

# IMMOBILIEN *Fix & Flip*

Der Einstieg in den Immobilienhandel



RAPHAEL SCHMITZ

# Inhalt

## **EINFÜHRUNG**

### **1. Fix & Flip - DAS BUSINESS**

### **2. DAS RICHTIGE OBJEKT**

Renovierungsbedürftig

Bezugsfrei

Günstiger Einkaufspreis

Nachfrage vorhanden

Gute Lage & Umfeld

Passende Objektgröße

### **3. MARKTKENNTNIS & KOSTENKALKULATION**

Kalkulieren lernen

Handwerker

Materialkosten

Eigenleistung

Risiko-Puffer

Marktanalyse

Kostenarten

Einkaufspreis

Kaufnebenkosten

Finanzierungskosten

Eigenkapital

Bankdarlehen

Variables Darlehen

Co-Investoren

Kreditlinie  
Haltekosten  
Renovierungskosten  
Vermarktungskosten  
Sonstige Nebenkosten

#### **4. DIE RENOVIERUNG UND MÖGLICHE KOSTEN**

Bodenbeläge  
Heizkörper  
Wände  
Türen & Zargen  
Fenster  
Elektrik  
Badezimmer  
Einbauküche

#### **5. HOME STAGING**

Vorteile  
Kosten  
Vorher/Nachher-Beispiel

#### **6. BEISPIEL KALKULATION**

#### **7. WIE VIEL GEWINN IST GUT?**

#### **8. DER ZEITLICHE HORIZONT**

#### **9. AKQUISE & DEALFLOW**

Online Portale  
Zeitungsanzeigen  
Immobilienmakler  
Postkarten  
Netzwerk  
Tippgeberprovision  
Zwangsversteigerungen

## Sonstiges

10. **TIPPS FÜR DEN ZUSCHLAG**
  11. **GMBH, EINZELUNTERNEHMEN & PRIVATES VERÄUSSERUNGSGESCHÄFT**
  12. **NO-GO'S?**
  13. **SPEZIALFALL: RAUCHERWOHNUNG**
  14. **ALTERNATIVE EXIT-STRATEGIE**
- SCHLUSSWORT**
- VORHER/NACHHER-BILDER**

# EINFÜHRUNG

Fix & Flip - Der Handel mit Immobilien. Dieses Thema begeistert dich, sonst würdest du dieses Buch sicherlich nicht in den Händen halten. Das kann ich verstehen, denn mich fasziniert es genauso!

Ich selbst habe meine Passion in der Immobilienbranche gefunden. Vor allem im Bereich Fix & Flip, also dem Ankauf von renovierungsbedürftigen Immobilien und deren anschließendem Wiederverkauf nach einer entsprechenden Renovierung oder Sanierung - mit Gewinn, versteht sich! Und die Gewinne können richtig lukrativ sein. Ich schreibe bewusst „können“, denn auch in diesem Business muss man Ahnung haben von dem, was man tut. Geschenkt wird einem nichts! Einfach so nebenbei eine Immobilie zu kaufen und wieder zu verkaufen und dabei mal eben einen Gewinn von 30.000€, 80.000€ oder auch im 6-stelligen Bereich zu realisieren, passiert nicht von heute auf morgen. Es steckt viel Fleiß, Wissen und Ehrgeiz dahinter!

Aber ich kann dich beruhigen: Fix & Flip ist keine komplizierte Wissenschaft und noch besser: jeder kann es lernen! Und ich kann dir dabei helfen, denn ich selbst wäre damals, als ich angefangen habe, mich für das Thema Immobilienhandel zu interessieren, froh gewesen, wenn mir jemand die etlichen Fragen hätte beantworten können, welche mir noch im Kopf herumgeschwirrt sind und mich lange Zeit vom Tun abgehalten haben.

Natürlich gibt es viele Bücher über Immobilien – meist viel allgemeines Grundwissen und vieles über das klassische Geschäft mit Immobilien, wie es die meisten kennen: kaufen und langfristig halten und sich eine (hoffentlich gute) Rendite und passives Einkommen durch die Mieteinnahmen sichern (Buy & Hold).

Da ich selbst sehr gerne lese und vor allem mein Grundwissen über Immobilien ursprünglich aus guten Büchern und Fachliteratur aufgebaut habe, suchte ich lange Zeit nach passenden Büchern, welche das genaue Vorgehen im Fix & Flip Geschäft erklären können.

**ABER VERGEBENS! ICH FAND KEINE!** Jedes Buch über Immobilien kratzt das Thema Immobilienhandel vielleicht ein wenig an, aber es gibt so gut wie keines, welches den kurzfristigen Handel mit Wohnimmobilien einmal ausgiebig, verständlich und vor allem praxisnah erläutert (bezogen auf deutsche Literatur und den Immobilienmarkt in Deutschland). Das hat mich selbst sehr frustriert, denn ich hatte so viele Fragen, auf welche ich mir mühsam über Jahre hinweg passende und qualifizierte Antworten suchen musste – entweder von anderen Personen, die etwas von dem Business verstehen, auf teuren Seminaren oder indem ich selbst vieles ausprobiert hatte und meine eigenen Erfahrungen machen musste – sowohl gute als auch schlechte. Dabei habe ich auch etliche Fehler gemacht, die mich viel Zeit und Lehrgeld gekostet haben. Fehler sind grundsätzlich gut! Denn aus Fehlern lernen wir. Aber dennoch können viele Fehler durch eine gute Vorbereitung zu Beginn auch vermieden werden.

Mit diesem Buch möchte ich dir deinen Weg ins Fix & Flip Business erleichtern! Natürlich kannst du auch verschiedene Seminare zum Thema Immobilien besuchen oder professionelle Coaching-Programme absolvieren, welche

meist mehrere tausend Euro kosten. Aber um im Fix & Flip Geschäft sofort erfolgreich starten zu können, reichen dir die Informationen und Erfahrungswerte, welche du in den folgenden Kapiteln von mir bekommst.

Ich wünsche dir viel Spaß beim Lesen und Lernen!

-1-

## **Fix & Flip - DAS BUSINESS**

Wenn das Thema Fix & Flip für dich noch völlig neu ist, werde ich es kurz erläutern. Fix & Flip ist vor allem im amerikanischen Raum verbreitet und hat dort auch seine Wurzeln. Es wird aber auch in Deutschland immer populärer. Fix & Flip bei Immobilien beschreibt den „gewerblichen Grundstückshandel“ – dies ist der fachlich korrekte Wortlaut – also den Handel mit Immobilien. Der Begriff „Fix“ bedeutet „etwas reparieren“ oder in unserem Fall auch renovieren. Und „Flip“ kommt von „etwas (um-)drehen“, gemeint ist der anschließende Verkauf.

Frei übersetzt meint der Begriff, dass wir eine Immobilie renovieren beziehungsweise sanieren und danach wieder gewinnbringend verkaufen. Eigentlich müsste es korrekterweise „Buy, Fix & Flip“ heißen, da wir das Objekt, um welches es sich handelt, erst einmal einkaufen müssen. Aber das klingt natürlich nicht so „cool“.

Anders als beim klassischen Buy & Hold Ansatz verbleiben die Immobilien nicht als langfristiges Anlageobjekt im Bestand, sondern werden nach relativ kurzer Zeit wieder abgestoßen, also mit Gewinn verkauft.

Durch eine Renovierung, Sanierung oder Modernisierung findet bei der jeweiligen Immobilie eine Aufwertung statt, welche sich durch einen höheren Verkaufspreis rechtfertigen lässt. Das Ganze muss natürlich immer im Einklang mit den gegenwärtigen Marktbedingungen sein.

Fix & Flip kann grundsätzlich bei allen Arten von Immobilien betrieben werden und jedes Szenario ist anders. Natürlich sind auch die Voraussetzungen und die Gewinnmargen sehr unterschiedlich. Es gibt sehr verschiedene und individuelle Strategien, wie Fix & Flip betrieben werden kann. Aber in diesem Buch möchte ich dir das Geschäft mit dem Immobilienhandel möglichst simpel vermitteln und konzentriere mich daher auf jene Sorte von Immobilien, bei denen Fix & Flip am einfachsten, am schnellsten und in der Regel auch am risikoärmsten funktioniert, nämlich bei ganz normalen Wohnimmobilien. Warum ist es hier am einfachsten? Weil du hier kein allzu tiefes Knowhow benötigst, um loslegen zu können und bereits beim ersten Deal in der Lage bist, einen hübschen Gewinn zu erzielen. Und das noch dazu in sehr kurzer Zeit - natürlich vorausgesetzt, du befolgst die Ratschläge, welche ich dir hier vermitteln werde.

Das Wichtigste ist, dass du ins Tun kommst und deine ersten Erfahrungen machst. Wenn du bereits ein paar mal kleinere Deals erfolgreich abgeschlossen hast, bist du auf einem ganz anderen Wissensstand. Du hast dann schon das Grundlegende gelernt und kannst dich später mit größeren Projekten beschäftigen. Aber jeder sollte klein anfangen, denn gerade im Immobiliengeschäft können kleine Fehler gigantische Auswirkungen haben.

Fix & Flip besteht in der Regel aus vier Phasen:

1. **AKQUISE**
2. **ANKAUF**
3. **AUFWERTUNG**
4. **VERKAUF**

Der ganze Prozess läuft in etwa so ab:

Wir suchen uns zuerst eine geeignete Immobilie, zum Beispiel eine renovierungsbedürftige Wohnung. Diese versuchen wir möglichst günstig zu erwerben, denn es bringt nichts, wenn wir für das Objekt zu viel bezahlen und es später nicht mehr gewinnbringend verkaufen können. Im Einkauf liegt der Gewinn! Ein gutes Verhandlungsgeschick ist also von Vorteil. Auch sollten wir im Vorhinein wissen, was die selbe Immobilie später im aufgewerteten Zustand wert sein könnte.

Die Finanzierung sollte im Vorfeld abgeklärt sein und kann auf verschiedenste Arten erfolgen.

Sobald wir die Schlüssel haben, beginnen wir das Objekt zu „fixen“, also wieder in einen Zustand zu bringen, der schön und wohnlich ist. Dies kann im Rahmen einer Renovierung, Sanierung oder Modernisierung erfolgen. Dadurch wird die Immobilie aufgewertet, wodurch ein höherer Preis im späteren Verkauf realisierbar wird.

Danach wird die Immobilie zur Vermarktung vorbereitet und im Idealfall mit Home Staging und professionellen Fotos ausgestattet. Nun kann die Immobilie zum Kauf angeboten werden. Der Verkaufspreis sollte dann natürlich ein gutes Stück höher sein als die Gesamtinvestitionskosten, damit auch ein schöner Gewinn übrig bleibt.

Das war jetzt alles natürlich sehr vereinfacht dargestellt und in der Praxis läuft das Ganze selbstverständlich sehr viel detaillierter ab.

Im Folgenden werde ich mich bemühen, auf alle Punkte in diesem Prozess genau einzugehen und die Schritte möglichst simpel und verständlich zu erläutern.

-2-

## **DAS RICHTIGE OBJEKT**

Grundsätzlich kann so gut wie jede Immobilie gehandelt werden. Es gibt dabei jedoch starke Unterschiede im gesamten Prozess: die Komplexität, die Art und Weise der Renovierung / Sanierung / Modernisierung, die Höhe des Kapitalbedarfs, das unterschiedliche Chancen-Risiko-Profil und weitere. Ich möchte dir mit diesem Buch aber den Einstieg in den einfachen Immobilienhandel aufzeigen und zwar so, dass auch ein Anfänger, der neu in diesem Geschäft ist, seine ersten Erfolge realisieren kann. Daher werde ich mich hier gezielt auf eine Art von Immobilien konzentrieren, mit welcher ich selbst im Fix & Flip sehr erfolgreich gefahren bin.

Damit eine Immobilie für den einfachen und kurzfristigen Immobilienhandel geeignet ist, sollte sie folgende Kriterien erfüllen:

- 1. Renovierungsbedürftig**
- 2. Bezugsfrei**
- 3. Günstiger Einkaufspreis**
- 4. Nachfrage vorhanden**
- 5. Gute Lage & Umfeld**
- 6. Passende Objektgröße**

## **1. Renovierungsbedürftig**

Die Immobilie sollte mehr oder weniger renovierungsbedürftig sein. Denn wir wollen sie ja „fixen“, also reparieren, bevor wir sie wieder verkaufen. Gäbe es an dem Objekt nichts oder nur sehr wenig zu tun, wäre es ein reiner „Flip“. Der Vorteil bei der renovierungsbedürftigen Immobilie ist aber ganz klar, dass wir das Objekt deutlich günstiger erwerben können, denn meist wird es genau deshalb preiswerter angeboten, weil die Immobilie irgendwelche Probleme hat. Ganz wichtig ist hier: es müssen gut lösbare Probleme sein, sonst lohnt sich das Geschäft mit dem schnellen Handel nicht.

Damit meine ich, dass die Immobilie beispielsweise schon mehr oder weniger „in die Jahre gekommen“ ist und nicht mehr modern aussieht. Vielleicht hat eine ältere Person darin gewohnt, welche das Objekt noch im Originalzustand von 19xx bewohnt hat. Vielleicht war auch ein starker Raucher drin und alles riecht richtig streng nach Nikotin. Oder der bisherige Bewohner ist mit dem Objekt einfach nicht ordentlich umgegangen, hat es vermüllt oder einen kaputten Zustand hinterlassen. Es gibt natürlich noch etliche weitere Szenarien, welche der Grund für einen günstigen Preis sein können. Wichtig ist nur, dass die Probleme nicht zu tiefgründig oder schwer zu lösen sind beziehungsweise mit zu hohen Kosten verbunden sind. Diese Punkte musst du sowohl bei deiner Kalkulation als auch bei der Verhandlung mit dem Verkäufer berücksichtigen und auch in ihrer Wichtigkeit einschätzen. Denn je nachdem, um welches Problem es sich handelt, musst du abschätzen können, wie aufwändig und kostenintensiv die Behebung später sein wird.

Zu aufwändig sollte es für den Anfang auch nicht sein, wenn du noch keine große Erfahrung hast. Die Immobilie sollte im Großen und Ganzen „in Ordnung“ sein. Damit meine ich, dass sie kein Total-Sanierungsfall ist, der einen immensen Aufwand in der Wiederherstellung bedarf oder das Objekt gar abrisssreif ist. Bei normalen Wohnungen wird das in der Regel selten der Fall sein und die betreffenden Gewerke sind überschaubar, da du dich bezüglich der Renovierung nur um das Innenleben der Wohnung kümmern musst, und nicht um die Hülle. Aber wenn du dich für Fix & Flip bei ganzen Häusern interessierst, dann muss hier sehr viel genauer hingeschaut werden und es ist deutlich mehr Knowhow nötig. Komplette Häuser zu fixen und zu flippen, kann sehr lukrativ sein, aber ist dementsprechend auch mit einem deutlich höheren Risiko verbunden. Hiervon würde ich dir für den Anfang erst einmal abraten. Wenn du mal ein paar Wohnungen hinter dir hast, kannst du dich auch an die größeren Projekte herantasten.

Was meine ich nun genau mit „renovierungsbedürftig“? Renovieren kommt aus dem lateinischen „renovare“ und bedeutet soviel wie „erneuern“. Eine Renovierung ist eine Maßnahme zur Instandsetzung. Man beseitigt Schäden aufgrund von Abnutzung durch den gewöhnlichen Gebrauch und stellt den ursprünglichen Stand der Nutzbarkeit wieder her. Oft ist eine Renovierung auch einfach nur ein Synonym für gewisse Schönheitsreparaturen. Der Schwerpunkt einer Renovierung liegt ganz klar auf einer optischen Verbesserung und nicht auf baulichen Veränderungen. Renovierungen sind nicht zwangsläufig nötig, verbessern aber das Wohngefühl. Je nachdem, in welchem Zustand sich eine Immobilie befindet, kann mehr oder weniger Renovierungsbedarf bestehen. Einer Sanierung hingegen liegt meist ein ernsthafter Mangel in der Bausubstanz zugrunde, zum Beispiel, wenn ein nasser Keller trocken gelegt oder ein undichtes Dach repariert werden muss. Auch

bei der Badezimmerneugestaltung wird oft von Sanierung gesprochen, wenn tiefer in die Substanz eingegriffen wird als lediglich die Keramikgegenstände zu tauschen. Und eine Modernisierung hat das Ziel, eine Immobilie auf den neuesten Stand zu bringen oder sie zu verbessern. Dies geschieht dann zum Beispiel durch die Dämmung von Außenwänden oder des Dachs, das Einsetzen von Isolierglasfenstern oder die Anschaffung einer modernen Heizung. Maßnahmen in diesem Sinne erhöhen den Wert einer Immobilie erheblich, sind aber auch entsprechend teuer.

Um eine renovierungs- oder teilweise auch sanierungsbedürftige Immobilie zu erkennen, ist in den meisten Fällen kein Fachmann notwendig. Vieles sieht man bereits auf den Fotos im Online-Inserat oder spätestens bei der Besichtigung. Manches muss auch nicht zwingend kaputt oder abgenutzt sein, sollte jedoch trotzdem verbessert oder ausgetauscht werden, weil es vielleicht nicht mehr sonderlich modern ist.

Folgende Bereiche könnten in einer Wohnung renoviert, saniert oder modernisiert werden, nur um ein paar Beispiele zu erwähnen:

- alter Bodenbelag (kaputt, abgenutzt, oder einfach nicht mehr modern, wie etwa Teppich, PVC, Linoleum, Kork oder alte Fliesen)
- Wandbeläge mit alten Tapeten oder Fliesen (beschädigt oder unmodern)
- alter Rauputz an den Innenwänden, eventuell schon leicht bröckelig
- alte, braune, unlackierte Holz-Zargen und Türblätter (eventuell auch beschädigt) mit alten Beschlägen und

## Drückergarnituren

- alte, unlackierte Stahlzargen
- alte Holzfenster, eventuell nur einfach-verglast oder undicht, eventuell mit abblätterndem Lack, alte Fenstergriffe, vergammeltes Silikon
- kaputte oder abgenutzte Rollladengurte
- alte Holzrollläden
- vergilbte, alte (Rippen-)Heizkörper, eventuell mit abblätterndem Lack, veraltete Thermostatventile, offenliegende Heizungsrohre
- nicht modernisierte Heizung wie Nachtspeicheröfen, Gasöfen oder Infrarotheizung
- hölzerne Wand- und Deckenpaneele oder -verkleidungen
- abgenutzte oder unmoderne Sanitärgegenstände mit alten oder beschädigten Armaturen
- veraltete Elektrik, zum Beispiel ein Verteilerkasten mit Drehsicherungen, eventuell sogar noch ohne FI-Schutzschalter, 2-adrige Elektroleitungen, unmoderne Schalter und Steckdosen

Beim Sichten der Fotos (sofern gute Aufnahmen vorhanden sind), lässt sich eine erste grobe Einschätzung zum Renovierungsumfang bereits treffen. Allerdings kann der wahre Zustand einer Immobilie erst bei einer persönlichen Besichtigung erkannt werden. Daher würde ich gerade Anfängern nicht empfehlen, eine Immobilie ungesehen zu erwerben. Oftmals sieht der Zustand auf den Fotos deutlich besser aus als in der Realität, manchmal aber auch umgekehrt.

Natürlich gibt es noch etliche weitere Bereiche in oder an einer Immobilie, die einer Sanierung oder Modernisierung