

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

Die Känguru- Finanzierung – große Sprünge trotz leerem Beutel ...

Mein erstes Mehrfamilienhaus habe ich zu Beginn des Jahres 1996 gekauft. Ich habe es damals privat im Rahmen von Vermietung und Verpachtung erworben.

Mein erstes gewerbliches Objekt

Als ich lange genug Immobilien und Finanzierungen vermittelt hatte, beschloss ich, mein erstes eigenes gewerbliches (mit Gewinnerzielungsabsicht für den Weiterverkauf gedachtes) Objekt in Angriff zu nehmen. Mit gewerblich meint man in diesem Zusammenhang, die Immobilie nicht privat als Bestands- oder Halteobjekt zu kaufen. Man kauft sie in einer gewerblichen Gesellschaft (zum Beispiel GmbH) mit dem Zweck, sie innerhalb kürzester Zeit zu sanieren, wertzubessern und dann schnellstmöglich mit Gewinn wieder abzuverkaufen.

Damals war mir nicht bewusst, dass Bestandsfinanzierungen und gewerbliche Finanzierungen zwei völlig verschiedene Paar Schuhe sind. Zumindest aus der Sicht der Bank. Gewerbliche Immobilienfinanzierungen fallen in die Abteilung „Bauprofis“, und dort herrschen ganz andere Regeln als im Privatkundengeschäft.

Der Bereich „Privatkunden“ unterscheidet hier nicht unbedingt, ob man angestellt oder selbstständig ist. Man kauft die Immobilie als Privatmann zum Vermögensaufbau. Bei den Bauprofis landet man folglich, sobald man sich mit Immobilien gewerblich beschäftigt.

Leider haben diese Abteilungen ganz andere Vorgaben und Regeln, die üblicherweise viel strenger sind als im Privatbereich. Dies stellte ich fest, indem ich über ein halbes Jahr lang ergebnislos versuchte, eine Finanzierung für mein erstes gewerbliches Immobilienprojekt zu bekommen.

Die Antwort, die ich stets erhielt, lautete: „Wir können Sie leider nicht finanzieren, da Sie keine Referenzen haben. Kommen Sie doch wieder, wenn Sie ein bisschen Erfahrung und Referenzen haben ...“

Auf meine Gegenfrage „Wie soll ich denn Erfahrung und Referenzen sammeln, wenn mich keiner finanziert?“ bekam ich immer nur Schulterzucken.

Heute weiß ich, dass man dazu grundsätzlich zwei Optionen hat:

- » a) Man macht ein Joint-Venture (ein gemeinschaftliches Geschäft) mit einem erfahrenen Investor, der bei den Banken schon bekannt ist. Dies hat den Nachteil, dass man natürlich die Gewinne teilen muss.
- » b) Man geht einen sehr ungewöhnlichen Weg, wie ich es tat. Von diesem Weg möchte ich aber eigentlich jedem abraten, er ist nämlich sehr anstrengend und auch nicht wirklich sauber und geradlinig.

Nachdem ich ja bereits mit der Privatkundenabteilung der Bank gute Erfahrungen gesammelt hatte, ging ich nun also mit dem gewerblichen Objekt in die Privatkundenabteilung.

Ich tischte damals den Bankern folgende Story auf: „Hier ist ein Mehrfamilienhaus, das ich aus steuerlichen Gründen gerne in einer GmbH kaufen würde. Dies ist ein Bestandsobjekt, das ich gerne halten möchte.“

Da ich denke, dass die Zinsen bald noch fallen werden, hätte ich gerne nur eine einjährige Zinsfestschreibungsdauer (vertraglich festgehaltener Zinssatz auf eine gewisse Zeit).“

Natürlich war das nicht die Wahrheit. Ich war damals jedoch der Meinung, dass es schlau wäre, so vorzugehen. Und tatsächlich, ich bekam die Finanzierung. Da das Objekt aus 36 Wohnungen bestand und ich es meinen Kunden im voll sanierten Zustand anbieten wollte, stand ich nun vor folgender Problematik: Ich musste so viele Wohnungen so schnell abverkaufen, dass das Gesamtdarlehen des Ankaufs durch die Verkäufe bereits abbezahlt ist. Und das, bevor die Bank überhaupt merkt, dass ich abverkaufe.

Fragt mich nicht, wie ich das hinbekommen habe, ich schaffte es jedoch, 20 Wohnungen innerhalb von drei Wochen zu verkaufen. Die ankaufsfinanzierende Bank wird nämlich über Kopien der Notarverträge im Rahmen der Abwicklung direkt vom Notar informiert.

Irgendwie hatte ich es jedoch hingekriegt (ich bin, glaube ich, um fünf Jahre gealtert) und tischte dann der Bank den nächsten Bockmist auf. „Wissen Sie, ursprünglich hatte ich ja vor, das Objekt wirklich im Bestand zu halten. Aber dann gab es einfach so eine große Nachfrage, dass ich der Versuchung zu verkaufen nicht widerstehen konnte ...“

Das war natürlich totaler Quatsch. Ich hatte mich über drei Wochen hinweg totgearbeitet, um diese unmenschliche Leistung zu vollbringen. Außerdem hatte ich danach keine Nerven mehr, sondern Drahtseile. Jedoch hatte ich jetzt natürlich den Vorteil, dass ich endlich ein Referenzobjekt hatte. Bei der alten Bank brauchte ich mich natürlich erst mal nicht mehr blicken zu lassen, und so ging ich mit meinem Referenzobjekt zu einer neuen. Und auf einmal hatten die Bauprofi-Abteilungen Lust, mit mir zu arbeiten.

Resümee:

Heute würde ich das definitiv nicht mehr so machen, aus mehreren Gründen:

1. Es ist extrem stressig und die meisten Leute würden unter dem psychischen Druck zusammenbrechen.
2. Bankgeschäfte sind Vertrauenssache, und falsche Storys passen da nicht hinein.
3. Objekte im unsanierten Zustand mit Sanierungsversprechen zu verkaufen ist extrem anstrengend und verbrennt viele Verkaufsgespräche.
4. Die vertragliche Gestaltung ist hochkomplex, vor allem wenn man keine Finanzierung hat, die auf gewerblichen Verkauf ausgerichtet ist. Die Bank kann dann nämlich ihre eigene Grundschuld freigeben, wenn sichergestellt ist, dass sie das gesamte Geld bekommt. Der neue Kunde kann jedoch keine Grundschuld eintragen, ohne dass die alte Grundschuld ausgetragen wurde. Aus diesem Grund gibt es ja üblicherweise Bauprofi-Abteilungen. Privatkunden-Abteilungen sind auf diese Prozesse nicht ausgerichtet.
5. Ungewöhnliche Lösungen folgen zu Nachfolgekomplicitäten und weiteren ungewöhnlichen Lösungen. So war es auch hier; unterm Strich hat mir dieses Objekt zwar jede Menge Erfahrung, aber auch unglaublich viel Ärger eingebracht.
6. Genau genommen hatte ich zu schnell zu groß angefangen, da mein Fundament nicht stabil genug war: Mein Immobilienteam (siehe vorheriges Kapitel) war nicht stabil und erprobt, was mich circa ein Jahr Aufräumarbeiten kostete. Ich habe es aber dennoch irgendwie geschafft, mit einem blauen Auge, jeder Menge Erfahrungen, wie es nicht geht, und einer schwarzen Null davonzukommen.

Neubauprojekte ohne Eigenkapital und Bank

Ein Geschäftsmann aus Israel, einer der Teilnehmer eines Strategische-Planungs-Seminars von mir, erzählte mir eine Story, wie er es geschafft hatte, einen Neubau völlig ohne Eigenkapital und Bank umzusetzen.

Er fand ein Grundstück und schaffte es durch entsprechenden Vertrauensaufbau, den Verkäufer davon zu überzeugen, dass er ihm eine neunmonatige Kaufoption einrichtete. Mit einer Kaufoption meint man, dass man sich jetzt schon über den Kaufpreis einigt und das Objekt für den Zeitraum von neun Monaten reserviert ist. Es wird also noch nicht notariell gekauft, aber man hat eine Option, es innerhalb von neun Monaten zu kaufen.

Dies wird üblicherweise in einem notariellen Optionsvertrag gemacht. Normalerweise wollen Verkäufer im Falle einer Option eine Art Sicherheitsleistung oder „Optionsgebühr“.

Da mein israelischer Freund damals nicht die finanziellen Möglichkeiten hatte, sagte er zum Verkäufer: „Nein, ich werde Ihnen keine Optionsgebühr bezahlen, dafür verpflichte ich mich zu Folgendem: Ich werde das Grundstück entwickeln, die Planung erledigen und das Grundstück baureif machen. Damit erhöht sich der Wert Ihres Grundstückes massiv. Sollte ich nicht kaufen, übergebe ich Ihnen die kompletten Projektierungsunterlagen.“

Was unser Israeli da sagte, ist korrekt, denn sobald man eine wirtschaftliche Baugenehmigung hat, steigt der Wert eines Grundstückes um mindestens 30 %. Der Verkäufer war damit einverstanden.

Als Nächstes ging unser israelischer Freund in die nächste Universität, zum Lehrstuhl für Architektur. Er sprach den zuständigen Professor an und sagte zu ihm: „Geben Sie mir doch bitte Ihren besten Studenten, er soll für mich eine komplette Projektierung eines Neubaus machen. Das hat für Ihren Studenten den Vorteil, dass er schon im Studium praktische Erfahrung macht, ein Referenzobjekt hat und auch bei der Umsetzung auf dem Bauschild erwähnt wird.“

Der Professor war damit einverstanden und stellte den Kontakt her. Mit dem Studenten verhandelte mein Gesprächspartner dann Folgendes weiter aus: Der Student bekam erst mal keinen Lohn, sondern arbeitete kostenfrei. Jedoch wurde ihm zugesagt, dass er im Falle der Umsetzung

das volle Architektenhonorar bekäme, so als wäre er bereits diplomierter Architekt.

Im Falle der Nichtumsetzung des Projektes würde er einen Stundenlohn von X Euro bekommen. Voraussetzung für diesen Stundenlohn ist natürlich das entsprechende Ergebnis, nämlich die Baugenehmigung. Sollte diese nicht beschafft werden, würde es auch keinen Stundenlohn geben.

Der Student war ebenfalls einverstanden, da er sowohl Referenzen als auch mindestens einen Stundenlohn bekam, vorausgesetzt, er würde ein Ergebnis erzielen. Im besten Fall sogar seinen ersten Auftrag.

Nachdem der Student die erste Planung fertig hatte, ging er zum Bauamt (der Professor stempelte das Dokument) und kümmerte sich um die Baugenehmigung. Unser Israeli nahm derweil die Planungsunterlagen und bereitete ein Verkaufsexposé inklusive Verkaufsverträgen basierend auf der Planung vor.

Er begann also bereits von der Planung weg, die Objekte zu verkaufen. Als vier von fünf Eigentumswohnungen verkauft waren, ging dann auch die Baugenehmigung durch und das Projekt konnte umgesetzt werden. Mithilfe der vier Verkäufe konnte das ganze Projekt realisiert werden, ohne einen Cent Darlehen von der Bank. Wenn das mal keine Känguru-Finanzierung ist ...

Mehrerlösvereinbarungen

Was sind Mehrerlösvereinbarungen? Eine Mehrerlösvereinbarung bedeutet, dass man einen Vertrag mit einem Verkäufer schließt und sich auf einen festen Abgabepreis einigt, der einem garantiert wird.

Beispielsweise sagt Verkäufer A: „Ich will mindestens 100.000 Euro für diese Wohnung.“ Du schließt mit ihm einen Vertrag, der besagt, dass alles, was du an Kaufpreis über 100.000 Euro erzielst, dir gehört. Es ist also eine Art Vermittlungsgeschäft mit Gewinnbeteiligung.

Es gibt natürlich hierbei alle möglichen Formen der Vereinbarungen, da hier wie sonst auch Vertragsfreiheit herrscht: Du könntest zum Beispiel mit dem Verkäufer auch vereinbaren, dass der Mehrerlös (alles, was über 100.000 Euro hinausgeht) je zur Hälfte aufgeteilt wird.

Wichtig bei Mehrerlösvereinbarungen ist, dass man sie erst mal privatschriftlich (nicht notariell) trifft und alle wichtigen Punkte schriftlich festhält. Sobald allerdings ein Notarvertrag mit dem zukünftigen Käufer/Eigentümer zustande kommt, musst du darauf achten, dass der Anteil deines Mehrerlöses direkt im Notarvertrag an dich abgetreten wird.

Auf diese Art und Weise ist sichergestellt, dass das Geld niemals zum Verkäufer fließt, sondern direkt auf dein Konto. Diese Form der Vereinbarung ist natürlich gewerblich und unterliegt sowohl der Umsatz- als auch der Einkommens-/Körperschaftssteuer und Gewerbesteuer. Es ist aber eine schöne Möglichkeit, Eigenkapital aufzubauen.

Kauf auf Ziel

Du kannst mit einem Verkäufer vereinbaren, dass du jetzt mit ihm schon einen Kaufvertrag schließt, jedoch erst zum Zeitpunkt x bezahlen musst. Üblich sind hier im Rahmen der Känguru-Finanzierung sechs bis zwölf Monate.

Solche Vereinbarungen werden natürlich nur Verkäufer schließen, die irgendeinen Kittelbrennfaktor haben, den du durch den Kauf-auf-Ziel-Vertrag zu lösen scheinst. Das kann ein erhöhter Kaufpreis sein oder auch, dass das Objekt ohne entsprechende Projektierung nicht oder nur sehr schwer verkäuflich ist.

Während dieser Zeit kannst du dann das Objekt aufbereiten und bereits einen neuen Kaufvertrag (Weiterverkauf) schließen bzw. hast Zeit, dir Eigenkapital zu besorgen und die entsprechende Finanzierung. Hierzu habe ich noch sehr viel mehr Tipps in den Videos auf meiner Website.

Eigentümergehen

Du kannst mit einem Verkäufer vereinbaren, dass er dir einen Teil des Kaufpreises als Eigentümergehen stellt.

Ein Beispiel: Kaufpreis eine Million Euro. Du vereinbarst jedoch mit dem Verkäufer, dass er 200.000 Euro als Eigentümergehen gibt. Das heißt, indem du ihm 800.000 Euro bezahlst bzw. durch deine Bankfinanzierung bezahlst, gilt der Kaufvertrag als erfüllt.

Der Verkäufer trägt sich dann im Rang nach deiner finanzierenden Bank ins Grundbuch ein und du zahlst an ihn Zinsen und Tilgung. Auf diese Art und Weise kannst du den Eigenkapitaleinsatz mithilfe des Verkäufers umgehen. Dieser Verkäufer wird es jedoch auch nur tun als Folge eines entsprechenden Kitterbrennfaktors, für den du eine Lösung hast bzw. aufgrund deiner Assets und deiner soliden Vertrauensbasis.

Resümee:

Du siehst also, es gibt durchaus Möglichkeiten, mit null Startkapital große Sprünge zu machen. Nachteil der Sprünge ist, dass man teilweise hart landen kann. Auf jeden Fall ist das nichts für schwache Nerven – ganz im Gegenteil, man braucht wirklich „balls of steel“. Es gibt jedoch viel zu gewinnen, man sollte sich allerdings des Kapitels mit der Komfortzone sehr bewusst sein.
