

ALEX DÜSSELDORF FISCHER

REICHER ALS DIE GEISSENS

Mit null Euro Startkapital in fünf
Jahren zum Immobilien-Millionär

Mehr kostenlose Inhalte und Kurse unter:

www.alex-fischer-duesseldorf.de

© Alex Fischer | Hüttenstr. 31b | 40215 Düsseldorf

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise –
nur mit Alex Fischers Genehmigung wiedergegeben werden.

Inhalt: Alex Fischer

Herausgeber: AF Media GmbH, Opladener Straße 149, 40789 Monheim
Herstellung: A8 Medienservice GmbH: www.berliner-buchdruck.de, Berlin
Projektmanagement & Design: www.buchkodex.de, Düsseldorf

ISBN 978-3-9818061-0-6

Eigenkapital steigern

Warum dieser Schritt sehr wichtig ist

Der Weg zum Immobilienmillionär innerhalb kürzester Zeit ist also folgender: Man findet eine werthaltige Immobilie (wie das genau geht, dazu später mehr) und holt sich (wie bei einem Firmenkauf) das Geld für den Kaufpreis von der Bank.

Trotzdem wollen die Banken, gerade anfangs, immer einen gewissen Eigenkapitalanteil. Es sind zwar Vollfinanzierungen (Kaufpreis zuzüglich Kaufnebenkosten) möglich, jedoch kriegt man die meistens nur, wenn man zumindest das Eigenkapital zeigen kann.

Darum ist es essenziell wichtig, dass du strategisch ausarbeitest, wie du dein Eigen- und Investitionskapital aufbaust. Einer meiner Mentoren sagte mir einmal: „Cash rules“ (= Bargeld regiert, hat also hohe Macht).

Ich werde dir auf den nächsten Seiten ein paar Möglichkeiten vorstellen, wie du dein Cash innerhalb kürzester Zeit verdoppeln kannst. Der Nachteil hierbei ist: Du kannst diese Art Geschäfte nicht machen, wenn du kein Cash hast.

Hier in diesem Buch werde ich dir drei gute Möglichkeiten aufzeigen, wie du dein Eigenkapital steigern kannst. Viele weitere Techniken zur Eigenkapitalsteigerung und Akquise findest du im Podcast, auf meinem YouTube-Kanal und auf meiner Website im kostenlosen Member-Bereich.

Großvolumige Vermittlungsgeschäfte

In dem Abschnitt „Cashflow erhöhen“ haben wir mehrere Möglichkeiten, unter anderem durch Vermittlung, kennengelernt. Es ging hierbei darum, wie wir unseren laufenden monatlichen Cashflow steigern.

Die Idealform ist jedoch:

- » Du hast gesteigerten Cashflow, der monatlich deine Kosten deckt und Überschuss bringt.
- » Aber genauso solltest du eine fette Summe Cash auf dem Konto liegen haben.

Dann lieben dich die Banken, dann kannst du die wirklichen Geschäfte machen.

1992 (ich war noch in der Lehre als Versicherungskaufmann) bekam ich zufällig mit, dass meine Nachbarn ihr Reihenhaus verkaufen wollten. Zwei mittelmotivierte Makler hatten es mehrere Monate versucht und kein Ergebnis hervorgebracht.

Also nahm ich all meinen Mut zusammen und kontaktierte meine ehemaligen Nachbarn (sie waren zu dieser Zeit schon weggezogen). Ich machte ihnen das Angebot, dass ich mich sehr intensiv um den Verkauf kümmern würde und sie mir hierfür zwei Monate Zeit geben sollten.

Irgendwie schaffte ich es auch, dass sie mir vertrauten. Ich lieh mir ein Sakko (ich besaß damals kein eigenes) und schaltete Anzeigen wie ein Verrückter. Obwohl es jede Menge Rückschläge gab, blieb ich dran („der blinde Schwimmer“), und final hatte ich das Objekt lange genug „energized“, so dass der Verkauf wie auch immer zustande kam.

Schwupps hatte ich 35.000 DM verdient, was damals wesentlich mehr war als heute 35.000 Euro. Das meine ich mit großvolumigen Vermittlungsgeschäften. Du kannst es natürlich ähnlich wie ich mit Immobilienvermittlung machen, um dein Eigenkapital aufzubauen, das

muss aber nicht sein. Du könntest auch 100 Autos vermitteln und dafür 5 % Provision verlangen. Irgend so etwas in der Richtung. Das Vermittlungsvolumen muss nur groß sein.

Warum Vermittlungsgeschäfte? Vermittlungsgeschäfte sind nahezu die einzigen Geschäfte, bei denen man kein Startkapital braucht. Wenn man schon genügend Startkapital hat, kann man direkt in die Handelsgeschäfte übergehen (nächstes Kapitel).

Eigengenutzte Immobilie zum Eigenkapitalaufbau

Ein Geschäftspartner von mir, der vor noch nicht allzu langer Zeit erst ins Immobiliengeschäft eingestiegen ist, startete mit Folgendem:

Er kaufte sich in innerstädtischer Lage eine Vier-Zimmer-Wohnung, die in wirklich schrecklich abgewohntem Zustand war. Aus diesem Grund war sie günstig zu haben, da sich niemand vorstellen konnte, wie das später einmal werden würde. Die Finanzierung war relativ einfach zu kriegen, da Banken am liebsten Eigennutzer finanzieren, und deswegen war kein oder so gut wie kein Eigenkapital nötig. Außerdem sparte er sich die Miete, der Nachteil war allerdings, dass er sehr lange auf einer Baustelle wohnte.

Dann begann er mit befreundeten Handwerkern zusammen jeden Tag nach der Arbeit die Wohnung zu renovieren: Alle Räume wurden mit Parkett ausgelegt, das Bad wurde komplett neu gemacht und eine wunderschöne Küche eingebaut.

Da eigengenutzte Immobilien keiner oder nur einer sehr kurzen Spekulationsfrist (Gewinne außerhalb der Frist sind steuerfrei) unterliegen (nur 14 Monate, je nachdem) hat er diese Immobilie dann sehr gewinnbringend verkauft. Damit hat er auf einen Schlag 93.000 Euro steuerfreies Eigenkapital generiert. Auch hierzu findest du detaillierte Angaben auf meinem YouTube-Channel, Podcast oder auf meiner Website.

Verwandte/Bekannte/Geschäftspartner/Lieferanten

Viele Leute, die heute im Immobilienbereich große Player sind, hatten ursprünglich mal Eigenkapitalgeber. Sie haben sich Geld von Bekannten, Verwandten oder Geschäftspartnern gegen (anfangs meist sehr hohe) Zinsen geliehen und damit die ersten profitablen Geschäfte gemacht. Nach den ersten profitablen Geschäften hatten sie selbst Eigenkapital und konnten dann ihr eigenes Geld verwenden (was die hohen Zinsen sparte).

Du solltest also die Augen offen halten nach Leuten, die viel Geld haben, dir vertrauen (vorausgesetzt, du bist auch wirklich vertrauenswürdig) und/oder keinen Zugriff auf profitable Investments haben. Zum Beispiel beschwerten sich viele Leute in meiner privaten Umgebung darüber, dass die Banken aktuell nur extrem niedrige Zinsen zahlen und es aber gar keine Alternativen gäbe.

Lieferanten sind auch ein interessanter Ansatz: Stell dir vor, du möchtest ein größeres Mehrfamilienhaus kaufen. Dort müssen sehr viele Sanierungen gemacht werden.

Angenommen, du findest eine Baufirma, die selbst genug Eigenkapital hat, und bietest ihr folgenden Deal an: „Wenn ihr mir das Eigenkapital gebt, so dass ich die Immobilie kaufen kann, bekommt ihr als Sicherheit eine nachrangige Grundschuld (zweitrangige Sicherheit) nach der Bank. Auf dieses Geld bekommt ihr natürlich Zinsen, aber (und das ist natürlich viel wichtiger) ihr bekommt den Gesamtauftrag für die Sanierung.“

Je „sexyer“ also dein Angebot ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass dir jemand hilft. Diese Handwerksfirma würde dir ihr Eigenkapital vielleicht nicht wegen der Zinsen leihen, aber vielleicht wegen Zinsen UND des zu bekommenden Auftrages.

Ich habe dir jetzt das Beispiel mit einer Baufirma gemacht, jedoch solltest du anhand deiner Ressourcenliste ermitteln, welche Geschäftspartner mit viel Geld ein hohes Interesse an deinem Wohlergehen haben.

Resümee:

Solltest du es einmal geschafft haben, 100.000 Euro auf der Seite und keinen Stress wegen laufender Kosten (Cashflow) zu haben, dann befindest du dich ab jetzt auf der Schnellstraße. Ähnlich, wie es bei YouTube sehr schwer ist, die ersten 1.000 Abonnenten zusammenzubekommen, aber relativ leicht, von 1.000 dann auf 20.000 zu kommen. Genauso verhält es sich mit Eigenkapital, Businesserfolg und „Immobilienmillionär werden“.

Mein Mentor sagte mir damals: „Alex, es ist wesentlich schwieriger, sich 10.000 Euro zu leihen, als eine Million Euro.“ Ich begriff das damals nicht wirklich, jedoch hatte er 100%ig recht. Willst du dir 10.000 Euro leihen, bist du bei der Bank auf Sachbearbeiter-Ebene.

Auf dieser Ebene sind 10.000 Euro sehr viel Geld und die Sachbearbeiter haben Angst vor einer Fehlentscheidung und somit um ihren Job. Leihst du dir jedoch eine Million Euro, so bist du auf Abteilungsleiter- oder teilweise auf Vorstandsebene. Da diese Ebene jedoch meistens noch größere Geschäfte macht, erscheint ihr eine Million Euro als sehr wenig, und deswegen ist das dort wesentlich leichter. Klingt komisch, kann ich aber 100%ig bestätigen.

Verinnerliche das Thema Eigenkapital, um erfolgreich zu sein:

- + In meinem Workbook Nr. III der „90-Tage-Challenge“ habe ich auf Seite 32 die 6 wichtigen Coachingfragen und Übungen zusammengestellt, die dir dabei helfen werden, das Thema Eigenkapital als Engpass loszuwerden.
- + Wie ich (und erfolgreiche Kollegen) nebenberuflich Eigenkapital und Cashflow aufgebaut haben, inklusive aller Techniken und Vorgehensweisen (über 70 Stück), erfährst du in meinem Kurs: *„Dein smarterer Einstieg in das Immobilien-Business: Dein Zugang zu Eigenkapital, Cashflow, Schnäppchenimmobilien und Immobiliennetzwerken – mit nur einer machtvollen Strategie“*. Mehr unter:

<http://www.alex-fischer-duesseldorf.de/EIB-erklvideo>