# IMMOBILIEN OFF-MARKET

mit hoher Rendite UND OHNE EIGENKAPITAL KAUFE



# Wie ich Immobilien off-market mit hoher Rendite und ohne Eigenkapital kaufe

## Einleitung

Immobilien-Investments sind eine schöne Sache. Immobilien-Investments mit hoher Rendite sind aber noch viel besser. Wenn diese Immobilien keines eigenen Geldes bedürfen, dann sind sie der Traum aller Investoren. Dann könnte man unendlich viele Immobilien kaufen, unendlich skalieren und unendlich viel Rendite bekommen.

Daher sage ich gleich vorweg: Das ist nicht möglich. Sowohl die Anzahl der verfügbaren Immobilien als auch die Kredite der Bank sind begrenzt. Allerdings kann man beide Faktoren durch viel Kreativität nach oben schrauben. Und genau das habe ich kürzlich getan.

Die Suche nach Immobilien auf immoscout24 kann äußerst frustrierend sein, vor allem weil durch den niedrigen EZB-Leitzins viele Menschen von anderen Assetklassen in Immobilien gedrängt werden und somit die Konkurrenz steigt. Diesen Umstand machen sich die Makler zu Nutze und rufen Mondpreise mit Rendite 2 – 3 % auf. Dadurch ist auf immoscout24 viel Schrott und man verliert leicht die Übersicht.

Es gibt Seiten wie <a href="http://www.opportunityfinder.de/">http://www.opportunityfinder.de/</a>, welche einem das Leben etwas einfacher machen, aber von richtig guten Deals a la 10 % Rendite sind die ebenfalls weit weg.

Sowohl in allen Foren als auch in Gesprächen mit Immobilienprofis hört man immer wieder, dass die einzig lukrative Quelle die Off-Market-Immobilien sind. Diese Immobilien sind noch nicht online und der breiten Masse zugänglich gemacht. Daher gibt es weder einen Makler noch andere Konkurrenten, die die Preise enorm nach oben treiben.

Leider braucht man für diese Off-Market-Deals ein Netzwerk mit guten Kontakten oder sehr spezielle Strategien für die Immobilienakquise. Beides sind Sachen, die Anfänger nicht haben. Über mein Netzwerk habe ich ebenfalls erst 2–3 Immobilen bekommen, daher muss ich mein Netzwerk weiter aufbauen und mir kreative Ideen einfallen lassen.

Vor rund einem Monat bin ich durch ein Gespräch mit einer Investorin auf der Invest-Messe 2018 auf eine neue Off-Market-Strategie aufmerksam geworden. Diese Strategie habe ich in den letzten 3 Wochen intensiv getestet und war sehr überrascht. Durch diese Strategie habe ich 16 verkaufswillige Eigentümer gefunden und den ersten Deal konnte ich bereits eintüten. Sobald der Notartermin um ist, werde ich die Zahlen zu dem Deal auf meinem Blog posten.

https://vermietertagebuch.com/

In diesem dir vorliegenden E-Book werde ich euch meine Strategie und die Vorgehensweise erklären. Fortgeschrittene können mit dieser Strategie sofort loslegen, Anfänger müssen erst etwas Vorarbeit leisten. Allerdings lohnt es sich.

Ich wünsche dir viel Spaß beim Lesen und Umsetzen dieser Strategie. Solltest du ebenfalls interessante Off-Market-Strategien haben, würde ich mich über eine kurze Mail an <a href="mailto:walga@gmx.de">walga@gmx.de</a> freuen.

# Inhaltsverzeichnis

Einleitung	1
Meine neue Immobilienstrategie	5
Off-Market-Immobilien über die WEG	7
Immobilie auf hohe Rendite prüfen	11
Immobilie ohne Eigenkapital kaufen	13
Praxisbeispiel inklusive Brief- & E-Mail-Texte	15
Erster Schritt: Mail an die Hausverwaltung	15
Zweiter Schritt: Anschreiben an den Eigentümer	15
Dritter Schritt: E-Mail-Verkehr und Telefonat mit dem Eigentümer	16
Wie kann ich als Anfänger davon profitieren?	21
Option 1: Ein normaler Deal zum Einkauf in eine WEG	21
Option 2: Befreundete Investoren nach Adressen ihrer WEG fragen	22
Impressum	23

# Meine neue Immobilienstrategie

Wie in der Einleitung geschrieben, sind Off-Market-Immobilien durch das eigene Netzwerk oder besonders kreative Ideen zu finden. Es gibt Investoren mit Kontakten zu Scheidungsanwälten, Hausverwaltungen, Schornsteinfegern und so weiter. Dann gibt es andere Investoren, die fahren durch die Straßen, schauen sich runtergekommene Häuser an und versuchen, die Eigentümer ausfindig zu machen.

Wenn ihr ein großer und bekannter Fisch in der Branche seid, dann werden die Hausverkäufer und die Makler direkt zu euch kommen und euch Immobilien anbieten. Beispielsweise habe ich meine Wohnung ETW14 angeboten bekommen, weil ich bereits die ETW8 vom Cousin des Verkäufers gekauft und einen guten Eindruck hinterlassen habe.

Ein anderes Beispiel ist Alexander Düsseldorf Fischer. Er ist als großer Investor in Düsseldorf bekannt und macht viel Werbung. Dadurch kommen viele Verkäufer direkt zu ihm und bieten ihm gute Deals an. Bei der Menge an vorgestellten Deals ist sicherlich auch viel Schrott dabei, aber ab und zu auch ein Schnäppchen.

Wenn man jedoch nicht das Glück hat, dass einem die verkaufswilligen Eigentümer hinterherrennen, dann muss man die verkaufswilligen Eigentümer selber finden. Das ist leichter gesagt als getan. Woher sollst du wissen, wer von den 83 Millionen Menschen in Deutschland eine Wohnung hat und diese verkaufen

Genau bei diesem Punkt setzen wir an. Wir suchen uns die verkaufswilligen Eigentümer und schreiben sie an. Selbstverständlich fangen wir dort an, wo wir

die leichteste Arbeit haben. Wir nehmen die Eigentümer, die wir bereits kennen beziehungsweise dessen Adressdaten wir mit einer E-Mail herausbekommen können. Hierbei rede ich von den Mieteigentümern der Wohnungseigentümergemeinschaft. Klingt sehr simpel und trotzdem haben es viele Investoren nicht auf dem Schirm. Ich bin das beste Beispiel dafür.

#### Off-Market-Immobilien über die WEG

Wenn du bereits Wohnungen in deinem Bestand hast, dann bist du hundertprozentig Mitglied in einer oder mehreren Wohnungseigentümergemeinschaften. Solltest du blutiger Anfänger sein und noch keine Wohnung haben, dann wird das letzte Kapitel dieses Buches für dich interessant. Hier geht's jetzt aber erstmal mit der Strategie weiter.

Wenn du Mitglied in einer Wohnungseigentümergemeinschaft bist, dann hast du eine Wohnung oder mehrere Wohnungen in einem Mehrfamilienhaus. In diesem Mehrfamilienhaus gibt es weitere Wohnungen und somit weitere Eigentümer. Ich glaube, du weißt bereits, worauf ich hinaus will.

Wenn wir die Eigentümer der anderen Wohnungen und deren Adressen kennen, dann können wir mit diesen Eigentümern Kontakt aufnehmen und sie nach einem Wohnungsverkauf fragen.

Sicherlich gibt es darunter Eigentümer, die nicht verkaufen wollen und dann wie folgt antworten:

"Sehr geehrter Herr Raue,

bezug nehmend auf Ihr Schreiben vom 17.05.2018 teile ich Ihnen mit, dass ich aktuell nicht an den Verkauf meiner Wohnung denke.

Mit freundlichen Grüßen"

Aber mit großer Wahrscheinlichkeit gibt es Eigentümer, die verkaufen wollen oder sich mehr oder weniger damit beschäftigt haben. Entweder Eigentümer, die sehr alt sind und sich von der Wohnung trennen wollen, aber bisher noch nichts unternommen haben. Oder Eigentümer, die sich gerade vom Partner getrennt haben und so weiter. Die Gründe sind vielfältig. Dann gibt es Antworten wie folgende:

"Sehr geehrter Herr Raue,

zunächst möchte ich mich für Ihr Interesse an meiner Wohnung bedanken.

Zwischenzeitlich setze ich mich ernsthaft mit dem Gedanken eines Verkaufs der Wohnung in Leipzig auseinander, da ein anderer Wohnungseigentümer in dem Haus ebenfalls auf mich mit einem Kaufangebot zugekommen ist. Gerne können Sie mir Ihre Preisvorstellung mitteilen. Auch ein persönliches Gespräch wäre für mich von Interesse.

Für Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung. Mit freundlichen Grüßen"

Oder solche Antworten:

"Sehr geehrter Herr Raue,

vielen Dank für Ihre Nachricht. Nachgedacht über den Verkauf der Wohnung haben wir noch nicht, wir können uns aber gerne darüber unterhalten. Ich bin unter XXXXXXXXXX ab 18.00 Uhr erreichbar, oder per Mail unter dieser Adresse. Grüße aus der schönen Eifel"

Wie ihr seht, gibt es immer sehr viel Resonanz und daraus ergeben sich tolle Möglichkeiten. Insgesamt teilen wir die Eigentümer in Zukunft in vier Kategorien ein:

- Eigentümer, die verkaufen wollen, wo der Preis stimmt.
- Eigentümer, die verkaufen wollen, wo der Preis inakzeptabel ist.
- Eigentümer, die nicht verkaufen wollen.
- Eigentümer, die auf unsere Anfrage nicht antworten.

Antworten bekommen wir von den ersten drei Kategorien, aber nur die ersten zwei sind für die weitere Kommunikation interessant. Aber erstmal der Reihe nach und die Formalitäten klären.

Als Erstes musst du dir die Frage stellen, wo du die Kontaktdaten von den Eigentümern herbekommen kannst. Ganz simpel: Von der WEG-Verwaltung. Die Verwaltung darf dir keine E-Mail-Adresse oder Telefonnummer geben, aber die postalische Anschrift. Einige Verwaltungen wissen das nicht, stellen sich quer und müssen juristisch belehrt werden. Beispielsweise schreiben sie dann sowas:

#### "Sehr geehrter Herr Raue,

aus datenschutztechnischen Gründen müssten wir erst jeden Eigentümer anschreiben, ob wir dessen Daten an Sie weitergeben dürfen. Da dies einen sehr großen Verwaltungsaufwand darstellt, können wir Ihnen die Daten leider nicht zur Verfügung stellen.

Für weitere Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung und verbleiben"

Das ist natürlich Bullshit. Das schreibt die Verwaltung, weil sie es nicht besser weiß oder weil sie ahnen, dass du die Eigentümer für Verkäufe anschreiben willst und somit den Verwaltungen gute Deals klaust. Laut Gerichtsentscheid

muss dir die Verwaltung die Adressen geben. Du kannst ihnen gerne folgendes schreiben:

#### Gerichtsentscheid OLG Saarbrücken, Beschluss 5 W 72/06-26

Der Verwalter einer Wohnanlage ist verpflichtet, den Eigentümern auf Verlangen eine Liste der übrigen Wohnungseigentümer (mit Namen und Anschriften) zu übergeben. Dieser Anspruch ergibt sich als selbstständige Mitteilungspflicht aus dem zwischen den Wohnungseigentümern und dem Verwalter geschlossenen Verwaltervertrag. Jeder Eigentümer hat also das Recht, zu erfahren, wer alles Eigentümer einer Eigentümergemeinschaft ist. Er hat auch ein Recht, die Adresse zu wissen. Ist diese Liste unvollständig oder fehlerhaft, muss der Verwalter sie vervollständigen oder korrigieren

Nachdem ihr die Adressliste der Eigentümer bekommen habt, könnt ihr die Eigentümer per Post anschreiben. Sicherlich ist das viel Arbeit und eine Menge Briefe, aber von nichts kommt nichts. Am Anfang hatte ich 80 Briefe an die Eigentümer meiner ersten drei WEGs geschickt. Eine andere WEG hat rund 160 Eigentümer. Aber mehr Eigentümer heißt auch mehr potentielle Verkäufer!

Eine Weile nach eurem Brief kommen die ersten Antworten. Einige Eigentümer schreiben nach einer Woche, andere nach einem Monat und einige nie. Jetzt gilt es herauszufiltern, welcher Eigentümer Interesse an einem Verkauf seiner Wohnung hat und sich die Daten von der Immobilie zuschicken zu lassen. Anhand dieser Eckdaten und eines Kalkulations-Tools lässt sich die Rendite prüfen. Mein kostenloses Excel-Kalkulations-Tool könnt ihr hier runterladen:

https://vermietertagebuch.com/immobilien-kalkulations-excel/

#### Immobilie auf hohe Rendite prüfen

Sobald ihr die Eckdaten der Immobilie angefordert und in das Excel eingetragen habt, habt ihr einen guten Überblick über die Wirtschaftlichkeit der Immobilie.

Als nächstes will der Eigentümer natürlich eure Kaufpreisvorstellungen wissen. Anhand der vorliegenden Eckdaten der Wohnung könnt ihr mit dem Kaufpreis der Immobilie spielen und prüfen, welcher Kaufpreis für euch angemessen ist.

Dabei solltet ihr auf der einen Seite wissen, welcher Kaufpreis bei euch in der Region üblich ist, welchen Kaufpreis ihr mindestens haben wollt und welcher Kaufpreis für euch perfekt wäre.

Ich selber kaufe sehr gern Immobilien mit 10% Rendite. Allerdings weiß ich auch, dass in meiner Region Leipzig zwischen 5-7% Rendite üblich sind. Da der Verkäufer sicherlich verhandeln will, sollten wir den Kaufpreis niedriger ansetzen, als wir bereit sind zu zahlen.

Um den Prozess nicht unnötig zu verkomplizieren, setze ich als erstes Kaufpreisangebot immer den Kaufpreis, der mir 10 % Bruttorendite bringen wird. Dafür brauche ich nur die Jahresnettokaltmiete der Wohnung. Sollte die Wohnung leer stehen, muss man sich am Mietspiegel der Stadt orientieren.

Es gibt immer einen psychologischen Vorteil, wenn man als Erster einen Kaufpreis nennt. Unterbewusst orientiert sich die Gegenseite daran.

Wenn ich beispielsweise eine Wohnung mit 5.000 € Jahresnettokaltmiete bekomme, dann biete ich dem Verkäufer einen Kaufpreis von 50.000 €. Oft sind

die Wohnungen schlecht vermietet (zu niedrig) und diesen Umstand kann man als Argument für den niedrigen Kaufpreis nennen.

Danach wird der Verkäufer entweder ein Gegenangebot machen, den Deal absagen oder zustimmen. Sollte er zustimmen, dann ist alles tutti. Sollte er ein Gegenangebot machen, dann können wir weiter verhandeln. Sollte er absagen, dann kann man zumindest nach einem Gegenangebot fragen und dann weiter verhandeln.

Allerdings müssen wir uns auch hier bewusst sein: Wir nehmen nicht jedes Angebot an. Wir müssen wissen, welcher Preis unser Höchstpreis ist.

Beispielsweise habe ich einem Käufer einen Kaufpreis von 42.000 € für eine Wohnung vorgeschlagen. Er hat abgelehnt und ich habe ihn nach einem Gegenangebot gefragt. Er wollte 82.000 € haben. Das war bei weitem zu viel und unrentabel. Aus meinem Blog und Buch weißt du, dass wir keine Immobilie mit negativem

Cashflow

kaufen.

In der Regel kann man bei diesen Immobilien eine etwas schlechtere Rendite in Kauf nehmen, da die Wohnungen wie geschrieben oft zu niedrig vermietet sind. Nach dem Kauf der Wohnung kann man die Miete oft direkt um 20 % erhöhen und dadurch erreicht man die hohe Zielrendite für das Objekt.

#### Immobilie ohne Eigenkapital kaufen

Wenn man Off-Market-Immobilien kauft, dann kann man oft den Makler umgehen. Das sind oft zwischen 3,57 - 7,12 %. Wenn man diese Kosten einsparen kann, werden oft die Kaufnebenkosten schon um 50 % gekürzt. Wie wir wissen, können wir mit weniger Kaufnebenkosten mehr Immobilien kaufen.

Allerdings gehe ich oft noch einen Schritt weiter und versuche mich komplett der Kaufnebenkosten zu entledigen. Denn wenn ich keine Kaufnebenkosten zahlen muss, dann habe ich mehr Eigenkapital für eine bessere Finanzierung oder kann das Geld für die nächste Immobilie nutzen.

Daher versuche ich die Kaufnebenkosten vom Verkäufer zahlen zu lassen. Anstatt einen sehr niedrigen Kaufpreis anzubieten, versuche ich lieber die Kaufnebenkosten auf den Verkäufer umzuwälzen. Dabei muss man natürlich etwas Fingerspitzengefühl beweisen und ein großes Problem aus dem Weg räumen.

Wie man dabei am besten vorgeht, habe ich in Kapitel 12 in meinem Buch "Meine 6 Turbos für Immobilien-Investments" detailliert beschrieben. Das Buch könnt ihr hier bekommen:

https://vermietertagebuch.com/buch/

Sollte man Immobiliendeals mit Makler haben, dann klappt dieses Vorgehen fast nie. Für die Makler ist das zu viel Aufwand und gegebenenfalls ein Problem mit der Maklergebühr, da sie oft von beiden Seiten Provision verlangen.

Bei unseren Off-Market-Immobilien über die WEG können wir den Makler übergehen und direkt mit dem Verkäufer verhandeln. Die Verkäufer sind in der Regel etwas offener dafür.

Praxisbeispiel inklusive Brief- & E-Mail-Texte

Wie weiter oben bereits beschrieben, konnte ich nach drei Wochen bereits den

ersten Deal über diese Off-Market-Strategie einfädeln. In diesem Kapitel werde

ich meine geschriebenen Mails mit dir teilen, sodass du diese kopieren und

vorgehen kannst. genauso

Erster Schritt: Mail an die Hausverwaltung

Guten Tag Frau XXX,

können Sie mir bitte die Eigentümerliste inklusive Kontaktdaten unserer WEG in

der Straße XXX in Stadt YYY zur Verfügung stellen?

Vielen Dank im Voraus und liebe Grüße nach YYY"

Zweiter Schritt: Anschreiben an den Eigentümer

Betreff: Wohnungsverkauf in der WEG XXX in YYYY

Sehr geehrte Frau XXX und Herr YYY,

ich schreibe Ihnen auf Grund ihrer Wohnung in XXX. Seit 2016 bin ich Eigentümer

der Wohnung Nummer ZZ und Mitglied der Eigentümergemeinschaft in diesem

Mehrfamilienhaus.

Sehr gerne würde ich eine weitere Wohnung in diesem Mehrfamilienhaus kaufen

und habe daher folgende Frage an Sie: Denken Sie aktuell über den Verkauf Ihrer

Wohnung nach und wären für ein Gespräch

Sehr gerne können wir uns diesbezüglich am Telefon, per E-Mail oder per Brief

15

#### austauschen.

Sie erreichen mich XXX oder YYY@gmx.de unter Sehr gerne nehme ich mit Ihnen Kontakt auf, wenn Sie mir sagen, unter welcher E-Mail-Adresse Sie *Telefonnummer* oder ich erreichen kann. Sonnige Grüße der Schweiz und vielen Dank im Voraus" aus

Dritter Schritt: E-Mail-Verkehr und Telefonat mit dem Eigentümer

#### "Sehr geehrter Herr Raue!

wir haben Ihr o. a. Schreiben heute durch die Post erhalten.

Wir besitzen eine Wohnung im Haus Nr. XX im 1. Stock Mitte und die Wohnung hat eine Größe von circa  $55 \text{ m}^2$ . Das Haus hat einen Lift!

Sicher werden Sie diese Einzelheiten bereits wissen.

Die Wohnung ist zurzeit bewohnt mit YYY seit über 10 Jahren. Wir haben zu diesem Mieter ein sehr gutes Verhältnis.

Meine Frau und ich haben eigentlich schon länger vor, die Wohnung, die voll bezahlt ist, zu veräußern.

Unser Sohn, wohnhaft in XXX, zeigt kein Interesse. Wir sind in einem Alter, auch Mitte YY, wo man solche Dinge eigentlich besser geordnet sieht. Gleichzeitig möchten wir aber auch nicht, dass der alte Herr vor die Tür gesetzt wird. Bevor man jetzt ins Nähere geht, schlage ich, auch im Sinne meiner Frau, vor, Sie geben mal Ihre Vorschläge an uns weiter oder Sie rufen, wie von Ihnen vorgeschlagen, an! Unsere Festnetz Nr. ist XXX"

Selbstverständlich habe ich die Eigentümer direkt nach dem Erhalt der Mail angerufen und ein wenig mit ihnen geplaudert. Sie wollten hauptsächlich wissen, warum ich die Wohnung kaufen möchte, was mit dem Mieter passiert und welchen Kaufpreis ich zahlen werde.

Ich erklärte ihnen, dass ich Kapitalanleger bin und mir die Immobilie zuerst durchrechnen muss. Ich benötige dafür einige Eckdaten und dann kann ich mit diesen Eckdaten einen Kaufpreis ausrechnen. Bezüglich der benötigten Eckdaten verspreche ich am Telefon immer, dass ich eine Mail schicke. Das geht leichter.

Vierter Schritt: Anfragen der Eckdaten

Sehr geehrte Frau XXX und sehr geehrter Herr YYY,

vielen Dank für die schnelle Rückmeldung und das sympathische Telefonat von eben.

Wie telefonisch besprochen, benötige ich folgende Informationen zu der Wohnung:

- Wohnfläche:
- Kaltmiete:
- Warmmiete:
- Hausgeld umlegbar laut aktuellem Wirtschaftsplan:
- Hausgeld nicht umlegbar laut aktuellem Wirtschaftsplan:
- Instandhaltungsrücklage laut aktuellem Wirtschaftsplan:
- Miteigentumsanteil:

Sobald Sie mir die Daten übermitteln, kann ich meine Kalkulation anfertigen und den Wohnungskauf mit meiner Bank besprechen.

Danach kann ich Ihnen ein Angebot mit Kaufpreis machen.

Für Rückfragen bin ich jederzeit für Sie unter YYY erreichbar.

Vielen Dank und liebe Grüße aus der Schweiz"

Sollten die Verkäufer keine E-Mail-Adresse haben (ältere Rentner), muss man alles telefonisch abklären.

Fünfter Schritt: Verhandlungen und Deal eintüten

Nachdem man die Eckdaten bekommen hat, kann man seine Kalkulation durchführen. In diesem Fall war die Kaltmiete 272,50 € zuzüglich 15,50 € für den Stellplatz. Das ergibt eine Jahresnettokaltmiete von 3.456 €, also habe ich 34.560 € als Kaufpreis vorgeschlagen (10 % Rendite).

"Guten Tag Herr XXX,

vielen Dank für die Übersendung der genauen Daten. Ich habe mit Ihren Daten meine Kalkulation durchgeführt und das Ergebnis mit meiner Bank besprochen. Mir gefällt die Wohnung und ich sehe Potential. Meine Bank sieht das (noch) nicht ganz so positiv. Der Grund: Leider ist die Wohnung stark untervermietet, was sich auf die Bewertung der Bank und den Kaufpreis auswirkt. Meine Wohnung vermiete ich für 5,60 €/m², Sie vermieten leider für 15 % weniger (4,90 €/m²). Außerdem scheint mir der nicht umlagefähige Teil des Hausgeldes sehr hoch, was auf die hohen Rücklagen für die Instandhaltung zurückzuführen ist. Nach Rücksprache mit meiner Bank kann ich Ihnen 34.560 € für die Wohnung anbieten.

#### Außerdem wären folgende weitere Vorteile vorhanden:

- Schnelle, einfache und transparente Abwicklung des Kaufes
- Der Mieter darf sehr gerne lange in der Wohnung bleiben.
- Die Finanzierungsbestätigung der Bank habe ich bereits bekommen.
- Ich kümmere mich komplett um die Kommunikation mit Notar, der Verwaltung und dem Mieter.
- Mein Notar und meine Bank sind sehr schnell, sodass wir den Verkauf in spätestens 3 - 4 Wochen erledigt haben können.

#### Was denken Sie dazu?

Viele Grüße aus der Schweiz"

Dieser Kaufpreis befand sich für den Verkäufer unter seiner Schmerzgrenze, also haben wir verhandelt. Da der Eigentümer älter war, keine Gewinnmaximierung anstrebte und die Sache schnell erledigen wollte, reichten zwei weitere Mails aus.

Schlussendlich konnten wir uns auf 48.160 € und dem Tragen der Kaufnebenkosten durch den Verkäufer einigen. Das ergibt auf den ersten Blick eine Rendite von 7,1 %, was schon recht gut aussieht.

Allerdings hat die Wohnung eine Menge Potential, da sie momentan für 4,90 €/m² vermietet ist. Meine Wohnung im selben Haus ist für 5,60 €/m² vermietet, also rund 15 % mehr. Wenn ich die Kaltmiete in diesem neuen Objekt ebenfalls um 15 % erhöhe, dann bin ich auf 3.950 € Kaltmiete und somit einer Rendite von 8,2

Diese Mieterhöhung kann ich zeitnah durchführen und dann habe ich eine Immobilie mit 8,2 % Rendite und ohne Kaufnebenkosten. Wie immer werde ich eine 100-Prozent-Finanzierung nehmen und dadurch habe ich keine eigenen Kosten. Klingt gut? Finde ich auch.

# Wie kann ich als Anfänger davon profitieren?

Nun fragst du dich als Anfänger sicher, wie du ebenfalls von dieser Strategie profitieren kannst. Als Anfänger hat man noch keine Immobilie und somit auch keine Liste von anderen Eigentümern in einem Mehrfamilienhaus. Daher kannst du den folgenden zwei Optionen nachgehen.

### Option 1: Ein normaler Deal zum Einkauf in eine WEG

Die einfachste Möglichkeit wäre, eine eigene Wohnung zu kaufen und damit Zugriff auf die Adressen der anderen Eigentümer zu bekommen. Vor dem Hintergrund dieser Strategie kann man sich erstmal eine "etwas schlechtere" Wohnung kaufen. Also eine Wohnung, die nicht viel Cash abwirft, eventuell genau plus/minus null ist. Sowas findet man auf Immoscout24 häufig.

Dabei sollte man beachten, dass man eine Wohnung in einem Haus mit vielen Eigentümern kauft. Dadurch sichert man sich viele Adressdaten von potentiellen Verkäufern. Beispielsweise habe ich fünf Wohnungen in einem Haus mit 160 Wohnungen.

Sobald man dann diese eine Wohnung gekauft hat, hat man Zugriff auf die Adressen und kann die anderen Eigentümer anschreiben.

Eventuell kann man die ursprünglich schlechter gekaufte Wohnung wieder verkaufen, wenn man sich später die guten Deals sichert.

#### Option 2: Befreundete Investoren nach Adressen ihrer WEG fragen

Sicherlich kennst du den einen oder anderen Investor, welcher schon ein paar Wohnungen hat. Dieser Investor ist Mitglied einer WEG und hat somit Zugriff auf die Adressen der anderen Eigentümer.

Nun kannst du ihn fragen, ob er dir einige Adressen gibt und du ihm im Gegenzug ebenfalls einen Gefallen tun kannst. Beispielsweise kannst du ihm diese tolle Off-Market-Strategie verraten. Dadurch bekommt sowohl er als auch du neue Deals. Win-Win-Situation. Vorausgesetzt, er kennt diese Strategie noch nicht.

Selbstverständlich darf er dir die Eigentümeradressdaten aus Datenschutzgründen nicht geben, aber er kann die Eigentümer für dich anschreiben und dann deine E-Mail-Adresse und Telefonnummer weitergeben. Dann können die Eigentümer selber entscheiden, ob sie dich kontaktieren.

Ich hoffe, dir hat diese Strategie gefallen und du konntest einiges lernen. Ich würde mich freuen, wenn du mir dein Feedback (rund 100 Worte) per E-Mail schreibst, sodass ich es als Testimonial nutzen kann. Zusammen mit einem kleinen Foto von dir erscheinst du dann auf meinem Blog und kannst Werbung für dich (und deinen Blog, YouTube-Kanal, Unternehmen) machen.

Schreib mir einfach eine kleine Mail an <u>walga@gmx.de</u> mit deinem Feedback. Ich freue mich drauf! Unter allen Einsendern des Feedbacks (samt Foto) verlose ich

ein Coaching, in dem ich eine weitere Off-Market-Strategie verrate.

# https://vermietertagebuch.com/coaching/

Viele Grüße aus der Schweiz,

dein Alexander Raue vom Vermietertagebuch.com

# Impressum

- © Autor Alexander Raue 2019
- 2. Auflage. Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck, auch auszugsweise, verboten. Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Autors in irgendeiner Form reproduziert, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Kontakt: Alexander Raue, Hammerweg 2, 8304 Wallisellen, Schweiz