



Wie findet man Offmarket Immobilien



Offmarket Immobilien

Suchen Sie sich ca. 2-3 gute Makler in den Lagen wo Sie kaufen würden, schauen Sie einfach mal die Objekte an, die diese Makler vermarkten. Treffen diese Immobilien auf Ihr Suchprofil zu, wären diese Makler gut geeignet. Nehmen Sie Kontakt mit Ihnen auf.

Sprechen Sie mit diesen Maklern, geben Sie ihr Suchprofil bekannt.

Sagen Sie Ihnen, dass Sie Offmarket Immobilien suchen, Sie möchten keine große Konkurrenz beim Kauf der Immobilie haben.

Natürlich sollten Sie für dieses Vorhaben auf jeden Fall liquide sein und ein Finanzierungsgespräch mit den Banken positiv verlaufen sein.

Die Kontaktaufnahme erfolgt oft über E-Mail, aber optimale ist es, Sie stellen sich persönlich vor.

Oft hilft auch mal eine Bonitätsauskunft an den Makler zu verschicken und die Aussage das man die gewünschte Immobilie gerne in kurzer Zeit 1-2 Monate kaufen möchte.



Denn eins ist Fakt, die Makler möchten ihre Immobilien ebenfalls schnell verkaufen, sie möchten keine 50 Besichtigungen/ Kaufinteressenten um dann ein Verkauf zu tätigen.

Welche Makler gibt es?

Es gibt die nebenberuflichen Makler die einen anderen Hauptberuf nachgehen und nebenbei als Makler tätig sind. Diese Makler arbeiten meist allein.

Dann gibt es die hauptberuflichen Makler, die meist ein oder mehrere Immobilienbüros oder mit weiteren Angestellten betreiben und natürlich auch sehr viele Objekte zur Verfügung haben.

Zusätzlich sind noch Makler in Franchisesystemen tätig, in denen man quasi auf Knopfdruck für Geld ein Geschäftssystem kaufen kann. Der Vorteil, der Makler kommt dadurch schneller an gute Beziehungen und gute Deals heran.

Weiterer Tipp: Erfragen Sie, was das Problem an der Immobilie ist. Wenn Sie hier gute Lösungsansätze finden, kann es zu besseren Kaufmöglichkeiten kommen.

In einigen Kaufverhandlungen macht es auch Sinn die Provision des Maklers nicht zu senken, sondern sagen Sie ihm, wenn der Preis weiter runter gehandelt wird bleibt die Provision für den Makler bestehen.

Weitere Offmarket Immobilien können Sie vielleicht auf Facebook oder ebay Kleinanzeigen finden. Schreiben Sie doch hier einmal ihr Suchprofil für Ihre Immobilie hinein, in einigen Fällen findet man so Verkäufer die Offmarket verkaufen wollen.

In diesem Sinne

Auf gute Investments

Chris Wurzer



Ganz ehrlich: „Warum sollte die erste Immobilie über 200.000€ kosten und dann ist es „nur“ eine Wohnung?“ Fangen Sie klein an. Wie wäre es denn mit einer 40-50 qm Wohnung zum Kaufpreis von ca. 70.000- 90.000€? Sammeln Sie erstmal Erfahrungen. Lernen und wachsen Sie mit dieser Immobilie.

Denn, das erste Auto war ja auch nicht ein Daimler, oder?

2. Erstellen Sie sich ein Suchprofil

Das heißt, Sie brauchen quasi eine linke und rechte Grenze. Man muss sich erstmal im Dschungel der Immobilien zu Recht finden. Die Auswahl der Immobilien, wie Wohnungen, Häuser und Gewerbeimmobilien, ist sehr groß.



Beispiel Suchprofil:

- Suche bis 50 m² Wohnung;
- 2-3 Zimmer, mit Balkon;
- möglichst vermietet;
- Bad mit Fenster (kein innenliegendes Bad);
- das ganze zentral gelegen - öffentlicher Nahverkehr sollte in der Nähe sein;
- Quadratmeterpreis sollte nicht über 1.400,00 EUR sein;
- Gesamtpreis 50.000,00 - 90.000,00 EUR;
- kein Renovierungsstau; - Netto mindestens Rendite 5 %

Nach diesem beispielhaften Suchprofil, begeben Sie sich nun auf die Suche und suchen nur nach Ihren Suchkriterien und lassen sich nicht von anderen Objekten ablenken.

Sie erstellen die Suche auf allen Portalen (Immobilienscout, Immonet, Immowelt usw.) und richten das Suchprofil ein. Stellen Sie in den Portalen auch eine Emailbenachrichtigung nach dem Profil ein, somit erhalten sie eine E-Mail sobald ein neues Objekt auf dem Markt kommt.

Nehmen Sie zusätzlich Kontakt mit Maklern auf und sagen Sie denen was Sie suchen. Auch Verwalter können da sehr nützlich sein, nutzen Sie diese, denn sie sitzen nun mal an der Quelle.



3.Kontakt mit der Bank

Kontaktieren Sie 2-3 Banken, um sich für etwaige Finanzierungsmöglichkeiten beraten zu lassen. Nehmen Sie am besten ein Beispiel - Objekt mit, sofern Sie noch kein ernsthaftes Objekt haben.

Lassen Sie die Finanzierung prüfen. Somit wissen Sie woran Sie sind.

Was fehlt noch? Was kann verbessert werden?

Oder brauchen Sie vielleicht mehr Eigenkapital oder haben Sie zu viele Verbindlichkeiten? Die Bank wird es Ihnen sagen.

Wie ist der Plan/Wie soll finanziert werden?

- Wollen sie eine 100 % Finanzierung?
- Eine KfW-Förderung oder brauchen Sie noch Kapital für Modernisierungen?
- Soll das Objekt schnell saniert und aufbereitet werden?
- Oder lieber Buy & Hold auf 10 Jahre?

Die Strategie und Vorgehensweise ist sehr wichtig, diese sollte im Vorfeld schon klar sein. Besprechen Sie es mit der Bank oder einem Finanzierungsberater.

4.Besichtigen Sie die ersten Objekte



Suchen sie die ersten Immobilien nach dem Suchprofil aus.

Kontaktieren sie die Verkäufer bzw. Makler und besichtigen sie diese.

Benutzen sie in jedem Fall eine Checkliste bei der Besichtigung.

Besichtigen Sie möglichst hintereinander, Vergleichen und Analysen Sie diese. Schauen Sie alle Unterlagen an, die letzten drei Protokolle der WEG, Hausgeldabrechnungen, Instandhaltungsrücklagen, Mietverträge und so weiter.

Schauen Sie das Objekt von oben bis unten an,

- d.h. Keller,
- das Dach,
- der Hausflur,
- der allgemeine Zustand und so weiter,

vergleichen Sie mit anderen Objekten. Im besten Fall können Sie vieles den Mieter fragen. Einige Mieter wissen doch recht viel über die Immobilie.

Fragen Sie den Mieter doch einfach mal, ob es schon Probleme im Haus gibt,

- wie ist die Mieterstruktur,
- gibt es Schimmelprobleme gibt,
- hat er hohe Betriebskostennachzahlungen.

Ein freundlicher Mieter wird Ihnen gerne einiges erzählen wollen, meist sind es sogar die Dinge, die der Makler oder Verkäufer nicht erzählt oder aber auch nicht weiß.



5.Outsourcing



Warum Sie lieber einige Arbeiten an der Immobilie outsourcen sollten, anstatt alles selber zu erledigen.

Outsourcing heißt gewisse Arbeitsbereiche abgeben d.h. lassen Sie lieber ihre Betriebskostenabrechnung von jemanden erstellen, der das auch wirklich gelernt hat. Also geben Sie die komplette Verwaltung der Immobilie einem Verwalter. Sehen Sie das ganze wie ein Unternehmen, denn eine Immobilie ist ein Unternehmen. Sie sind trotzdem immer noch der Chef im Ring und haben das sagen, d.h. wollen Sie eine Mieterhöhung durchsetzen, beraten Sie sich mit ihrem Verwalter und er wird Ihnen per Rat und Tat beiseite stehen. Er wird dann die Mieterhöhung für Sie durchsetzen. Weiterhin bildet der Verwalter zwischen Mieter und Vermieter einen Puffer, der Ihnen Ärger erspart.

Ich höre oft, dass viele Vermieter alles selber machen wollen, sei es die Verwaltung der Mietobjekte, die Betriebskostenabrechnung, alle Probleme der Mieter, Neuvermietung, wie auch Angebote einholen und das Managen und Kontrollieren der Handwerker.

Das Ganze kann auch sehr Nerven aufreibend sein. Alles nur um Geld zu sparen, aber ich sage Ihnen, es wird am falschem Ende gespart.

Die Gefahr ist, dass Sie die Verwaltungstätigkeit nur mit einem Halbwissen erledigen und Fehler werden Ihnen, nun mal Geld kosten. Deshalb sollten Sie einen Verwalter hinzuziehen. Er ist neben dem Steuerberater der zweiwichtigste.



Ein Beispiel: Sie erstellen die Betriebskostenabrechnung selbst.

Der Mieter merkt das und traut es Ihnen nicht zu, anschließend geht er zum Anwalt.

Das ist für den Mieter eine Leichtigkeit. Der Anwalt findet auf jeden Fall etwas in ihrer Betriebskostenabrechnung und wird entweder um eine Rückzahlung fordern oder wird eine Klage vor Gericht anfechten.

Was Ihnen Geld, Zeit und Nerven kostet, in den meisten Fällen werden Sie dann vor Gericht meist wenig Chancen haben.



Im Anschluss wird der Mieter misstrauisch, es kann zu weiteren Komplikationen in den nächsten Jahren führen. Denn er wird Fehler suchen und vielleicht auch einiges provozieren.

Wenn Sie also die Verwaltung selbst übernehmen, haben sie des Öfteren Kontakt mit dem Mieter somit sind Sie auf einer ganz anderen Ebene mit ihm zusammen.

Der Verwalter managt Ihre Immobilie in Ihrem Sinne.

Er kennt die wichtigsten Schritte bei zahlungsunwilligen Mietern. Er kennt die typischen Sorgen und Nöte ihrer Mieter und hat auch eine Warteliste von weiteren Mietinteressenten.

Dazu ein Beispiel von mir: Der Verwalter konnte meine Wohnung neu vermieten, ohne nur eine Anzeige zu schalten oder eine Besichtigung durchzuführen. Er kannte die Mieter bereits aus einem anderen Mehrfamilienhaus. Was echt ein großer Vorteil war.

Wollen Sie die Betriebskostenabrechnung mit Ihrem Mieter abends durchgehen, weil der Mieter dazu Fragen hat? Ich denke nein.



Wollen Sie ständig vom Mieter an einem Samstagabend angerufen werden? Die Heizung ist kalt oder gluckert. Der Wasserhahn tropft usw.

Ich denke nein. Wollen sie wirklich selbst verwalten? Sie sparen am falschen Ende. Ein Verwalter kostet 25 – 40 € pro Einheit – pro Monat

Suchen Sie sich eine gute Verwaltung, keine 1 Mann Firma. Denn was ist, wenn der Verwalter krank ist, gibt es ein Vertreter? Ebenfalls wäre eine sehr große Verwaltung nicht ratsam. Denn diese werden Ihre 1-2 Immobilien nicht so wirklich viel Aufmerksamkeit schenken.

Natürlich gibt es noch viel mehr Möglichkeiten einige Arbeiten abzugeben, wie zum Beispiel Hausmeister, Steuerberater, Gärtner usw.

In diesem Sinne

Auf gute Investments

Chris Wurzer