



9

entscheidende Kriterien für die Auswahl Deiner Immobilie



TYCOON ACADEMY
by Paul Misar



Hallo, mein Name ist Paul Misar.



TYCOON ACADEMY
by Paul Misar

30 Jahre Erfahrung als Immobilieninvestor und Entrepreneur. Ich baute Unternehmen in 12 verschiedenen Ländern auf und besitze heute noch Gewerbeareale, eine Fabrik und Luxus- sowie Ferienimmobilien im aktuell wahrscheinlich spannendsten Immobilienmarkt der Welt. Mein Ziel ist es, Menschen zu helfen, ihr Vermögen sicher durch die Krise zu bekommen. Heute helfe ich mit meiner Tycoon Academy Unternehmern und Investoren, finanziell frei zu werden

Im weiteren Verlauf findest Du meine 9 wichtigsten Kriterien, damit auch Du den richtigen Weg einschlagen kannst und Dein Vermögen gut investieren und schützen kannst.

1. Makrolage

In welchem Markt befindet sich die Immobilie?

Die Immobilienuhr weltweit tickt ebenso wie die richtige Uhr nicht überall gleich. Je nach „Zeitzone“ kann der Zeitunterschied von einem zum anderen Markt gewaltig sein. Während der eine Markt möglicherweise mit Kaufpreisfaktoren deutlich über 30 vielleicht schon stark übersteuert ist, (Aufgepasst der Kaufpreisfaktor alleine ist nicht ausschlaggebend sondern natürlich immer in Kombination mit der Lage) kann zum Beispiel ein Kaufpreisfaktor von 12 im Speckgürtel von Chemnitz komplett uninteressant sein und ein Kaufpreisfaktor von 29 in München Schwabing durchaus Sinn machen.

Darüber hinaus spielen natürlich auch Überlegungen eine Rolle wie folgende:

- Wie Unternehmerfreundlich ist der Markt, in welchem ich investieren möchte?
- Gibt es Auflagen für Investoren oder vielleicht sogar Förderungen? Wie ist die steuerliche Situation?
- Gibt es Mietpreisbremsen, Mietendeckel und andere Einflussnahmen seitens der Politik, die den Markt für Investoren unattraktiver machen?
- Gibt es die Gefahr von Immobilienenteignungen, Wegzugs-Besteuerungen oder Diskussionen rund um Lastenausgleich oder andere unliebsame investorenfeindliche Tendenzen?



2. Mikrolage

Natürlich ist nicht nur das Land entscheidend in dem ich investiere, sondern auch die Stadt- oder der Stadtteil. Wie ist die Infrastruktur, also die Verkehrsanbindung und die regionale Versorgung. Wie sieht es mit der Internetqualität aus (Glasfaserkabel), sowie mit Wasser, Erdgas, Stromversorgung etc.

Je nachdem wer mein potentieller Mieter ist, können auch folgende Infrastrukturelle Fragen wichtig sein:

- Autobahnanbindung
- U-Bahn, S-Bahn
- Busse
- Ärzte
- Gesundheitszentren
- Einkaufsmöglichkeiten
- Nahversorgung
- Schulen
- Kindergärten
- Altenheime
- Parkmöglichkeiten
- Lift im Gebäude vorhanden
- Keller

oder andere Lagerräumlichkeiten vorhanden



3. Arbeitsplatzsituation

Inwieweit gibt es in der Nähe der Immobilien die Arbeitsmöglichkeiten und wie stark sind diese von einem einzelnen Arbeitgeber abhängig. Vorsicht, wenn alles von einem einzigen Arbeitgeber abhängig ist (Negativbeispiele: Wolfsburg -VW, Ludwigshafen BASF , Leverkusen Bayer etc.).

Natürlich gilt es auch zu prüfen, welche Branche die regionalen Arbeitgeber bedienen. Handelt es sich dabei um Zukunftsbranchen? Gewisse Entwicklungen am Markt sind dabei zu berücksichtigen (Beispiel: Verbot von Verbrennungsmotor in der Automobilbranche ab 2035 in Europa).



4. Der Einkaufspreis

Eines der wichtigsten Kriterien für mich ist immer der Einkaufspreis. Dies gilt sowohl für Gewerbe- als auch für Wohnimmobilien. Warren Buffet empfiehlt Aktienkäufern zu einem Zeitpunkt einzukaufen, wo man einen Dollar für 50 Cent kaufen kann. Also die Kernaussage „Kaufe deutlich unter realem Wert“. Umgelegt auf Immobilien bedeutet das, wie ich immer sage, „Kaufe einen Euro für 70 oder max. 80 Cent, gelegentlich auch vielleicht für 50-60 Cent“.

Es versteht sich fast von selbst, dass sich solche Angebote in der Regel nicht im Internet finden, sondern Offmarket. Es gibt eine Reihe von Verkäufern für die der optimierte Verkaufspreis nicht das wichtigste Kriterium darstellt. Das kann viele Gründe haben:

- Diskretion ist manchen Verkäufer wichtiger als bester Preis - manche wollen keinesfalls eine Tafel am Haus oder im Internet gefunden werden - darunter fallen übrigens auch sehr oft Prominente Verkäufer und Family-Offices.
- Jemand möchte aus privaten Gründen die Immobilie sehr rasch verkaufen- z.B. : weil er auswandert.
- Jemand möchte ein Thema mit der Immobilie abschließen (Todesfall, Scheidung).
- Jemand hat geerbt und will schnell an sein Erbe, weil er sich die Immobilie eigentlich in puncto Erhaltung nicht leisten kann - oder andere Gründe hat.
- Jemand braucht dringend Bargeld.
- Jemand hat bereits große Rückstände bei den Darlehensraten und läuft Gefahr die Immobilie zu verlieren.
- Jemand hat die Immobilie gekauft, als er sich persönlich noch in besseren wirtschaftlichen Verhältnissen befand und hat zwischenzeitlich auf Grund geänderter privater Umstände, ein Problem, die Barmittel auszubringen, um den Erhalt der Immobilie zu gewährleisten.



Ein guter Einkaufspreis ist also dann gegeben, wenn in absehbarer Zeit noch preisliche Entwicklungs- bzw. Wertsteigerungsmöglichkeiten nach oben gegeben sind und ggf. auch noch ein positiver Cash-Flow, im Falle einer Bankenfinanzierung, möglich ist.

Mittlerweile ist Offmarket ein gängiger Begriff und kann für beide Parteien Vor- als auch Nachteile haben. Jedoch überwiegen normalerweise die positiven Aspekte.

Durch das einsparen von Vermarktungskosten und Zeit auf Seiten des Verkäufers, als auch der vereinfachten und direkteren Kommunikation, finden sich auf dem Offmarket Weg oft seriöse Käufer.

Da trotzdem die nicht zu unterschätzende Due Diligence ansteht, hat man hier meist sogar noch einen zeitlichen Vorteil, um alles in Ruhe und korrekt zu checken.



5. Sonstige Auswahlkriterien, die für einen Immobilienkauf sprechen

Machen die Leute in der jeweiligen Lage gerne Urlaub oder halten vermögende Menschen am Standort der Immobilie gerne einen Zweitwohnsitz?

- Beispiele: Kitzbühel, Mallorca oder die Côte d'Azur
- Ist der Standort bei Plattformen wie Airbnb oder FeWo gefragt?
 - > Diese Frage ist deshalb sehr wichtig, weil bei der klassischen Ferienvermietung in der Hauptsaison meistens 2-4 mal so hohe Preise (je nach Region) und damit auch deutlich bessere Mietrenditen zu erzielen sind, als bei der klassischen Langzeitvermietung.
- Für welche Zielgruppe könnte die Immobilie interessant sein? (Extra Serviceleistungen in der Nähe?)
 - > Bedenke: Umso wohlhabender Deine Zielgruppe, umso eher ist die Sicherheit gewährleistet, dass auch in wirtschaftlich angespannten Zeiten oder in Krisenzeiten die Mieten bezahlt werden können und die Immobilie ausreichend Cash Flow verdient. Auf diesen Punkt gehe ich später im Bericht unter Punkt 8. noch näher ein.



6. Aufwertungsmöglichkeiten der Region

Hierfür hilft es, sich rechtzeitig mit dem Thema Regionen und Stadtentwicklung auseinanderzusetzen und im Rathaus oder bei den Gemeinden zu informieren wie die Entwicklung der Region geplant ist.

Beispiel 1: Berlin - Kreuzberg

Das Viertel Kreuzberg, sowie Richardplatz in Berlin Neu-Kölln

Allgemein wandeln sich die Viertel in Berlin in den letzten Jahren sehr stark. Die „Szene“ zieht oft in heruntergewirtschaftete Viertel, wertet diese dadurch auf, bis die Mieten unbezahlbar werden und zieht in das nächste Viertel weiter. Ganz konkret zeigt sich das am Beispiel Kreuzberg:

Während in Kreuzberg in den 70er und 80er Jahren noch das Zentrum der Alternativbewegung mit den legendären Hausbesetzungen und Straßenschlachten zwischen Polizei und Demonstranten war, begann mit der Stadterneuerung die Ansiedelung vieler bekannter Künstler. Mit der Wiedervereinigung ist die Region ins Zentrum Berlins gerückt und 1997 hat man den Flächenschwerpunkt Berlins an der Alexandrinenstraße 12-14 Verbindungsweg zur Wassertorstraße mit einer Granitplatte markiert. Damit hat Kreuzberg, speziell die Gegend rund um die Oberbaumbrücke beim Spreeufer, vor allem auch als Unternehmensstandort z.B. von Startups an Attraktivität gewonnen.

2001 wurden durch Senatsbeschluss die damaligen Bezirke Kreuzberg und Friedrichshain zum neuen Bezirk Friedrichshain-Kreuzberg. Heute ist der Stadtteil beliebtes Szeneviertel.



Beispiel 2: Wien Aspern

Bereits 1905 wurde das landwirtschaftlich geprägte Aspern gemeinsam mit Stadlau, Hirschstetten und Kagran Teil des damals neuen 21. Wiener Gemeindebezirks. 1938 wurde dann der Stadtteil durch das NS-Regime bei der Schaffung Groß Wien zum neu gebildeten 22. Wiener Gemeindebezirk zu dem es auch noch heute gehört. Das Flugfeld Aspern war viele Jahrzehnte Zentrum der österreichischen Zivil und Militärluftfahrt und wurde erst 1977 geschlossen. 1979 wurde im südlichen Bereich des Flugfeldes ein Motorenwerk von GM errichtet. 2005 wurde dann ein 2 stufiges städtebauliches Verfahren ausgelobt und in 2007 der Masterplan erstellt. Erst 2012 wurde das städtebauliche Leitbild für die Umsetzung des Projektes entwickelt und 2014 final von der Stadtentwicklungskommission abgeseget. An diesem Beispiel sieht man wie lange oftmals Stadtentwicklungen von der ersten Idee bis zur finalen Umsetzung dauern können.

Tatsache ist jedoch:

Durch die Stadtentwicklung wurde Aspern die letzten beiden Jahrzehnte immer mehr aufgewertet und hat sich speziell durch den eigenen U-Bahnanschluss mittlerweile zu einem aufstrebenden Stadtteil entwickelt. Gut für Investoren die rechtzeitig den Trend erkannt hatten, zu einer Zeit als Grund und Boden in der Gegend noch extrem günstig zu erwerben waren.

7. Sonstige Aufwertungsmöglichkeiten

Parallel zur soeben beschriebenen Regionen Aufwertung für die extrem gute Marktkenntnis und manchmal Insiderinformationen notwendig sind, also ein Spiel für Profis, beschreibe ich hier gleich einige andere Aufwertungsmöglichkeiten welche direkt das Objekt betreffen.

Neben den von mir immer wieder angewandten Beispiel auf Mallorca (früher auch Kitzbühel) und zwar- normale Wohnimmobilie wird in Ferienimmobilie umgewandelt und erzielt danach je Woche annähernd den gleichen Mietertrag wie früher monatlich. Gibt es noch eine ganze Reihe anderer Aufwertungsmöglichkeiten welche den Investor zum Lachen bringen.

Die wohl fünf bekanntesten Aufwertungsmöglichkeiten sind

- Verschönerung
- Renovierung
- Sanierung
- Wohnungsaufteilung in mehrere Einheiten
- Umwidmung

1. Verschönerung

Etwas Farbe, neue Fliesen im Badezimmer, sowie neue Armaturen und eine neue Duschtasse und neues WC. Wenn der Investor noch etwas drauf legen will die alte Küche durch eine neue ersetzen. Mit wenig Aufwand kann sehr schnell ein besserer Mietpreis bei der Strategie "Buy and hold" oder vor allem ein besserer Verkaufspreis beim Fix und Flip-Objekt erzielt werden - bei überschaubaren Kosten.

2. Renovierung

Hier wird schon mehr an die Substanz gegangen und auch die eine oder andere Wasserleitung oder Elektroleitung verlegt und auch nicht an Stromtastern oder Steckdosen gespart, vielleicht auch die Raumaufteilung optimiert. Die Kosten sind natürlich schon deutlich höher als unter Punkt 1.

3. Sanierung

Bei der Sanierung oder meistens Kernsanierung werden nicht nur alle Stromleitungen und Wasserleitungen erneuert sondern meistens auch alle Zwischenwände entfernt, Fenster und Heizung erneuert sowie auch Bodenaufbau, Deckenabhängungen und teilweise tragende Wände verändert. Die Kosten sind oftmals nicht wesentlich günstiger als Neubau weil natürlich auch die Entsorgung des Bauschutts mit kalkuliert werden muss.

4. Aufteilungsgeschäft

Beispiele:

a) Eine große Wohneinheit z.B. ein Mehrfamilienhaus wird in mehrere Wohnungen aufgegliedert. Dafür bedarf es natürlich erfahrener Juristen, und Architekten und es fallen vorab schon Kosten im Zuge der Überprüfung der Machbarkeitsmöglichkeiten an.

b) Natürlich kann ggf. auch eine große Wohnung aufgeteilt werden, wenn die technischen Voraussetzungen gegeben sind (z.B. zwei Eingänge) und auch die juristische Machbarkeit (im Einklang mit der Bauordnung und den gesetzlichen Bestimmungen wie Stellplätze) gegeben ist.

c) Garagen -auch das kann, wie ich aus eigener Erfahrung bestätigen kann, ein lukratives Geschäft sein. Z.B. wenn man Lagerhallen kauft und diese entsprechen aufteilt in Garagen -in meinem speziellen Fall waren es Oldtimergaragen. Auch hierfür benötigst du erfahrene Architekten und Juristen und oftmals jahrelang Geduld bei der Umwidmung.

d) Am einfachsten gestaltet sich in der Regel die Aufteilung von Baugrundstücken jedoch sind auch da die Nebenkosten der Aufschließung meistens beachtlich. All diese Prozesse bringen zwar meisten einiges an Mehrwert, sind jedoch meistens Spiele, die Zeit und Geld kosten können und daher meistens dem erfahrenen Investor vorbehalten sind.

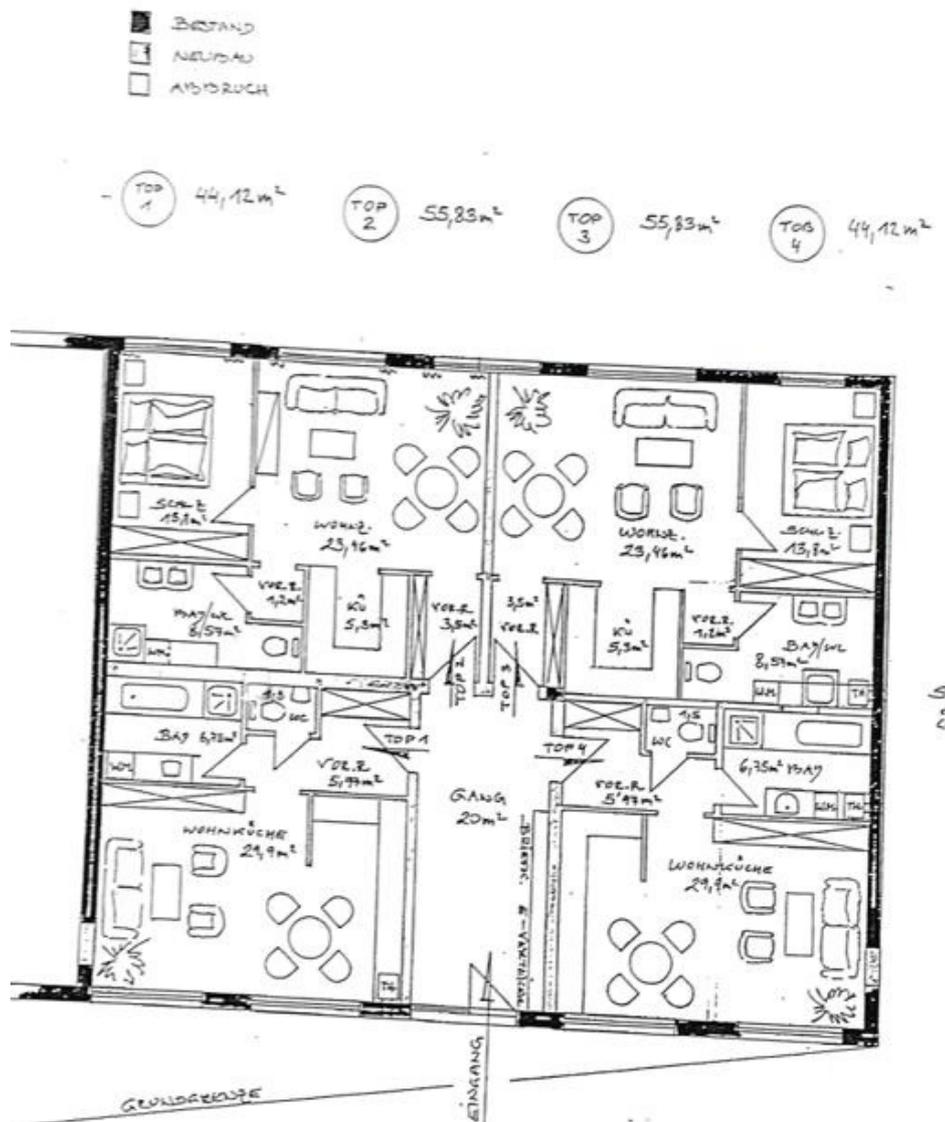
5. Umwidmung

Auch bei einigen der unter 4. Aufteilungsgeschäft beschriebenen Spielarten wie z.B. Punkt c) benötigt man ein Umwidmungsverfahren. Dieses kann zeit- und kostenaufwendig sein und es macht Sinn im Vorfeld einen Architekten mit einer Machbarkeitsstudie oder -Schätzung zu beauftragen. Wenn es klappt dann ist dieser Vorgang jedenfalls sehr gewinnbringend und lukrativ. Ich selbst hatte bereits mehrmals ähnliche Prozesse durchgeführt. Einige konkrete Beispiele für Umwidmungen:

1. Lager in Kleinwohnungen
2. Lager in Loftwohnungen mit angeschlossenen Gärten
3. Alte Mühle zum Wohnhaus /Mehrfamilienhaus
4. Gemischtes Wohn- und Lagergebäude zu Gesundheitszentrum
5. Hotel in Schönheitsklinik
6. Mehrfamilienhaus in Hotel und umgekehrt
7. Wohngebäude in Arbeiterwohnungen
8. Betriebsgebäude in Wohngebäude
9. Kesselhaus in Wohn und Betriebsgebäude /gemischte Widmung
10. Gewerbeareal teilweise in Wohnflächen und Büroflächen- gemischte Widmung

Auch bei dieser Art von Verfahren ist klar dass du neben Zeit und Geld Profis an deiner Seite benötigst die den Vorgang begleiten. Es empfiehlt sich mit Projektentwicklern, Architekten und erfahrenen Juristen zusammen zu arbeiten die wir im übrigen über unser Netzwerk unseren Kunden auch zur Verfügung stellen.

Nachfolgend Beispiel für eine Umwidmung von einem Massagesalon zu 4 Kleinwohnungen in einem Mischgebäude (Wohnhaus mit Gewerbeflächen im EG)



8. Cash Flow

Cash Flow ist der heilige Gral des Investors. Wenn es die Möglichkeit gibt, eine Immobilie zu finden mit

a) Aufwertungs- bzw. Wertsteigerungspotential

und parallel

b) Guten Cash Flow von Anbeginn an.

Dann ist das sozusagen der Idealzustand. Der Profi-Investor achtet immer darauf, dass nach Möglichkeit von Anbeginn an ein positiver Cash Flow übrig bleibt, nach Rückzahlung der Darlehensraten an die Bank oder andere Investoren. Solange der Gesamt-Cashflow positiv ist, kann Wachstum und Expansion statt finden.



9. Due Diligence/ Ankaufsüberprüfung

Bei der Due Diligence wird die Immobilie in finanzieller, rechtlicher und steuerlicher Hinsicht geprüft. Es werden alle Risiken ermittelt und die Rahmenbedingungen des Kaufes geprüft. Durch die Due Diligence sollen die Bewertung überprüft werden und der Ausschluss möglicher Risiken wie beispielsweise Haftungsrisiken ausgeschlossen werden.

Normalerweise ist die Due Diligence der letzte Schritt vor dem Notartermin, der aber unerlässlich ist.

9.a) Die juristische Due Diligence

Der erste Teil der Due Diligence ist eine rechtliche Ankaufsüberprüfung. Wenn Du bei Immobilien noch unerfahren bist, solltest Du diese unbedingt unter Zuziehung eines immobilien erfahrenen Juristen durchführen. Einige der wichtigsten Aufgaben bei so einer rechtlichen Ankaufsüberprüfung sind:

- Überprüfung der Mietverträge (speziell bei Investmentimmobilien die vermietet sind)
- Überprüfung der Protokolle der Hauseigentümerversammlungen, falls das Gebäude mehrere Eigentümer besitzt
- Überprüfung des Grundbuches im Hinblick auf bücherliche Lasten
- Überprüfung außerbücherlicher Lasten
- Überprüfung, ob die Voraussetzungen der Lastenfreistellung durch den Kauf gegeben und abgesichert sind

9. b) Bauliche Due Diligence

Der zweite wesentliche Teil der Due Diligence ist die fachmännische Überprüfung der Immobilie und deren technischer Anlagen, wie Haustechnik inkl. Lift, Heizung, Klima- und Wärmetechnik aber vor allem auch die Statik, die Verwendung der Materialien und die wertmäßige Einschätzung der Immobilie in puncto Bauzustand. Hierzu gehören im Detail:

- Überprüfung, ob die baulichen Vorschriften rechtlich eingehalten wurden
- Überprüfung der Quadratmeterangaben
- Überprüfung der gesetzlichen Rahmenbedingungen (Denkmalschutz, Einhaltung regionaler Baugesetze....)
- U.v.m.

Dieser Teil der Due Diligence kann in der Regel von einem gerichtlich zertifizierten oder befugten Sachverständigen oder einem Architekten mit ausreichender Erfahrung vorgenommen werden. Wichtig ist, dass die prüfende Person ausreichend Erfahrung und Zeit mitbringt. Je größer und umfassender die Immobilie, desto wichtiger die detaillierte Ankaufsüberprüfung. So manche Due Diligence hat mich schon vor größerem Schaden bewahrt und deswegen rate ich, dort nicht am falschen Fleck zu sparen, sondern mit Profis zu arbeiten.

9. c) Environmental Due Diligence

Hierbei werden folgende Aspekte analysiert:

- Altlasten im Boden oder im Gebäude,
- Fragen und Auflagen des Umweltschutzes,
- gesundheitlich bedenkliche Materialien

Hier nun für Dich noch einmal eine Übersicht zur Ankaufsüberprüfung:

1. Informationen zur ersten Bewertung

- a. Exposé
- b. Grundrisse
- c. Lageplan
- d. Baubeschreibung
- e. Mieterübersicht

2. WEG Informationen

- a. Versammlungsprotokolle
- b. Eigentümerverhältnisse
- c. Wirtschaftspläne
- d. Rücklagen

3. Wirtschaftlichkeit der Immobilie

- a. Einkaufspreis
- b. Grundstückspreis
- c. Mieten (Durchschnitt)
- d. Parkplatzsituation
- e. Leerstand in der Umgebung

4. Standortfaktoren

- a. Umfeld Struktur & Entwicklung
- b. Wirtschaftliche Struktur & Entwicklung
- c. Infrastrukturen & Verkehrsanbindungen

5. Grundbuch & Baulasten

- a. Grundbuchauszüge
- b. Baulastenverzeichnis
- c. Katasteramt

6. Verträge und sonstige Vereinbarungen

- a. Teilungserklärung
- b. Nutzungsrechte Dritter
- c. Nachbaransprüche
- d. Versicherungen
- e. Hausverwaltung
- f. Strom/ Wasser / Abfallentsorgung



WARUM JETZT IMMOBILIEN?

Die letzten Monate haben uns gezeigt, dass diese Welt im Wandel ist und das kein Stein auf dem anderen bleiben wird. Aber wir sehen auch einmalige Möglichkeiten in einer Welt, die sich gerade sehr stark verändert. Krise als Chance wie ich schon eingangs in diesem Report erwähnt habe, allerdings nur für jene, die auch bereit sind die Chancen zu ergreifen.

Branchen werden sich genauso verändern wie Märkte und auch bei den Investments ist Weitblick gefordert.

Die Zeit ist JETZT und der ORT eine ENTSCHEIDUNG zu treffen ist hier. Lasse uns starten.

Gehe jetzt auf den Link und vereinbare mit einem meiner engsten Mitarbeiter einen Termin:

<https://www.paulmisar.com/immobilien-mentoring>



TYCOON ACADEMY

by Paul Misar

