

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](http://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](http://www.berliner-buchdruck.de), Berlin  
Projektmanagement & Design: [www.buchkodex.de](http://www.buchkodex.de), Düsseldorf

ISBN 978-3-9818061-0-6

# Der Aufbau deines Powernetzwerks

---

**T**atsächlich hast du alle Werkzeuge dafür schon in den ersten beiden Teilen dieses Buches erhalten. Hier möchte ich dir jedoch die wichtigsten Skills und Werkzeuge zusammenfassen, ohne die es beim Aufbau eines Powernetzwerks überhaupt nicht geht. Solltest du die ersten Teile nur oberflächlich konsumiert und nicht explizit mit Skizzen, eigenen Beispielen etc. sehr sorgfältig durchgearbeitet haben, so empfehle ich dir spätestens hier, genau das zu tun.

Glaube mir, in den Werkzeugen der ersten beiden Teile dieses Buches liegt der Schlüssel zu einem erfolgreichen, glücklichen und freien Leben.

**Folgendes ist also besonders wichtig:**

- » Du bist inzwischen ein geübter Meister darin, durch die Brille/Gesichtspunkte anderer Leute schauen zu können. Und das Ganze spontan, ohne Anstrengung und sehr leicht und automatisch (die Links für Übungen und Fragelisten hierzu findest du im Anhang). Glaube mir, das ist die wichtigste Fähigkeit, die du als Netzwerker wirklich brauchst.
  - » Du solltest inzwischen einen Sack voll Assets (materiell wie immateriell) gesammelt und dir angeeignet haben (im Anhang gibt es Links zu Workbooks, Checklisten und Fragenlisten, die dir dabei helfen).
  - » Die Sieben-Kontakte-Regel
- 
- 

**Folgende Eigenschaften solltest du zusätzlich noch für dich kultivieren:**

- » Finde Spaß daran, vorbehaltlos Leuten zu helfen und zu geben. Nichts wird von Leuten mehr geschätzt als diese Eigenschaft. Ich meine es aber genau so, wie ich es geschrieben habe: Solltest du berechnend geben, nur um etwas zu bekommen, so wird das nicht funktionieren. Leute spüren das.

**Steve Jobs und Henry Ford zu Bedürfnissen**

**Bezüglich Assets und Benefits noch ein Tipp:** Steve Jobs sagte in einem Interview: „Wenn wir die Leute gefragt haben, was sie wollen, so haben sie immer nur Folgendes geantwortet: schneller, kleiner, billiger ...“

Berücksichtige, dass das auf die Elektronikbranche gerichtet war. Hätte Steve Jobs also nur die Leute befragt und nicht ein extrem gutes Auge für die dahinterliegenden Bedürfnisse gehabt (auch das musst du kultivieren), wäre das iPhone nie erfunden worden.

Auch Henry Ford, der Gründer der Ford-Werke, hat einmal folgenden Spruch von sich gegeben: „Wenn wir die Leute damals gefragt hätten, was sie wollen, hätten sie uns geantwortet, dass sie gerne schnellere Pferde hätten.“

## Vier Menschentypen in Bezug auf deine Ziele

Grundsätzlich solltest du Leute in deinem Bekanntenkreis, deinem Business, deinem Privatleben und überhaupt alle Menschen in folgende vier Kategorien einteilen:

- » **Verbündete** (Personen, die dich aktiv unterstützen und die ein Interesse daran haben, dass du nach vorne kommst),
- » **Symbionten** (Leute, die deswegen mit dir kooperieren, weil sie von dir Vorteile haben und durch dich besser leben; von gr. „syn“ = zusammen und „bios“ = leben, bedeutet also „zusammenleben“),
- » **Neutrale** (denen bist du egal, die haben aber auch nichts gegen dich),
- » **Antagonisten** (Leute, die dich gerne ausschalten möchten, die Gegner sind, Wettbewerber oder Fressfeinde; von lat. „anti“ = gegen und „agere“ = treiben, schieben = jemand, der entgegen deiner Zielrichtung schiebt)

Nachdem mir mein bester Mentor diese Idee vermittelt hat, fahre ich seither sehr gut damit, meine Netzwerke in diese vier Kategorien einzuteilen.

Ich habe dabei immer an folgender Frage gearbeitet: „Wie kann ich dafür sorgen, dass die Symbionten und die Neutralen, aber auch meine Gegner (Antagonisten) zu Verbündeten werden?“ Natürlich klappt das nicht immer, aber das ist die Frage, die sich für mich sehr bewährt hat.

**Noch ein Tipp:** Erinnere dich an das Kapitel „Wie die Macht mit dir ist“ und sei sorgfältig, wohin du deine Energie richtest. Wenn du zu viel deiner Energie auf das Bekämpfen von Antagonisten richtest, wirst du immer mehr Gegner haben. Ich habe zum Beispiel früher den Fehler gemacht, bösartige Gerüchte zu bekämpfen, und bekam als Ergebnis einfach mehr bösartige Gerüchte.

### **Welches Netzwerk brauche ich, wenn ich als Immobilieninvestor einsteigen möchte?**

Als Immobilieninvestor brauchst du ein gutes Team. Idealerweise bestehend aus Symbionten, noch besser aus Fans und Verbündeten. Dies erreichst du vor allem durch das Befolgen der Regeln aus Teil 1 und 2 dieses Buches wie auch durch materielle und immaterielle Assets. Dein Erfolgsteam besteht also aus folgenden Zielgruppen:

#### **Dein Immobilienteam**

- » **Makler** (die dich mit Objekten versorgen)
- » **Finanzierungsvermittler** (haben Kontakt zu mehreren Banken und machen üblicherweise ausschließlich Kontaktpflege und Finanzierungsvermittlung)
- » **Banker** (für Immobilienfinanzierungen, aber eventuell auch für Dispositions- oder Kontokorrentkredite als Eigenkapitalersatz)
- » **Hausverwalter** (Hier unterscheidet man zwischen WEG-Verwalter und SEV-Verwalter. WEG steht für „Wohnungseigentümergebiet“ und SEV für „Sondereigentumsverwalter“. Mit Sondereigentum ist das Eigentum gemeint, das ausschließlich dem Eigentümer gehört, im Gegensatz zum Gemeinschaftseigentum, das allen Eigentümern gehört.

Der WEG-Verwalter verwaltet vereinfacht gesagt die Eigentümer und deren Bedürfnisse inklusive Gemeinschaftseigentum. Grundsätzlich kann man sagen, seine Aufgabe endet vor der Wohnungstür. Den SEV-Verwalter braucht man, wenn man sich um das Mietermanagement nicht selber kümmern möchte. Er vertritt den Eigentümer gegenüber der Wohnungseigentümergeinschaft wie auch gegenüber dem Mieter. Er kümmert sich also um die Vermietung, Nebenkostenabrechnungen, tropfende Wasserhähne in der Wohnung wie auch um die Stimmenabgabe (wenn gewünscht) in der Eigentümerversammlung.)

- » **Steuerberater und Buchhaltung** (Hier ist es von Vorteil, wenn sowohl der Buchhalter als auch der Steuerberater (können auch dieselbe Person sein) entsprechende Immobilienerfahrung haben. Idealerweise besitzen sie selber seit längerer Zeit bereits Immobilien und sind erfahren in der Steueroptimierung.)
- » **Haus- und Grundbesitzerverein und Rechtsanwalt** (spezialisiert auf Mietrecht. Die Mitgliedschaft im Haus- und Grundbesitzerverein kostet einen zu vernachlässigenden Jahresbeitrag und gibt dir diverse Vorteile: Du kannst dich mehrmals kostenlos rechtlich beraten lassen und auf umfangreiche Formulare, Workshops etc. zugreifen. Die Anwälte des Haus- und Grundbesitzervereins werden für dich auch gegen sehr geringe Kosten Mieterkorrespondenz etc. übernehmen, jedoch vertreten sie dich üblicherweise nicht gerichtlich.

Hier kommt dann der auf Mietrecht spezialisierte Rechtsanwalt ins Spiel. Ich würde dir stark empfehlen, hier einen Spezialisten zu nehmen und nicht einen allgemeinen Rechtsanwalt, der nebenbei auch mal ein bisschen Mietrecht macht. Dieser Rechtsanwalt sollte erfahren sein und gerade auch Erfahrung mit den jeweiligen Gerichten und deren Stimmungslagen haben. Das erspart dir vergeudete Gerichtskosten und unnützen Ärger. Ein Profi sagt dir also klar, wann es Sinn hat zu klagen und wann man eher die Finger davon lassen sollte.)

- » **Bausachverständiger** (Hierbei ist es nicht unbedingt notwendig, dass es ein vereidigter oder studierter Sachverständiger ist. Auch ein pensionierter Bauleiter (studiert oder nicht studiert, die Erfahrung ist wichtig) oder ein pensionierter Handwerker, der selbst Immobilien besitzt, kann dir viel Ärger ersparen. Nur um das klarzustellen: Ich rate nicht von echten Bausachverständigen ab; ich will nur betonen, dass hier Praktiker gefragt sind und keine Theoretiker. Auch unter studierten Sachverständigen gibt es natürlich Praktiker.)
  
- » **Allrounder** (erfahrener Handwerker, der alle möglichen Jobs erledigen kann: Böden verlegen, Elektrik, Putzarbeiten, Fliesenarbeiten, Streichen, Leitungen verlegen etc. Das heißt nicht, dass dieser Allrounder alles perfekt können muss, er kann sich ja Spezialistenhilfe hinzuziehen. Wichtig ist aber, dass du, wenn du eine Wohnung renovieren willst, nicht 20 verschiedene Handwerker beauftragen musst. Auch haben die meisten Handwerksfirmen üblicherweise keine Lust, wegen einer abgefallenen Fliese im Bad extra anzureisen.)

Wenn du schon einmal Leute getroffen haben solltest, die in etwa Folgendes sagen: „Oh mein Gott, Immobilien machen so viel Arbeit ...“, dann liegt das meistens daran, dass sie keinen ordentlichen Verwalter und auch keinen Allrounder haben.

Aber auch die anderen Bereiche können natürlich sehr viel Stress auslösen. Deshalb ist es sehr wichtig, dass du das Kapitel „Wähle deine Partner mit Bedacht“ gelesen und verstanden hast. Denn dann weißt du jetzt bereits, dass du bei der Selektion deines Immobilienteams ausschließlich auf A-Mitarbeiter setzen solltest: So wirst du das schönste Leben als Immobilieninvestor haben.

Wenn du noch mehr über das Thema Netzwerken erfahren möchtest, kannst du an meinem Gewinnspiel teilnehmen und durch die Empfehlung meines Buchs den exklusiven Videokurs „Der Power-Netzwerker“ erhalten. Mehr unter: [www.alex-fischer-duesseldorf.de/gewinnspiel](http://www.alex-fischer-duesseldorf.de/gewinnspiel).