

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

Expansion und weiter

Dieser Punkt ist zwar das letzte Kapitel des dritten Teils; das heißt aber nicht, dass man alle vorherigen Punkte abgehakt haben muss, bevor man sich diesem zuwenden kann. Im Gegenteil – diesen Punkt solltest du von Anfang an permanent verstärken und ausbauen.

Warum das so wichtig ist? Vielleicht ist dir beim Lesen des Buches aufgefallen, dass eigentlich alle Probleme ausschließlich von mangelndem Wissen kommen. Wenn du das genauso siehst, wirst du mir also zustimmen, dass ein glückliches Leben davon abhängt, dass du dich mit dem Handwerkszeug des Lebens auskennst. Darum empfehle ich dir folgende Dinge:

Mehr Wissen: Das solltest du tun, wenn du wirklich Ergebnisse willst

- » **Abonniere meinen Kanal auf YouTube**, denn dort beantworte ich Fragen, die du vielleicht hast.
- » **Abonniere auch andere Kanäle**, die sinnvollen, anwendbaren Content geben.
- » **Like meine Fanpage auf Facebook**, um immer über die neuesten Trends informiert zu sein.
- » **Abonniere auch andere Facebook-Seiten**, die wertvollen, anwendbaren Content liefern.

- » **Folge mir auf Instagram**, damit du über die weiteren Stationen und Projekte informiert bleibst. Dieser Punkt ist nicht unwichtig, da „inspirierende Vorbilder“ dir die Umsetzung stark erleichtern. Gleiches gilt natürlich für andere Instagram-Kanäle, sofern sie Werte liefern.

- » **Abonniere meinen „Immobilieninvestor-Podcast“ und den Podcast „Was Unternehmer von Steve Jobs lernen können“**. Der erste beschäftigt sich primär mit Immobilien-Know-how (allerdings nicht ausschließlich) und der zweite mit weiterführenden Themen, wie in diesem Buch beschrieben. Solltest du übrigens der Meinung sein, dass ich dir bereits viel erzählt habe, so kann ich dich beruhigen. Das waren jetzt in etwa 5 % davon. Es gibt noch wesentlich mehr zu wissen, falls du das möchtest.

- » **Hol dir auf meiner Website das „Immobilienlexikon der Grundlagen“**. Es ist ein Wörterbuch für Beginner und Fortgeschrittene mit Beispielen und Anlagen. Ich habe mir hier die Mühe gemacht, für dich über 400 Seiten zusammenzustellen. Du bekommst hier nicht nur die wichtigsten 350 Fachbegriffe, sondern auch wichtige Checklisten und Formulare.

Das Außergewöhnliche bei diesem Lexikon ist, dass die Definitionen fürchterlich einfach und nicht aus dem Zusammenhang gerissen sind (man kann sie zuordnen). Außerdem machen Anlagen und Muster den Großteil des Lexikons aus, so dass du nicht nur die Definition des jeweiligen Fachbegriffs erfährst, sondern dir auch anschauen kannst, wie die Anwendung davon bzw. wie die jeweiligen Dokumente dazu aussehen.

- » **Tritt der nicht öffentlich gelisteten Facebook-Gruppe „RADG-Facebook-Club“ bei**. Diese ist exklusiv für Leser dieses Buches. Sie hat den Zweck, dass sich Gleichgesinnte gegenseitig unterstützen können. Wie du inzwischen aus dem Kapitel „Warum viele Ideen nur Träume bleiben“ weißt, ist eine starke Community für den Umsetzungserfolg ungeheuer wichtig, wenn

nicht ausschlaggebend. Also, tritt noch heute der Gruppe bei unter: <http://alex-fischer-duesseldorf.de/radg-facebook-club>.

Bücher

Besorge dir auch und gerade Wissen aus Büchern. Es müssen nicht unbedingt Bücher zu Immobilien sein, sondern von Autoren, die wirklich etwas zum Thema Selbstmanagement, Zeitmanagement, Erfolg und Immobilien zu sagen haben. Empfehlungen hierzu findest du als Links im Anhang.

Mehr Assets

Dieses Thema haben wir schon ausführlichst behandelt. Die Dauerbrennerfragen, die du ständig im Kopf haben solltest, sind:

- » Was ist eine profitable Zielgruppe, für die ich wertvoll bin?
- » Welche Zielgruppen haben den höchsten Kittelbrennfaktor?
- » Wie kann ich meinen Wert ins Unermessliche erhöhen?

Mehr Vitamin B

„Vitamin B“ ist umgangssprachlich für „Beziehungen“. Warum sind Harvard-Studenten so erfolgreich? Nicht weil die Harvard-Universität eine so tolle Ausbildung liefert. Nein, die Antwort ist, dass die Harvard-Universität ein unglaubliches Netzwerk und einen Club der „Ehemaligen“ hat. Hier werden die Geschäfte gemacht, die Pöstchen verschoben und sich gegenseitig Gefallen getan. Und wenn du genügend Assets hast, sollte es kein Problem sein, Vitamin B aufzubauen.

Ich erwähne das hier, damit du das nicht aus den Augen verlierst, denn ohne Kontakte geht gar nichts.

Mehr Zielgruppenbesitzer

Wann immer du kannst, halte Ausschau nach Meinungsführern, Influencern und Zielgruppenbesitzern. Selbst wenn du sie aktuell nicht gebrauchen kannst, es stellt sich oft später heraus, dass scheinbar wertlose Kontakte unglaublich hilfreich sind. Siehe dazu die Rede von Steve Jobs an der Stanford-Universität und den Punkt „Connecting the Dots“.

In dieser Rede beschreibt er, wie er oft erst im Nachhinein sehen konnte, dass Kontakte und Ressourcen, die er hatte, sich auf einmal als unersetzbar wertvoll erwiesen. Dies wurde ihm allerdings nur rückwirkend bewusst. Zum damaligen Zeitpunkt maß er diesen Kontakten und Assets nicht fürchterlich viel Wert bei.

Immer 80/20

Bei allen vorherigen Punkten und bei was auch immer du tust, bedenke immer die Pareto-Regel. Filtere stets alle Informationen, Kontakte, Assets etc. aus dem Pareto-Gesichtspunkt: 20 % der Assets sind für 80 % der Ergebnisse verantwortlich, 20 % der Kontakte werden 80 % der Ergebnisse machen. Bedenke auch die umgekehrte Regel: 20 % deiner Kontakte werden 80 % der Belastung ausmachen, 20 % deiner Freunde werden 80 % des Stresses auslösen.