

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

Wie man Investoren und Kickstarter findet

Vorweg: Solltest du direkt zu diesem Kapitel vorgeblättert haben, ohne die vorherigen Kapitel in entsprechender Reihenfolge zu lesen, so wirst du nachfolgend kein Wort verstehen.

Wenn du die vorherigen Kapitel gut durchgearbeitet hast, ist dir spätestens jetzt der Inhalt dieses Kapitels von selbst klar:

1. Du musst ein unglaubliches Vertrauen in deiner Umgebung besitzen.
2. Du solltest unglaublich sexy und attraktiv sein, was du mit immateriellen und materiellen Assets erreichst. Mit materiellen Assets meine ich hier nicht Geldanlagen, sondern so etwas wie Kundenlisten, Skills, Know-how, Verfahrensweisen und Ressourcen.

Wie es bei mir war

Als ich mein erstes eigenes Objekt kaufen wollte, bat ich zunächst meine Eltern um Eigenkapital. Diese trauten mir das Ganze allerdings nicht wirklich zu (vielleicht deswegen, weil sie mich primär als Kind und Schüler wahrgenommen hatten) und verwehrten mir ihre Unterstützung.

Final gab mir das Eigenkapital ein Kunde und späterer guter Freund namens Ernst. Er war Arzt und ich hatte ihn kennengelernt, weil er sich für eine private Krankenversicherung interessiert hatte. Das war Mitte

des Jahres 1995. Durch die Krankenversicherung wurde er vom einfachen Interessenten zum Kunden.

Danach legte er etwas Geld über mich an und kaufte auch einige Eigentumswohnungen. Ich war immer erreichbar, stand für seine Fragen zur Verfügung und er konnte sehen, dass ich zuverlässig war.

Auch begannen die Geschäfte ursprünglich klein und wurden dann immer größer, und so baute sich Stück für Stück über eine gewisse Zeit Vertrauen auf. Als ich dann mein erstes Objekt kaufen wollte und bei meinen Eltern abgeblitzt war, fragte ich Ernst.

Mein erstes Eigenkapital

Ich stellte ihm als Sicherheit eine nachrangige Grundschuld zur Verfügung und bot ihm zweistellige Zinsen an. Du siehst also, es war zunächst einmal eine gewisse Zeit notwendig, um das Vertrauen aufzubauen. Vertrauen baut man auf durch Zuverlässigkeit, indem man sein Wort hält und indem man versucht, Werte zu schaffen, anstatt „Dollarzeichen in den Augen zu haben“.

Verfalle bitte nicht dem Irrglauben, dass Leute dir wegen des Angebots hoher Zinsen Eigenkapital leihen werden. Ganz im Gegenteil. Die ganze Bankenwelt predigt: „Je höher die Zinsen, desto höher das Risiko ...“ Wenn kein Vertrauen da ist, können die Zinsen so hoch sein wie der Mount Everest, du wirst trotzdem kein Geld bekommen.

Aber es reicht nicht, nur Vertrauen aufzubauen und zuverlässig zu sein, nein, man muss auch günstige Gelegenheiten sehen können. Hierzu eine weitere Geschichte:

Rentenprobleme lösen und Eigenkapital bekommen

Vor noch gar nicht allzu langer Zeit erzählte mir ein Mitglied meiner Familie, dass die gesetzliche Rente hinten und vorne nicht reicht. Er und seine Frau hatten als Akademiker einen sehr hoch bezahlten Job,

aber auch ein sehr schönes Haus mit Garten in München und einen entsprechenden Lebensstandard, den sie ungern reduzieren wollten.

So entstand ein Problem: Eigentlich mussten sie das Haus verkaufen, um ihren laufenden Lebensstandard nicht extrem einschränken zu müssen. Andererseits wollten sie ihrer Tochter natürlich auch etwas vererben.

Dieses Ehepaar machte sich also auf die Suche nach verschiedenen Modellen, wie den Verkauf an eine Stiftung gegen lebenslanges Wohnrecht und verschiedene andere Modelle. Sie hatten nur alle einen Haken: Die Tochter bekam einfach kein Erbe.

Daraufhin zählte ich eins und eins zusammen: Da ich extrem gute Ankaufskontakte habe, fliegen mir mehrmals im Jahr echte Schnäppchen vor die Nase.

Und wenn ich dann gerade schon besonders stark investiert bin, kann es sein, dass das Eigenkapital kurzfristig ein Engpass wird. Das geht aber nicht nur mir so. Um ehrlich zu sein, kenne ich keinen in meiner Branche, dessen Engpass nicht früher oder später das Eigenkapital ist. Denn fünf Millionen sind schnell weg, wenn man etwas für 50 Millionen kauft.

Also machte ich dem Ehepaar folgendes Angebot:

- » Ich trage eine erstrangige Grundschuld (das Haus war vollständig abbezahlt) auf ihr Eigenheim ein und nehme dagegen einen Kredit über 500.000 Euro auf. Dieses Kapital würde ich dann als Eigenkapital für Immobilienkäufe nutzen.
- » Zum damaligen Zeitpunkt lagen die Zinsen bei 2 % p. a. (per annum = im Jahr).
- » Ich bot den Eheleuten an, ihnen zusätzlich 6 % p. a. für die Bereitstellung der Grundschuld zu bezahlen. Dies entspricht 2.500 Euro im Monat.

- » Ich übernahm also die Zinsen, die Tilgung plus die 6 % „Laufende-Sicherheitenbereitstellungs-Gebühr“.
- » Das hatte für mich den Vorteil, dass ich 500.000 Euro freie Liquidität als Eigenkapital für Projekte zur Verfügung hatte.
- » Zwar musste ich insgesamt 8 % Zinsen zahlen (2 % an die Bank und 6 % an die Sicherheitengeber), jedoch relativierte sich das bei mir schnell: Aufgrund meiner guten Bonität muss ich pro Objekt maximal 10 % in Form von Eigenkapital hinterlegen. Den Rest kann ich günstig über Banken finanzieren. Würde ich die Objekte bar zahlen wollen mit der gewonnenen Liquidität, wären natürlich 8 % zu teuer. Da jedoch nur ein Zehntel des Gesamtinvestments mit Liquidität hinterlegt wird, hat das zur Folge, dass der Gesamtkredit nur um 0,8 % teurer wird.
- » Da ich mit meinen Objekten beim Handel immer sechs- bis siebenstellige Gewinne mache, braucht man nicht der Rechenexperte Adam Riese zu sein, um zu erkennen, dass das für mich ein sehr gutes Geschäft ist.
- » Aber genauso ist es für die Eheleute ein tolles Geschäft: Die gesetzliche Rente wurde mehr als verdoppelt, sie können im eigenen Haus wohnen bleiben und es trotzdem schuldenfrei der Tochter vererben.

Ich erzähle dir diese Story, damit du siehst, was für Möglichkeiten es gibt, Eigenkapital zu akquirieren.

Noch ein paar Tipps:

- » Versuche nicht einem Bäcker Brot zu verkaufen oder einen Durstigen um Wasser zu fragen: Es ergibt zum Beispiel keinen Sinn, Immobilienleute wie mich um Liquidität zu fragen, wenn Liquidität meistens unser Engpass ist.
 - » Frage lieber Leute, die viel Liquidität, aber keine Marktzugänge haben, diese Liquidität gewinnbringend anzulegen.
 - » Stell dir die Frage „Wer könnte diesen Personenkreis kennen?“ (Banker, Lebensversicherungsvermittler etc.).
 - » Spekuliere nicht nur darauf, dass du Leute mit Zinsen lockst, denn Zinsen locken üblicherweise nicht, da sie mit Risiken verbunden sind. Im oberen Fall ging es auch nicht um 6 % Zinsen, sondern um den weiteren Erhalt des Lebensstandards, des eigenen Hauses und um das Weitervererben an die Tochter.
-
-

KBFs, Lieferanten & Eigenkapital

Halte hier also immer die Augen offen nach Kittelbrennfaktoren (KBFs) und auch nach Leuten, die Interesse an deinen Assets haben.

Angenommen, du kennst ein Handwerksunternehmen, das finanziell gut dasteht. Dem könntest du beispielsweise Folgendes anbieten: Wenn dir das Unternehmen mit dem Eigenkapital hilft, zahlst du ihm gute Zinsen. Neben den Zinsen muss das Haus allerdings noch renoviert werden, und dein potenzieller Darlehensgeber hat dann die Möglichkeit, im Gegenzug den kompletten Auftrag zu bekommen.

Gerade Unternehmen haben oft Leerlaufzeiten, in denen ihre Mitarbeiter in der Nase bohren müssen, was sie oft nervt und immer Geld kostet. Wenn sie also Liquidität übrig haben, ist das aus ihrer Sicht ein super Geschäft.

Auch habe ich zu genau diesem Kapitel einen Podcast und diverse Videos, die sich mit dem Thema Akquise von Eigenkapital beschäftigen. Die Links hierzu findest du im Anhang.

Wie du deine Ideen finanzierst:

- + Nutze die 8 Coachingfragen und Übungen aus dem Workbook Nr. III auf Seite 60 meiner „90-Tage-Challenge“, um Investoren und Kickstarter für deine Ideen zu begeistern und endlich den Stein richtig ins Rollen zu bringen. Mehr Infos zu den drei Workbooks und den diversen Video-Schnellkursen („*Wie man professionell Ideen umgesetzt bekommt*“, „*Wie man dreimal schneller arbeitet und seine Zeit nicht unnötig verschwendet*“ und „*Wie man an lukrative Immobilienschnäppchen und Eigenkapital herankommt*“) gibt es in diesem kurzen Erklärvideo auf meiner Webseite: www.alex-fischer-duesseldorf.de/90TC-erklaervideo