.

Wie hat René den Deal gefunden?

Er entdeckte ein Angebot für den Kauf von 8 Garagen und 12 Stellplätzen in Rüsselsheim zu einem Kaufpreis von 78.000 Euro auf ImmoScout.

Wie hat René den Deal finanziert?

René finanzierte den Deal über eine gewerbliche Finanzierung bei seiner Bank.

Wie sieht der Deal aus?

Der Deal besteht aus dem Kauf von 8 Garagen und 12 Stellplätzen in einem größeren Wohnungsprojekt in Rüsselsheim. Zum Zeitpunkt des Kaufs waren 4 Garagen und 3 Stellplätze bereits vermietet. René nutzte für die Vermietung eBay Kleinanzeigen. Derzeit sind alle Garagen und Stellplätze vermietet. Nach Abzug der Kosten erzielt René einen monatlichen Cashflow von 297 Euro vor Steuern.



AUSSEN



GARAGE



STELLPLATZ

STRATEGIE / ZIEL

Alle Einheiten vermieten, im Bestand behalten und sich von den Stellplätzen zeitnah trennen.

DER PLAN

Einheiten bei Kleinanzeigen inserieren und zeitnah vermieten, die Stellplätze nach 5 Jahren wieder verkaufen, da sie nicht renditestark sind.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Rüsselsheim



Zustand
Gut



Mietsituation
4 Garagen &
3 Stellplätze zum
Kaufzeitpunkt
vermietet



Kaufpreis/m²
Kauf: - €
Markt: - €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	78.000 €
Bisher investiert	- €
Geplanter Invest	- €
Miete bei Kauf p.a.	3.480 €
Ist-Miete p.a.	9.240 €
Soll-Miete p.a.	10.680 €
Ist-Mietrendite*	11,85 %
Soll-Mietrendite*	13,69 %
Bankrate, Z+T p.a.**	2.260 €

*bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden
**Zins: 0,9%, Tilgung: 2,0%, Zinsen auf 10 Jahre festgeschrieben
Anmerkung: Der Deal wurde im Februar 2022 abgeschlossen. Der Zinssatz liegt deutlich unter dem derzeitigen Niveau



Francie & Bernd (33)
Data-Managerin/
Key-Account Manager



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

315 k
110 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2022

Wer sind Bernd und Francie?

Die beiden kommen aus der Nähe von Frankfurt und investieren gemeinsam in Immobilien. Wir haben bereits in einem anderen Post über sie berichtet.

Wie haben Sie den Deal gefunden?

Über ImmoScout. Verkäufer war ein älteres Ehepaar, das keine Lust mehr auf die Wohnung hatte, da es Streitigkeiten in der WEG gab.

Das ist der Deal

Nach dem Kauf zog das Paar, das in der Wohnung lebte trennungsbedingt aus. Bernd und Francie machten sich sofort ans Aufhübschen der Wohnung, da sie an ein gehobenes Mieterklientel vermieten wollten. Sie verlegten einen neuen Boden, strichen die Wände neu und besserten Küche und Bad auf. Das Highlight der Liegenschaft ist eine riesige Sonnenterrasse (siehe Bilder).

Finanziert haben sie 100% zu 1,7% Zinsen und 2,5% Tilgung p.a. auf 10 Jahre fest.

Das haben sie durch den Deal gelernt

Dass man auch Glück im Unglück haben kann. Kurz nach Fertigstellung der Renovierung gab es einen großen Feuerwehreinsatz im Haus. Da die Wohnung von den beiden leer stand wurde sie aufgebrochen. Doch zum Glück kam die Mieterin, die den Einsatz verursacht hatte für den Schaden auf - und die beiden konnten sich über einen neue Tür freuen.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung aufhübschen und gut vermieten.

DER PLAN

Boden, Bad und Küche in Eigenleistung verschönern und guten Mieter finden.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Groß-Umstadt



Zustand
Gut



Mietsituation
unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.863 €
Markt: 3.500 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	315.000 €
Bisher investiert	2.600 €
Geplanter Invest	2.600 €
Miete bei Kauf p.a	6.600 €
Ist-Miete p.a.	15.600 €
Soll-Miete p.a.	15.600 €
Ist-Mietrendite*	4,91 %
Soll-Mietrendite*	4,91 %
Bankrate, +T p.a.	11.970 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

37 k
70 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2022

Niklas (21)
Unternehmer

Wer ist Niklas?

Niklas ist 21, wohnt in Berlin und ist Immobilienunternehmer. Zusammen mit einem Co-Investor kauft er Immobilien in den Regionen um Berlin und Leipzig.

Wie hat Niklas den Deal gefunden?

Der Deal kam über eine Maklerin, die Niklas bereits von einem vorherigen Immobilienkauf kannte. Sie informierte Niklas über den Deal, bevor er auf den Portalen gelistet wurde.

Das ist der Deal

Eine solide Wohnung, die durch eine Eigennutzerin bewohnt war. Niklas lies die Wohnung entrümpeln, verlegte einen neuen Boden, strich die Wände neu und hübschte das Bad ein wenig auf.

Anschließend vermietete er sie an eine Mieterin, die Wohngeld erhält.

Insgesamt hat Niklas sich für das Projekt 44.850 € zu 1,5% Zinsen und 3% Tilgung geliehen. Die Zinsen sind auf 10 Jahre festgeschrieben.

Das hat Niklas durch den Deal gelernt

Bei Dienstleistern, die man nicht kennt, vorsichtig zu sein. Das Team, das die Entrümpelung der Wohnung vornehmen sollte arbeitete nämlich sehr schlampig und stellte einen Teil des Mülls einfach vor die Haustür, anstatt diesen zu entsorgen. Glücklicherweise hatte Niklas nur einen Betrag angezahlt und konnte so seinen Schaden minimieren.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und ETW im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnung renovieren und gut vermieten.

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Naumburg



Zustand
Okay



Mietsituation
Leer



Kaufpreis/m²
Kauf: 529 €
Markt: 1.150 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	37.000 €
Bisher investiert	3.500 €
Geplanter Invest	3.500 €
Miete bei Kauf p.a.	0€
Ist-Miete p.a.	5.460 €
Soll-Miete p.a.	5.460 €
Ist-Mietrendite*	13,48 %
Soll-Mietrendite*	13,48 %
Bankrate, +T p.a.	2.018 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



WOHNZIMMER



2er ETW-Paket

BUY & HOLD

175 k
115 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2022

Max und Maria (28)
Veranstaltungstechniker/
SPA-Managerin

Wer sind Max und Maria?

Max und Maria sind beide 28 und kommen aus Moers. Die beiden beschäftigen sich schon länger mit verschiedenen Geldanlageformen und so kam es dazu, dass sie auch die Anlageklasse Immobilien für sich entdeckt haben.

Wie haben sie den Deal gefunden?

Online und durch hartnäckiges Dranbleiben an dem Inserat.

Das ist der Deal

Die zwei Wohnungen haben 50 und 65 QM. Die größere der beiden war deutlich renovierungsbedürftig, die kleinere war in einem anständigen Zustand. In der größeren Wohnung machten sie sich dann viel in Eigenleistung zu renovieren. Sie entrümpelten die Wohnung, tappezierten und strichen sie neu, tauschten die Heizkörper aus und bauten eine Küche ein. Die kleinere Wohnung musste nur neu gestrichen werden und mit einer Küche ausgestattet werden. Anschließend vermieteten sie die Wohnungen für gute Mietpreise.

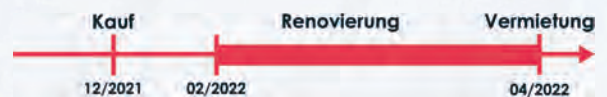
Finanziert haben sie 192.500 € zu 2,46% Zinsen und 2% Tilgung auf 10 Jahre fest.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnungen renovieren, gut vermieten und im Bestand behalten.

DER PLAN

Wände, Decken und Heizkörper erneuern/aufhüscheln, Einbau von Küchen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Moers



Zustand
Schlecht



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.522 €
Markt: 2.100 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	175.000 €
Bisher investiert	6.000 €
Geplanter Invest	6.000 €
Miete bei Kauf p.a	0 €
Ist-Miete p.a.	12.300 €
Soll-Miete p.a.	12.300 €
Ist-Mietrendite*	7,03 %
Soll-Mietrendite*	7,03 %
Bankrate, +T p.a.	8.586 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



KÜCHE



Malte (46)
Systemintegrator



9er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

1,14 Mio.
809 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2022

Wer ist Malte?

Malte ist 46, Systemintegrator und wohnt mit seiner Familie in Haltern am See im Münsterland. Er hat bereits 2001 eine Immobilie gekauft, dabei aber keine guten Erfahrungen gemacht. Seit kurzem investiert er wieder in Immobilien.

Wie hat Malte den Deal gefunden?

Der Deal war auf ImmoScout gelistet und wurde Malte von einem Bekannten zugespielt. Über Ecken kannte er den Verkäufer und konnte sich so gegen die starke Konkurrenz durchsetzen.

Das ist der Deal

Das Haus ist aus dem Jahr 1995 und sehr gepflegt. Es verfügt über 6 Wohn- und 3 Gewerbeeinheiten. Malte meint "ich habe das Haus schon im Treppenhaus gekauft" - Das Treppenhaus war sehr gepflegt, was auf die Qualität der Mieter rückschließen lässt. Seit dem Kauf hat Malte die Miete leicht angepasst und dies dadurch argumentiert, dass er parallel dazu die Nebenkosten des Hauses, zum Beispiel durch Neuverhandlung des Aufzugswartungsvertrags gesenkt hat. So war die Mieterhöhung für die Mieter Warmmieten neutral.

Das hat Malte durch den Deal gelernt

Nicht auf jeden Euro zu bestehen. Ein Mieter im rentenalter weigerte sich, 150€ mehr Miete zu zahlen, obwohl diese seit 25 Jahren nicht angepasst wurde. Anstatt auf der Mieterhöhung zu beharren beliees er die Miete beim alten. Dafür sorgt der Mieter jetzt für Ordnung im Haus und nimmt Malte so viel Arbeit ab.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow leicht heben und MFH im Bestand behalten.

DER PLAN

Nebenkosten des Hauses senken, dafür die Mieten leicht erhöhen, kleinere Schönheitsreparaturen durchführen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Marl b.
Recklinghausen



Zustand
Sehr gut



Mietsituation
Leicht unter
Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.409 €
Markt: 1.600 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	1.140.000 €
Bisher investiert	5.000 €
Geplanter Invest	5.000 €
Miete bei Kauf p.a	68.200 €
Ist-Miete p.a.	73.500 €
Soll-Miete p.a.	74.500 €
Ist-Mietrendite*	6,42 %
Soll-Mietrendite*	6,51 %
Bankrate, Z+T p.a.	56.430 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD



Roy (39)
Öffentlicher Dienst



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

30 k
63 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2022

Wer ist Roy?

Roy ist 39, arbeitet im öffentlichen Dienst und arbeitet in London. Er kommt ursprünglich aus Mittelsachsen.

Wie hat Roy den Deal gefunden?

Er war bereits Eigentümer in der WEG und engagierte sich ihr als Mitglied des Beirats der Verwaltung. Hierüber lernte er den Verkäufer der Wohnung kennen.

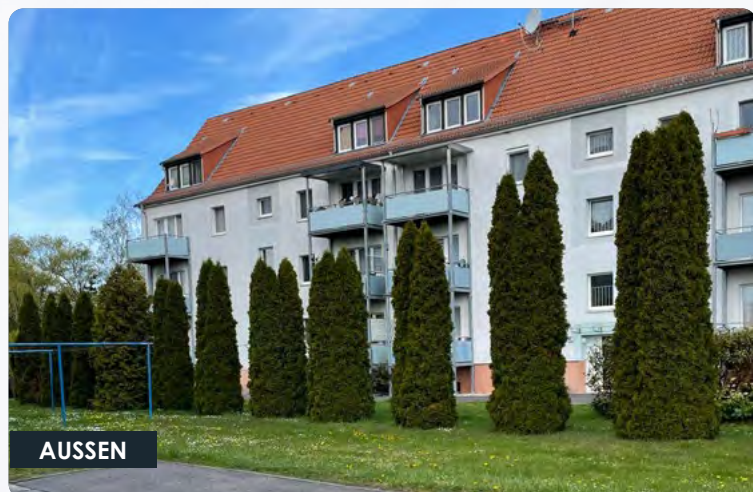
Das ist der Deal

Roy hat die Wohnung sofort nach dem Notartermin angefangen zu renovieren. Er verlegte zum Teil neuen Boden und verputzte und strich die Wände neu. zum 01.06. hat er die Wohnung an einen Nachbarn aus der WEG vermietet. Die Miete erhöht sich per Staffel um 15€ pro Jahr bis 2028.

Finanziert hat er 45.000 € (150%) zu 1,7% Zinsen und 3% Tilgung auf 20 Jahre fest.

Wie geht es für Roy weiter?

Roy will weiter investieren, wenn ihm gute Deals über den Weg laufen. Er schaut sich außerdem Fix & Flip als Möglichkeit an, Eigenkapital zu generieren. Hierfür möchte er zukünftig auch mit anderen Investoren zusammenarbeiten. Durch seine 7 Wohnungen, die er gekauft hat hat er bereits einen Cashflow, der ihm seine Altersvorsorge gesichert hat.



AUSSEN

STRATEGIE / ZIEL

Renovieren, vermeiden und im Bestand behalten.

DER PLAN

Wände verputzen und streichen, zum Teil neuen Boden verlegen, Wände im Bad neu mit Vinyl abdecken.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Rackwitz (bei Leipzig)



Zustand
Renovierungsbedürftig



Mietsituation
Seit 3 Jahren leerstehend

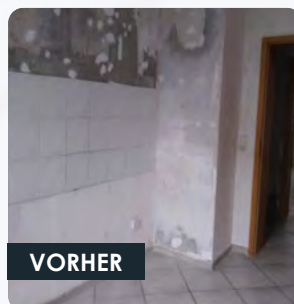


Kaufpreis/m²
Kauf: 476 €
Markt: 1.600 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	30.000 €
Bisher investiert	12.000 €
Geplanter Invest	12.000 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	5.820 €
SOLL-Miete p.a.*	5.820 €
IST-Mietrendite*	13,85 %
SOLL-Mietrendite*	13,85 %
Bankrate, Z+T p.a.	2.115 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



VORHER



NACHHER



Daniel (38)
Medienmanager



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

245 k
79 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2021

Wer ist Daniel?

Daniel ist Medienmanager, und 38 Jahre alt. Zusammen mit seiner Familie wohnt er in Stuttgart.

Wie hat Daniel den Deal gefunden?

Über sein persönliches Umfeld. Der Deal erfolgte off-market und beträchtlich unter Marktwert. Eine Einschätzung eines Maklers hatte den Wert der Wohnung auf 297.000 € taxiert.

Das ist der Deal

Die Wohnung liegt in Laufweite einer U-Bahn Station und befindet sich in einem Haus, das vorrangig Eigentumswohnungen beherbergt. Von innen war die Wohnung heruntergekommen.

Daniel machte sich daran, die Wohnung wieder in einen tollen Zustand zu bringen. Er erneuerte die Elektrik und riss den alten Boden raus. Zudem renovierte er das Bad und die Küche. Anschließend möblierte er die Wohnung und fand zwei nette italienische Studenten, an die er sie vermietete.

Finanziert hat er das Projekt mit einem Darlehen über 235.000 € von der Bank zu 0,88% Zinsen und 2,5% Tilgung auf 10 Jahre fest und ein Privatdarlehen über 50.000 € aus der Familie.

Das hat Daniel durch den Deal gelernt

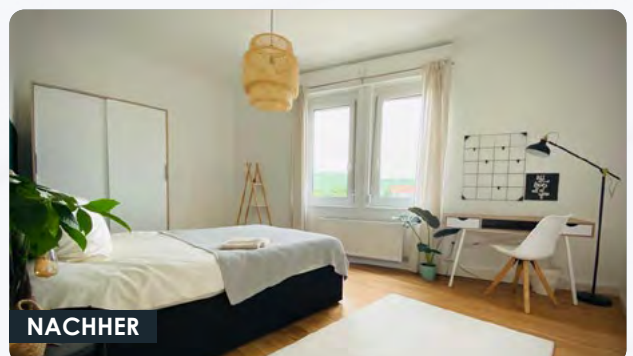
Wie wichtig eine ansprechende Wohnung ist, um das gewünschte Mieterklientel zu finden, selbst in einer A-Stadt wie Stuttgart. Zunächst möblierte er die Wohnung nämlich sehr rudimentär - und bekam keine Anfragen vom gewünschten Mieterklientel, Studenten. Daraufhin richtete er die Wohnung wohnlich ein, woraufhin sich die Nachfrage prompt wendete.



AUSSEN



VORHER



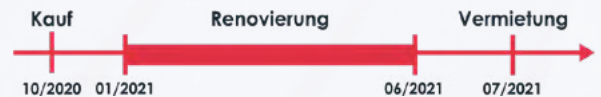
NACHHER

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung grundlegend renovieren, an Studenten vermieten und im Bestand behalten.

DER PLAN

Elektrik, Boden, Wände, Küche und Bad renovieren und die Wohnung möbliert Zimmerweise vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG

Lage
A-Stadt
Stuttgart

Zustand
Schlecht

Mietsituation
Leerstehend

Kaufpreis/m²
Kauf: 3.101 €
Markt: 4.200 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	245.000 €
Bisher investiert	27.000 €
Geplanter Invest	27.000 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	12.600 €
Soll-Mietrendite	18.000 €
IST-Mietrendite*	4,63 %
SOLL-Miete p.a.*	6,62 %
Bankrate, Z+T p.a.	7.943 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden





Enrico (25)
Data Analyst



2er ETW-Paket

BUY & HOLD

206 k
106 m²

**BEURKUNDET
IN: Q4/2021**

Wer ist Enrico?

Enrico ist 25 und kommt aus Stuttgart. Er arbeitet als Wirtschaftsinformatiker in Berlin.

Wie hat Enrico den Deal gefunden?

Angefragt hatte er eine der zwei Wohnungen. Der Makler rief ihn kurz nach der Anfrage an und wies ihn darauf hin, dass noch eine zweite Wohnung im selben Haus zum Verkauf angeboten war.

Das ist der Deal

Zwei Wohnungen im 2.OG eines MFHs in Dortmund Aplerbeck. Das Haus ist in einem sehr guten Zustand, gerade wurden die Fassade und das Dach erneuert.

In einer Wohnung wohnt eine ältere Dame, in der anderen eine Person, deren Miete vom Amt getragen wird. Enricos Plan ist es, die Mieten sukzessive an die Marktmiete anzupassen. Sollten die Mieter ausziehen würde er etwas an der Elektrik machen.

Das hat Enrico durch den Deal gelernt

Die größte Herausforderung war die Finanzierung. Da Enrico noch in der Probezeit seines Jobs war, war er für einige Banken nicht so attraktiv. Aus den Bankgesprächen hat er gelernt: "Sucht euch einen Finanzierungsvermittler, der den Markt vor Ort gut kennt und eure Story gut verkaufen kann. Dank meines kompetenten Finanzierungspartners klappte die Finanzierung."

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow anheben, Stück für Stück weitere Wohnungen im Haus kaufen.

DER PLAN

Im Oktober Mieten erhöhen, in den nächsten Jahren weitere Mieterhöhungen durchführen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Dortmund



Zustand
Sehr gut



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.943 €
Markt: 2.284 €

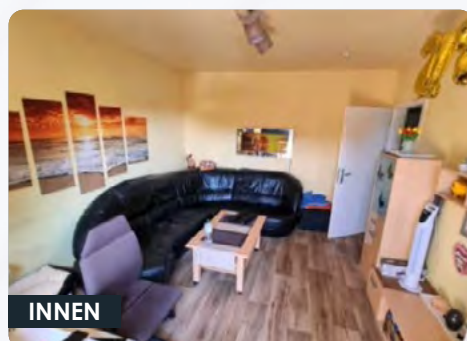
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	206.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	0 €
Miete bei Kauf p.a.	8.160 €
Ist-Miete p.a.	8.160 €
Soll-Miete p. a.	9.624 €
IST-Mietrendite*	3,96 %
SOLL-Mietrendite*	4,67 %
Bankrate, Z+T p.a.	7.800 €

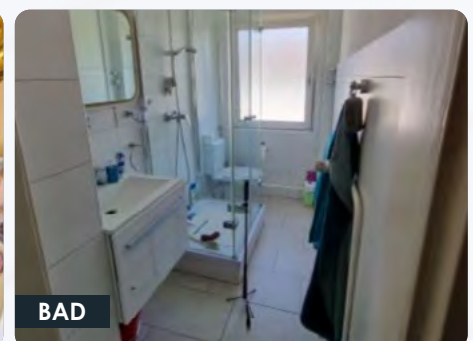
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD





Claus (55)
Steuerberater



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

105 k
38 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2021

Wer ist Claus?

Claus ist Steuerberater, 55 und kommt aus Siegen.

Wie hat Claus den Deal gefunden?

Der Deal war auf Ebay gelistet und wurde von einem älteren Herren aus Mainz veräußert, der eine Dame, die ebenfalls aus Mainz war mit dem Verkauf beauftragt hatte.

Die Wohnung war so umkämpft, dass der Dame sogar Handgelder von anderen Interessenten angeboten wurden. Dennoch setzte sich Claus durch, indem er ein Problem der Maklerin löste. Dieser war die Anfahrt nach Siegen zu weit, daher bot Claus an, nach Mainz für den Notartermin zu fahren.

Das ist der Deal

Eine kleine Wohnung in einer gepflegten Wohnanlage in einem der besten Viertel Siegens. Die Wohnung wurde leer verkauft. Claus plant, die Wohnung entweder einfach zu vermieten oder durch ein Sondervermietungsmodell mehr Miete zu erzielen.

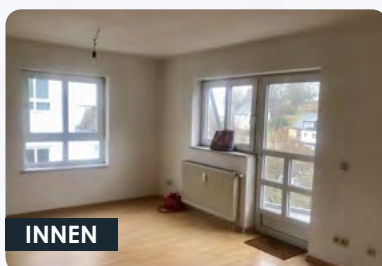
Das hat Claus durch den Deal gelernt

Claus ist klar geworden, dass man eine Strategie haben muss, um zu wissen, was man will. Er kauft 2-3 kleine, gute Wohnungen im Jahr, die er an unkomplizierte Mieter vermietet.

So baut er sich Stück für Stück eine zusätzliche Rente bei minimalem Aufwand auf. Dazu meint er: "Für diese Wohnung habe ich mit allem drum und dran 8 Stunden Arbeit investiert. Das ist für mich ideal, da ich mit meiner Familie und meinem Job schon genug zu tun habe."



AUSSEN



INNEN



BAD

STRATEGIE / ZIEL

Wohnungen vermieten und im Bestand behalten

DER PLAN

Soliden, ruhigen Mieter finden und langfristig an ihn vermieten

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Siegen



Zustand
Sehr gut



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.763 €
Markt: 2.800 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	105.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	0 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	5.400 €
Soll-Mietrendite	5.400 €
IST-Mietrendite*	5,14 %
SOLL-Miete p.a.*	5,14 %
Bankrate, Z+T p.a.	3.600 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden





Thomas (38)
Finanzierungsvermittler



Eigentumswohnung

FIX & FLIP

170 k
60 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2021

Wer ist Thomas?

Thomas ist Finanzierungsvermittler und 38 Jahre alt. Er wohnt und investiert in Rostock und Umgebung.

Wie hat Thomas den Deal gefunden?

Die Immobilie kam direkt vom Eigentümer. Thomas ist in der Kartei einer Wohnungsbaugesellschaft als Kapitalanleger gelistet, wodurch ihm Objekte zum Kauf angeboten werden.

Das ist der Deal

Die Wohnung liegt in der Rostocker Südstadt, unweit von der Universität entfernt. Sie war zur Übergabe in einem sehr schlechten Zustand, unter anderem gab es einen Wasserschaden im Boden.

Thomas Plan war es, die Wohnung an Studenten zu vermieten. Da diese nur bis ca. Ende Oktober Wohnraum suchen hatte er sofort nach dem Kauf der Wohnung Zeitdruck. In kürzester Zeit ließ er die Wohnung sanieren. Er verlegt einen neuen Boden, baute eine neue Küche ein und sanierte das Bad.

Anschließend vermietete er die Zimmer einzeln an Studenten für 390, 490 und 590 € Pauschalmiete (inklusive aller Nebenkosten und Internet).

Während der Sanierungsarbeiten bekam er von einem Bekannten ein Angebot für den Kauf der Wohnung. Am 15.10. verkaufte er sie für 260.000 €

STRATEGIE / ZIEL

Den Wert der Wohnung zügig heben, vermieten und weiterverkaufen

DER PLAN

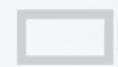
Neuen Boden verlegen, Bad sanieren, neue Küche einbauen an Studenten zimmerweise vermieten



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Rostock



Zustand
Sehr schlecht



Mietsituation
leerstehend



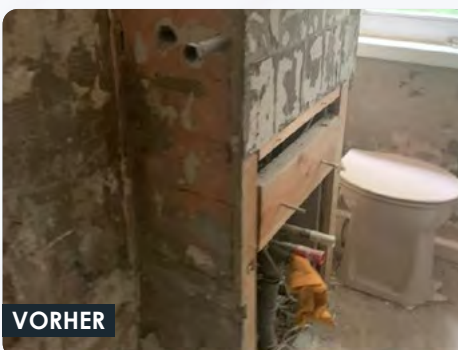
Kaufpreis/m²
Kauf: 2.833 €
Markt: 2.950 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	170.000 €
Nebenkosten	13.600 €
Investment	27.000 €
Gesamt	210.600 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Miete bei Verkauf p.a.	17.640 €
Verkaufspreis	260.000 €
Gewinn (exkl. Steuern)	49.400 €



AUSSEN



VORHER



NACHHER





Eigentumswohnung

FIX & FLIP

220 k
64 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2021

Kevin (27)
Head of Sales

Wer ist Kevin?

Kevin ist 27, Berliner, und arbeitet als Head of Sales. Er hat bereits 2 Wohnungen in Berlin Charlottenburg für Buy & Hold gekauft, das hier ist sein erstes Fix & Flip Projekt.

Wie hat Kevin den Deal gefunden?

Der Deal war bei immowelt als VB - verhandelbar inseriert. Kevin machte daraufhin ein Kaufangebot über 210K. Am nächsten Tag bekam er dann den Anruf, dass der Deal stehen würde, wenn er das Angebot auf 220K korrigieren könne.

Das ist der Deal

Eine 2-Zimmer Wohnung mit Aufzug und Balkon in einer gepflegten Anlage mit Eigentumswohnungen in Berlin Charlottenburg. Finanziert hat er 250K zu 0,93% Zinsen auf 2 Jahre fest. Die Nebenkosten hat er aus eigenen Mitteln aufgebracht.

Kevin lies Fischgrätenparkett verlegen und baute eine neue Elektrik und Sanitäranlagen ein um die Wohnung auf einen luxuriösen Standard zu bringen. Anschließend hat Kevin die Wohnung virtuell möblieren lassen und für 415.000 € verkauft.

Das hat Kevin durch den Deal gelernt

Er ist mit der Erwartungshaltung an den Deal gegangen, möglichst viel lernen zu wollen. "Ich dachte mir, selbst wenn du hier mit 0 € raus gehst hat sich das Projekt für mich gelohnt. Der nun erzielte Gewinn ist ein unerwarteter Mehrwert zu den vielen Learnings die ich durch das Projekt haben konnte."

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung aufwerten und verkaufen.

DER PLAN

Luxuriösen Standard mit Fischgrätenparkett, hochwertigen Armaturen & Co schaffen, digital stagen und verkaufen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
A-Stadt
Berlin



Zustand
Okay



Mietsituation
Leerstehend



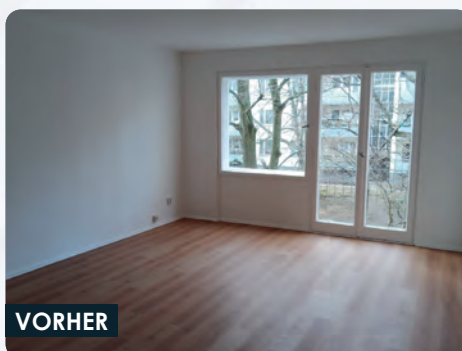
Kaufpreis/m²
Kauf: 3.437 €
Markt: 5.700 €

BIERDECKELRECHNUNG

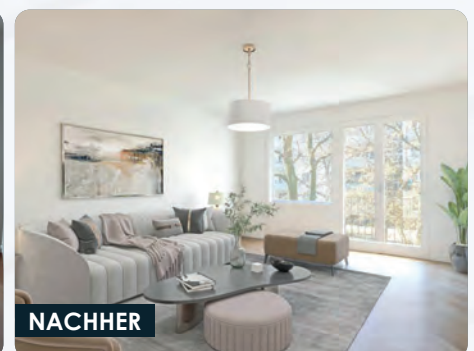
Kaufpreis	220.000 €
Kaufnebenkosten	30.000 €
Renovierung	30.000 €
Material	5.000 €
Staging	100 €
Finanzierung	5.000 €
Gesamtinvest	290.100 €
Verkaufspreis	415.000 €
Gewinn (vor Steuer)	124.900 €



AUSSEN



VORHER



NACHHER



Eigentumswohnung

FIX & HOLD

86 k
52 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2021

Philipp & Leon (30/24)
Verfahrensentwickler/Techniker

Wer sind Leon und Philipp?

Leon ist 24 und Techniker im Innendienst. Philipp ist 30 und Verfahrenstechniker. Sie kommen beide aus Kulmbach bei Bayreuth. Sie investieren gemeinsam in Immobilien.

Wie haben sie den Deal gefunden?

Über einen Makler. Die Wohnung war aufgrund ihres Alters stark sanierungsbedürftig und stand leer.

Das ist der Deal

Die beiden haben bis auf die Fenster alles in der Wohnung ausgetauscht. Sie verbauten eine Gasetagenheizung anstelle alter Nachtspeicheröfen, bauten ein neues Bad und eine neue Küche ein, verlegten einen neuen Boden und verputzten die Wände neu. Außerdem machten sie die Elektrik neu.

Da die Wohnung als Flip gedacht war finanzierten sie endfällig für 12 Monate mit 1,75% Zinsen und keiner Tilgung. Da sie die Wohnung im Bestand behalten wollen werden sie eine neue, langfristige Finanzierung abschließen.

Wie geht es für Leon und Philipp weiter?

Die beiden sind bereits an einem neuen Projekt dran: eine Doppelhaushälfte zu sanieren. Sie wollen aus dem Haus ein MFH mit 2 Parteien machen.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung sanieren, vermieten und im Bestand behalten.

DER PLAN

Bis auf die Fenster alles an der Wohnung austauschen (Sanitär, Elektro, Wände, Böden...) und guten Mieter finden.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Kulmbach
b. Bayreuth



Zustand
Schlecht



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.192 €
Markt: 2.100 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	62.000 €
Geplanter Invest	24.000 €
Bisher investiert	24.000 €
Miete bei Kauf p.a	0 €
Ist-Miete p.a.	6.360 €
Soll-Miete p.a.	6.360 €
Ist-Mietrendite*	7,57 %
Soll-Mietrendite*	7,57 %
Bankrate, Z+T p.a.**	1.488 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden
** ersten 12 Monate ohne Tilgung da als Flip geplant



AUSSEN



VORHER



NACHHER



Thomas (46)
Ingenieur



Eigentumswohnung

FIX & HOLD

245 k
80 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2021

Wer ist Thomas?

Thomas ist 46, kommt aus Friesenried im Allgäu und arbeitet als Entwicklungsingenieur. In seinem Umfeld ist es normal, sich mit der Vermietung von Wohnungen die Altersvorsorge aufzubauen. "Mit 20 baut man hier sein erstes Haus, mit 40 das zweite und vermietet das erste wieder" meint er dazu.

Wie hat Thomas den Deal gefunden?

Da es wenige Bauplätze in seinem Ort gab suchte er nach Wohnungen über Makler in der Region. Eine der Makler brachte ihm dann diesen Deal.

Das ist der Deal

Die Wohnung war schwer verkäuflich, da ihr Eigentümer in ihr verstorben war und längere Zeit nicht gefunden wurde. Hierdurch roch es im Schlafzimmer sehr streng.

Aufgrund des guten Preises sagte Thomas dennoch zu und machte sich an die Renovierung der Wohnung.

Um den unschönen Geruch aus dem einen Zimmer zu bekommen musste der gesamte Boden (Trittschalldämmung, Estrich und Laminat) neu aufgebaut werden. Hierum kümmerte sich ein Tatortreiniger. Außerdem wurde ein neuer Boden im Flur verlegt, die Türen ausgetauscht und das Bad renoviert. Anschließend vermiete er die Wohnung für eine guten Preis.

Für das gesamte Projekt lieh sich Thomas 270.000 € zu 1% Zinsen und 2,4% Tilgung auf 10 Jahre fest.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung renovieren und im Bestand behalten.

DER PLAN

Den Boden in dem Zimmer, in dem der Mieter verstorben ist neu aufbauen um den strengen Geruch zu entfernen. Zudem neue Türen einbauen und das Bad renovieren.

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Kaufbeuren



Zustand
Sehr gut, allerdings schlechter Geruch aufgrund der Leiche des Voreigentümers



Mietsituation
Leer



Kaufpreis/m²
Kauf: 3.063 €
Markt: 3.600 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	245.000 €
Bisher investiert	21.000 €
Geplanter Invest	21.000 €
Miete bei Kauf p.a	0 €
Ist-Miete p.a.	10.944 €
Soll-Miete p.a.	10.944 €
Ist-Mietrendite*	4,11 %
Soll-Mietrendite*	4,11 %
Bankrate, Z+T p.a.	9.192 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER



7er ETW-Paket

BUY & HOLD

333 k
348 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2021

Felix (29)
Entwicklungsingenieur

Wer ist Felix?

Felix war schon einmal Gast bei den Projektvorstellungen. Er ist 29, wohnt in Neckarsulm und ist Entwicklungsingenieur.

Wie hat Felix den Deal gefunden?

Über ImmoScout. Er selber hatte keine Zeit, hochzufahren um sich die Wohnung anzugucken, weshalb ein Freund von ihm die Besichtigung übernahm. Felix hat mit dem Freund und einem weiteren Freund eine gemeinsame Akquise Gruppe. Sie schauen gemeinsam nach Deals und helfen sich gegenseitig beim Ankauf.

Das ist der Deal

Das 6er ETW-Paket befindet sich in einem Mehrfamilienhaus in einer guten Mikrolage von Salzgitter. Eben diese Lage ist für Felix sehr wichtig: "Salzgitter ist für viele Leute unattraktiv, weshalb sie den Standort meiden. Entscheidend ist aber, wo du genau kaufst. Ein paar Blocks weiter hätte ich nicht investiert."

Die Wohnungen sind leicht unter Marktniveau an ruhige Mieter vermietet, die Mehrheit von ihnen arbeitet bei den großen Arbeitgebern der Region.

Felix hat die Miete in zwei der Wohnungen leicht angehoben und dafür einige kleine Probleme in diesen gelöst. Perspektivisch muss eine Wohnung bei Mieterauszug saniert werden, der Mieter plant aber derzeit nicht, auszuziehen.

Das hat Felix durch den Deal gelernt

Dass es sich lohnen kann, sich intensiv mit einer Mikrolage zu beschäftigen. Durch die genaue Analyse des Standorts wusste er, wo er kaufen kann und wo nicht. Hierdurch hat er bei der Akquise einen Vorteil gegenüber denjenigen, die einen Standort nicht so gut kennen und ihn daher pauschalisiert abtun.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnungen langfristig im Bestand behalten.

DER PLAN

Mieten leicht anheben, die Wohnungen Stück für Stück bei Mieterwechsel modernisieren.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
Salzgitter-
Lebenstedt



Zustand
Okay



Mietsituation
Unter Markt

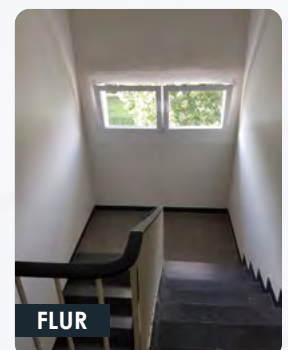


Kaufpreis/m²
Kauf: 950 €
Markt: 1.250 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	333.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	20.000 €
Miete bei Kauf p.a.	20.232 €
Ist-Miete p.a.	21.432 €
Soll-Mietrendite	27.120 €
IST-Mietrendite*	6,49 %
SOLL-Miete p.a.*	8,22 %
Bankrate, Z+T p.a.	12.141 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden
**Zielmiete / (Kaufpreis + Investitionen)





Eigentumswohnung

FIX & HOLD

270.5 k
86 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2021

Dennis (43)
Programmdirektor

Wer ist Dennis?

Dennis ist Programmdirektor und wohnt und arbeitet in Hannover. Seit 2021 investiert er aktiv in Immobilien.

Wie hat Dennis den Deal gefunden?

Über ein Onlineportal. Der Verkäufer war zunächst zaghaft in der Verhandlung, auf jedes von Dennis' Angeboten meinte er "das ist mir zu wenig" ohne konkrete Preisvorstellungen zu äußern. Hierauf sprach Dennis ein Machtwort, dass sein Angebot von 250K stehe und er auf dieser Basis nicht weiterverhandeln möchte. Kurze Zeit später rief der Makler an und sagte, dass Dennis die Wohnung bekommen würde.

Das ist der Deal

Die Wohnung ist in einem nachgefragten Teil Hannovers gelegen. Sie war anfänglich in keinem schlechten Zustand, nur das Bad sah nicht gut aus.

Dennis' Handwerker haben die Böden ausgetauscht, das Bad neu gemacht und eine neue Küche installiert. Anschließend hat er die Wohnung an eine Familie aus Schweden, die nach Deutschland gezogen ist, vermietet.

Das hat Dennis durch den Deal gelernt

Preis ist nicht alles für Makler, Verbindlichkeit ist umso wichtiger wenn es um den Kauf von Immobilien geht. So bekommt Dennis weiterhin gute Immobilien, obwohl er meist nicht der Höchstbietende ist. Dafür kommt er immer mit einem verbindlichen Angebot und einer Finanzierungszusage.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung aufwerten, vermieten & im Bestand behalten

DER PLAN

Bad renovieren, neue Küche einbauen und Boden austauschen



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Hannover



Zustand
Okay



Mietsituation
Leerstehend

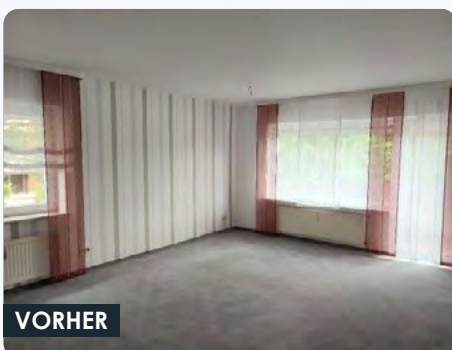


Kaufpreis/m²
Kauf: 3.145 €
Markt: 3.400 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	270.500 €
Bisher investiert	18.500 €
Geplanter Invest	18.500 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	11.352 €
Soll-Mietrendite	11.352 €
IST-Mietrendite*	3,99 %
SOLL-Miete p.a.**	3,99 %
Bankrate, Z+T p.a.	10.596 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden
**Zielmiete/ (Kaufpreis + Investitionen)



VORHER

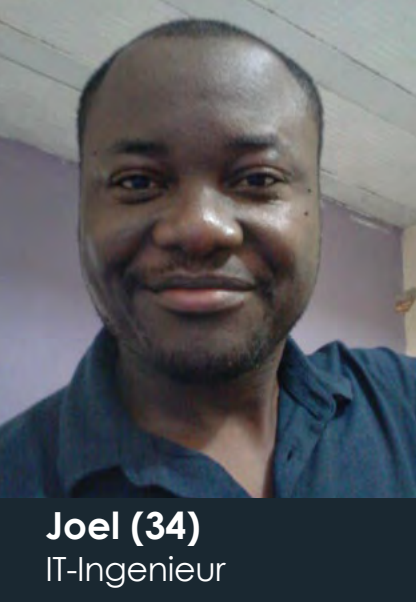


NACHHER



BAD





Joel (34)
IT-Ingenieur



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

130 k
68 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2021

Wer ist Joel?

Joel kommt aus der Nähe von Mainz und ist IT-Ingenieur. Zusammen mit seiner Frau investiert er in Immobilien.

Wie hat Joel den Deal gefunden?

Über ImmobilienScout. Das Inserat ging um 23 Uhr online und Joel fragte es sofort an. Am nächsten Morgen rief er dann bei der Maklerin an.

Joel wusste sofort, dass er die Wohnung kaufen wollte. Leider war die Mieterin bei der Besichtigung sehr unkooperativ. Joel durfte nicht in die Wohnung und es durften keine Bilder gemacht werden.

Das ist der Deal

Nichts desto trotz hat er sich die Wohnung gesichert. Er hat zum Dezember letzten Jahres eine kleine Mieterhöhung ausgesprochen. Sollte die jetzige Mieterin irgendwann mal ausziehen wird er die Wohnung renovieren (Bad, Boden, Küche, Wände) und zu einer höheren Miete vermieten.

Wie geht es für Joel weiter?

Joel und seine Frau wollen sich immer mehr in Richtung Full-Time Investoren entwickeln. Hierfür werden sie noch maximal eine Wohnung kaufen und sich danach auf Mehrfamilienhäuser fokussieren. Ziel ist es, dass sie 50 Einheiten in 10 Jahren haben.



AUSSEN

STRATEGIE / ZIEL

Mieten leicht anheben und ETW im Bestand behalten

DER PLAN

Gespräch mit den Mietern suchen und die seit 20 Jahren gleiche Miete langsam an den Markt anpassen. Bei Mieterwechsel (nicht absehbar) renovieren und neu vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Frankenthal
(bei Ludwigshafen)



Zustand
Gut



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.911 €
Markt: 2.900 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	130.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	0 €
Miete bei Kauf p.a.	5.520 €
Ist-Miete p.a.	5.906 €
Soll-Mietrendite	6.600 €
IST-Mietrendite*	4,54%
SOLL-Miete p.a.**	5,08 %
Bankrate, Z+T p.a.	4940 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden
**hierbei sind die Investitionskosten für eine mögliche Renovierung nicht inkludiert, da der Zeitpunkt dieser nicht absehbar ist



GRUNDRISS





Eigentumswohnung

FIX & HOLD

70 k
46 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2021

Kolja (44)
Unternehmensberater

Wer ist Kolja?

Kolja ist selbstständiger Unternehmensberater und wohnt in Meerbusch bei Düsseldorf.

Wie hat Kolja den Deal gefunden?

Über ImmobilienScout. Das Objekt war Teil eines Pakets mit zwei Wohnungen. Der Kaufprozess endete in einem Bieterverfahren, bei dem sich Kolja durchsetzen konnte in dem er 11% mehr als den Angebotspreis bot.

Das ist der Deal

Die Wohnung war in einem sehr schlechten Zustand, an ihr wurde 21 Jahre lang nichts gemacht. Nach Auszug des Mieters hat er das Bad, die Böden, die Türen und die Küche neu gemacht, den Zigarettergeruch aus den Wänden entfernt und die Elektrik teilweise erneuert. Ziel der Sanierung war die Herstellung eines sehr guten mittleren Standards mit hochwertiger Optik. Finanziert hat er 100% zu 1,55% Zinsen und 2% Tilgung auf 10 Jahre fest.

Wie geht es für Kolja weiter?

Um seine Altersvorsorge muss sich Kolja dank der Immobilien keine Sorgen mehr machen. Da ihm das Immobiliengeschäft aber großen Spaß macht will er weiter investieren. Er will aber in Zukunft verstärkt Mehrfamilienhäuser kaufen, um leichter skalieren zu können.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung sanieren und gut neu vermieten.

DER PLAN

Bad, Küche, Böden und Wände neu machen, hochwertige Optik Herstellen und gut vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Krefeld



Zustand
Sehr schlecht



Mietsituation
unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.526 €
Markt: 1.900 €

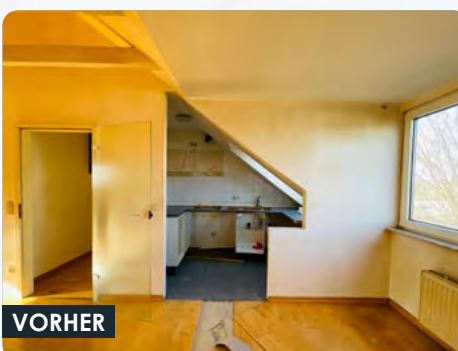
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	70.000 €
Bisher investiert	17.000 €
Geplanter Invest	17.000 €
Miete bei Kauf p.a.	3.648 €
Ist-Miete p.a.	5.280 €
SOLL-Miete p.a.*	5.280 €
IST-Mietrendite*	6,06 %
SOLL-Mietrendite*	6,06 %
Bankrate, Z+T p.a.	2.485 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER





6er-ETW-Paket

FIX & HOLD

466 k 205 m²

Steffen (39)
Arzt

**BEURKUNDET
IN: Q3/2021**

Wie hat Steffen den Deal gefunden?

Zunächst war nur eine der 6 Wohnungen online inseriert. Aufgrund des günstigen Preise suchte Steffen sofort den Kontakt zum Makler. Dieser informierte ihn, dass nicht eine sondern sechs Einheiten zum Verkauf standen. Verkäufer war eine Erbengemeinschaft, denen der große Teil des Hauses gehört und die sich nicht genau einig waren, welche Wohnungen verkauft werden sollen. Steffen blieb dran und nach 3 Monaten hatten sich die Erben auf die hier vorgestellten 6 Wohnungen geeinigt.

Das ist der Deal

Das Paket liegt in Dresden-Friedrichstadt, einem zentralen Stadtteil. Von den 6 Wohnungen waren 3 sanierungsbedürftig und 3 solide vermietet. Eine der sanierungsbedürftigen Einheiten hat eine unglaubliche Vorgeschichte: In ihr lebte ein Drogendealer, der von einem Nachbarn mit einem Hammer angegriffen wurde. Der Nachbar trümmerte auch auf das Interior der Wohnung ein, wodurch zum Teil große optische Schäden entstanden (siehe Bilder).

Doch Steffen erkannte, dass es sich bei jedem der Mängel um lösbare Probleme handelte. Er sanierte die 3 Wohnungen und vermietete 2 von ihnen an den AirBnB Dienstleister Roomy, der die Möblierung und Vermietung der Wohnungen übernimmt.

STRATEGIE / ZIEL

Die 3 sanierungsbedürftigen Wohnungen in vermietbaren Zustand bringen, Mietender anderen 3 sukzessive entwickeln

DER PLAN

Sanierung der 3 Wohnungen und Vermietung von 2 Wohnungen an einen AirBnB-Betreiber. Gespräch suchen mit den Bestandsmietern wo Mieterhöhungspotenziale liegen.

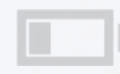


BIERDECKELBEWERTUNG



Lage

B-Stadt
Dresden



Zustand

3 Okay,
3 Schlecht



Mietsituation

Unter Markt,
3 Whg. leer



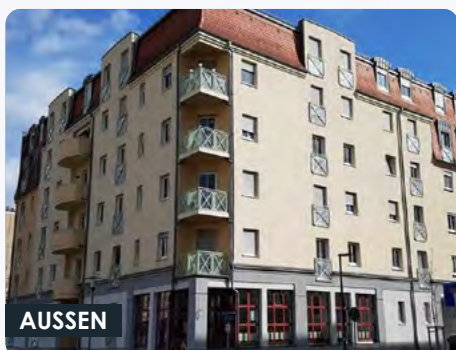
Kaufpreis/m²

Kauf: 2.273 €
Markt: 3.100 €

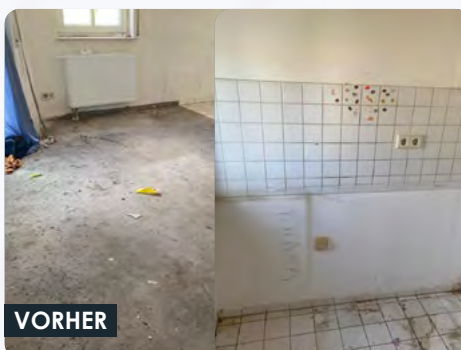
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	466.000 €
Bisher investiert	56.000 €
Geplanter Invest	56.000 €
Miete bei Kauf p.a.	9.720 €
Ist-Miete p.a.	23.580 €
Soll-Mietrendite	25.800 €
IST-Mietrendite*	4,52%
SOLL-Miete p.a.*	4,94 %
Bankrate, Z+T p.a.	20.471 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER





3er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

149 k
65 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2021

Ingmar (34)
Maschinenbauingenieur

Wer ist Ingmar?

Ingmar ist 34, Maschinenbauingenieur und wohnt mit seiner Verlobten in Heilbronn. Er hat sich seit 2018 mit dem Thema Altersvorsorge beschäftigt und 2020 seine erste Wohnung gekauft. Seine Strategie ist es, kleine 2-3 Zimmerwohnungen im Umkreis von einer Stunde von Heilbronn zu kaufen.

Wie hat Ingmar den Deal gefunden?

Der Deal wurde von der Sparkasse angeboten. Ingmar setzte sich gegen seine Mitbewerber durch und überzeugte mit seinem verbindlichen Auftreten.

Das ist der Deal

Die Wohnung liegt in einem Top-Stadtteil von Heilbronn in einer Platte aus den 70er Jahren. Ingmar hat sie gut vermietet übernommen. In den kommenden Jahren steht eine größere Sanierung des Komplexes an. Hierfür wird sich aus der umfassenden Rücklage des Hauses bedient und ein Kredit über die WEG aufgenommen, welcher Ingmar bei der Kalkulation berücksichtigt hatte.

Ingmar will 2024 die Miete noch einmal anpassen und die Wohnung lange für seine Altersvorsorge im Bestand behalten.



AUSSEN

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung kaufen und halten.

DER PLAN

Bei etwaigem Mietwechsel Wohnung renovieren, ansonsten einfach halten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Heilbronn



Zustand
Okay



Mietsituation
Zu Markt-
konditionen

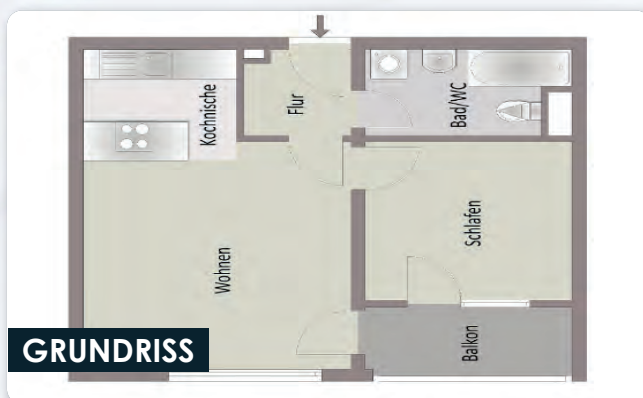


Kaufpreis/m²
Kauf: 2.292 €
Markt: 4.200 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	149.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	0 €
Miete bei Kauf p.a	7.800 €
Ist-Miete p.a.	7.800 €
Soll-Miete p.a.	7.800 €
Ist-Mietrendite*	5,23 %
Soll-Mietrendite*	5,23 %
Bankrate, +T p.a.	4.033 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



GRUNDRISS



4er-ETW-Paket

BUY & HOLD

195 k 172 m²

Marco (46)
Unternehmer

**BEURKUNDET
IN: Q2/2021**

Wer ist Marco?

Marco ist 46, Unternehmer und wohnt mit seiner Frau und seinem Sohn in der Nähe von Hagen.

Wie hat Marco den Deal gefunden?

Über einen Makler, den Marco schon von vorherigen Geschäften kannte. Inseriert war die Wohnung für 245.000 €, er einigte sich mit dem Verkäufer auf 195.000 €.

Das ist der Deal

Von den 4 Wohnungen wechselten 3 Mieter in den ersten Monaten nach Kauf. Marco konnte 2 Wohnungen ohne Probleme neu vermieten. In der 3. wohnte ein junger Mann, der die Miete nur unregelmäßig zahlte. Später stellte sich heraus, dass dieser das „Messi“-Syndrom hat. Marco suchte das Gespräch mit dem Mann und seiner Familie und man konnte sich auf eine einvernehmliche Lösung einigen: Der Mann zieht aus und übergibt die Wohnung besenrein, dafür verzichtet Marco auf 2 der 4 ausstehenden Monatsmieten.

Das hat Marco durch den Deal gelernt

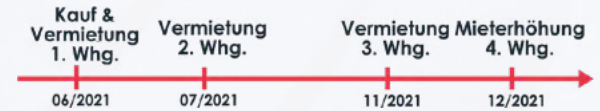
Wie man mit „Messis“ und schwierigen Mietern umgeht. In diesen Fällen ist eine gute Kommunikation das wichtigste. „Ich hätte auch über einen Anwalt gehen können, anstatt mit dem Mieter zu reden, aber dann hätten alle Seite verloren. Ich hätte hohe Anwaltskosten und einen langen Prozess gehabt, der junge Mann hätte nie wieder im Leben einen Kredit und nur sehr schwer eine neue Wohnung bekommen.“ meint Marco dazu.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und Wohnungen im Bestand behalten

DER PLAN

Freiwerdende Wohnungen neu vermieten, bei erneutem Mieterwechsel Wohnungen sanieren



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Hagen



Zustand
Okay



Mietsituation
Unter Markt/
zur Übergabe
leerwerdend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.134€
Markt: 1.550 €

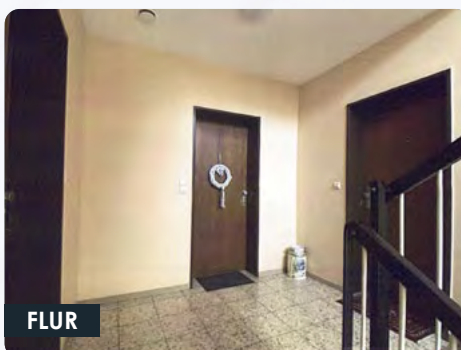
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	195.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	0 €
Miete bei Kauf p.a.	11.280 €
Ist-Miete p.a.	13.200 €
Soll-Mietrendite	13.200 €
IST-Mietrendite*	6,76%
SOLL-Miete p.a.*	6,76%
Bankrate, Z+T p.a.	9.009 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



FLUR



MESSI-WOHNUNG





Doppelhaushälfte

BUY & FLIP

350 k
114 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2021

Anton (39)
Unternehmer

Wer ist Anton?

Anton ist 39, Unternehmer und lebt und arbeitet in Leverkusen.

Wie hat Anton den Deal gefunden?

Anton betreibt in Leverkusen eine Handyreparaturgeschäft, wodurch er täglich mit vielen Menschen in Kontakt kommt. Wenn er sich mit Kunden besonders gut versteht spricht er sie darauf an, dass er Immobilien zur Altersvorsorge sucht. Hierüber erfuhr er auch von dieser Immobilie.

Das ist der Deal

Die Immobilie war für 359K nach dem Sachwertverfahren eingewertet, woran sich die Verkäuferin orientierte. Hiervon profitierte Anton, da die Verkäuferin keinen Makler zu Rate zog und so den wahren Marktwert der Immobilie unterschätzte.

Anton sicherte sich das Haus für 350K im Mai 2021 und verkaufte es im April 2022 für 520K weiter, ohne in die Liegenschaft investieren zu müssen. Es handelt sich um eine Doppelhaushälfte mit über 200 QM Garten. Finanziert hat er die Gesamtkosten variabel zu 1,97% Zinsen und 0% Tilgung.

Wie geht es für Anton weiter?

Durch diesen Deal hat Anton eine für ihn beträchtliche Menge Eigenkapital verdient. Er will

dieses nun in langfristige Investments wie Immobilien, Crypto und Aktien investieren. Hiermit will er sich seine Rente endgültig sichern.

STRATEGIE / ZIEL

Haus günstig einkaufen und teuer weiterverkaufen.

DER PLAN

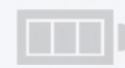
Haus inserieren, guten Käufer finden und verkaufen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Leverkusen



Zustand
Gut



Mietsituation
Leerstehend,
Verkäufer war
Eigennutzer



Kaufpreis/m²
Kauf: 3.070 €
Markt: 3.700 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	350.000 €
Kaufnebenkosten	30.000 €
Finanzierungskosten	7.000 €
Gesamtkosten	387.000 €
Verkaufserlös	520.000 €
Gewinn (vor Steuern)	133.000 €



AUSSEN



INNEN



BAD





6er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

1,38 Mio
638 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2021

Tim (40)
Steuerberater

Wer ist Tim?

Tim ist 40 und wohnt mit seiner Frau und seinen zwei Kindern in der Nähe von Schwerin. Er leitet eine Steuerberatungskanzlei. Das hier ist sein erstes Immobilieninvestment.

Wie hat Tim den Deal gefunden?

Der Tipp kam von einem Makler, bei dem Tim bei einem vorherigen Deal leer ausgegangen ist.

Das ist der Deal

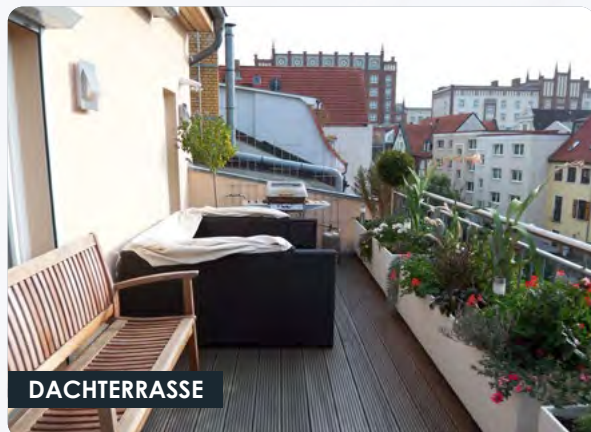
Das MFH hat 6 Parteien und ist in einem soliden Zustand. Tims Plan beinhaltet drei Schritte.

Erstens will er innerhalb der nächsten 4 Jahre die Mieten der Bestandsverhältnisse um 15% erhöhen. Zweitens will er die Wohnungen, die leer werden renovieren und dann drittens aufteilen und verkaufen.

Finanziert hat er 1,512 Mio. € zu 1,55% Zinsen, 1% anfänglicher Tilgung auf 15 Jahre fest. Zudem kann er jederzeit bei Verkauf einzelner Einheiten mit dem Verkaufserlös das Darlehen außerplanmäßig tilgen.

Das hat Tim durch den Deal gelernt

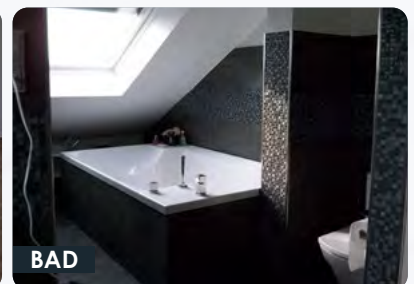
Im Ankauf mit Experten sprechen. Zwischen Weihnachten und Neujahr 2021 platze der Heizungskessel. Das wäre absehbar gewesen, hätte sich ein Heizungsexperte diesen vorher angeschaut.



DACHTERRASSE



INNEN



BAD

STRATEGIE / ZIEL

Cashflows entwickeln und das Haus langfristig aufteilen und verkaufen.

DER PLAN

Mieten alle 3 Jahre um 15 % erhöhen, haus aufteilen und ETWs sanieren und abverkaufen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Rostock



Zustand
Okay



Mietsituation
unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.155 €
Markt: 4.500 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	1.375.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	250.000 €
Miete bei Kauf p.a.	59.800 €
Ist-Miete p.a.	59.800 €
SOLL-Miete p.a.*	76.560 €
IST-Mietrendite*	4,35 %
SOLL-Mietrendite*	5,57 %
Bankrate, Z+T p.a.	38.569 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden





2er- MFH-Paket

BUY & HOLD

540 k
498 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2021

Niklas (20)
Auszubildender

Wer ist Niklas?

Niklas ist 20, auszubildender Automobilkaufmann und lebt in der Nähe von Lutherstadt-Wittenberg.

So kam Niklas zu Immobilien

Der Hebeleffekt machte Immobilien für ihn attraktiver als Aktien. Um mit Immobilien in seinem Alter starten zu können, schloss er sich mit seinem Vater, als Co-Investor und EK-Geber, zusammen.

Wie hat Niklas den Deal gefunden?

Über eine Off-Market Facebook Gruppe. Er überzeugte die Verkäufer durch verbindliches Auftreten.

Das ist der Deal

Ein 3er und ein 5er MFH, die zusammen verkauft wurden. Das 3er-MFH war leer und wurde inzwischen neu vermietet, wodurch Niklas die Miete auf das Marktniveau erhöhen und einige Wohnungen aufhübschen konnte.

So hat Niklas den Deal finanziert

507.000 € zu 1,48 % Zinsen und 2,00 % Tilgung auf 10 Jahre fest.

Das hat Niklas durch den Deal gelernt

Den Unterschied zwischen Immobilien-Theorie & -Praxis

Wie geht es für Niklas weiter?

Sein Ziel ist es, in 10 Jahren monatlich 5.000 € netto mit dem gemeinsamen Immobilienbestand zu verdienen.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnungen neu vermieten und MFH im Bestand behalten

DER PLAN

Bei Mieterwechsel die 3 freiwerdenden Wohnungen vermieten, Cashflow durch Solaranlagen auf dem Dach optimieren, ein Bad sanieren

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
Rötha
(bei Leipzig)



Zustand
Gut



Mietsituation
unter Markt

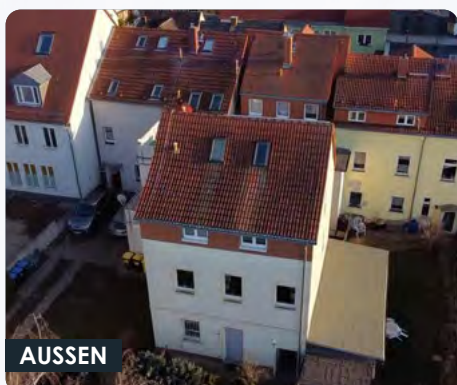


Kaufpreis/m²
Kauf: 1.084 €
Markt: 1.000 €

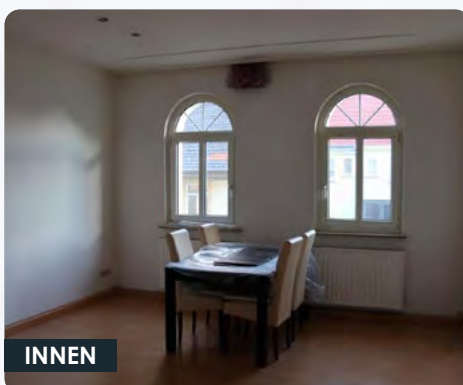
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	540.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	15.000 €
Miete bei Kauf p.a.	36.060 €
Ist-Miete p.a.	36.060 €
Soll-Miete p.a.	40.512 €
Ist-Mietrendite*	6,49 %
Soll-Mietrendite*	7,30 %
Bankrate, Z+T p.a.	17.644 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden
**Zielmiete / (Kaufpreis + Investitionen)



AUSSEN



INNEN



BAD





Eigentumswohnung

BUY & HOLD

+ Coinvestor

199 k
66 m²

Marco & Stefan
immocation Gründer

BEURKUNDET
IN: Q2/2021

Wer sind Marco und Stefan?

Marco und Stefan sind die Gründer von immocation, Deutschlands größte Bildungseinrichtung für private Immobilieninvestoren und mittlerweile selber Immobilienunternehmer.

So kamen Marco und Stefan zu Immobilien

Sie haben sich während ihres gemeinsamen Studiums der Wirtschaftsinformatik kennengelernt und danach im Konzern gearbeitet. 2015 fing alles mit einem Blog-Beitrag über Immobilien als Altersvorsorge an + dem Gefühl - "da muss es mehr geben - mehr für mich, meinen Vermögensaufbau und meine Freiheit." Mit Ende 20 haben die beide dann angefangen, kleinere Immobilien zu kaufen.

Wie haben sie den Deal finanziert?

473€ (95% mit UniGlobal und ca. 3% Bankrate)

Durchgeführte Entwicklung:

Juli 2021: Neuvermietung für 740€ + 50€ (Stellplatz) an einen Altenpfleger.

Nächste Entwicklungsschritte:

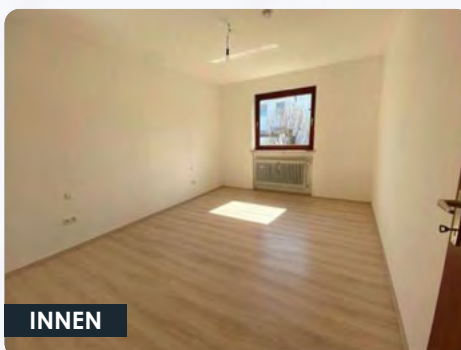
Renovierung Wohnflächen und Neuvermietung erst bei nächstem Auszug.



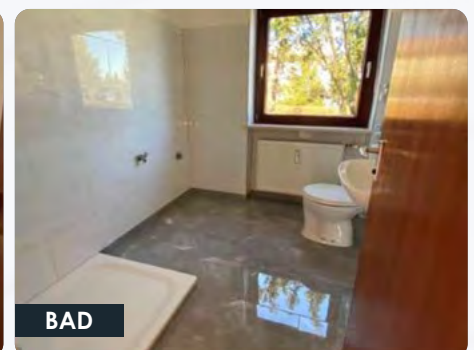
BALKON



AUSSEN



INNEN



BAD

STRATEGIE / ZIEL

Langfristig im Bestand halten & positiven Cash Flow erreichen.

DER PLAN

Miete anheben bei Mieterwechsel.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
Schwindegg,
Münchener
Speckgürtel



Zustand
Okay



Mietsituation
vermietet



Kaufpreis/m²
Kauf: 3.015 €
Markt: 3.380 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	199.000 €
Bisher investiert	Schönheitsreparaturen beim Mieterwechsel
Geplanter Invest	Renovierung beim nächsten Mieterwechsel (aus Rücklage)
Miete bei Kauf p.a.	6.840 €
Ist-Miete p.a.	8.880 €
Cash Flow IST	182 €





14er-Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

480 k
1.110 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2021

Sophie und Matthias
Bankkauffrau / Sachbearbeiter

Wer sind Sophie und Matthias?

Matthias ist Sachbearbeiter, Sophie ist Bankkauffrau. Sie wohnen mit ihrem kleinen Sohn in Lichtenstein in Sachsen. Sie waren schon immer fasziniert von der Möglichkeit, sich mit Immobilien ein eigenes Unternehmen aufzubauen. Dieses MFH ist ihre zweite Immobilie.

Wie haben sie den Deal gefunden?

Über ImmobilienScout24 - Das Haus war vom Volumen und Arbeitsaufwand her eigentlich zu groß für sie, doch ihr Umfeld bestärkte sie dabei, die Immobilie zu kaufen.

Wie haben sie den Deal finanziert?

An der Finanzierung wäre der Deal fast gescheitert. Diese wollten sie über einen Vermittler abschließen. Der Vermittler lies sich 2 Monate Zeit und erreichte am Ende doch keine Finanzierung. Beide mussten die Finanzierung dann in Windeseile selbst organisieren. Finanziert haben sie 520.000 € zu 1,6% Zinsen und 3.3% Tilgung

Das war das größte Learning bei dem Deal

Nicht zu nett zu sein und auch mal nachbohren, wenn etwas zu langsam läuft. Hätten die beiden diese Einstellung schon vor dem Deal gehabt, wäre die Finanzierung wahrscheinlich nicht so eng geworden.

Wie geht es weiter?

Ihr Ziel ist finanzielle Freiheit, was in ihrem Fall 100 Einheiten bedeutet. Geld ist für sie allerdings nur ein Mittel, um ortsunabhängig leben zu können. „Das schaffst du mit einem 9-to-5 Job nicht.“ meint Matthias dazu.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow durch Sanierung der Wohnungen heben und Haus im Bestand behalten

DER PLAN

Wohnungen Stück für Stück sanieren, Gewerbe in Wohnraum umwandeln und vermieten

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Lichtenstein,
Sachsen



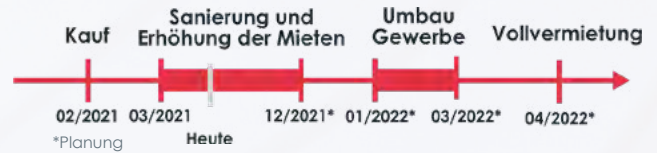
Zustand
Okay



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 436 €
Markt: 650 €



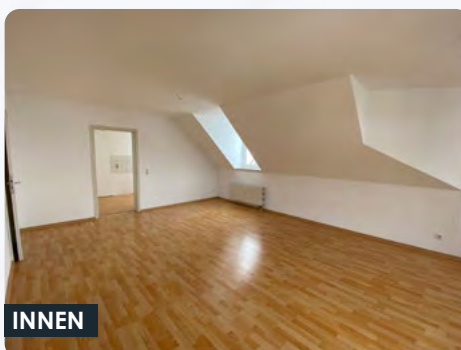
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	480.000 €
+ Invest	40.000 €
Miete bei Kauf p.a.	30.354 €
Ist-Miete p.a.	30.354 €
Bankrate, Z+T p.a.	25.480 €
IST-Mietrendite*	6,32 %
SOLL-Miete p.a.	65.000 €

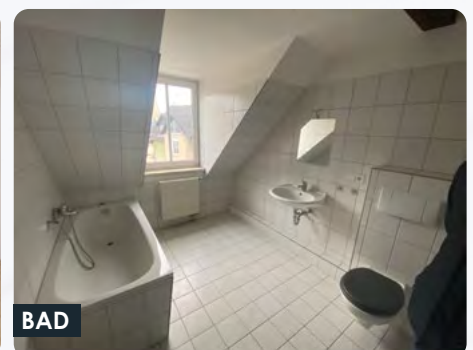
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD





Eigentumswohnung

BUY & HOLD

116 k
64 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2021

Steffen (39)
Arzt

Wer ist Steffen?

Steffen ist Arzt und kommt aus Sachsen. Zusammen mit seiner Frau und seinen zwei Kindern wohnt er in Regensburg.

So kam Steffen zu Immobilien

Nach dem Studium verdiente Steffen sehr gut, seine Ausgaben stiegen aber auch proportional - Zum einen durch seine steigende Steuerlast und durch erhöhte Ausgaben. Nachdem er einige Bücher gelesen hatte erkannte er, dass Immobilien ein Weg sind, seine Steuerlast zu mindern und intelligent Geld anzulegen und fürs Alter vorzusorgen.

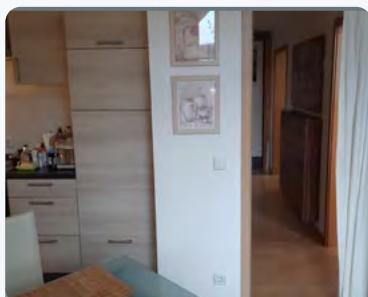
Wie hat Steffen den Deal gefunden?

Über einen Makler, den Steffen auf dem immocation Stammtisch Dresden kennengelernt hat.

Das ist der Deal

Eine gepflegte Wohnung im südlichen Umland von Dresden. Im Kaufprozess kündigte die Mieterin, woraufhin Steffen die Wohnung renovieren ließ. Er tauschte den Boden und Türen aus, strich die Wohnung neu und installierte eine neue Küche und ein neues Bad.

Anschließend vermietete er sie im Marktniveau weiter.



VORHER



NACHHER



NACHHER

STRATEGIE / ZIEL

Wohnqualität durch gezielte Maßnahmen steigern und Wohnung im Bestand behalten.

DER PLAN

Boden, Bad und Küche erneuern sowie die Wohnung neu streichen und neu vermieten.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Bannewitz
(bei Dresden)



Zustand
Sehr gut



Mietsituation
Unter Markt/ zum
Kauf leer werdend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.827 €
Markt: 1.850 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis (inkl. TG-Stellplatz)	116.000 €
Bisher investiert	15.600 €
Geplanter Invest	15.600 €
Miete bei Kauf p.a.	4.680 €
Ist-Miete p.a.	6.540 €
Soll-Mietrendite	6.540 €
IST-Mietrendite*	4,97 %
SOLL-Miete p.a.*	4,97 %
Bankrate, Z+T p.a.	4.514€

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden





Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

435 k
320 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2021

Mahi (41)
Tierschützer

Das ist Mahi

Mahi ist 41 und gelernter Diplomkaufmann. Er setzt sich mit der „Albert-Schweitzer-Stiftung für unsere Mitwelt“, die er selbst mit aufgebaut hat, für den Tierschutz ein.

So kam Mahi zu Immobilien

Über seine Mutter, für die er in seinem Namen eine Wohnung in Berlin kaufte. Damals interessierten ihn Immobilien aber gar nicht - Das änderte sich, als er die Macht des Hebeleffektes verstand.

Wie hat Mahi den Deal bekommen?

Gefunden über ImmoScout, bekommen durch eine sympathische E-Mail an den Verkäufer. Die E-Mail gefiel dem Verkäufer so gut, dass er Mahi als einzigen zur Besichtigung einlud - trotz 50 anderer Interessenten, die zum Teil ungesehen mehr boten als er.

So hat Mahi den Deal finanziert

Zum einen wurde das Kaufobjekt maximal beliehen, zum anderen eine seiner ETWs zu 50.000 €. Dadurch sprang ein super Darlehen heraus: 1,13% Zins und 2% Tilgung.

Wo steht das Haus heute?

Mahi will das Haus langfristig halten. Einzelne Verbesserungen, wie der Einbau von Photovoltaikanlagen oder neuer Küchen wird er Stück für Stück vollziehen.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow mittelfristig heben und Haus für Altersvorsorge im Bestand behalten

DER PLAN

Solaranlagen und neue Küchen einbauen, um die Mieten sukzessive zu erhöhen

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Eberswalde
(Brandenburg)



Zustand
Gut



Mietsituation
Unter Markt,
teilweise
Kautionsrückstand



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.350 €
Ma rkt: 1.700 €

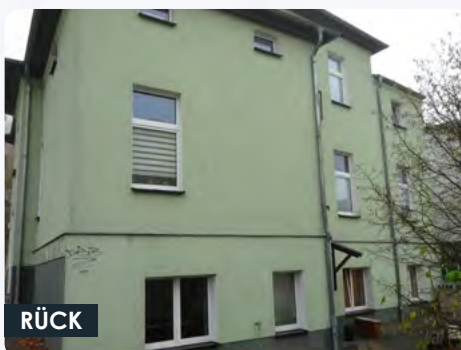
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	435.000 €
+ Invest	35.000 €
Miete bei Kauf p.a.	20.500 €
Ist-Miete p.a.	20.500 €
Bankrate, Z+T p.a.	14.712 €
IST-Mietrendite*	4,36 %
SOLL-Miete p.a.	29.300 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



FRONT



RÜCK



GARTEN





Eigentumswohnung

BUY & HOLD

66 k
65 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2021

Benjamin (35)
Geschäftsführer

Wer ist Benjamin?

Benjamin ist 35, wohnt in Bremen und ist Geschäftsleiter einer Baufirma.

So kam Benjamin zu Immobilien

Durch seinen Beruf hatte er immer schon das nötige Handwerkszeug, um Immobilienprojekte technisch umzusetzen. Allerdings fehlte ihm kaufmännisches Wissen. Er eignete sich dieses an und begab sich auf die Suche nach Immobilien. Das hier ist seine erste Wohnung.

Wie hat Benjamin den Deal gefunden?

Über ImmoScout. Durch einen guten Draht zum Mieter bei der Besichtigung konnte er, dank dessen Infos, seine Verhandlungsposition verbessern. Letztlich bekam er den Deal 4.000 € unter dem Angebotspreis.

Das ist der Deal

Die Wohnung ist renovierungsbedürftig. Deshalb wird Benjamin eine umfassende Renovierung durchführen, sollte der Mieter irgendwann ausziehen.

So hat er den Deal finanziert

Finanziert hat er 105 % zu 1,6 % Zinsen, 2,38 % Tilgung.

Wie geht es für Benjamin weiter?

Er sucht weiterhin fleißig nach Immobilien. Derzeit fokussiert er sich auf Fix & Flip im Raum Bremen und Umland. Sein langfristiges Ziel ist es, eine Wohnung pro Jahr zu kaufen, um sich seine Altersvorsorge zu sichern.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und Wohnung im Bestand behalten

DER PLAN

Nach Übernahme der Wohnung Miete auf Marktniveau erhöhen, bei etwaigem Mieterwechsel (nicht absehbar) Wohnung renovieren

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Bremen



Zustand
Haus okay,
Whg. schlecht



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.015 €
Markt: 1.100 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	66.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	0 €
Miete bei Kauf p.a.	4.080 €
Ist-Miete p.a.	4.563 €
Soll-Mietrendite	4.563 €
IST-Mietrendite*	6,91 %
SOLL-Mietrendite p.a.*	6,91 %
Bankrate, Z+T p.a.	2.758 €

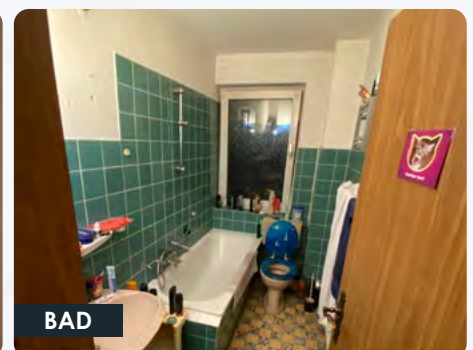
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



KÜCHE



BAD





Tim (31)
Schweißfachmann



2er ETW-Paket

BUY & HOLD

225 K
73 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2021

Wer ist Tim?

Tim ist 31, Schweißfachmann und lebt mit seiner jungen Familie in Landsberg am Lech.

So kam Tim zu Immobilien

Tim war eigentlich immer ein Aktienfan, doch ihm war das als einziges Investment zu riskant. Deshalb entschied er sich dazu, sich ein zweites Standbein mit Immobilien aufzubauen.

Wie hat Tim den Deal gefunden?

Eine der beiden Wohnungen war online inseriert, zu einem horrenden Preis von 153.000 €. Nachdem die Anzeige 3 Monate auf der Plattform war, rief er die Maklerin an und bot ungesehen 120.000 €. Die Maklerin erzählte Tim dann von einer weiteren Wohnung im Haus, die dem selben Eigentümer gehört. Sofern Tim beide Wohnungen nehmen würde, könnte man sich einen Deal vorstellen. Nach der Besichtigung senkte Tim sein Angebot auf 105.000 € pro Wohnung, sie trafen sich dann in der Mitte bei 112.500 €.

Das ist der Deal

Zwei Wohnungen in sehr guter Mikrolage, die durch Staffelerhöhungen derzeit overrented sind.

Wie hat Tim den Deal finanziert?

Zu 100%, 0,7% Zinsen und 2% Tilgung.

Das war das größte Learning bei dem Deal

Mehr Selbstsicherheit im Umgang mit den Marktteilnehmern. Vor allem hat er realisiert, dass der inserierte Preis nicht in Stein gemeißelt sein muss.

STRATEGIE / ZIEL

Miete auf nachhaltiges Niveau anpassen und für Altersvorsorge im Bestand behalten

DER PLAN

Mit Mietern nachhaltige Miete vereinbaren, bei Auszug der Mieter befristet möbliert vermieten

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
(Neu-Ulm)



Zustand
Okay



Mietsituation
Über Markt

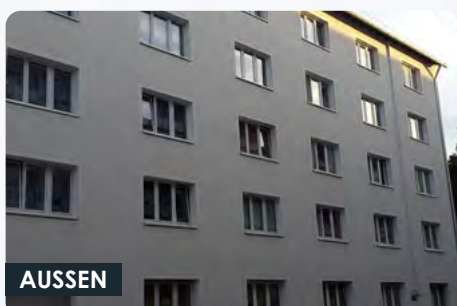


Kaufpreis/m²
Kauf: 3.082 €
Markt: 3.400 €

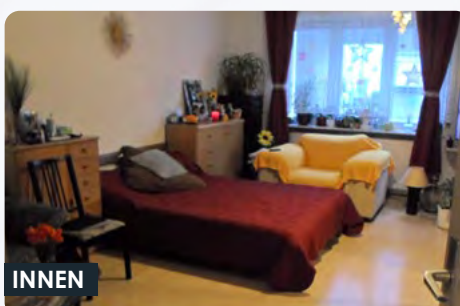
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	225.000 €
Miete bei Kauf p.a.	12.472 €
Ist-Miete p.a.	12.472 €
Bankrate, Z+T p.a.	6.075 €
IST-Mietrendite*	5,54 %
SOLL-Miete p.a.	13.000 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD





Patrick (26)
Berufsfeuerwehrmann



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

106 k
70 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2021

Wer ist Patrick?

Patrick ist 26, kommt aus Heinsberg und arbeitet als Berufsfeuerwehrmann. Nebenbei studiert er und wird in Kürze den Titel "Master of Engineering Vorbeugender Brandschutz" erwerben.

So kam Patrick zu Immobilien

Eigentlich wollte Patrick in ein Einfamilienhaus investieren. Um Fehler bei einem größeren Projekt zu vermeiden, fing er zunächst damit an, in Wohnungen zu investieren. Das ist seine erste Wohnung.

Wie hat Patrick den Deal gefunden?

Über ImmoScout24.

Wie hat Patrick den Deal finanziert?

Geliehen hat sich Patrick 115.000 € zu 1,49 % Zinsen und 2,18 % Tilgung.

Das war das größte Learning bei dem Deal

Patrick wurde selbstsicherer durch den Deal. Er tritt anders auf und kommuniziert anders.

Wo steht das Projekt heute?

Patrick hat die Wohnung für 600 € kalt p. M. vermietet. Die Wohnung bleibt in Patricks Bestand.

Wie geht es für Patrick weiter?

Sein Ziel ist es, irgendwann gut von den Immobilien zu leben und vielleicht ein paar Jahre eher in Rente gehen zu können. Außerdem hat er ein Grundstück gekauft, um ein MFH darauf zu bauen.

STRATEGIE / ZIEL

Neuvermieten und Wohnung langfristig im Bestand behalten

DER PLAN

Wohnung renovieren und zu Marktkonditionen vermieten

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
(Mönchengladbach)



Zustand
Gut



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.514 €
Markt: 1.650 €

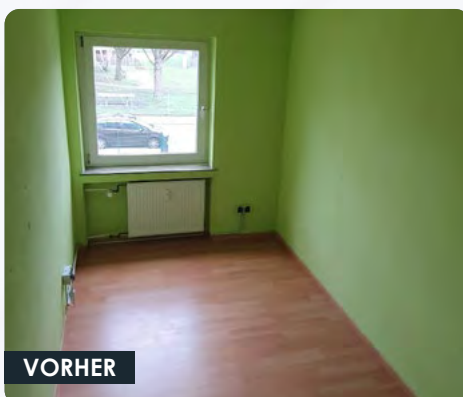
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	106.000 €
+ Invest	2.500 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	7.200 €
Bankrate, Z+T p.a.	4.201 €
IST-Mietrendite*	6,63 %
SOLL-Miete p.a.*	7.200 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER





7er Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

480 k
292 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2021

Dirk und Petra (54/44)

Marketingleiter / Personal Trainer

Wer sind Petra und Dirk?

Die beiden kommen aus Nussloch bei Heidelberg und haben zwei Söhne. Petra ist Personal Trainer und Dirk Marketingleiter.

So kamen Petra und Dirk zu Immobilien

Trotz gut laufender Investments in Aktien & Fonds, die für die Altersvorsorge schon ausgereicht hätten, beschlossen die beiden, mithilfe von Immobilien ihren Renten-Start noch mal deutlich nach vorne zu verlegen. Das ist ihr erstes Projekt.

Wie haben sie den Deal gefunden?

Das Haus war bereits ein Jahr inseriert gewesen, der Verkäufer hatte aber von niemandem, auch nicht von Dirk & Petra, ein passendes Angebot erhalten. Der Verkäufer buchte im Zuge der Verhandlungen ein Fitness-Camp, was Petra veranstaltete. Als er dann erneut in die Vermarktung startete, konnten Dirk & Petra sich über den Sympathie-Faktor mit dem Verkäufer einig werden.

Das ist der Deal

Ein 7er MFH mit 1- und 2-Zimmer-Appartements aus den 20er Jahren. Das Haus ist in einem soliden Zustand, nur die Heizung ist veraltet. Derzeit sind in den meisten Wohnungen Gasetagenöfen verbaut. Diese wollen sie mit Gasetagenheizungen austauschen, außerdem die Wohnungen möbliert und als WGs vermieten.

Wie haben Dirk & Petra den Deal finanziert?

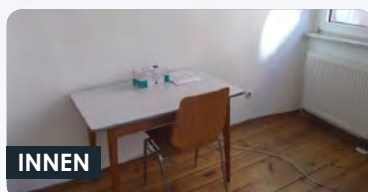
100 % zu 0,89 % Zinsen und 1,06 % Tilgung auf 10 Jahre mit Option auf weitere 5 Jahre.

Das größte Learning aus dem Deal:

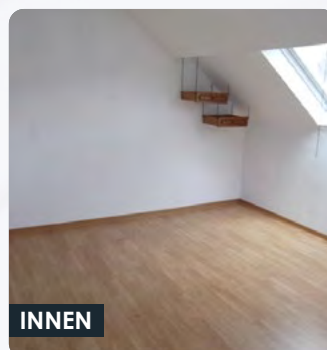
Sich nicht von den Risiken eines MFHs einschüchtern lassen. Alle Herausforderungen lassen sich meistern.



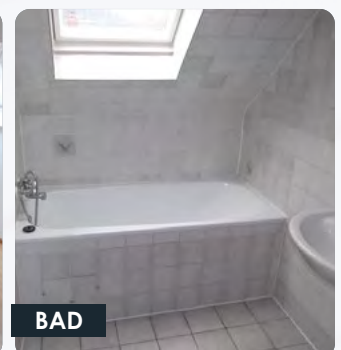
AUSSEN



INNEN



INNEN



BAD

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow mittelfristig heben und MFH im Bestand behalten

DER PLAN

Bei Mieterwechsel in den nächsten 6-7 Jahren Bäder und Böden renovieren, Gasetagenheizungen einbauen und die Wohnungen möbliert vermieten

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
xxxx C-Stadt
Kaiserslautern



Zustand
Okay,
veraltete
Heizung



Mietsituation
Zu Markt-
konditionen



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.644 €
Markt: 1.750 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	480.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	90.000 €
Miete bei Kauf p.a.	26.580 €
Ist-Miete p.a.	26.580 €
Soll-Mietrendite	39.264 €
IST-Mietrendite*	5,54 %
SOLL-Miete p.a.**	6,89 %
Bankrate, Z+T p.a.	9.360 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden
**Zielmiete / (Kaufpreis + Investitionen)





Tomek und Daniel
Unternehmer



Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

279 k
404 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2021

Wer sind Tomek und Daniel?

Daniel und Tomek sind Co-Investoren aus Berlin. Daniel arbeitet als Softwareentwickler und Tomek leitet ein Immobilien-Ankaufsteam.

So kam Tomek und Daniel zu Immobilien

Tomek wollte ein Unternehmen in der Immobilienbranche aufbauen und holte Daniel mit ins Boot.

Wie haben sie den Deal gefunden?

Über IVD24. Die Chemie stimmte auf Anhieb mit Makler und Verkäufer, wodurch der Deal schnell zustande kam.

Wie haben sie den Deal finanziert?

330.000 € zu 1,4 % Zinsen und 3 % Tilgung. Sie bekamen eine non-recourse Finanzierung: Die Bank leiht einer Gesellschaft Geld, ohne die Gesellschafter und Geschäftsführer in die persönliche Haftung zu nehmen.

Das war das größte Learning bei dem Deal

Wie wichtig die Bank-Broschüre ist. Es kommt nicht nur auf die Bonität, sondern auch auf den Vertrauensaufbau mit der Bank an. Dafür ist für die beiden eine inhaltlich präzise Bank-Broschüre unverzichtbar gewesen.

Wie geht es für Tomek und Daniel weiter?

Das gesetzte Ziel der beiden: Jedes Jahr das Portfolio um 4 MFHs erweitern sowie 3-4 Fix & Flip Deals abwickeln.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnungen sukzessive zu Marktkonditionen vermieten

DER PLAN

Leichte Sanierungen durchführen, Mieter fragen, was sie sich wünschen

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Mirow an
der Müritz



Zustand
Gut



Mietsituation
Vollvermietet,
unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 690 €
Markt: 1.300 €

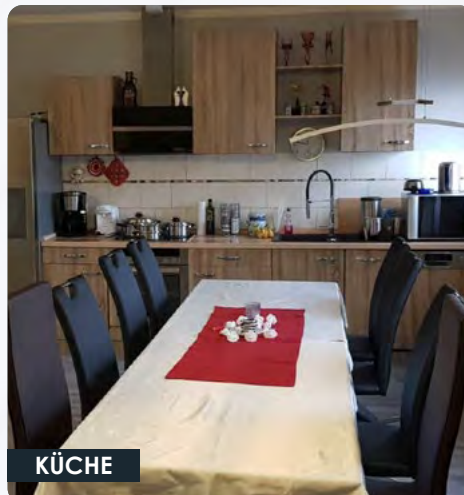
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	279.000 €
Miete bei Kauf p.a.	22.200 €
Ist-Miete p.a.	22.200 €
Bankrate, Z+T p.a.	15.000 €
IST-Mietrendite*	7,96 %
SOLL-Miete p.a.*	29.100 €

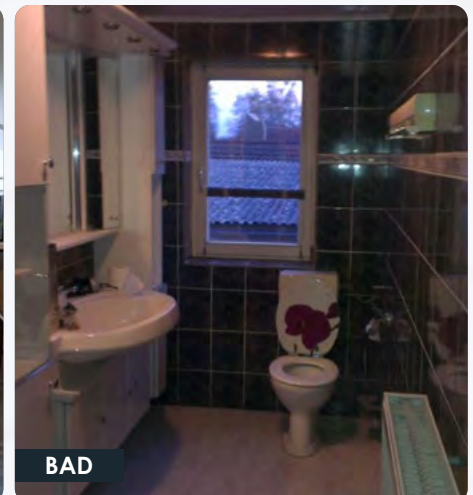
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



KÜCHE



BAD





Eigentumswohnung

BUY & HOLD

70 k
34 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2021

Luisa (37)
Lehrerin

Wer ist Luisa?

Luisa ist 37, Geo- und Bio-Lehrerin und wohnt mit ihrem Partner sowie ihren 4 Kindern in Berlin.

So kam Luisa zu Immobilien

Ihr Ziel ist die Schließung ihrer Rentenlücke. Mittlerweile hat sie 5 Wohnungen im Berliner Speckgürtel. Eine davon ist diese Immobilie.

Wie hat Luisa den Deal gefunden?

Die Wohnung war über ein Jahr auf ImmobilienScout gelistet. Der Grund für die lange Vermarktungsdauer war zum einen die schwerfällige Verwaltung, zum anderen gab es Schimmel im Bad. Luisa wagte sich dennoch an das Projekt.

Das ist der Deal

Während des Ankaufprozesses kündigte der Bestandsmieter, wodurch sich Luisa sofort ans Sanieren machen konnte. Sie hat einen Handwerkstrupp durch die Wohnung geschickt, der diese innerhalb einer Woche auf Vordermann brachte. Anschließend vermietete sie die Wohnung mit einer Staffel über 12 Jahre. Die Miete im 12. Jahr beträgt 594 € kalt.

Wie hat Luisa den Deal finanziert?

100 % zu 1,7 % Zinsen und 2 % Tilgung.

Das war ihre größte Herausforderung

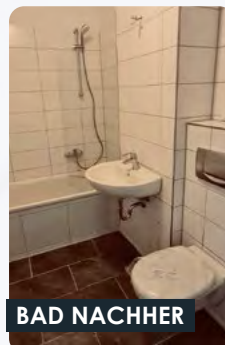
Die Verkäuferin und die Finanzierung. Durch eine spontane Absage der Verkäuferin am Tag des Notartermins musste Luisa ihre Finanzierung rückabwickeln. Eine Woche später wollte die Verkäuferin erneut den Vertrag abschließen. Luisa musste daraufhin einer neuen Finanzierung bei einer anderen Bank zu schlechteren Konditionen einwilligen.



AUSSEN



KÜCHE VORHER



BAD NACHHER



KÜCHE NACHHER

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung in vermietbaren Zustand bringen und im Bestand behalten

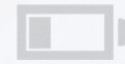
DER PLAN

Wohnung renovieren, Schimmel entfernen, neuen Mieter finden

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Panketal
(bei Berlin)



Zustand
Schlecht,
z.T. Schimmelbefall



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.090 €
Markt: 2.250 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	70.000 €
Bisher investiert	15.000 €
Geplanter Invest	15.000 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	5.400 €
Soll-Mietrendite	7.128 €
IST-Mietrendite*	6,35 %
SOLL-Mietrendite p.a.*	8,39 %
Bankrate, Z+T p.a.	2.590 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden





Ingo (34)
Unternehmensberater



2er ETW-Paket

BUY & HOLD

170 k
132 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2020

Wer ist Ingo?

Ingo ist 34, Unternehmensberater und wohnt mit seiner Frau und seinem kleinen Sohn in Osnabrück.

So kam Ingo zu Immobilien

Investiert hat Ingo schon immer gern. Zunächst investierte er vorrangig in Aktien. Als er dann den Hebeleffekt in Gänze verstanden hatte, war für ihn klar, dass er auch in Immobilien investieren wollte.

Wie hat Ingo den Deal gefunden?

Dank seiner Visitenkarten. Eine dieser Karten gab er einer Hausverwalterin auf einer anderen Wohnungsbesichtigung mit der Frage, ob jemand anderes in der WEG verkaufen wolle. Zwei Tage später meldete sich ein Eigentümer daraufhin.

Wie hat Ingo den Deal finanziert?

188.000 € (Kaufpreis + 18.000 € für die Renovierung) zu 0,75% Zinsen und 2,5% Tilgung.

Das war das größte Learning bei dem Deal

Das Zeitmanagement zu optimieren. Neben seinem Job und der Familie blieb wenig Zeit für Immobilienprojekte.

Wie geht es für Ingo weiter?

Ingos Ziel steht fest: 5 Immobilien in 5 Jahren kaufen. Darunter idealerweise eine Ferienimmobilie und ein Mehrfamilienhaus.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnungen zu Marktkonditionen vermieten und für Altersvorsorge im Bestand behalten

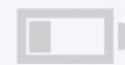
DER PLAN

Derzeit sind die Wohnungen noch nicht getrennt und werden durch den Verkäufer bewohnt.
Der Plan: Wohnungen trennen, renovieren und neu vermieten

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Melle (bei
Osnabrück)



Zustand
Schlecht



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.290 €
Markt: 1.500 €

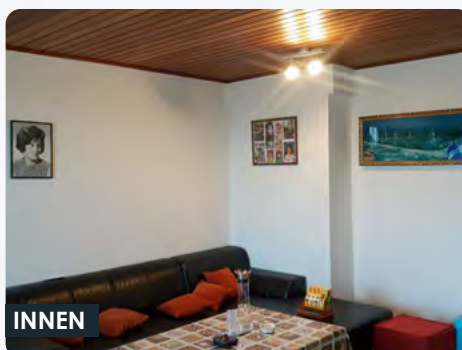
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	170.000 €
Miete bei Kauf p.a.	9.000 €
Ist-Miete p.a.	9.000 €
Bankrate, Z+T p.a.	5.525 €
IST-Mietrendite*	4,77 %
SOLL-Miete p.a.	13.090 €

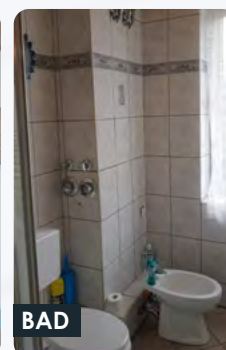
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



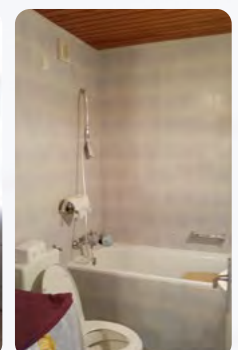
FRONT



INNEN



BAD





Roland (37)
Procurement Manager



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

115 k
79 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2020

Wer ist Roland?

Roland ist 37, kommt aus Frankfurt und arbeitet als Procurement Manager. Das hier ist seine dritte Immobilie.

Wie hat Roland den Deal gefunden?

Er war spontan zu Besuch bei (at)stefansieger und fuhr anschließend noch nach Düren, um die Stadt besser kennenzulernen. Als er dort war kam die Anzeige der Wohnung online, er besichtigte noch am selben Tag und sicherte sich die Immobilie.

Das ist der Deal

Eine gepflegte 4 Zimmer Wohnung, die von den Verkäufern, einer Familie, selber bewohnt wurde. Nach dem Kauf zogen sie aus. Roland machte sich anschließend für 2 Tage zusammen mit seinem Bruder an das Aufhübschen der Wohnung. Er strich die Türen, verlegte neue Leisten und machte die Fugen im Bad neu.

Das hat Roland durch den Deal gelernt

Wie wichtig es ist, einen guten Draht zum Verkäufer aufzubauen. Bei der Besichtigung war er höflich und zuvorkommend, das begann schon beim Reingehen, als er ohne Aufforderung die Schuhe auszog (Tipp von Stefan Sieger). Das sicherte ihm den Zuschlag und sorgte dafür, dass die Verkäufer zu ihm hielten, als sich seine Finanzierung wegen einer fehlenden Teilungsbescheinigung verzögerte.

Wie geht es für Roland weiter?

Für die nächsten 10 Jahre will Roland bei seinen Immobilien relativ viel tilgen. Nach dieser Zeit wird er die Tilgung herunterfahren, um dann in 15-20 Jahren mindestens teilweise von seinen Immobilien leben zu können.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung vermieten und langfristig im Bestand behalten.

DER PLAN

Wohnung nach Auszug der Verkäufer aufhübschen (Türen streichen, Leisten legen), vermieten und mit einer hohen Tilgung über die nächsten 10 Jahre relativ schnell das Darlehen zurückführen.

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Düren



Zustand
Okay



Mietsituation
Leerstehend,
Verkäufer war
Eigennutzer



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.455 €
Markt: 1.700 €

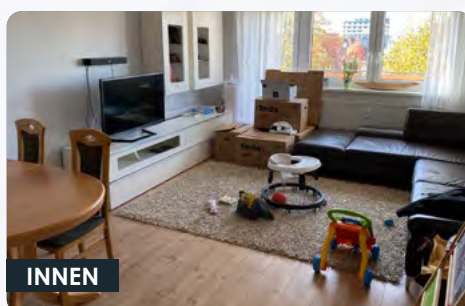
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	115.000 €
Bisher investiert	1.200 €
Geplanter Invest	1.200 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	7.500 €
SOLL-Miete p.a.*	7.500 €
IST-Mietrendite*	6,39 %
SOLL-Mietrendite*	6,39 %
Bankrate, Z+T p.a.	4.727 €

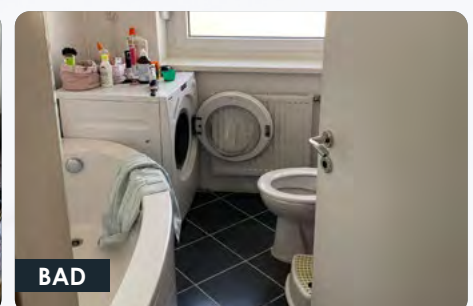
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



BAD





Mehrfamilienhaus

DEVELOP & HOLD

1,07 Mio
643 m²

BEURKUNDET
IN: 04/2020

Janek (45)
Abteilungsleiter

Wer ist Janek?

Janek ist 45 und kommt aus Berlin. Er leitet den Vertrieb der INOVISCO GmbH - ein Anbieter für Sonderwerbeformen der Außenwerbung. Auf Immobilien kam er, um sich fürs Alter abzusichern und eventuell ein paar Jahre eher in Rente gehen zu können. Vor diesem Projekt hat er schon einige kleine Wohnungen in Berlin, Paderborn und Leipzig gekauft, das hier ist sein erstes MFH.

Wie hat Janek den Deal gefunden?

Über einen Makler. Janek hatte zudem Glück: Die Maklerin war eine Bekannte seiner Frau, wodurch beide sofort auf einer Wellenlänge waren.

Wie hat Janek den Deal finanziert?

800.000 € vom Bestandskaufpreis plus 587.000 € für den Dachausbau. Konditionen: 1,37% Zinsen, 1,5% Tilgung.

Das war die größte Herausforderung bei dem Deal:

Da gab es einige. Angefangen von einem anhängigen Rechtsstreit zu einem Bauschaden über die Erkenntnis, dass der Dachstuhl mit einem Pestizid eingesprüht wurde, bis hin dazu, dass der Bezirk angedroht hat, sein Vorkaufsrecht zu ziehen.

Wo steht das Projekt heute?

Janek bereitet gerade den Ausbau des Dachstuhls vor. Wir werden sicherlich bald wieder von dem Projekt berichten!

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow mittelfristig heben und im Bestand behalten

DER PLAN

- Dach ausbauen
- Heizung erneuern
- Fassade reparieren



*Planung

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage

A-Stadt (Berlin)



Zustand

Okay, DG unausgebaut



Mietsituation

zu Mietendeckel Konditionen vermietet



Kaufpreis/m²

Kauf: 1.664€
Markt: 3.400€

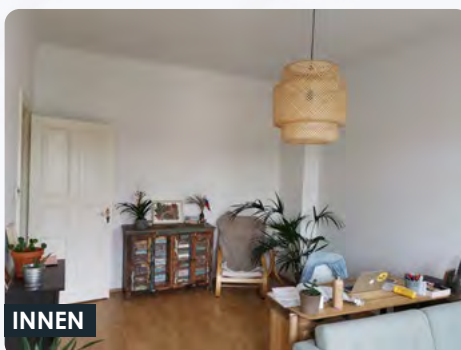
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	1.070.000 €
+ Invest	500.000 €
Miete bei Kauf p.a.	51.600 €
Ist-Miete p.a.	51.600 €
Bankrate, Z+T p.a.	22.800 €
IST-Mietrendite*	4,82 %
SOLL-Miete p.a.	78.600 €

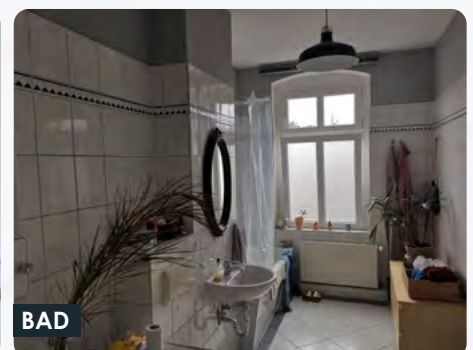
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



DACHBODEN UN AUSGEBAUT



INNEN



BAD





Dustin (26)
Finanzierungsvermittler



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

29,5 k
34 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2020

Wer ist Dustin?

Dustin ist 26, arbeitet als Finanzierungsberater und kommt aus Lünen in der Nähe von Dortmund.

So kam Dustin zu Immobilien

Inspiziert von "Rich Dad Poor Dad" begann Dustin nach der Schule eine Ausbildung zum Immobilienkaufmann und machte sich im Anschluss als Finanzierungsberater selbstständig. Das hier ist seine erste Immobilie.

Wie hat Dustin den Deal gefunden?

Über ImmoScout. Dustin überzeugte den Makler durch sein verbindliches Auftreten am Telefon davon, die Wohnung direkt offline nehmen zu lassen.

So hat er den Deal finanziert

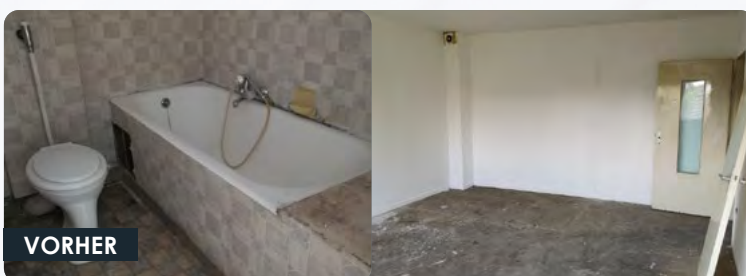
50.000 € (Kaufpreis plus Neben- und Modernisierungskosten) zu 1,45 % Zinsen auf 10 Jahre fest und 2,55 % Tilgung.

Das ist der Deal

Die Wohnung war in einem miserablen Zustand. Später fand Dustin heraus, dass sie 10 Jahre leer stand. Dank seiner guten Handwerkerkontakte ließ er schnell Bad, Küche, Wände und Böden neu machen. Anschließend vermietete er die Wohnung an eine Frau, deren Miete das Amt zahlt. Durch die Wohnung war es der Frau, die aus einem Frauenhaus kam, möglich, einen neuen Job anzufangen.

Wie geht es für Dustin weiter?

Nach diesem Deal hat er schon drei weitere Wohnungen gekauft, saniert und vermietet. Er verfolgt das Ziel, unabhängiger vom Jobeinkommen zu sein. Das bedeutet für ihn: 10.000 € Mieteinnahmen pro Monat zu generieren bis er 40 ist.



VORHER



NACHHER

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und Wohnung im Bestand behalten

DER PLAN

Bad und Küche neu machen, neuen Bodenbelag verlegen, Wände streichen, kleinere Arbeiten an den Armaturen durchführen



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Lünen



Zustand
Sehr
schlecht



Mietsituation
Leerstehend
seit 10 Jahren



Kaufpreis/m²
Kauf: 868 €
Markt: 1.450 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	29.500 €
Bisher investiert	14.000 €
Geplanter Invest	14.000 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.*	4.116 €
Soll-Miete p.a.	4.116 €
Ist-Mietrendite**	9,46 %
Soll-Mietrendite***	9,46 %
Bankrate, Z+T p.a.	2.000

* inkl. 50 € / Monat Stellplatzmiete

**bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden

***Zielmiete / (Kaufpreis + Investitionen)





Beate (58)
Tagesmutter



Etagenwohnung

BUY & HOLD

145 k
82 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2020

Wer ist Beate?

Beate ist 58 und wohnt mit ihrem Mann in Pfalzgrafenweiler im Schwarzwald. Sie arbeitet als Tagesmutter.

So kam Beate zu Immobilien

Zusammen mit ihrem Mann hat sie schon vor 30 Jahren ein selbstgenutztes Haus gekauft, kernsaniert und 7 Jahre später verkauft. Aus dem Erlös kauften sie sich eine ETW zur Vermietung und ein neues Haus zur Eigennutzung. Diese Wohnung ist die erste Einheit, die Beate seit langer Zeit gekauft hat.

Wie hat Beate den Deal gefunden?

Ein Kollege ihres Mannes wollte seine selbstgenutzte Wohnung verkaufen.

Das ist der Deal

Sie haben das komplette WC, den Balkon sowie den Boden des Kinderzimmers hergerichtet bzw. erneuert und an eine junge Familie vermietet. Die Vermietung ging schnell und reibungslos über Facebook.

So hat Beate den Deal finanziert:

Beate und ihr Mann haben sich 160.000 € zu 1,3 % Zinsen und 2 % Tilgung auf 5 Jahre fest geliehen.

Das hat Beate durch den Deal gelernt

Beim nächsten Deal mehr zu verhandeln. Da sie den Verkäufer persönlich kannte, hatte sie Hemmungen davor, einen Preisnachlass auszuhandeln.

Wie geht es für Beate weiter?

Ihr Ziel ist es, 12 Immobilien in diesem Jahr zu kaufen. Beate will in den nächsten Jahren ihre Altersvorsorge sowie die ihres Mannes sichern.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und Wohnung im Bestand behalten

DER PLAN

Nach Auszug des Eigentümers Wohnung mit viel Eigenleistung renovieren und aufhübschen und dann gut vermieten

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Horb am Neckar



Zustand
Okay



Mietsituation
Leerstehend,
Verkauf durch
Eigentümer



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.768 €
Markt: 1.900 €

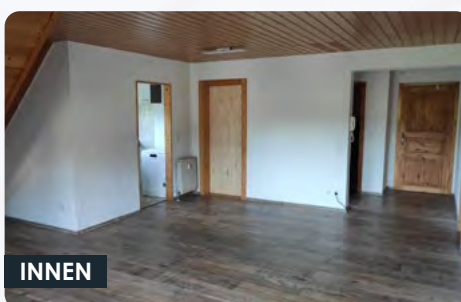
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	145.000 €
Bisher investiert	4.500 €
Geplanter Invest	4.500 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	8.160 €
Soll-Mietrendite	8.160 €
IST-Mietrendite*	5,46 %
SOLL-Mietrendite p.a.*	5,46 %
Bankrate, Z+T p.a.	5.280 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



KÜCHE





Felix (29)
Entwicklungsingenieur



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

75 k
60 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2020

Wer ist Felix?

Felix ist 29, Entwicklungsingenieur bei einem Automobilhersteller und wohnt in Oedheim bei Neckarsulm.

Wie hat Felix den Deal gefunden?

Online. 10 Minuten, nachdem die Wohnung gelistet wurde, rief er beim Verkäufer an und meinte, er wolle diese haben. Dazu muss man wissen: Felix hatte schon eine andere Wohnung im gleichen Haus. Daher wusste er schon was ihn erwarten würde.

Wie hat Felix den Deal finanziert?

Er hat sich insgesamt 88.250 € von der Bank geliehen zu 1,49 % Zinsen und 2 % Tilgung.

Das war das größte Learning bei dem Deal

Entscheidungsfreudig zu sein. Denn das half Felix, den Deal zu bekommen. Neben ihm gab es nämlich 30 weitere Interessenten für die Wohnung. „Vor allem auch mal den Mut haben, Fehler zu machen ist für mich ein enorm wichtiger Faktor“, meint er dazu. Für ihn hieß das konkret, schnell ein Angebot für die Wohnung vorzulegen.

Wie geht es für Felix weiter?

Sein Ziel ist es, in 10 Jahren finanziell unabhängig zu sein. Dafür will er 4-5 Einheiten pro Jahr kaufen.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung langfristig für die Altersvorsorge im Bestand behalten

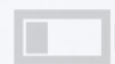
DER PLAN

- Kauf Q4 2020
- Wohnung renovieren
- Neu vermieten und im Bestand behalten

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Peine,
Niedersachsen



Zustand
xxx



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.250 €
Markt: 1.350 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis +	75.000 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	5.328 €
Bankrate, Z+T p.a.	3.080 €
IST-Mietrendite*	7,10 %
SOLL-Miete p.a.	6.048 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER





2er ETW-Paket

BUY & HOLD

69 k
94 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2020

Henry (25)
Anlagenmechaniker

Wer ist Henry?

Henry ist 25, Anlagenmechaniker und wohnt in Bad Doberan bei Rostock.

So kam Henry zu Immobilien

Durch seinen Beruf als Handwerker ist Henry naturgemäß viel in Immobilien unterwegs. Er fasste den Entschluss, in Immobilien zu investieren, weil er mehr mit seinen Fähigkeiten tun wollte, als nur die Werte der Häuser anderer Leute zu heben. Diese Wohnung ist sein erstes Investment.

Wie hat Henry den Deal gefunden?

Über immowelt. Es gab zahlreiche andere Bewerber, unter anderem auch jemanden, der die Wohnung Cash bezahlen wollte. Doch Henry konnte sich durch seinen guten Kontakt zum Makler und seinem verbindlichen Auftreten durchsetzen.

Wie hat Henry den Deal finanziert?

Zu 110 %. Die Kreditsumme beträgt 80.500 € zu 1,7 % Zinsen und 2,5 % Tilgung. Spannend bei dem Deal: Die Wohnung besteht eigentlich aus 2 Wohneinheiten, die einmal zusammengelegt wurden. Durch diese Besonderheit verteuerte sich die Finanzierung. Die Bank verlangte für die eine Wohnung einen Zinsaufschlag, da diese nominal unter 50.000 € wert war, was bei Kleinstkrediten durchaus üblich ist.

Das war das größte Learning bei dem Deal

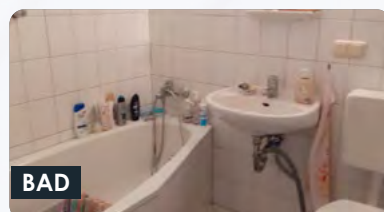
Henry hat sich mit dieser Wohnung selbst bewiesen, dass er Immobilieninvestor sein kann.

Wie geht es für Henry weiter?

Henry will seine Superpower "Handwerker" nutzen und geht jetzt Fix & Flip Projekte an.



AUSSEN



BAD



INNEN

STRATEGIE / ZIEL

Mieten an Marktkonditionen anpassen, Wohnungen im Bestand behalten

DER PLAN

Wohnungen bei Mieterwechsel teilen und zu Marktkonditionen vermieten

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Friedrichsruhe
(b. Schwerin)



Zustand
Okay



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 734 €
Markt: 950 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis +	69.000 €
Miete bei Kauf p.a.	4.400 €
Ist-Miete p.a.	4.400 €
Bankrate, Z+T p.a.	3.188 €
IST-Mietrendite*	6,38 %
SOLL-Miete p.a.	6.768 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden





2 Mehrfamilienhäuser

DEVELOP & HOLD

890 k
604 m²

BEURKUNDET
IN: 04/2020

Adrian (40)
Unternehmensberater

Das ist Adrian

Adrian ist 40 und lebt zusammen mit seiner Frau und seinem kleinen Sohn im bayerischen Miesbach. Nach einigen kleineren Umbauten ist das hier sein erstes größeres Bauprojekt.

So hat er den Deal gefunden

Off-Market von seinem Schwiegervater.

Das ist der Deal

Ein unscheinbares 2-Familienhaus. Adrian will das Bestandshaus renovieren, das Dachgeschoss ausbauen und auf dem hinteren Teil des Grundstücks noch ein 5-Parteienhaus für den eigenen Bestand errichten.

So hat er ihn finanziert

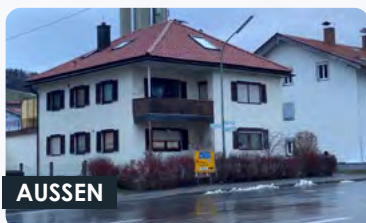
Erstes Darlehen für das Bestandsgebäude: 980.000 € zu 1 % Zins und 2,22 % Tilgung. Hiermit finanziert er den Kauf des Hauses und die Maßnahmen am Bestandsgebäude. Die Nebenkosten hat er aus eigenen Mitteln finanziert. Ein zweites Darlehen in Höhe von 1.350.000 € wird er beanspruchen, sobald er mit dem Bau des MFHs beginnt.

Die größte Herausforderung

Das Bauamt. Beispiel: Adrian will hochmoderne Garagen, die im Boden verschwinden einbauen – als Erster in der Gemeinde. Das Bauamt machte ihm das Leben kurzzeitig durch viele Auflagen unnötig schwer.

Hier steht das Projekt jetzt

Durch die optimierte Miete erzielt das Haus jetzt schon einen guten Cashflow. Er hat im Frühling mit den Sanierungsarbeiten des Bestandshauses anfangen. Im Sommer plant er mit Baubeginn des 5er MFHs, das im Q1 2022 fertiggestellt werden soll.



AUSSEN



GARTEN MIT BAURESERVE



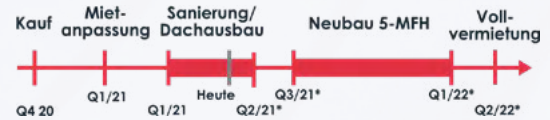
NEUBAU

STRATEGIE / ZIEL

Baupotenziale im DG und Grundstück ausschöpfen, vermieten und im Bestand behalten

DER PLAN

Renovierung der Bestandswohnungen, Ausbau des Dachgeschosses und Errichtung eines Neubaus mit 5 WE.



*Planung

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage

B-Stadt
Miesbach,
Bayern



Zustand

Haus okay,
Whg. schlecht



Mietsituation

Unter Markt



Kaufpreis/m²

Kauf: 4.450 €
Markt: 4.600 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis +	890.000 € +
Invest	1.350.000 €
Miete bei Kauf p.a.	4.200 €
Ist-Miete p.a.	40.000 €
Bankrate, Z+T p.a.	31.556 €
IST-Mietrendite*	4,49 %
SOLL-Miete p.a.	137.232 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden





Thomas (38)
Finanzierungsberater



Eigentumswohnung

FIX & FLIP

95 k
74 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2020

Wer ist Thomas?

Thomas ist 38, kommt aus Rostock und arbeitet als selbstständiger Finanzierungsvermittler.

So kam Thomas zu Immobilien

Thomas war früher Fan von Investmentfonds, sah in dieser Anlageform für sich aber Grenzen. Er startete 2016 mit einer Wohnung, heute hat er 56 Wohneinheiten. Eine davon ist dieser Fix & Flip Deal

Wie hat Thomas den Deal gefunden?

Über ImmoScout. Die Wohnung wurde von der örtlichen Sparkasse inseriert. Thomas brachte zu der Besichtigung seinen Eigenkapitalnachweis mit (er konnte die Wohnung Cash zahlen) und bot 95.000 € bei 97.500 € Angebotspreis. Sein Angebot wurde abgelehnt. 2 Wochen später bekam er von der Maklerin aber den Zuschlag, da der andere Kaufinteressent keine Finanzierung bekommen hatte.

Das ist der Deal

Über seinen Handwerker-Trupp hat Thomas die Böden ausbessern lassen, neue Schränke und eine neue Küche eingebaut und die Wohnung grundlegend gereinigt. Außerdem hat er sich um professionelles Homestaging für die Inserate gekümmert.

Das hat Thomas durch den Deal gelernt

Hart in der Preisverhandlung bleiben und nicht aus der Begeisterung für die Immobilie heraus nachgeben. Das brachte Thomas letztlich den besseren Deal.

Wie geht es für Thoms weiter?

Trotz großem Immobilienbestand arbeitet Thomas weiterhin mit viel Leidenschaft als Finanzierungsvermittler. 2 MFHs mit insgesamt 64 Einheiten sind sein nächstes Ziel.



VORHER



NACHHER

STRATEGIE / ZIEL

Wert der Wohnung heben und flippen.

DER PLAN

Neue Schränke und Küchen einbauen, Wände streichen, Böden ausbessern, Armaturen austauschen, Wohnung grundlegend reinigen



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Lübow (bei
Wismar)



Zustand
Gut



Mietsituation
Leer, Verkauf
durch Eigennutzer



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.284 €
Markt: 1.050 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	95.000 €
Bisher investiert	20.000 €
Geplanter Invest	20.000 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Verkaufspreis	160.000 €
Gewinn	45.000 €
Bankrate, Z+T p.a.	0 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden





Markus (40)
Bauingenieur



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

60 k
57 m²

BEURKUNDET
IN: Q4/2020

Wer ist Markus?

Markus ist 40, Oberbauleiter im Bereich Wohnungsbau und kommt aus Eschweiler. Seine erste Wohnung kaufte er 2006 mit 25 Jahren. Das Handwerkszeug hierfür erlernte er in seiner Ausbildung zum Bauingenieur.

Wie hat Markus den Deal gefunden?

Klassisch über ImmoScout. Zum Zug kam er nur, da bei einem anderen Interessenten die Finanzierung platzte.

Wie hat Markus den Deal finanziert?

Darlehenssumme 72.000 € zu 1,17 % Zinsen, 2 % Tilgung.

Das war der Plan

Die Wohnung stand zu dem Zeitpunkt leer. Es galt, diese zu renovieren und zu vermieten.

Wo steht das Projekt heute?

Die Wohnung ist mittlerweile vermietet und beschert Markus eine Bruttorendite von 8,5 %.

Wie geht es für Markus weiter?

Markus Ziel ist es, 30 weitere Einheiten in den nächsten 5 Jahren zu kaufen. Am Ende seiner Immobilienreise steht das Ziel der finanziellen Unabhängigkeit.

STRATEGIE / ZIEL

Neuvermieten und Wohnung langfristig im Bestand behalten

DER PLAN

Wohnung renovieren und zu Marktkonditionen vermieten

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Eschweiler
bei Aachen



Zustand
Okay



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.053 €
Markt: 1.550 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	60.000 €
+ Invest	+ 6.000 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	5.100 €
Bankrate, Z+T p.a.	2.282 €
IST-Mietrendite*	8,50 %
SOLL-Mietrendite p.a.*	8,50 %

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER





Martin (34)

Groß- und Außenhandelskaufmann



Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

1,33 Mio
652 m²

BEURKUNDET
IN: 04/2020

Wer ist Martin?

Martin ist 34 und kommt aus dem bayrischen Kaufbeuren. Er ist Groß- und Außenhandelskaufmann und hatte durch seinen Vater, der ein Baugeschäft betrieb, schon immer einen Bezug zu Immobilien. Zusammen mit seinen zwei Brüdern investiert er im Allgäu in Immobilien.

Wie hat Martin den Deal gefunden?

Über die Lokalzeitung und ein fehlerhaftes Internetinserat. Darin wurde ein Drittel der Fläche nicht ausgewiesen, was das Haus unattraktiv machte. Nur in der Zeitung waren die richtigen Zahlen abgebildet. Martin erkannte seine Chance und schlug zu.

Wie hat Martin den Deal finanziert?

Gänzlich ohne Eigenkapital. Als zusätzliche Sicherheit diente eine Grundschuld über 200.000 € auf eine andere lastenfreie Wohnung. Zins: 1,15 %, Tilgung 2 %.

Das war die größte Herausforderung bei dem Deal

Die freie Gewerbeeinheit. Das Haus hat insgesamt 3 Gewerbeeinheiten, davon 2 sehr solide vermietet. Auch wegen Corona zog sich die Neuvermietung der dritten Wohnung in die Länge. Seit Kurzem ist sie aber an ein Restaurant vermietet.

Wo steht das Projekt heute?

Die Brüder wollen die Miete organisch mit dem Markt anheben und gegebenenfalls in 3 Jahren etwas Geld in das Haus stecken. Das Haus verbleibt für die nächsten 10 Jahre auf jeden Fall im Bestand.

Wie geht es für Martin weiter?

Mittelfristig ist es sein Ziel, von den Immobilien leben zu können. Dafür haben sich die Brüder das Ziel gesetzt, in 10 Jahren einen Cashflow vor Steuern von 15.000 € / Monat zu erwirtschaften.

STRATEGIE / ZIEL

MFH im Bestand behalten

DER PLAN

Vakante Gewerbeeinheit im EG vermieten, Bestandsmieten sukzessive anpassen

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Nesselwang
(Allgäu)



Zustand
Okay



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.917 €
Markt: 2.650 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis +	1.330.000 €
Miete bei Kauf p.a.	47.000 €
Ist-Miete p.a.	62.500 €
Bankrate, Z+T p.a.	45.600 €
IST-Mietrendite*	4,69 %
SOLL-Miete p.a.	67.000 €

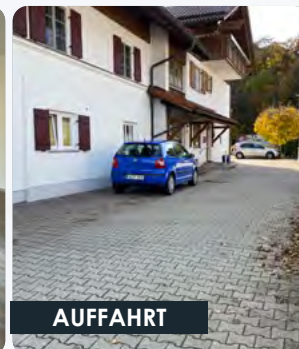
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



FRONT



GEWERBE



AUFFAHRT





Thomas und Michaela

Bereichsleiter / Geschäftsführerin



7er- Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

650 k
575 m²

BEURKUNDET
IN: 04/2020

Das sind Thomas und Michaela

Thomas ist 41 und Bereichsleiter, Michaela 38 und Geschäftsführerin im eigenen Unternehmen. Sie wohnen in Alzenau in Unterfranken.

Wie haben sie den Deal gefunden?

Off-Market über einen familiären Kontakt, der wiederum den Verkäufer kannte.

Wie haben den Deal finanziert?

110 % zu 0,68 % Zinsen und 2,5 % Tilgung. Als Sicherheit diente eine lastenfreie Wohnung, daher der niedrige Zins bei dem hohen Beleihungswert.

Das ist der Deal

MFH in sehr gutem Zustand, aber komplett underrent. Ein Teil der Räume wurde nicht genutzt. Thomas konnte letztlich Mieten zu Marktkonditionen aushandeln und die leerstehenden Einheiten vermieten.

Das haben sie durch den Deal gelernt

Wie man die eigene starke Verhandlungsposition (eigenes Unternehmen, gute Jobs) mittels Bankbroschüre sowie das Auftreten bei der Bank erfolgreich vertritt und sehr gute Konditionen aushandelt.

Wie geht es für Thomas und Michaela weiter?

Beide haben das Ziel, mit 50 nicht mehr arbeiten zu müssen. Ihren Bestand von insgesamt 36 Einheiten wollen sie so weit ausbauen, dass es sich für sie lohnt, eine Verwaltung einzurichten. Demnächst wollen sie mit Fix & Flip starten.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten

DER PLAN

Leerstehende / eigengenutzte Einheiten vermieten, Konflikte im Haus lösen, mit Mietern Erhöhung der Mieten auf Marktniveau verhandeln

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage

B-Stadt
Nidderau
(Hessen)



Zustand

Gut



Mietsituation

Deutlich unter
Markt, teilweise
Leerstand



Kaufpreis/m²

Kauf: 1.130 €
Markt: 2.750 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	650.000 €
Bisher investiert	700 €
Geplanter Invest*	-
Miete bei Kauf p.a.	22.884 €
Ist-Miete p.a.	32.364 €
Soll-Mietrendite	37,836 €
IST-Mietrendite*	4,98 %
SOLL-Mietrendite p.a.*	5,80 %
Bankrate, Z+T p.a.	22.737 €

*abhängig vom Auszug des Mieters, Kosten noch nicht abschätzbar
**bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



KÜCHE



BAD





3er-Mehrfamilienhaus

DEVELOP & HOLD

225 k
241 m²

BEURKUNDET
IN: 04/2020

Markus (37)
Beamter

Wer ist Markus?

Markus ist Beamter, 37 Jahre alt und wohnt in Passau.

So kam Markus zu Immobilien

Durch seine Eltern, die in der Land- und Forstwirtschaft tätig waren, hatte er schon immer einige Berührungspunkte mit Immobilien. Den Entschluss, mit größeren Projekten durchzustarten, traf er, weil er frei von finanziellen Zwängen sein wollte.

Wie hat Markus den Deal gefunden?

Der Deal kam online über McMaKler rein – Donnerstag um 2 Uhr nachts. Markus prüfte das Objekt sofort und vereinbarte eine Besichtigung für den nächsten Tag. Mit einem EK-Nachweis bewaffnet, machte er den Deal bei der Besichtigung fest.

Wie hat Markus den Deal finanziert?

Zu 100 %, 1,29 % Zinsen und 3 % Tilgung. Markus bekam die Finanzierung sehr leicht, da er der Bank ein überzeugendes Konzept vorlegte.

Was hat Markus vor?

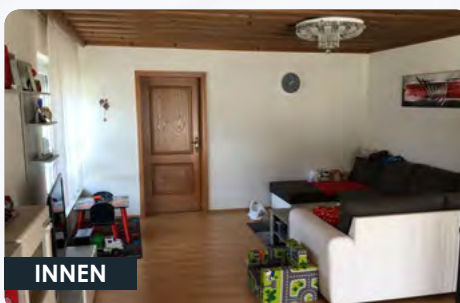
Zunächst will er die EG Wohnung renovieren, dann eine weitere Wohneinheit anstelle zweier Garagen errichten und zu guter Letzt das Dach ausbauen sowie 2 weitere Wohneinheiten erschaffen. Am Ende wird er ein 6er MFH haben.

Wo steht das Projekt heute?

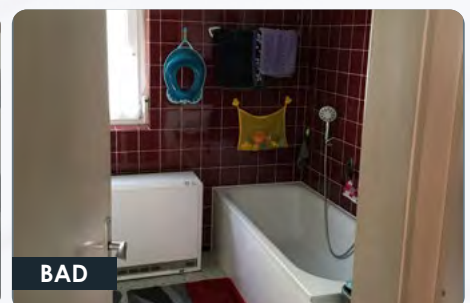
Aktuell wartet Markus auf die Baugenehmigung, um mit den Maßnahmen zu starten. Das Projekt trägt sich schon allein durch die Bestandswohnungen. Markus bereitet gerade die Arbeiten im EG und den Dachausbau vor.



AUSSEN



INNEN



BAD

STRATEGIE / ZIEL

Aufwertung des Gebäudebestandes und Ausnutzung der Baupotenziale.

DER PLAN

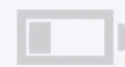
Ausbau der Garagen zu Wohnraum, Sanierung der Bestandswohnungen + Anbringen von Balkonen, Ausbau des DG zu Wohnraum



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Kirchdorf
(bay. Wald)



Zustand
Schlecht



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
xxxx Kauf: 933 €
Markt: 1.250 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	225.000 €
Bisher investiert	0 €
Gepannter Invest	325.000 €
Miete bei Kauf p.a.	18.000 €
Ist-Miete p.a.	18.000 €
Soll-Mietrendite	43.860 €
IST-Mietrendite*	8,00 %
SOLL-Mietrendite p.a.*	7,97 %
Bankrate, Z+T p.a.	9.653 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden





4er ETW-Paket

BUY & HOLD

280 k
198 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2020

Philipp (32)
Key-Account-Manager

Das ist Philipp

Philipp ist 32, Key-Account-Manager und kommt aus Düren.

Was ihn motiviert, in Immobilien zu investieren?

Er will unabhängig von finanziellen Umständen sein. Sein erstes Projekt war der Umbau eines EFHs, dann folgte eine Wohnung. Diese Paket aus 4 Wohnungen war sein drittes Investment.

So hat er den Deal gefunden

Durch den Hausmeister seiner ersten Wohnung. Der informierte Philipp, dass in dem Haus 4 Wohnungen zum Verkauf standen.

So hat er den Deal finanziert

Philipp hat nur die Nebenkosten aus seinem EK bezahlt. Zinssatz: 1,50%, Tilgung: 2,18%.

Hier steht das Projekt heute

Philipp hat die Mieten leicht erhöht. Dafür ging er in engen Austausch mit den Mietern und fragte sie, was sie bereit wären, mehr zu zahlen. In manchen Wohnungen war die Miete seit 2002 nicht mehr angepasst worden.

So geht es weiter

In den nächsten 5-7 Jahren will er das Haus modernisieren. Mittelfristig ist es Philipps Ziel, von Immobilien theoretisch leben zu können. Hierfür hat er sich zum Ziel gesetzt, rund 7 Einheiten pro Jahr zu kaufen.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow mittelfristig heben und Wohnungen im Bestand behalten

DER PLAN

Wohnungen 5-7 Jahre halten, dann modernisieren und Mieten anpassen

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
(Düren)



Zustand
Okay



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.414 €
Markt: 1.600 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	280.000 €
Miete bei Kauf p.a.	13.140 €
Ist-Miete p.a.	15.468 €
Bankrate, Z+T p.a.	10.304 €
IST-Mietrendite*	5,52 %
SOLL-Miete p.a.	16.800 €

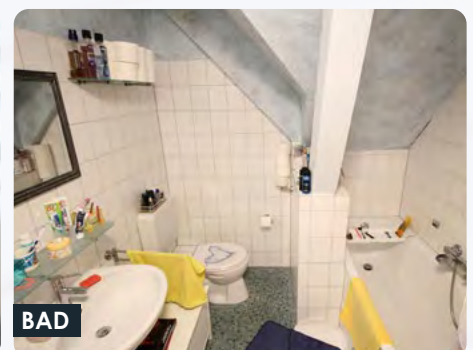
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



KÜCHE



BAD





Thomas (43)
Finanzierungsberater



3er-ETW-Paket

BUY & HOLD

236 k
185 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2020

Wer ist Thomas?

Thomas ist Finanzierungsberater und wohnt mit seiner Frau und seinen Kindern in Alsfeld in der Nähe von Kassel. Thomas investiert in Eisenach und hat dort schon einige Wohnungen gekauft, über einen Deal haben wir bereits berichtet.

Wie hat Thomas den Deal gefunden?

Der Deal wurde auf der Website einer Hausverwaltung gelistet, zu der Thomas einen guten Kontakt hat. Der Verkäufer wollte zunächst 249.000 € haben, Thomas wollte nur 223.000 € zahlen. Geeinigt haben sie sich bei 236.000 €.

Finanziert hat er den Deal zu 100% mit 1% Zinsen und 2,93% Tilgung.

Das ist der Deal

Es handelt sich um 3 Wohnungen im selben Mehrfamilienhaus in einer zentralen aber durchaus verkehrsentensiven Lage. Die Wohnungen waren zum Kaufzeitpunkt allesamt deutlich unter Marktbedingungen vermietet.

Da sich Thomas nicht um alle Kleinigkeiten des Vermieterdaseins kümmern will hat er eine Sondereigentumsverwaltung (SEV) für die drei Wohnungen engagiert.

Sein Ziel ist es, die Wohnungsmieten sukzessive an den Markt anzupassen.

Das hat Thomas durch den Deal gelernt

Thomas nutzt zum ersten Mal eine SEV. Er prüft gerade, inwiefern das eine Lösung für die Zukunft ist. Die Abrechnung und Kommunikation mit den Mietern funktioniert gut und geräuschlos. Bei der Neuvermietung allerdings könnte die Präsentation der Wohnung aber durchaus besser sein. Hier ist die Wohnung dann eben doch nur eine von vielen beim Verwalter. Das bekommt man selbst besser hin. Dafür hat die Verwaltung die Mieterhöhungsmöglichkeiten gut evaluiert.

STRATEGIE / ZIEL

Mietniveau der Wohnungen heben und im Bestand behalten

DER PLAN

In den Austausch mit den Mietern gehen, gegebenenfalls bei Auszug kleinere kosmetische Maßnahmen in den Wohnungen durchführen

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Lage
Eisenach
(bei Erfurt)



Zustand
Okay



Mietsituation
Unter Markt

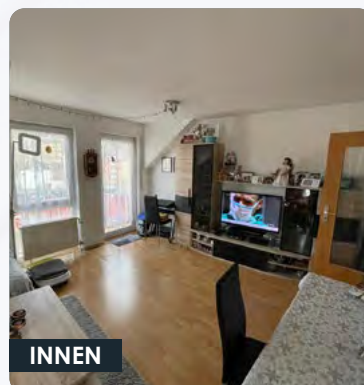


Kaufpreis/m²
Kauf: 1.275 €
Markt: 1.450 €

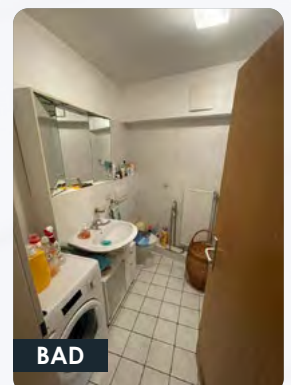
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	236.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	3.000 €
Miete bei Kauf p.a.	13.368 €
Ist-Miete p.a.	14.736 €
Soll-Mietrendite	14.736 €
IST-Mietrendite*	6,17 %
SOLL-Miete p.a.*	6,17 %
Bankrate, Z+T p.a.	9.275 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



INNEN



BAD





Maximilian (35)
Unternehmer



3er-Mehrfamilienhaus

DEVELOP & HOLD

465 k
210 m²

BEURKUNDET
IN: 03/2020

Wer ist Max?

Max ist 35 und kommt aus Heilbronn. Mit seiner kleinen Tochter und Verlobten lebt er in München und Belgrad.

So kam Max zu Immobilien

Max hat eine 10-jährige Konzernkarriere hinter sich. Aufgrund einer Non-Compete Klausel hatte Max zwischenzeitlich zudem ausreichend Zeit, um sich zu 100 % auf Immobilien zu fokussieren.

Das ist der Deal

Das Haus kam über einen Maklerkontakt und ist denkmalgeschützt (Baujahr 1906).

Wie hat Max den Deal finanziert?

Er hat sich 645.000 € geliehen zu 1,27 % Zinsen und 2 % Tilgung. Die Tilgung ist bis zum März 2022 ausgesetzt, die Zinsen sind auf 20 Jahre festgeschrieben.

Das war das größte Learning bei dem Deal

Wie man die Mieterkommunikation richtig gestaltet. Die Bewohner wurden durch den Voreigentümer nicht gut behandelt. Max änderte das sofort. Er stellte sich ihnen vor, erzählte, was er mit dem Haus vorhat und übernahm sofort einige Reparaturen für die Mieter.

Wie geht es für Max weiter?

Er wird das Haus sanieren, um es dann im Bestand zu behalten. Nach Abschluss der Arbeiten wird das Haus 260 qm haben. Zudem baut Max mit Partnern ein Insurtech auf, das jetzt zu seiner #1 Priorität werden wird.

STRATEGIE / ZIEL

Haus umfangreich sanieren, MFH im Bestand behalten

DER PLAN

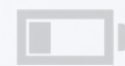
Erneuerung der Bäder, Fenster und Heizung, Anbringung von Balkonen und Ausbau des Dachgeschosses



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
(Heilbronn)



Zustand
Schlecht



Mietsituation
Unter Markt

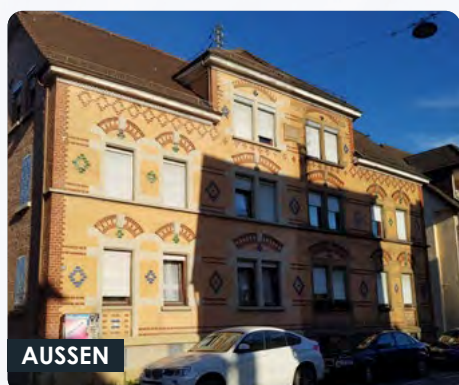


Kaufpreis/m²
Kauf: 2.214 €
Markt: 3.150 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	465.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	150.000 €
Miete bei Kauf p.a.	18.600 €
Ist-Miete p.a.	12.000 €
Soll-Mietrendite	42.000 €
IST-Mietrendite*	2,58 %
Soll-Mietrendite**	6,83 %
Bankrate, Z+T p.a.	21.092 €

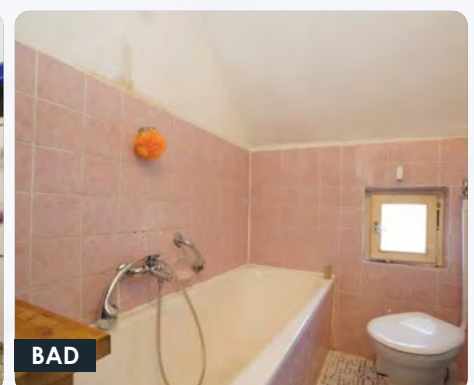
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden
**Zielmiete / (Kaufpreis + Investitionen)



AUSSEN



KÜCHE



BAD





Jan (38)
Geschäftsführer



MFH (13 Einheiten)

BUY & HOLD

500 k
267 m²



Wer ist Jan?

Jan ist 38 und von Beruf Heilerziehungspfleger in geschäftsführender Position. Er lebt glücklich verheiratet mit seiner Frau und seinen 4 Kindern in Mönchengladbach. Vor diesem Projekt hatte er schon ein wenig Erfahrung mit kleineren Wohnungen gesammelt. Dies ist sein erstes Mehrfamilienhaus.

Wie hat Jan den Deal gefunden?

Klassisch über ImmoScout. Jan und seine Partner traten sympathisch und verbindlich auf und überzeugten so die Verkäufer, ein älteres Ehepaar, von sich.

Wie hat Jan den Deal finanziert?

Insgesamt 614.000 € zu 2,72% Tilgung und 1,42% Zinsen.

Das war die größte Herausforderung bei dem Deal

Definitiv die Zeit. Als Geschäftsführer mit 4 Kindern war es für ihn eine große Herausforderung, das Projekt kaufmännisch zu betreuen. "Zum Teil hing ich halb schlafend nachts über dem Laptop." sagt er dazu.

Wo steht das Projekt heute?

Das Haus ist vollvermietet und erzielt eine Bruttorendite von 9,6%.

Wie geht es weiter für Jan?

Erstmal ein paar Wohnungen flippen, um EK zu generieren, dann skalieren. Ganz am Ende der Reise soll mit 50 die finanzielle Freiheit stehen.

STRATEGIE / ZIEL

Neuvermieten und MFH langfristig im Bestand behalten

DER PLAN

Wohnungen renovieren und als Mikroapartments vermieten

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
(Mönchengladbach)



Zustand
OK



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.872 €
Markt: 1.900 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	500.000 €
+ Invest	+50.000 €
Miete bei Kauf p.a.	31.595 €
Ist-Miete p.a.	48.044 €
Bankrate, Z+T p.a.	25.502 €
IST-Mietrendite*	9,61 %
SOLL-Miete p.a.	54.000 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER





Gewerbereinheit

BUY & HOLD

220 k
72 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2020

Melanie (41)
Immobilienverwalterin

Wer ist Melanie?

Melanie ist Immobilienverwalterin, wohnt in Stuttgart und ist 41 Jahre alt.

Wie hat Melanie den Deal gefunden?

Über einen Makler. Melanie kannte das Haus schon von vorherigen Besuchen der Stadt. Sie wollte den Deal unbedingt machen und überzeugte so den Verkäufer von sich.

So hat sie den Deal finanziert

Sie hat die Einheit komplett aus eigenen Mitteln bezahlt und sich lediglich eine Zwischenfinanzierung zu 1,1% Zinsen und 0 % Tilgung geholt, um den Zeitraum zwischen Kauf der Einheit und Verkauf des Eigenheims (5 Monate) zu überbrücken.

Das ist der Deal

Eine Gewerbereinheit im Erdgeschoss (60 qm), in dem ein Büro einer Versicherungsgesellschaft untergebracht ist und eine Lagereinheit im UG (12 qm). Das Haus ist in einem sehr guten Zustand. Die Lagereinheit im UG ist lukrativ vermietet, der Mietvertrag der Büroeinheit läuft noch bis 2023 und sieht jährliche Staffelerhöhungen von 20 € vor. Zu der Einheit gehören 3 Stellplätze.

Das hat Melanie durch den Deal gelernt

Den nächsten Deal mit Fremdkapital zu finanzieren.

Wie geht es für Melanie weiter?

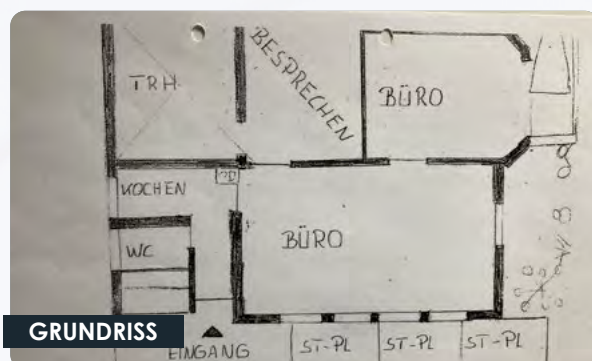
Melanie hat ihre Passion in der Immobilienbranche gefunden. Sie ist gerade dabei, ihre eigene Hausverwaltung im Stuttgarter Raum zu gründen, die sie auf 5-6 Mitarbeiter großziehen möchte. Nebenbei sucht sie weiter nach Immobilien zur Geldanlage.



AUSSEN



AUSSEN



GRUNDRISS

INVESTMENTCASE

Objekt produziert von Kauf an relativ hohen positiven Cashflow, dafür ist aber viel EK in der Einheit gebunden (Kaufpreis + NK wurden aus EK bezahlt)

DER PLAN

Cashflow über die kommenden Jahre durch moderate Mietsteigerungen erhöhen

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Wendlingen
(bei Stuttgart)



Zustand
Gut



Mietsituation
Marktkon-
ditionen



Kaufpreis/m²
Kauf: 3.056 €
Markt: -*

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	220.000 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	0 €
Miete bei Kauf p.a.	8.280 €
Ist-Miete p.a.	9.240 €
Soll-Miete p.a.	9.480 €
Ist-Mietrendite*	4,20 %
Soll-Mietrendite**	4,31 %
Bankrate, Z+T p.a.	0€

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden
**Zielmiete / (Kaufpreis + Investitionen)





Eigentumswohnung

BUY & HOLD

80 k
86 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2020

Thomas (43)
Finanzierungsberater

Wer ist Thomas?

Thomas ist Finanzierungsberater, 43 und wohnt mit seiner Frau und seinen zwei Kindern im hessischen Alsfeld.

So kam Thomas zu Immobilien

Er hatte schon 3 Immobilien (Eigennutz, Ferienimmobilie, Vertriebsimmobilie) gekauft, sich aber nie als richtiger Immobilieninvestor gesehen, bis ihn sein Umfeld dazu inspirierte.

Das ist der Deal:

Der Deal war online von privat inseriert. Es handelte sich um zwei Wohnungen, die zu einer zusammengelegt wurden. Das Gebäude steht auf einem Erbbaugrundstück. Das Erbbaurecht geht bis 2100, der Erbbauzins beträgt 90 € / Monat.

Wie hat Thomas den Deal finanziert?

Er hat sich 72.000 € zu 0,88 % Zinsen und 3,54 % Tilgung geliehen. Die Finanzierung war aufgrund des privaten Erbbaurechts schwer. Thomas finanzierte schlussendlich mit einem seiner Bankpartner und belieh eine seiner anderen Immobilie mit 50.000 €. Der Restbetrag wurde ihm blanko zur Verfügung gestellt.

Das war das größte Learning bei dem Deal

Mietermanagement in der Praxis umsetzen funktioniert dann doch anders als in der Theorie.

Wie geht es für Thomas weiter?

Er ist schon wieder in Eisenach aktiv und kauft derzeit ein 3er-ETW-Paket. Sein Ziel ist es, 6 Wohnungen pro Jahr zu kaufen.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung neuvermieten und im Bestand behalten

DER PLAN

Kleinere Schönheitsreparaturen durchführen und Wohnung gut neu vermieten.

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Lage
Eisenach
(bei Erfurt)



Zustand
Gut



Mietsituation
Leerstand
(Verkäufer war
Eigennutzer)



Kaufpreis/m²
Kauf: 930 €
Markt: 1.100 €

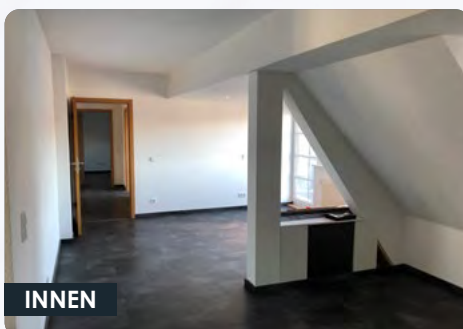
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	80.000 €
Bisher investiert	1.500 €
Geplanter Invest	1.500 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	7.224 €
Soll-Miete p.a.	7.224 €
Ist-Mietrendite*	8,86 %
Soll-Mietrendite*	8,86 %
Bankrate, Z+T p.a.	3.182 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



GRUNDRISS





BMMS
Unternehmer



12er Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

1.15 Mio
1.060 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2020

Wie haben sie den Deal finanziert?

2.730€ (DB 2,19% Tilgung, 1,37% Zins)

Durchgeführte Entwicklung:

- Treppenhaus, Hauseingang und Briefkästen aufgewertet.
- Keller getrocknet.
- 3/12 Wohnungen tlw. saniert und neuvermietet für 8,50€/qm (vorher 4,90€/qm oder leer).
- Bauantrag für ehemalige Gaststätte zur Umnutzung in Wohnung gestellt (4/10).
- 1 weitere Wohnung in Sanierung (5/10).

Nächste Entwicklungsschritte:

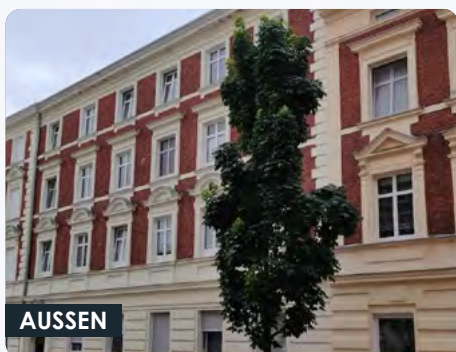
- Neuvermietung von Wohnung 4 & 5 nach Fertigstellung.
- Garten & Müllplätze verschönern.
- Balkone anbauen für 9/12 Wohnungen (ca. 70.000€).
- Restliche Wohnungen Sanieren und Neuvermieten bei Auszug.



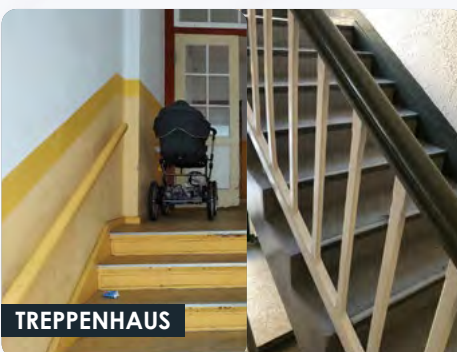
FASSADE VORHER



BAD NEU



AUSSEN



TREPPENHAUS



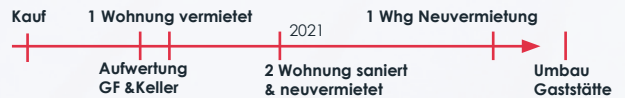
INNEN

STRATEGIE / ZIEL

Objekt aufwerten und Mieten steigern. Langfristig im Bestand halten.

DER PLAN

EK Invest für Wohnungsanierungen und Aufwertungen (z.B. Balkone).



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
Eberswalde, Berliner Speckgürtel



Zustand
Schlecht



Mietsituation
vermietet



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.085 €
Markt: 2.000 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	1.150.000 €
Bisher investiert	ca. 115.000 €
Geplanter Invest	ca. 335.000 €
Miete bei Kauf p.a.	51.600 €
Ist-Miete p.a.	74.772 €
Cashflow IST p.a.	17.364 €
IST-Mietrendite*	5,9 %
Soll-Miete p.a.	108.000 €
Bankrate, Z+T p.a.	32.760 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden





Sven (44)
Wirtschaftsinformatiker



4er- Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

320 k
275 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2020

Wer ist Sven?

Sven ist 44 und wohnt mit seiner Frau und seinen zwei Kindern in Lüdenscheid im Sauerland. Er ist gelernter Elektriker und Wirtschaftsinformatiker und arbeitet für einen Automobilzulieferer als Business Relationship Manager.

So kam Sven zu Immobilien

Seine erste Immobilie war das MFH, in dem er selber zur Miete wohnte. Als er es 2010 kaufte, hatte er aber keine Ahnung von Investments in Immobilien, machte aber trotzdem einen unschlagbar guten Deal damit. Da dieses MFH nicht für seine Altersvorsorge reichen würde, fing er an, weitere Immobilien zu kaufen.

Wie hat Sven den Deal gefunden?

Über ImmoScout – wegen des guten Preises war der Deal heiß umkämpft. Um den Zuschlag zu bekommen wandte er einige Kniffe an: Er stellte sich z. B. mit den Verkäuferinnen, 2 Schwestern in einer Erbgemeinschaft und der Maklerin gut.

Das ist der Deal

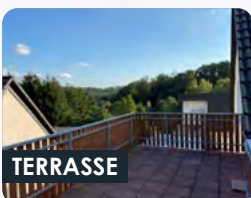
Von den 4 Wohnungen wird eine von der einen Verkäuferin und die andere vom Sohn der anderen Verkäuferin bewohnt. Beide sicherten sich zum Kauf günstige, aber nicht unfaire Mietkonditionen. Die zwei anderen Wohnungen standen leer. Eine war frisch renoviert und musste nur noch vermietet, die andere renoviert werden, was Sven in Eigenleistung tat. Sven hat beide Wohnungen kürzlich vermietet.

Das hat Sven durch den Deal gelernt

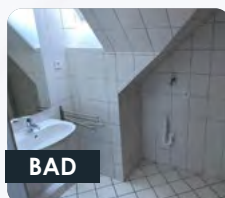
Es ist das erste Objekt, das er mit seiner Immobilien-GmbH kauft. Dementsprechend hat er durch das Aufsetzen der Struktur und das Kaufen viel gelernt.



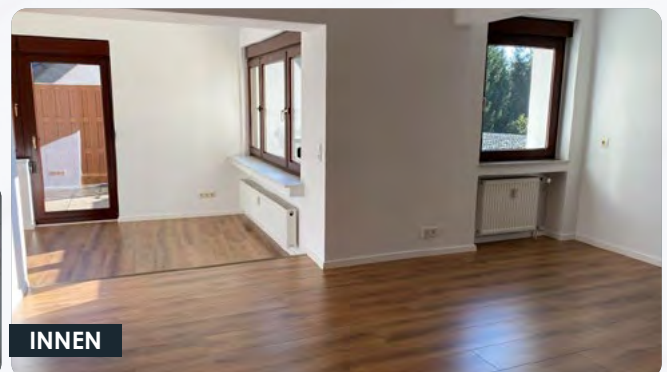
AUSSEN



TERRASSE



BAD



INNEN

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und MFH im Bestand behalten

DER PLAN

Eine leerstehende Wohnung in Eigenleistung renovieren, die andere vermieten, mittelfristig Heizung erneuern

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Lüdenscheid
(bei Dortmund)



Zustand
Sehr gut



Mietsituation
Unter Markt
(Verkäufer wohnt im Haus), 2 Whg. leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.164 €
Markt: 1.600 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	320.000 €
Bisher investiert	1.300 €
Geplanter Invest	13.300 €
Miete bei Kauf p.a.	8.460 €
Ist-Miete p.a.	23.520 €
Soll-Miete p.a.	26.400 €
Ist-Mietrendite*	7,32 %
Soll-Mietrendite*	7,92 %
Bankrate, Z+T p.a.	11.050 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden





6er Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

345 k
414 m²

BEURKUNDET
IN: 02/2020

BMMS
Unternehmer

Wer ist die BMMS?

Bodo, Martin, Marco und Stefan investieren gemeinsam in Brandenburg (und ein bisschen NRW) in Wohnimmobilien mit Entwicklungspotenzial. Sie entwickeln die Objekte, vermieten sie langfristig und halten sie im Bestand.

Wie haben sie den Deal finanziert?

840€ (HVB 2,3% Tilgung, 1,3% Zins)

Wie geht es für Marco und Stefan weiter?

Weitere Menschen inspirieren in Immobilien zu investieren und selber finanzielle Freiheit anstreben.

Durchgeführte Entwicklung:

- Umzug bestehender Mieter aus „Schimmelwohnung“ in bereits sanierte Wohnung zu neuer Miete 8,50€.
- Sanierung und Neuvermietung „Schimmelwohnung“ für 8,50€.
- Keller getrocknet.
- Garten verschönert.
- Umzäunten Müllplatz angelegt und Grundstückseinzäunung verschönert.
- Stellplätze geschaffen und vermietet.

Nächste Entwicklungsschritte:

- Hauselektrik erneuern.
- Wohnungen Sanieren und Neuvermieten bei Auszug.

STRATEGIE / ZIEL

Langfristig im Bestand halten & Cash Flow weiter steigern.

DER PLAN

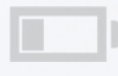
Wohnungen sanieren durch EK Invest und Miete anheben bei Mieterwechsel.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
Nauen, Berliner Speckgürtel



Zustand
Schlecht



Mietsituation
vermietet



Kaufpreis/m²
Kauf: 413€
Markt: 2.100€

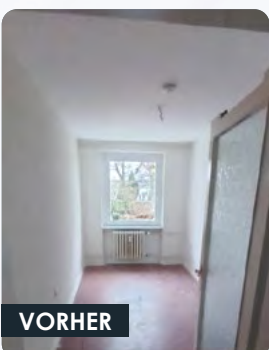
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	345.000 €
Bisher investiert	40.000 €
Geplanter Invest	ca. 110.000 €
Miete bei Kauf p.a.	24.312 €
Ist-Miete p.a.	33.000 €
Cashflow IST	ca. 1.070 €
IST-Mietrendite*	8,6 %
Soll-Miete p.a.	42.000 €
Bankrate, Z+T p.a.	10.080 €

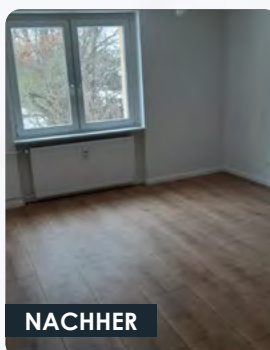
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



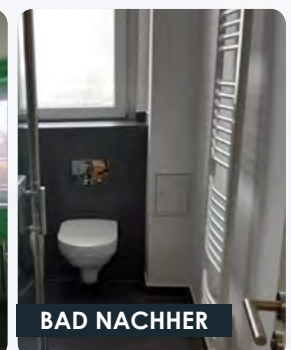
VORHER



NACHHER



BAD VORHER



BAD NACHHER





Michael (35)
Bauingenieur



Mehrfamilienhaus

DEVELOP & HOLD

305 k
447 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2020

Wer ist Michael?

Michael ist Bauingenieur, 35, und lebt im bayrischen Rosenheim. Als Selbstständiger stand er vor der Frage, wie er sich fürs Alter absichern sollte. So kam er zu Immobilien. Durch seinen Job hatte er schon einige große Bauprojekte betreut, jetzt wurde es Zeit für sein erstes eigenes Unterfangen.

Wie hat Michael den Deal gefunden?

Er hat den Deal off-market über ein Familienmitglied gefunden.

Wie hat Michael den Deal finanziert?

Über ein besonderes Tilgungsmodell. Geliehen hat er sich 305.000 € zu 0,95% Zins und 20% Tilgung p.a. Dazu sagt er: "Ich will dieses Haus so schnell wie möglich lastenfrei bekommen, um es bei zukünftigen Projekten als Sicherheit und Referenz einsetzen zu können."

Das war die größte Herausforderung bei dem Deal

Das Bauamt. Das versprach Michael für den Ausbau Fördergelder. Um das Geld zu erhalten musste er 6 Monate mit Baubeginn warten. Nach Ablauf der Zeit gab es aber noch immer kein Geld. Später stellte sich heraus: Die Stadt hatte keine Befugnis, Gelder zu verteilen. Michael bekam also keine Förderung und hatte 6 Monate verloren.

Wo steht das Projekt heute?

Das Haus wurde in einen sehr guten Zustand versetzt. Die letzte freie Wohnung wurde im Februar vermietet.

STRATEGIE / ZIEL

MFH denkmalgerecht sanieren, vermieten und für die Altersvorsorge im Bestand behalten.

DER PLAN

- Historisches Objekt (Baujahr 1680) sanieren
- Überdurchschnittliche Mieten erzielen



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
Hof (Bayern)



Zustand
Schlecht,
sanierungsbe-
dürftig (bei Kauf)



Mietsituation
Leerstehend



Kaufpreis/m²
Kauf: 682 €
Markt: 1.150 €

BIERDECKELRECHNUNG

Gesamtinvestition	305.000 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	42.912 €
IST-Mietrendite*	14,07 %
SOLL-Miete p.a.	42.912 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



BAD VORHER



BAD NACHHER





10er-Mehrfamilienhaus

FIX & FLIP

950 k
663 m²

BEURKUNDET
IN: Q2/2020

Daniel (44)
Profi-Investor und
Immocation-Coach

Wer ist Daniel?

Wer Daniel noch nicht kennt: Daniel ist als Immocation-Coach und Profi-Investor ein oft gesehener Gast auf unseren Kanälen. Daniel ist 44 und kommt aus Berlin.

Wie hat Daniel den Deal gefunden?

Ein Partner, mit dem Daniel zusammen investiert hat den Deal gefunden. Da ihm die finanziellen Mittel für den Deal fehlten schloss er sich mit Daniel zusammen.

Bei dem Deal war Schnelligkeit alles. Um 9 Uhr morgens hörten sie von dem Deal, um 10 vor 12 mittags legten sie einen Kaufvertragsentwurf vor.

Das ist der Deal

Ein MFH mit kosmetischem Instandhaltungsrückstau in Alt-Lindenau, einem hippen Stadtteil von Leipzig. Das Objekt besteht aus einem Vorderhaus mit Gewerbe im EG und 1. OG und einer Remise im Hinterhaus, die ebenfalls als Gewerbe genutzt wurde.

Kurz nach Kauf kündigten 4 Mieter, wodurch Daniel die Miete in diesen Wohnungen ans Marktniveau anpassen konnte. Zudem strich er das Haus von außen und innen neu und führte einige Schönheitsreparaturen durch. Außerdem vermietete er die Gewerbeeinheit im EG neu, wobei er die Miete von 5 auf 15 € pro Quadratmeter anheben konnte.

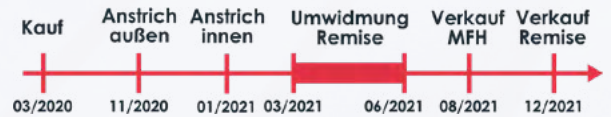
Desweiteren teilte er das Remisengrundstück vom MFH-Grundstück, widmete die Remise zu Wohnraum um und beantragte eine Genehmigung zum Ausbau des Obergeschosses der Remise. Anschließend verkaufte er das MFH für 1.750.000 € an einen Investor und die Remise für 560.000 € an einen Eigennutzer.

STRATEGIE / ZIEL

Durch verschiedene Maßnahmen Werte heben und Immobilie anschließend verkaufen

DER PLAN

Beseitigung der kosmetischen Mängel in Treppenhaus und an der Fassade, Neuvermietung der freigewordenen Gewerbe und Wohneinheiten, Aufteilung und Umwidmung der Gewerbe-Remise



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
Leipzig



Zustand
Gut, mit kleinen kosmetischen Mängeln



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.433 €
Markt: 2.500 €

BIERDECKELRECHNUNG

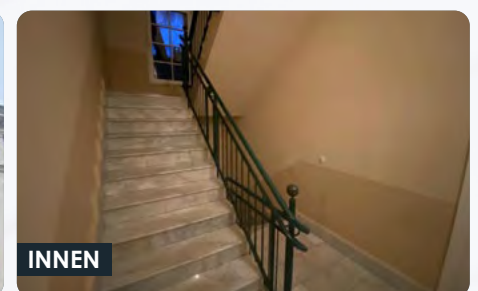
Kaufpreis	950.000 €
+ Kaufnebenkosten	115.000 €
+ Kosten für Maßnahmen	42.500 €
Gesamtinvestition	1.107.500 €
Miete bei Kauf p.a.	45.000 €
Miete bei Verkauf p.a.	59.500 €
Verkaufspreis MFH	1.750.000 €
Verkaufspreis Remise	400.000 €
Gewinn (exkl. Steuern)	1.042.500 €



AUSSEN VORHER



AUSSEN NACHHER



INNEN





Michael (42)
Softwareentwickler



Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

535 k
483 m²

BEURKUNDET
IN: 02/2020

Wer ist Michael?

Michael ist 42, Softwareentwickler in Position als Geschäftsführer und wohnt mit seiner Frau und seinem kleinen Sohn in Dresden.

Wie hat Michael den Deal bekommen?

Gefunden hat er ihn über ein Onlineportal. Er rief sofort beim Makler an und vereinbarte einen Besichtigungstermin.

Das ist der Deal

Michael will das Objekt Stück für Stück modernisieren, um gutes Mieterklientel anzuziehen. Hierfür wird er die Wohnungen bei Mieterauszug sukzessive renovieren und die Außenanlagen aufhübschen.

So hat er den Deal finanziert

Finanziert hat er 100 % zu 1,5 % Zinsen und 2 % Tilgung.

Das war die größte Herausforderung bei dem Deal

Die Finanzierung. Da er mit einer neu gegründeten GmbH kaufen wollte und hauptberuflich ebenfalls eine neue Firma gründete, war er für seine Hausbank nicht attraktiv. Schlussendlich entschied er sich, über einen Finanzierungsvermittler zu arbeiten.

Wie geht es für Michael weiter?

Sein Ziel ist es, jedes Jahr ein MFH zu kaufen, um irgendwann finanziell frei leben zu können. Gern auch schon, bevor er in Rente ist.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow mittelfristig heben
und Haus im Bestand behalten

DER PLAN

Wohnungen Stück für Stück renovieren, Außenanlagen aufhübschen um gutes Mieterklientel anzulocken

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Freital (bei
Dresden)



Zustand
Okay



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.108 €
Markt: 1.600 €

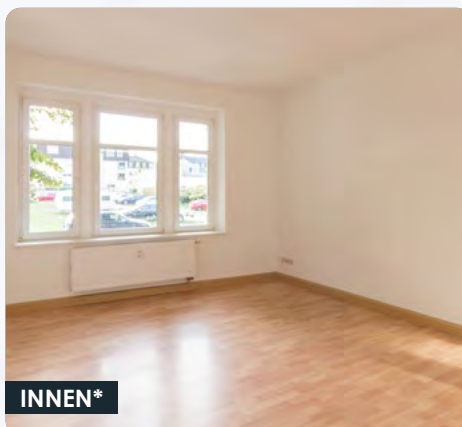
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis +	535.000 €
Invest	90.000 €
Miete bei Kauf p.a.	28.236 €
Ist-Miete p.a.	31.056 €
Bankrate, Z+T p.a.	18.725 €
IST-Mietrendite*	5,80 %
SOLL-Miete p.a.	42.310 €

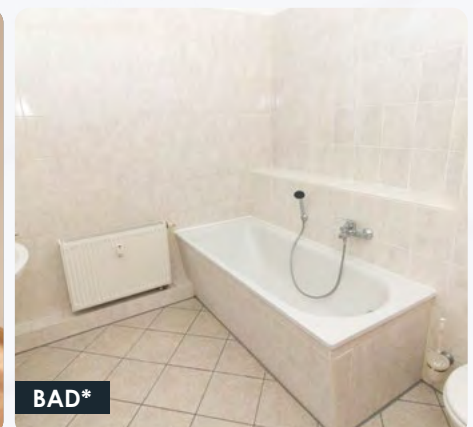
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN*



BAD*

*Zustand vor Renovierung





Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

250 k
270 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2020

Sandra und Florian
Unternehmer (35/41)

Wer sind Sandra und Florian?

Sandra ist 35, Florian 41. Zusammen mit ihren zwei Kindern wohnen sie in Taufkirchen bei München. Die beiden haben eine eigene Marketingberatung.

Was sie motiviert in Immobilien zu investieren?

Vor 10 Jahren kauften sie sich eine ETW zum Eigennutz, dann ruhten ihre Immobiliengeschäfte, bis sie vor 3 Jahren anfangen, 2 Wohnungen zur Kapitalanlage zu kaufen. Das MFH ist ihre vierte Immobilie.

Wie haben Sandra und Florian den Deal bekommen?

Gefunden haben sie es über ImmobilienScout, das Haus war ohne Makler inseriert.

Wie haben Sandra und Florian den Deal finanziert?

290.000 € zu 1,89 % Zinsen und 2 % Tilgung.

Das war das größte Learning bei dem Deal

Sich nicht von einem schwierigen Verkäufer abschrecken lassen, wenn der Deal ansonsten gut ist. Der Verkäufer lieferte unvollständige Unterlagen, gab Zusagen, die er nicht einhielt. Letztlich konnten sie nach rund einem Jahr alle Probleme im Objekt lösen.

Wie geht es für Sandra und Florian weiter?

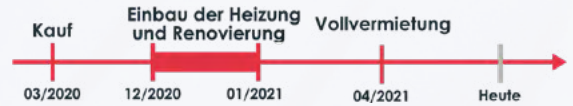
Sie haben ein Grundstück im Münchner Umland gekauft und werden dieses nun mit 4 Wohneinheiten bebauen. Zielvolumen: 5 Mio. €. Mit diesem Projekt wollen sie Liquidität generieren, um im Buy & Hold und Fix & Flip Bereich voll durchstarten zu können.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow mittelfristig heben und Haus im Bestand behalten

DER PLAN

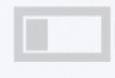
Einbau einer neuen Infrarotheizung, Umbau des EG in Wohnen, Renovierung einer leerstehenden Wohnung



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt (Magdeburg)



Zustand
Schlecht



Mietsituation
Unter Markt

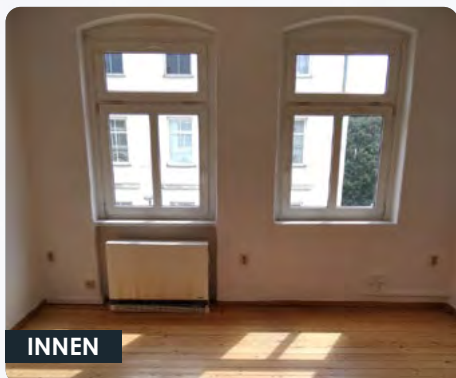


Kaufpreis/m²
Kauf: 926 €
Markt: 1.250 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	250.000 €
Bisher investiert	40.000 €
Geplanter Invest	40.000 €
Miete bei Kauf p.a.	15.000 €
Ist-Miete p.a.	23.100 €
Soll-Mietrendite	24.000 €
IST-Mietrendite*	7,97 %
SOLL-Mietrendite p.a.*	8,82 %
Bankrate, Z+T p.a.	9.725 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



INNEN



KÜCHE VORHER



KÜCHE NACHHER





Raman (33)
Arzt



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

55 k
50 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2020

Wer ist Raman?

Raman ist 33, Arzt und wohnt mit seiner Frau und seinen zwei Kindern seit 6 Jahren in Bremen.

Wie hat Raman den Deal gefunden?

Über Ebay Kleinanzeigen. Eine Stunde, nachdem die Immobilie inseriert wurde, rief er den Makler an und vereinbarte eine Besichtigung.

Wie hat Raman den Deal finanziert?

Zu 100 % mit 1,91 % Zinsen, die er sich für 30 Jahre gesichert hat. Dazu zahlt er 2,48 % Tilgung.

Das war das größte Learning bei dem Deal

Wie man richtig mit Handwerkern umgeht. Raman wurde nämlich bei der Renovierung übers Ohr gehauen. Raman bezahlte den Handwerker vor Abnahme voll. Als sich bei der Abnahme dann Mängel und Schäden herausstellten, wollte der Handwerker davon nichts mehr wissen. Raman musste selbst nachbessern.

Wie geht es für Raman weiter?

Derzeit hat er über 500 qm Wohnfläche, verteilt auf 9 Wohnungen in Bremen. Diese Zahl will er in den nächsten 2 Jahren auf 1.000 qm erhöhen.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow durch Renovierung mittelfristig heben und Wohnung im Bestand behalten

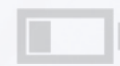
DER PLAN

Bad, Böden und Wände erneuern und gut vermieten

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
(Bremen)



Zustand
Schlecht



Mietsituation
Zu Markt-
konditionen
vermietet



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.100 €
Markt: 1.350 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	55.000 €
Miete bei Kauf p.a.	0 €
Ist-Miete p.a.	5.280 €
Bankrate, Z+T p.a.	2.414 €
IST-Mietrendite*	9,60 %
SOLL-Miete p.a.*	5.280 €

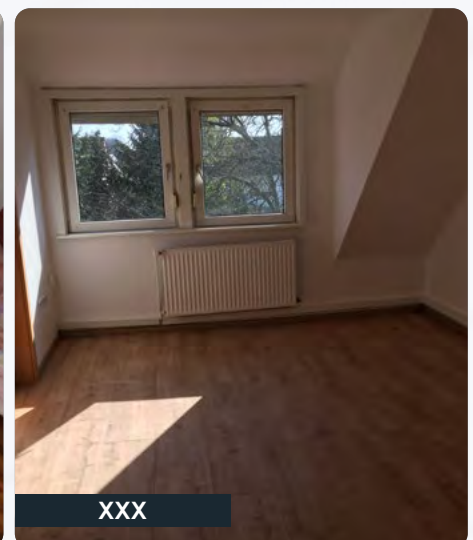
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



XXX



XXX





Josch (39)
Unternehmer



Mehrfamilienhaus

DEVELOP & HOLD

890 k
497 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2020

Wer ist Josch?

Josch ist 39 und wohnt mit seinen zwei Kindern und seiner Frau in Heidelberg. Er leitet seine eigene Versicherungs- und Finanzagentur.

So kam Josch zu Immobilien

2013 hat er mit dem Ziel der Altersvorsorge gestartet. Dann hat Josch zusammen mit seiner Frau immer mehr Mehrfamilienhäuser gekauft, um ihr neu gesetztes Ziel zu erreichen: die finanzielle Freiheit.

Wie hat Josch den Deal gefunden?

Über ImmoScout.

Wie hat Josch den Deal finanziert?

Josch hatte ursprünglich eine Zusage für 100 %, musste aber letztlich auf die Schnelle EK einbringen, damit der Deal nicht platzt und hat nur 80% finanziert.

Das war das größte Learning bei dem Deal

Entspannter an Deals rangehen. Mehr auf die eigene Gesundheit achten, auch wenn ein Deal mal zu platzen droht.

Wo steht das Projekt heute?

Josch hat eine leerstehende Wohnung saniert und neu vermietet. Gerade baut er das Dachgeschoss zu Wohnraum aus. Das Haus wird dann 599 qm haben.

Wie geht es für Josch weiter?

Die finanzielle Freiheit ist dank Immobilien zumindest schon in der Nähe. Als Weinliebhaber möchte Josch sich nun ein Ferienhaus in der Pfalz gönnen.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow mittelfristig heben und Haus im Bestand behalten

DER PLAN

Dachgeschoss ausbauen, Wohnungen renovieren, Mieten sukzessive erhöhen



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
(Mannheim)



Zustand
okay



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.972 €
Markt: 2.500 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis +	890.000 € +
Invest	1.350.000 €
Miete bei Kauf p.a.	4.200 €
Ist-Miete p.a.	40.000 €
Bankrate, Z+T p.a.	31.556 €
IST-Mietrendite*	4,49 %
SOLL-Miete p.a.	137.232 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



DG UNAUSGEBAUT



VOR DER RENOVIERUNG



NACH RENOVIERUNG





Eigentumswohnung

FIX & FLIP

152 k
62 m²

Martin & Bodo (31/34)

Profi-Investoren und
Immocation-Coaches

BEURKUNDET
IN: Q1/2020

Wer sind Martin und Bodo?

Die beiden sind Immocation-Coaches und Profi-Investoren. Martin ist 31, Bodo 34. Martin ist in NRW aufgewachsen, wohnt seit 2010 in Berlin. Bodo ist Ur-Berliner und wohnt bis heute auch dort.

Wie haben Sie den Deal gefunden?

Gefunden haben sie den Deal über ImmobilienScout. Den Deal zu bekommen war sehr anspruchsvoll, da sich die beiden gegen zahlreiche Eigennutzer durchsetzen mussten.

Das ist der Deal

Die Wohnung liegt im Souterrain in Zehlendorf, einer A-Mikrolage in Berlin. Zuerst musste die Wohnung von einer leichten Feuchtigkeit befreit werden. Das taten die beiden durch einen aufwendigen Bodenaufbau.

Zudem wurde die Elektrik komplett neu gemacht. Außerdem wurden alle alten Heizkörper durch neue, moderne Modelle ersetzt, wobei in einen Raum auch komplett eine Heizung neu verlegt werden musste.

Auch wurde das Bad sehr aufwendig kernsaniert. Außerdem werteten die beiden den Eingangsbereich des Hauses auf eigene Kosten auf, um ein wohnliches Ambiente zu schaffen.

Für die Vermarktung nutzten sie Homestaging. Dabei achteten sie darauf, die Immobilie mit vielen Lampen auszustatten, da die Einheit durch ihre Lage im Souterrain ein wenig dunkler war. Nach ca. 7 Monaten Vermarktungsdauer verkauften sie die Immobilie dann für 312.000 €.

Das haben Martin und Bodo durch den Deal gelernt

Eine längere Vermarktungsdauer kann sich lohnen, um einen höheren Verkaufspreis zu erzielen. "Wir hätten die Wohnung für 30.000 € weniger in 3 Monaten verkaufen können. Unsere Geduld hat das Geschäft für uns deutlich rentabler gemacht." meint Martin dazu.

STRATEGIE / ZIEL

Wohnung sanieren, stagen und verkaufen.

DER PLAN

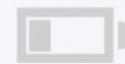
Böden und Wände neu machen, hochwertige Sanierung des Badezimmers, Elektrik erneuern und durch Homestaging den maximalen Verkaufspreis erzielen.



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
A-Stadt
Berlin



Zustand
Schlecht



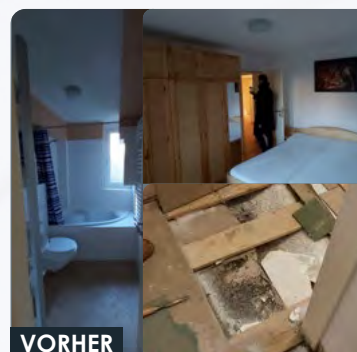
Mietsituation
Leerstehend



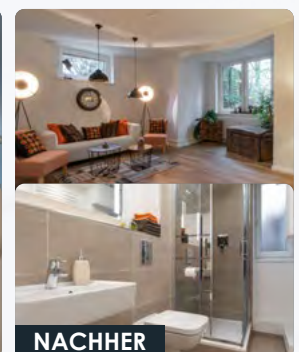
Kaufpreis/m²
Kauf: 2.452 €
Markt: 3.500 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	152.000 €
Nebenkosten	24.500 €
Ankaufskosten	176.500 €
Renovierungskosten	48.000 €
Homestaging	5.500 €
Verkaufsprovision	12.000 €
Gesamtinvestment	242.000 €
Verkaufserlös	312.000 €
Gewinn (vor Steuern)	70.000 €



VORHER



NACHHER





Christian (33)
Unternehmer



10er - Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

485 k
662 m²

BEURKUNDET
IN: 01/2020

Wer ist Christian?

Christian ist 33, wohnt in Berlin und kommt aus der IT-Beratung. Seit Kurzem ist er als Unternehmer aktiv.

Wie hat Christian den Deal gefunden?

Über einen regionalen Makler mit dem er und sein Co-Investor schon ein wenig im Austausch waren.

Wie hat Christian den Deal finanziert?

100.000 € EK kamen von seinem Co-Investor, 497.000 € von der Bank zu 1,17 % Zinsen und 2,7 % Tilgung.

Das ist der Deal

Das Haus hatte zwei leerstehende Einheiten. Deren Böden, Böden und Wände die beiden für 27.000 € renoviert und vermietet haben.

In den nächsten 5 Jahren planen sie nochmal 30.000 € für Arbeiten am Haus, wie z. B. an der Fassade mit ein.

Das war das größte Learning bei dem Deal

Das Objekt genauer zu prüfen und nicht auf jedes Wort des Maklers zu vertrauen. Der Makler zeigte Christian und seinem Partner einige Teile des Hauses nicht. Nach Kauf stellte sich heraus, dass genau diese Teile z.T. von schlechterer Ausstattung waren.

Wie geht es für Christian weiter?

Die finanzielle Freiheit hat Christian schon erreicht. Sein Ziel ist es, jedes Jahr ein MFH zu kaufen, um noch mehr finanziellen Freiraum zu bekommen.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow mittelfristig heben und MFH im Bestand behalten

DER PLAN

Bäder, Böden und Wände von zwei leerstehenden Einheiten renovieren und neu vermieten, mittelfristig weitere Werte am Haus heben

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
D-Stadt
Lichterfelde
(bei Berlin)



Zustand
Okay



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 732 €
Markt: 1.200 €

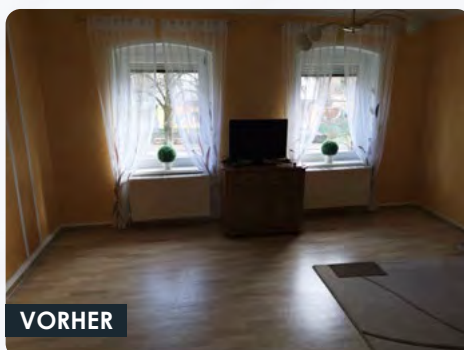
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	485.000 €
Bisher investiert	27.000 €
Geplanter Invest	57.000 €
Miete bei Kauf p.a.	31.944 €
Ist-Miete p.a.	39.600 €
Soll-Mietrendite	48.000 €
IST-Mietrendite*	7,73 %
SOLL-Mietrendite p.a.*	8,86 %
Bankrate, Z+T p.a.	19.708 €

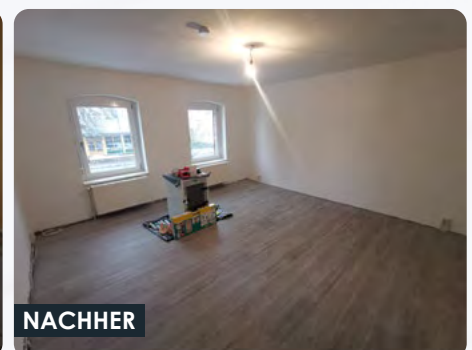
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER





Luisa (37)
Lehrerin



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

83 k
35 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2020

Wie hat Luisa den Deal bekommen?

Die Wohnung wurde ihrem Partner angeboten, der sie wiederum an einen Freund weiterleitete. Als dieser kein Interesse zeigt, sah Luisa ihre Chance und fragte an.

Das ist der Deal

Eine Wohnung in gutem Zustand. Luisa hat die Wohnung gänzlich aus eigenen Mitteln erworben. Anschließend vermietete sie die Wohnung mit einer Staffel über 10 Jahre. Die Miete im 10. Jahr beträgt 425 € kalt.

Das hat Luisa durch den Deal gelernt

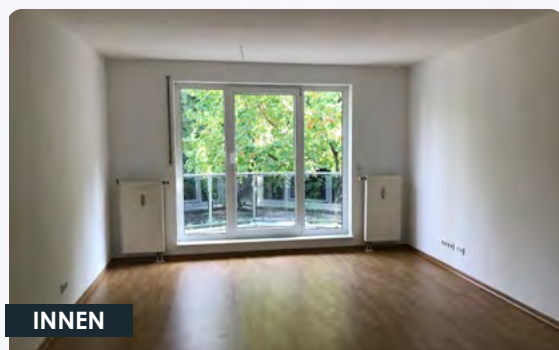
Da diese ihre erste Wohnung ist, war der gesamte Ankaufsprozess neu. Durch den Kauf lernte sie, welcher Aufwand dadurch entsteht.

Wie geht es für Luisa weiter?

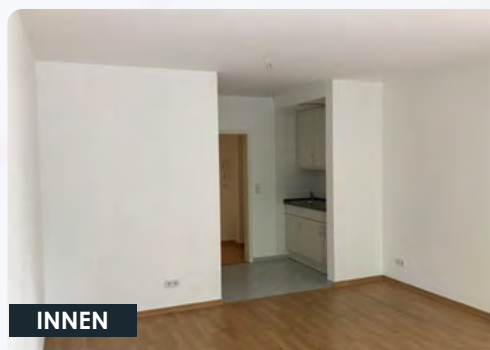
Luisa ist fleißig dabei, mit weiteren Wohnungen ihre Rentenlücke zu schließen.



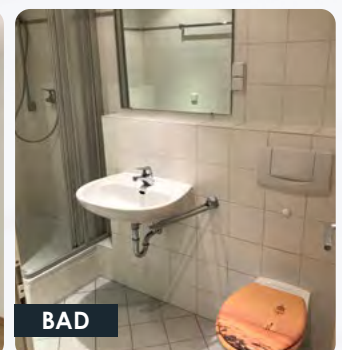
AUSSEN



INNEN



INNEN



BAD

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow kurzfristig heben und Wohnung im Bestand behalten

DER PLAN

Nach Auszug des Mieters Wohnung mit langfristiger Staffel (10 Jahre) neu vermieten

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Schildow
(bei Berlin)



Zustand
Gut



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.360 €
Markt: 2.400 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	82.600 €
Bisher investiert	0 €
Geplanter Invest	0 €
Miete bei Kauf p.a.	3.780 €
Ist-Miete p.a.	4.200 €
Soll-Mietrendite	5.100 €
IST-Mietrendite*	5,08 %
Soll-Mietrendite*	6,17 %
Bankrate, Z+T p.a.	0 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden





Max (33)
Investor



Mehrfamilienhaus

DEVELOP & HOLD

800 k
390 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2019

Wer ist Max?

Max Troll, ist 33 Jahre alt und kommt aus Aschaffenburg. Der gelernte Industriemeister arbeitete bis vor Kurzem noch als Vertriebler im Innendienst. Max' Interesse für Immobilien kam dadurch, dass er sich fürs Alter absichern wollte. Nach einer kleineren ETW und einem 3-Parteien-Haus war dieses Gebäude das erste große Projekt.

Wie hat Max den Deal gefunden?

Über sein mittlerweile starkes Maklernetzwerk. Sein Tipp: "Um von Maklern ernstgenommen zu werden musst du erstmal zeigen, dass du bereit bist, zu kaufen." Max zeigte dem Makler seine Entschlossenheit. Unter anderem dadurch wurde ihm das 6-Familienhaus zum Kauf angeboten.

Wie hat Max den Deal finanziert?

110% zu 1,15% Zinsen auf 15 Jahre fest und 2,5% Tilgung.

Das war die größte Herausforderung bei dem Deal

Bekommt Max die Finanzierung? Kann er die geplante Miete erzielen? Kann Max das Projekt mit dem Budget realisieren? Und natürlich auch die Doppelbelastung aus Job am Tag und den Immobilienprojekten in der Nacht. "Ich habe mir für die Planung des Projekts einige Nächte um die Ohren geschlagen" meint Max dazu.

Wo steht das Projekt heute?

Das Haus ist saniert und zu überdurchschnittlichen Konditionen vermietet. Nach diesem Deal ist klar: Altersvorsorge? Läuft.



STRATEGIE / ZIEL

Das Haus für die Altersvorsorge im Bestand behalten

DER PLAN

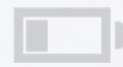
- Sanierung finanziert bekommen
- Sanierung planmäßig durchführen
- Mietanpassung und Neuvermietung



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Aschaffenburg
(Bayern)



Zustand
Schlecht,
sanierungsbe-
dürftig (bei Kauf)



Mietsituation
Unter Markt,
teilweise
Leerstand



Kaufpreis/m²
Kauf: 2.050 €
Markt: 2.750 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	800.000 €
+ Invest	50.000 €
Miete bei Kauf p.a.	14.000 €
Ist-Miete p.a.	64.050 €
Bankrate, Z+T p.a.	33.397 €
IST-Mietrendite*	7,53 %
SOLL-Miete p.a.	64.050 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden





Angel (41)
Elektroingenieur



Mehrfamilienhaus

BUY & HOLD

470 k
252 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2019

Wer ist Angel?

Angel ist 41 und Elektroingenieur. Gebürtig kommt er aus Venezuela. Seit 1998 lebt er nun in Deutschland.

Sein Opa und ein Buch motivierten ihn, in Immobilien zu investieren. Der Opa hatte Immobilien in Venezuela, das faszinierte Angel schon als Kind. 2006 las er das Buch "Rich Dad Poor Dad". Von da an war er fest überzeugt, sich mit Immobilien ein Vermögen aufzubauen. Vor diesem Deal hatte er schon einige Wohnungen gekauft und saniert.

Wie hat Angel den Deal gefunden?

Über sein gutes Netzwerk und eine Tippgeberprovision. Angel bezahlt 1.000 € für jeden erfolgreichen Tipp einer Gelegenheit eines Immobilieninvestments. Von dieser Provision erzählte er auch der Hausverwalterin seiner ersten Wohnung, die mit einer Maklerin befreundet war, die zu dem Zeitpunkt ein Mehrfamilienhaus verkaufte.

Wie hat Angel den Deal finanziert?

Zu 100%. Zins: 1,95%, Tilgung: 3,00%

Wo steht das Projekt heute?

Angel wird das Haus langfristig im Bestand behalten. Derzeit steht das Haus bei 6,7% Rendite.

Wie geht es für Angel weiter?

Angel hat Hannover Tech gegründet, eine Firma, die sowohl seine Investmentaktivitäten bündelt, als auch Privatinvestoren mit Handwerker-Leistungen dabei hilft einen ähnlichen Weg zu gehen, wie er.

STRATEGIE / ZIEL

MFH für Altersvorsorge im Bestand behalten

DER PLAN

- Mieten anpassen
- höhere Rücklage für etwaige Kosten bilden

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
Isernhagen
(Hannover)



Zustand
Sehr gut



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.843 €
Markt: 3.050 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	470.000 €
Miete bei Kauf p.a.	30.000 €
Ist-Miete p.a.	31.300 €
Bankrate, Z+T p.a.	23.265 €
IST-Mietrendite*	6,7 %
SOLL-Miete p.a.	33.000 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



FRONT



GARTEN



BAD





Holger (58)
Unternehmer



6er-Mehrfamilienhaus

DEVELOP & HOLD

405 k
270 m²

**BEURKUNDET
IN: Q3/2019**

Das ist Holger

Holger ist Unternehmer und wohnt mit seiner Frau und seinen 5 Kindern in der Nähe von München.

Das ist der Deal:

Holger fand den Deal über Immowelt. Das Haus war in einem sehr schlechten Zustand, dafür aber sehr gut gelegen. Einer der größten Arbeitgeber (das Krankenhaus) des Landkreises war fußläufig zu erreichen. Nach Kauf und dem Ende der befristeten Mietverträge, hat er sich sofort daran gemacht, das Haus zu sanieren. Vor der Sanierung war das Haus nur durch zwei Siemens-Azubis bewohnt. Der Mieter stellte den Kontakt zum Unternehmen her und seitdem vermietet Holger alle 6 Wohnungen an Angestellte der Firma.

Wie hat Holger den Deal finanziert?

Er hat sich 450.000 € geliehen zu 0,89 % Zinsen und 1 % Tilgung.

Das war das größte Learning bei dem Deal

Er war von Anfang an ein guter Vermieter. Das zahlte sich später aus, als die Mieter Holgers Haus ihrem Unternehmen empfohlen.

Wie geht es für Holger weiter?

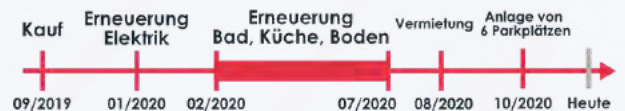
Holger ist mittlerweile Hobby-Investor. Er hat gut 50 Einheiten. Sein Fokus liegt derzeit auf Bestandsaufbau mit dem Ziel, in 6 Jahren insgesamt 100 Einheiten zu besitzen.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow mittelfristig heben und MFH im Bestand behalten

DER PLAN

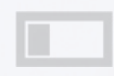
Keller trocknen, Wohnungen kernsanieren und neu vermieten



BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt in Bayern



Zustand
Schlecht



Mietsituation
Unter Markt, 4 Wohnungen leer



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.500 €
Markt: 2.300 €

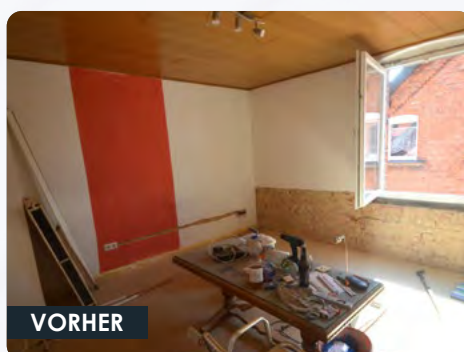
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis +	405.000 €
Invest	185.000 €
Miete bei Kauf p.a.	7.200 €
Ist-Miete p.a.	40.320 €
Bankrate, Z+T p.a.	8.505 €
IST-Mietrendite*	6,83 %
SOLL-Miete p.a.	40.320 €

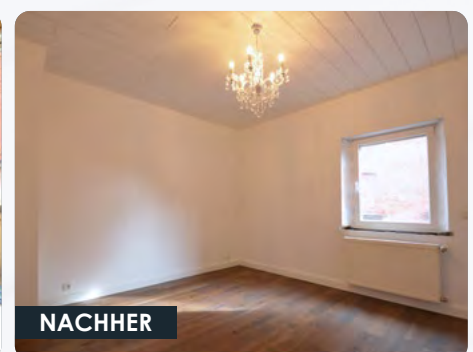
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER





21er-ETW-Paket

BUY & HOLD

810 k
1.260 m²

BEURKUNDET
IN: Q3/2019

Vasileios (26)
Immobilieninvestor

Wer ist Vasileios?

Vasileios ist 26 und kommt aus der Nähe von Leipzig. Er ist Full-Time Investor mit Projekten in Halle, Leipzig und Umgebung.

Wie hat Vasileios den Deal gefunden?

Die 21 Einheiten hat er in 2 Käufen erworben. Die ersten 17 kamen Mitte 2019 über die Bank in Dessau, zu denen er gute Kontakte unterhält. Die anderen 4 kamen Ende 2020 von der Hausverwaltung dazu.

Das ist der Deal

Die Wohnungen liegen in einem gepflegten Gebäude in der Nähe des Hauptbahnhofs von Dessau. Vasileios will die Wohnungen im Bestand behalten und bei Mieterwechsel Stück für Stück renovieren. Er hat das bereits bei 2 Wohnungen umgesetzt, denen er einen neuen Anstrich verpasste und in einer einen neuen Boden verlegte.

Die Wohnungen sind zu 60% an Menschen vermietet, die Zuschüsse vom Amt bekommen.

Das hat Vasileios durch den Deal gelernt

Ein Learning war, dass nicht alle Mieter vom Amt gleich sind. Er vermietet am liebsten diejenigen, deren Miete nicht voll vom Amt getragen wird, sondern die selber arbeiten und nur einen Zuschuss vom Amt bekommen. Mit diesen Mietern kommt er sehr gut aus.

STRATEGIE / ZIEL

Mieten leicht anheben und Objekt langfristig im Bestand behalten

DER PLAN

Einheiten im Haus sukzessive aufkaufen, freiwerdende Einheiten renovieren und neu vermieten



BIERDECKELBEWERTUNG

	Lage D-Stadt Dessau-Roßlau		Zustand Okay
	Mietsituation unter Markt		Kaufpreis/m² Kauf: 642 € Markt: 1.100 €

BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	810.000 €
Bisher investiert	6.000 €
Geplanter Invest	25.000 €
Miete bei Kauf p.a.	68.000 €
IST-Miete p.a.	80.079 €
SOLL-Miete p.a.	84.759 €
IST-Mietrendite*	9,81 %
SOLL-Miete p.a.*	10,15 %
Bankrate, Z+T p.a.	28.755 €

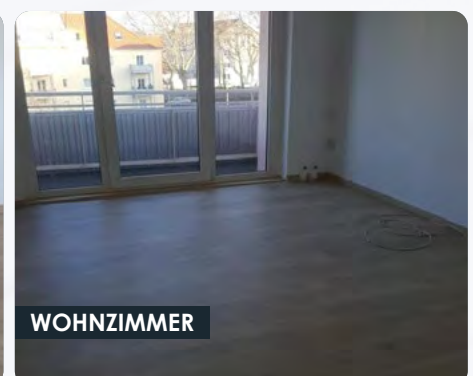
*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



WOHNZIMMER





Claus (55)
Steuerberater



Eigentumswohnung

BUY & HOLD

65 k
45 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2019

Wer ist Claus?

Claus kommt aus Siegen ist 55 und Steuerberater. Obwohl er sich nach einer negativen Bauerfahrung für ein selbstgenutztes Zweifamilienhaus eigentlich für Aktien entschieden hatte, konnte er sich wieder für Immobilien als Investment begeistern.

Das ist der Deal:

Über Immoscout 24. Die Wohnung wurde mit der Ex-Freundin des Verkäufers als Mieterin verkauft. Sie entpuppte sich als Horror-Mieterin, die ihre Miete nicht mehr zahlte. Als Claus schließlich Räumungsklage erhob, fand er am Tag die Wohnung verlassen vor. Die Katzen der Mieterin hatten die Wohnung schwer verunstaltet und es stank bestialisch. Nachdem die Wohnung gereinigt, entkernt und vom Geruch befreit wurde, renovierte Claus die Wohnung und vermietete sie an ein nettes Ärzte-Paar aus Düsseldorf.

Wie hat Claus den Deal finanziert?

Zu 100 %, 2,34 % Zinsen und 4 % Tilgung.

Das war das größte Learning bei dem Deal

Zu wissen, dass Claus ab jetzt nicht mehr viel aus der Ruhe bringen kann. Nach dieser Erfahrung sind "normale" Deals ein Leichtes für ihn.

Wie geht es für Claus weiter?

Mittlerweile hat er 7 Wohnungen. Sein Ziel ist es, jedes Jahr eine Neue zu kaufen.

STRATEGIE / ZIEL

Mit erster Immobilie lernen, Wohnung für Altersvorsorge im Bestand behalten

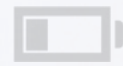
DER PLAN

Wohnung in vermietbaren Zustand bringen und vermieten

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
C-Stadt
(Siegen)



Zustand
Schlecht,
Messbude



Mietsituation
Unter Markt



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.444 €
Markt: 1.850 €

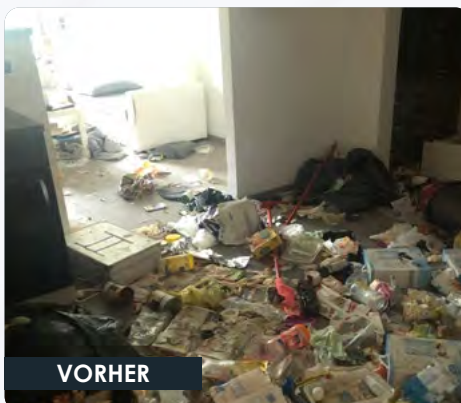
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis +	65.000 €
Invest	13.000 €
Miete bei Kauf p.a.	290 € (nie bezahlt)
Ist-Miete p.a.	5.400 €
Bankrate, Z+T p.a.	4.121 €
IST-Mietrendite*	6,92 %
SOLL-Miete p.a.	5.400 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



VORHER



NACHHER





Jan (39)
Marketingmanager



2er ETW-Paket

BUY & HOLD

122 k
80 m²

BEURKUNDET
IN: Q1/2019

Wer ist Jan?

Jan ist 39, Marketingmanager, kommt aus Köln und lebt in Hannover.

Wie hat Jan den Deal bekommen?

Gefunden hat er ihn über ImmoScout. Jan verstand durch gutes Nachfragen beim Makler, dass der Verkäufer sich aus Hannover zurückziehen und daher beide Wohnungen zusammen loswerden wollte. Durch dieses Verständnis legte er ein Angebot, das 15 % unter dem Angebotspreis lag vor, und setzte sich durch.

Das ist der Deal

2 ETWs im selben Haus. Die eine war in gutem Zustand und gut vermietet, die andere in einem normalen Zustand und schlecht vermietet.

Wie hat Jan den Deal finanziert?

Er hat 100 % zu 2,19 % Zinsen und 2 % Tilgung finanziert.

Das war das größte Learning bei dem Deal

Zu verstehen, wie der Verkäufer tickt.

Wie geht es für Jan weiter?

Jan möchte etwas früher als mit 67 in Rente gehen und dafür seinen Bestand sukzessive aufbauen. Derzeit sucht er dafür nach Mehrfamilienhäusern im Umland Hannovers.

STRATEGIE / ZIEL

Cashflow der schlecht vermieteten Wohnung heben, Wohnungen im Bestand behalten

DER PLAN

Schlecht vermietete Wohnung bei etwaigem Mieterwechsel renovieren und Miete anpassen

BIERDECKELBEWERTUNG



Lage
B-Stadt
(Hannover)



Zustand
Okay / Gut



Mietsituation
Unter Markt /
Zu Marktbedingungen



Kaufpreis/m²
Kauf: 1.525 €
Markt: 2.100 €

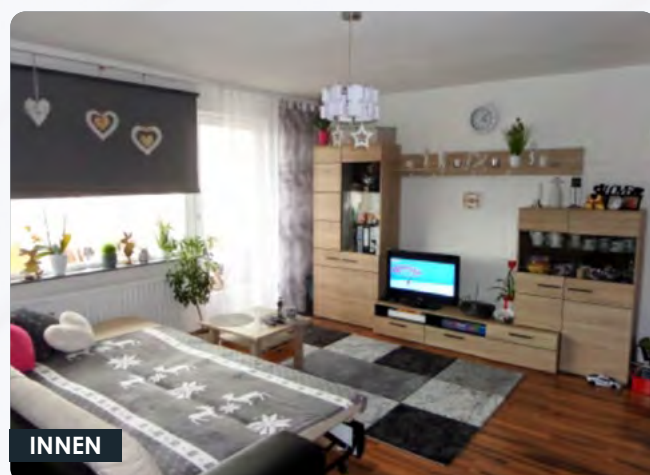
BIERDECKELRECHNUNG

Kaufpreis	2.000 €
Miete bei Kauf p.a.	7.884 €
Ist-Miete p.a.	8.004 €
Bankrate, Z+T p.a.	5.112 €
IST-Mietrendite*	6,56 %
SOLL-Miete p.a.*	8.880 €

*Bitte immer Rücklagen für die Instandhaltung bilden



AUSSEN



INNEN



TÜV
SAARLAND

SEHR GUT

Kundenurteil

10/2024 tuev-saar.de/SC46110

Kundenzufriedenheit



immocation **MASTERCLASS**

Am 15.11.2025 startet die Bewerbungsphase für die Masterclass, dem 6-monatigen Ausbildungsprogramm zum Immobilieninvestor.

MEHR ERFAHREN

immocation.de/masterclass/

© immocation GmbH



immocation
MASTERCLASS

Finde mehr über die immocation Masterclass,
dem 6-monatigen Ausbildungsprogramm zum
Immobilieninvestor, heraus.

MEHR ERFAHREN

immocation.de/masterclass/



© immocation GmbH