

Fall- Studie



Inhaltsverzeichnis

Was wurde gemacht?

www.macherr.de

01. Wo habe ich das Haus gefunden?

04

Mit dieser simplen aber äußerst effektiven Methode habe ich die Immobilie gefunden.

02. Wie kam es zum Deal?

08

Das Haus sollte eigentlich mehr kosten: Diese Verhandlungstaktiken habe ich erfolgreich eingesetzt.

03. Zahlen, Daten, Fakten – bei Übernahme

10

Dieses Objekt war eine Buy&Hold Investition. Die Rendite war zu Beginn allerdings alles andere als berauschend.

04. Maßnahmen und aktuelle Rendite (echte Zahlen)

13

Du wirst nicht glauben, was ich aus dieser Bruchbude noch herausholen konnte! Praktische Tipps zum nachmachen.

Vorwort



Als Geschäftsführer eines erfolgreichen Amazon-Handels und einer Beratung für Online-Händler habe ich mein unternehmerisches Geschick kontinuierlich weiterentwickelt. Die Früchte meiner Arbeit flossen schließlich in die lukrativen Immobilienmärkte.

Gemeinsam mit meinem Geschäftspartner konnte ich mehrere Mehrfamilienhäuser erwerben und erfolgreich verwalten. Doch unser Portfolio umfasst nicht nur passive Einkommensquellen.

Wir haben uns auch der Herausforderung gestellt, Wohnungen zu sanieren und durch innovative Vermietungsmodelle wie Airbnb und Booking zu vermarkten oder im Rahmen von Immobilienhandel zum Verkauf anzubieten.

In dieser Broschüre präsentiere ich dir eine Fallstudie, die verdeutlicht, wie ein scheinbar unrentables Dreifamilienhaus nach einer umfassenden Optimierung **eine beachtliche Bruttomietrendite von 10%** erwirtschaftet.

Mit dem nötigen Weitblick, guten Ideen und der richtigen Planung und Umsetzung konnten wir hier ein Schnäppchen kaufen, das viele andere Investoren übersehen haben. Es ist ein spannender Einblick in die Welt des Immobilien-Investments und zeigt auf, wie strategisches Denken und ein Händchen für Innovation zu nachhaltigem Erfolg führen können.

Viel Spaß beim Eintauchen in die Welt der Immobiliengeschäfte!

Dein

Philip Kleudgen

Du möchtest eine Beratung zum Thema
Immobilien Akquise buchen?

Kontakt: info@philip-kleudgen.de

01.

Wo habe ich das Haus gefunden?

Ganz einfach: Über eine kostenlose Suchanzeige auf Ebay-Kleinanzeigen!

Du kannst auf dem Portal (mittlerweile nur noch "Kleinanzeigen") nicht nur Angebote sondern auch Suchen schalten. Ich habe also ein Musterbild von einem anderen Haus genutzt und eine Suche eingestellt.

The image shows two search results from eBay Kleinanzeigen (eBay Classifieds) for multi-family houses. Both results feature a thumbnail image of a building, the location, the time of posting, a main headline, a brief description, the price, and the size of the property.

Result 1:
Location: 30165 Vahrenwald-List
Posted: Heute, 14:32
We kaufen Mehrfamilienhäuser!!!
We buy multi-family houses. See our buying profile:
Multi-family houses and...
1.000.000 €
500 m²

Result 2:
Location: 31134 Hildesheim
Posted: Heute, 14:28
We kaufen Mehrfamilienhäuser!!
We buy multi-family houses. See our buying profile:
Multi-family houses and...
1.000.000 €
350 m²

Zu Einfach? Aber effektiv!

Ich habe mir überlegt wo ich selbst schaue nach Immobilien und welche Möglichkeiten ich dort habe.

Eine Zeitlang habe ich in meinem "vorherigen Leben" als Händler gebrauchte Bücher angekauft von Privatpersonen - mit genau solchen Anzeigen über Kleinanzeigen.

Das hat super funktioniert. Also kam mir der Gedanke:

Warum nicht auch mit Immobilien?

Gesagt getan. Schnell war die Anzeige erstellt und ich bekam die ersten Angebote innerhalb weniger Tage. Das erste Mehrfamilienhaus konnte ich bereits innerhalb einer Woche besichtigen und wir waren noch im gleichen Monat beim Notar.

"Ich wollte es grade einstellen, als ich deine Anzeige gesehen habe." - **Original Zitat des Verkäufers**

Gib einen Preis ein der nicht zu hoch ist, damit mehr Menschen deine Anzeige sehen. Das Ankaufsprofil sollte eher zu weit als zu eng gefasst sein, aussortieren kannst du später immer noch.

Beschreibung

Wir kaufen Mehrfamilienhäuser.

anbei unser Ankaufsprofil:

- Mehrfamilienhäuser und Wohnanlagen
- Wohn- und Geschäftshäuser (Gewerbeanteil von max. 30% der Mieten)
- Wohnimmobilienportfolios
- nur Bestandsimmobilien; kein Neubau; keine Projektentwicklungen; keine Grundstücke, keine Gewerbeimmobilien; keine Betreiberimmobilien
- kein Telleigentum
- Objekte mit Mietpreisbindung erwünscht
- Erbsaurechte erwünscht
- Bundesweit: Wohnanlagen ab 50 Einheiten
- ab 50.000 EUR bis 30 Mio. EUR pro Objekt bzw. Portfolio

- Objekte in gutem Zustand
- Objekte mit Optimierungspotenzial (Mieterstruktur, Mietniveau, Nachverdichtung)
- Objekte mit Instandhaltungsstau; keine Generalsanierung
- Objekte mit Leerstand
- Objekte aus Sondersituationen (Insolvenz, Bankverwertungen, Portfolioreinigung, rechtliche Probleme

- einfache bis sehr gute Lagen
- keine sozialen Brennpunkte

Nachricht schreiben

Nachricht

Schreibe eine freundliche Nachricht an Ilmann und bekomme mehr Aufmerksamkeit!

Profi Tipp

Erstelle mehrere Anzeigen mit verschiedenen Musterbildern und vor allem auch unterschiedlichen Standorten.

Um erfolgreich zu sein und schnell etwas zu finden oder langfristig zu skalieren, macht es ohnehin Sinn mehrere Städte zu bespielen.

Erstelle für verschiedene Interessante Orte also jeweils eine Anzeige. Ich würde es nicht übertreiben und maximal drei zeitgleich online stellen.

Angebote bearbeiten

Sobald du eine Nachricht erhältst, fordere weitere Unterlagen an. Gib deine Emailadresse heraus und lass dir Bilder, Grundbuch, Preisvorstellung und weitere Infos zukommen.

Besichtigung

Erst wenn vorab schon alles auf den ersten Blick passt, vereinbarst du eine Besichtigung. Falls es nicht passt sei fair und sage ab oder gib ein deutlich niedrigeres Erstgebot ab, um es vielleicht doch noch passend zu machen.

Wir kaufen Mehrfamilienhäuser!!

1.000.000 €

31134 Niedersachsen - Hildesheim >
04.04.2024 17

Wohnfläche 350 m² Haustyp Mehrfamilienhaus

Standort

31134 Niedersachsen - Hildesheim

Herausforderungen

Es kann eine Weile dauern bis du brauchbare Angebote oder überhaupt Angebote erhältst, welche für dich und dein Portfolio interessant sind.

Hier sind drei Maßnahmen die hilfreich sein können den Prozess zu beschleunigen:

1. **Schalte deine Anzeige auf weiteren Portalen.** Kleinanzeigen ist nicht die einzige Option. Es gibt zum Beispiel auch noch Quoka.de oder regionale Seiten die deine Stadt oder deinen Landkreis abbilden.
2. **Bezahl für Sichtbarkeit.** Es gibt oft die Möglichkeit Geld zu bezahlen um weiter oben oder auf der Startseite angezeigt zu werden. Das kannst du nutzen, im Vergleich zum Preis einer Immobilie ist der Einsatz lächerlich gering.
3. **Optimiere deine Bilder** um mehr Klicks zu bekommen und damit bessere Sichtbarkeit. Nimm bunte Häuser oder poste einfach dein Bild verkehrt herum. Alles was Aufmerksamkeit gibt hilft!

AKTIONS-SCHRITTE

- Überlege dir genau was du kaufen möchtest und wann. Erstelle dementsprechend ein Ankaufsprofil, welches du in der Anzeige nutzen kannst.
- Bring deine Finanzen in Ordnung und werde dir über dein Budget klar, wie teuer die Immobilie sein darf.
- Suche dir eigene oder lizenfreie Musterbilder heraus, mit denen du deine Anzeigen bestücken kannst.
- Schreibe deine erste Suchanzeige und schalte sie live. Sonntag Abend ist oft ein guter Zeitpunkt dafür. Falls du jemand bist, der Dinge gern vor sich her schiebt kannst du es auch sofort live schalten, es macht am Ende kaum einen Unterschied.
- Schalte die Benachrichtigungen für die Kleinanzeigen App oder deine Emails am Handy ein und kontrolliere mindestens einmal am Tag den Eingang. Beantworte alle Anfragen zeitnah.
- Sollte etwas interessantes dabei sein, fordere weitere Unterlagen an und/oder telefoniere mit dem Verkäufer.
- Bei Interesse vereinbare einen Besichtigungstermin vor Ort!



Ergebnis

Was war mein Ergebnis aus der Nutzung dieser Akquise Methode? Ganz einfach.

Dieses wunderschöne Reihenmittelhaus, welches du rechts im Bild sehen kannst konnte ich innerhalb weniger Wochen kaufen.

Wie lief das ganze ab?

Ich bekam mehrere Nachrichten von Privatleuten die gerne ihre Immobilien veräußern würden.

Die Motive gingen von Geldnot über "Ich möchte mit wenig Aufwand verkaufen" bis hin zu "Mir ist es lieber wenn es schnell geht" und "Meine Freunde und Nachbarn sollen es nicht mitbekommen, daher möchte ich nicht inserieren".

Du merkst, diese Methode hat durchaus ihren Reiz.

Wurde ich von Angeboten überflutet? Nein. Aber es war eine gute Hand voll und für mich absolut meine Zeit wert.

Einige Angebote waren im falschen Ort oder zu teuer, andere hingegen lagen exakt in meinem Suchprofil.



Die Entscheidung, Immobilien über Suchanzeigen auf eBay Kleinanzeigen zu erwerben, ist mehr als nur eine unkonventionelle Strategie - sie ist eine bewusste Wahl. Indem ich aktiv eine Suchanzeige poste und Privatpersonen ermutige, mir ihre Immobilien anzubieten, öffne ich die Tür zu einem reichen Reservoir an Potenzialen die ich sonst nie finden würde.

Philip Kleudgen
Projektentwickler

02. Wie kam es zum Deal?

Besichtigung, Beziehungsebene und konkretes verbindliches Angebot!

Wir haben uns das Haus angeschaut und sofort das Potential erkannt. Lustigerweise haben wir es als Geschäftspartner von zwei anderen jungen Unternehmern abgekauft die ebenfalls zu zweit ein Unternehmen haben. So waren wir direkt auf einer Wellenlänge.

Bild unten: Ich[rechts] mit meinem Geschäftspartner Sebastian[links]



Wie hoch war der Verkaufspreis? Zahlen oder verhandeln?

Der Verkäufer präsentierte uns das Haus zu einem **Preis von 330.000 €**, und zugegebenermaßen befand es sich in einem, sagen wir, "herausfordernden" Zustand.

Vor dem Gebäude stapelte sich Müll, die Heizungsanlage war veraltet, und mindestens zwei der drei Wohnungen wiesen dringenden Renovierungsbedarf auf. Eine der Einheiten war unvermietet, während die anderen beiden zu einem unzureichenden Mietzins an Mieter mit einem unsicheren Zahlungsverhalten und Migrationshintergrund vermietet waren.

Uns war klar, wir haben hier eine Aufgabe vor uns.



Schnell wurde also deutlich, hier muss zusätzlich Kapital investiert werden und wir möchten den vollen Preis nicht zahlen.

Ich bot dem Verkäufer 280.000€ an, um ihn unter die 300er Grenze zu bekommen. Diese Taktik nennt sich "ankern" und funktioniert am besten, wenn du den ersten Preis nennst.

Das Gegenangebot wird sich in der Regel näher bei deinem Preis finden als wenn der Verkäufer als erstes einen Preis nennt.

Mehr dazu findest du auch in den Büchern von Jack Nasher.

Glück muss man haben!

Ich merkte schon während der Besichtigung, dass die angegebene QM-Zahl nicht stimmen konnte. Das Haus war viel größer!

Somit war klar das wir einen attraktiveren Preis pro QM bekommen als der Verkäufer denkt.

Ergebnis

Da der Verkäufer das Objekt erst vor kurzem angekauft hatte und es mit Gewinn "durchhandeln" wollte war er an einem schnellen Deal interessiert.

Wir einigten uns auf 300.000€ glatt und schlugen zu.

Nicht vergessen: Nebenkosten

Ich kaufe Immobilien in Rheinland Pfalz und komme mit den Nebenkosten auf ca. 10% vom Kaufpreis. Das kommt natürlich noch dazu.

Außerdem haben wir ja bereits vorher gewusst, dass größere Renovierungen anstehen. Also auch hier immer mit einem Puffer planen.

Für dieses Haus haben wir mit circa 30.000€ Renovierung kalkuliert.

03.

Zahlen, Daten, Fakten - bei Übernahme

Bei Kauf hatte das MFH eine Brutto-Rendite von ca. 3.1%

Diese Immobilie wäre bei den meisten Investoren kommentarlos durchs Raster gefallen! Warum? Zum Kaufzeitpunkt flossen **lediglich 780€ Kaltmiete** pro Monat.

Auf den Preis gerechnet definitiv zu wenig um langfristig die Rate der Bank zu begleichen und Rücklagen zu bilden. Abgesehen davon waren die Wohnungen auch optisch kein Highlight.



Das Motto:

Immobilien sind kein Sprint sondern ein Marathon!

Aus meiner Sicht musst du immer mit einem ausreichenden Zeithorizont planen. Selbst bei Fix&Flip Projekten solltest du davon ausgehen das es auch mal länger dauern kann.

Wichtig ist nur, dass du ein klares Ziel vor Augen hast.

Wir wussten bei diesem Projekt zum Beispiel vorher das die Mieten viel zu niedrig sind und wir Spielraum haben. Ebenso wussten wir, das eine Wohnung leer steht und wir dort direkt ansetzen können.

Hingegen war nicht klar ob und wann aktuelle Mieter ausziehen oder ob sie einer Mieterhöhung zustimmen würden.

Da es sich um ein Buy&Hold Objekt handelt wollten wir in einem Zeitraum von 3 Jahren das ganze aufarbeiten. Im Endeffekt haben wir es deutlich schneller geschafft, die große Wohnung stand jedoch noch knapp 8 Monate nach Kauf leer, bevor wir sie neu vermietet haben.

Auch solche Dinge musst du einkalkulieren.

Es gibt natürlich unterschiedliche Herangehensweisen: Viele Unternehmer, die ich kenne, hätten hier weniger renoviert und lieber schnell und günstig vermietet, aber diese Entscheidung trifft jeder für sich.

MISSION

Aus diesem heruntergekommenen Mehrfamilienhaus eine **profitable** Investiton und ein gemütliches Zuhause für alle Mieter zu machen.

VISION

Die größte Wohnung komplett zu renovieren (fast schon sanieren) und die anderen beiden Wohnungen soweit zu renovieren das sie gut vermietbar sind.

Außerdem alle Mieten anpassen oder noch lieber komplett neu vermieten.

Den Wert der Immobilie und den Cashflow langfristig steigern.

STRATEGIE

Die größte Wohnung (ca. 130qm) komplett neu renovieren, da leer stehend und im Anschluss neu vermieten. Die mittlere Wohnung renovieren bei Mieterwechsel und Miete auf aktuelles Niveau anheben.

Zusätzlich das kleine Apartment renovieren und neu vermieten.

Herausforderungen

Was wäre eine richtige Fallstudie und eine spannende Geschichte ohne Herausforderungen?

Im Verlauf der nächsten Monate nach dem Kauf der Immobilie kamen doch noch die ein oder anderen Dinge auf uns als neue Besitzer zu.

Wir waren das nicht gewohnt, aber wir haben uns nach und nach darauf eingestellt.

Rechts findest du eine Zusammenfassung einiger Dinge die wir mit diesem Mehrfamilienhaus erlebt haben (das sind nichtmal alle).

Das sind noch nichtmal alle. Wir reden hier nur über den Zeitraum 12 Monate nach Kauf!

Ich möchte dir keine Angst machen, sondern im Gegenteil - das Invest war trotzdem profitabel und ich bereue es nicht!

1. Der vorhandene Mieter der mittleren (größeren) Wohnung zahlte plötzlich keine Miete mehr und zog irgendwann viel später aus -> neue Adresse unbekannt!
2. Die Mieterin im Apartment wurde schwanger und zog einige Monate später aus (verschwand ohne Kündigung von einem Tag auf den anderen) und hinterließ die Wohnung komplett kaputt, dreckig, teils mit Möbeln. Kernsanierung und neues Bad wurden fällig. Sie hatte auch keine Kaution gezahlt...
3. Während der Renovierung der leer stehenden Wohnung wurden mehrere neu angeschaffte Elektro-Werkzeuge gestohlen.
4. Nachdem das Bad im Apartment neu gemacht wurde und renoviert war, hatten wir dort einen Wasserschaden inklusive kaputtem Boden bis in die Küche.

Fazit:

- Ruhig bleiben und die nächsten Schritte überlegen. Übereilter Aktionismus bringt dich nicht weiter. Finde das Positive an der Situation.
- Wir haben uns tatsächlich gefreut, konnten wir so doch die mittlere Wohnung ebenfalls neu vermieten an besseres Klientel zu einer aktuellen Miete!
- Auch das Apartment konnten wir nach der Renovierung profitabel machen: Wir haben es in eine Ferienwohnung umgewandelt und konnten die Miete vervierfachen!
- Das geklaute Werkzeug war Lehrgeld. Das passiert mir nicht nochmal! Fehler sind kein Problem, aber nie zwei Mal den gleichen machen.
- Wir hatte im Apartment leider ein schwarzes Schaf als Handwerker erwischt und konnten durch den Wasserschaden nochmal nachbessern auf Kosten der Versicherung.
- Insgesamt haben auch diese negativen Vorfälle erheblich dazu beigetragen, dass wir das Haus so schnell deutlich aufwerten konnten. Der Wert liegt mittlerweile deutlich über dem zum Zeitpunkt des Kaufs.



04. Maßnahmen und aktuelle Rendite (echte Zahlen)

Renovierung, Neuvermietung und Start der Ferienwohnung

Um unser Ziel zu erreichen sind wir zeitnah in die Umsetzung gegangen und haben begonnen das Haus zu renovieren.

Hier darfst du nicht vergessen, dass wir für eine Vermietung optimiert haben, nicht für einen Verkauf. Vieles ist also eher einfach gemacht worden und nicht so aufwendig und teuer, wie es ein Eigennutzer bevorzugen würde.





Ergebnis

Im Endeffekt haben wir zwei der drei Wohnungen im Haus komplett renoviert, bei der anderen Wohnung nur punktuell nachgebessert und drei defekte Fenster getauscht.

Hat es sich gelohnt? Auf jeden Fall.

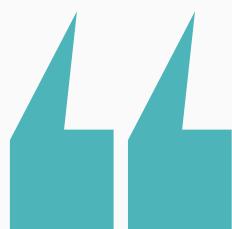
Auf der nächsten Seite siehst du aktuelle Zahlen, was das Haus nach der Aufwertung einbringt.

Es ist noch immer ein altes Mehrfamilienhaus und hat die verschiedensten Baustellen, aber nach und nach bessern wir die einzelnen Bereiche aus.

Auch für den Werterhalt oder einen eventuellen Verkauf später macht das Sinn.

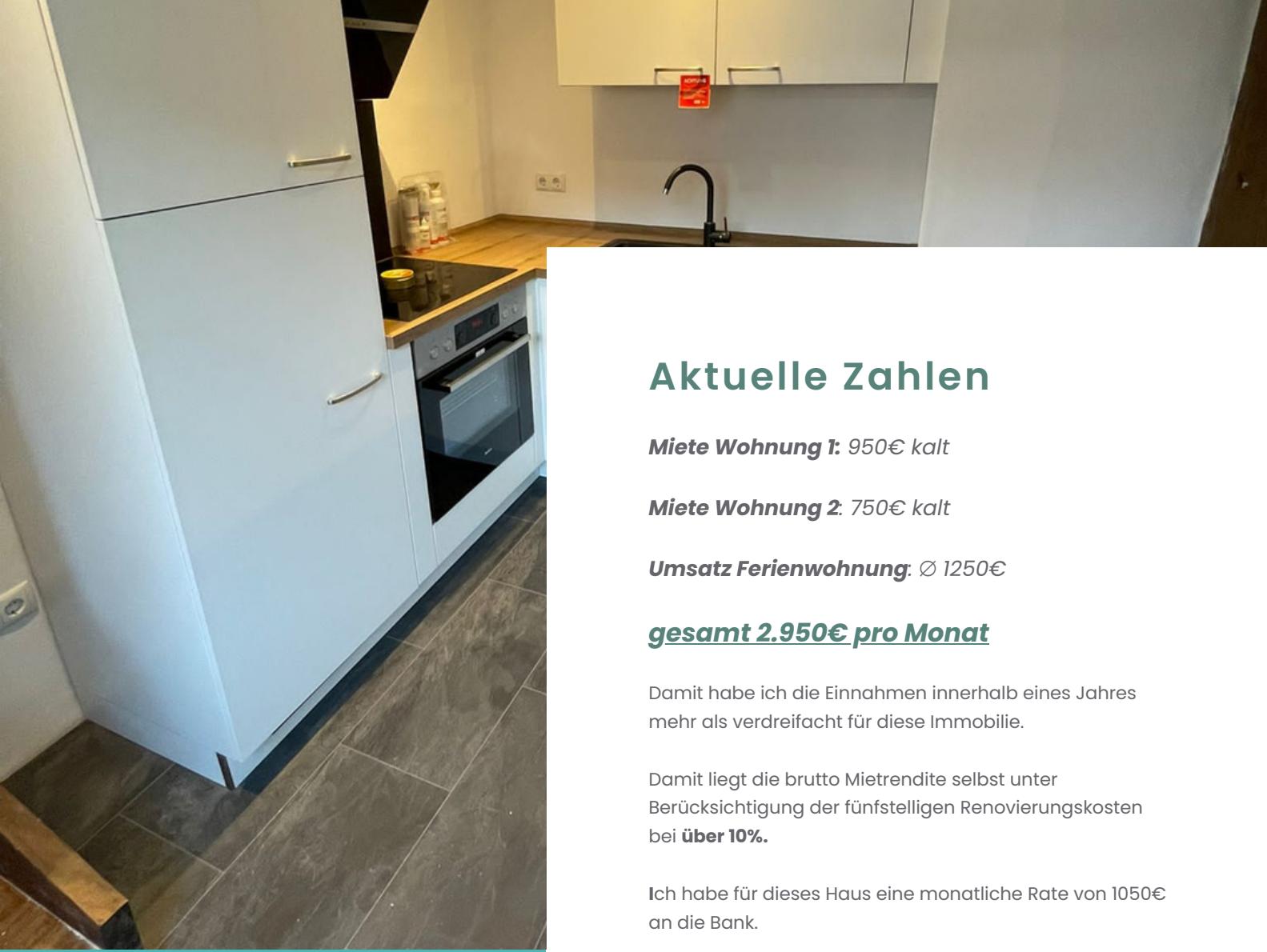
Was wurde gemacht?

- Holzdecken herausgerissen und durch Trockenbau ersetzt, teils Dämmung neu und in Küche& Bad LEDs in die Decke
- Glattplatz und weiß gestrichen komplette große Wohnung, Dachzimmer nicht da wurde schon vor ein paar Jahren renoviert vom Vorbisitzer
- Vinylboden in allen Zimmern neu verlegt da das vorhandene Parkett oder die alten Böden zu beschädigt waren.
- Neue Einbauküche verbaut, da der Raum einen alten Wasserschaden hatte und komplett saniert werden musste. Die Küche wurde angepasst, eine Standardküche hätte nicht funktioniert.
- Balkon mit neuem Terrassenbelag ausgestattet und Wände gestrichen
- Ferienwohnung komplett saniert inklusive neuem Bad, Bodenbeläge, Wände LEDs usw.
- Bad in großer Wohnung neu gestrichen Bild oben ist vorher), Heizung ersetzt gegen Handtuchheizkörper, LED Spiegel, Echtglas-Abtrennung für Dusche, neue Armaturen



Philip Kleudgen
Immobilienunternehmer

Manchmal muss man auch selbst mit anpacken um schnell voran zu kommen. Links siehst du mich beim Abriss der alten Küche (Neue Küche siehe Bild nächste Seite). Generell bevorzuge ich jedoch die Vergabe an Handwerker.



Aktuelle Zahlen

Miete Wohnung 1: 950€ kalt

Miete Wohnung 2: 750€ kalt

Umsatz Ferienwohnung: Ø 1250€

gesamt 2.950€ pro Monat

Damit habe ich die Einnahmen innerhalb eines Jahres mehr als verdreifacht für diese Immobilie.

Damit liegt die brutto Mietrendite selbst unter Berücksichtigung der fünfstelligen Renovierungskosten bei **über 10%**.

Ich habe für dieses Haus eine monatliche Rate von 1050€ an die Bank.

Der Cashflow beträgt vor Steuer und Rücklagen 1900€!

P.S.: Du willst auch solche Deals machen und profitabel Immobilien finden die du kaufen und aufwerten kannst?

Na klar!

Dann schau jetzt vorbei unter www.macherr.de und lerne wie du richtig durchstartest und dein Immobilien Geschäft nach vorne bringst.

Ich helfe dir dein nächstes Haus oder deine nächste Wohnung zu finden und zu optimieren!

Worauf wartest du noch?

www.macherr.de

Wir sehen uns!



Kontakt:

Philip KLeudgen

info@philip-kleudgen.de

www.macherr.de
