

# IN DIESER AUSGABE

Herbst 1998 • Ausgabe 3/98

<b>Professionelles</b> _____	2
Nachrichten aus der Branche	
<b>Vom Käufermarkt zum Verkäufermarkt (II)</b> ____	4
Systematik des Arbeitstermins	
<b>Das "Frühwarnsystem" für Bauträger</b> _____	8
Hans J. Gärtner	
<b>Exposéerstellung mit Word</b> _____	10
EDV für Immobilien-Profis	
<b>Baufinanzierung rückwärts</b> _____	13
Finanzierungs-Software für Verkäufer	
<b>Die Energie unseres Lebens</b> _____	14
Jürgen Höller	
<b>Vermögensmanagement</b> _____	16
Es gibt nichts Solideres als Grund und Boden	
<b>Tip der Woche</b> _____	17
Verkaufswissen per E-mail	
<b>So machen Sie Ihre erste Million</b> _____	18
Neue Serie von Bodo Schäfer	
<b>Zertifizierung – Schnickschnack oder Muß</b> ____	22
Was leistet die ISO-Norm 9001?	
<b>Finanzierung mit Prämiendepot</b> _____	24
2 Millionen gespart	
<b>Stolperstein Mietvertrag</b> _____	26
Hausverwaltung	
<b>Von Null auf zehn Millionen</b> _____	28
Unternehmens-Portrait	
<b>Kolumne</b> _____	30
<b>Medientips</b> _____	31
<b>Vorausschau / Impressum</b> _____	36



Werner Berghaus  
Herausgeber Immobilien-Profi

## Auf der Suche

*Eine Bekannte bittet mich, ihr beim Kauf einer Wohnung in der Kölner Innenstadt zu helfen. Ich studiere also den Anzeigenteil der lokalen Samstagsausgabe, doch als langjähriger Nutzer unterschiedlicher Datenbanken empfinde ich dies schon nach kurzer Zeit als Zumutung.*

*Mal schauen, was es im Internet gibt. Die VDM-Datenbank findet kein Objekt unter den Kriterien ETW in Köln bis 300.000 DM. Ich erhöhe die Preisobergrenze auf 25 Mio. DM, lasse bundesweit suchen und bin überrascht, auf eine (!) Wohnung in Berlin-Tiergarten zu stoßen.*

*Nun ändere ich das Suchkriterium auf ETW 2-Zimmer, obwohl ich mich nicht auf die Zimmerzahl festlegen wollte, und erhalte immerhin 3 Angebote. Beim RDM werde ich auch nicht fündig, und so nehme ich mir zähneknirschend wieder die Zeitung vor.*

*In der gleichen Woche ereilt mich die Bitte, ob ich beim "Zentrum für interaktive Medien" (ZIM e.V.) einen Vortrag über Immobilien im Internet halten könne. Ich beschreibe den Vortrag wie folgt: "Der Immobilienmarkt findet in der Tageszeitung statt – nirgendwo sonst". Mehr sei zu diesem Thema leider nicht zu sagen.*

*Wenn die Verbände eine gemeinsame Datenbank aufgebaut hätten, wäre daran niemand vorbeigekommen. Das hätte für Makler, Verkäufer und Interessenten eine entsprechende Sogwirkung gehabt.*

*Wir vereinbaren, über den Vortrag im nächsten Jahr nochmals zu reden.*

*PS: Später erfahre ich von einem Makler, daß dieser schon einige Immobilien via Internet verkaufen konnte. Es funktioniert also schon!*

Werner Berghaus  
berghaus@immobilien-profi.de

# Top Straßen

Auf den deutschen Einkaufsstraßen sind nicht weniger Menschen unterwegs, als auf den Shoppingmeilen von New York, Madrid oder Tokyo. – Interessant sind in diesem Zusammenhang auch die jeweiligen Standortmerkmale und Mietpreise (Quelle: Frequenzlisten Blumenauer Immobilien). ◀

Stadt	Straße	Frequenz	
		Dienstag	Samstag
München	Neuhauser	13 135	14 564
Frankfurt	Zeil	11 628	14 748
Köln	Schildergasse	7521	11 316
Stuttgart	Königstraße	6924	12 884
Hannover	Georgstraße	7487	10 076
Düsseldorf	Schadow-Arkaden	5407	11 198
Hamburg	Mönckebergstraße	5472	8312
Berlin	Tauentzien	4144	8225
Heidelberg	Hauptstraße	5509	7215
Dresden	Prager	4371	7721



## Heidelberg will Projektarbeit des Jahrgangsbesten der ebs IMMOBILIEN- AKADEMIE umsetzen.

Als Jahrgangsbester des Kontaktstudiums Immobilienökonomie erhielt Dipl.-Betriebswirt Jochen Hannibald aus Heidelberg die "Gläserne Pyramide". Mit der Gesamtnote 1,4 gehört er zu den bislang besten Absolventen der ebs IMMOBILIENAKADEMIE, wie der Wissenschaftliche Leiter Prof. Dr. Karl-Werner Schulte in einer Feierstunde betonte. Die Projektarbeit, die Jochen Hannibald zusammen mit drei Kommilitonen anfertigte, fand in seiner Heimatstadt Heidelberg großes Interesse. Das Innenstadt-Projekt "Ökologisches Wohnen und Gewerbe",

# Jahrgangsbester

das vom Grundstücksankauf über die Projekterstellung bis zur Vermarktung auf 30 Seiten darzustellen war, fanden die Stadtväter so überzeugend, daß die Stadt Heidelberg es realisieren will.

Jochen Hannibald hat das berufsbildende, einjährige Kontaktstudium an der ebs IMMOBILIENAKADEMIE absolviert, um mit einer Zusatzprüfung den Titel "Professional Associate of the Royal Institution of Chartered Surveyors – A.R.I.C.S." zu erlangen. Das gilt in der Immobilienbranche als Adelstitel. Nur 220 A.R.I.C.S. gibt es zur Zeit in Deutschland. Rund 80 davon sind

Absolventen des Kontaktstudiums Immobilienökonomie an der ebs IMMOBILIENAKADEMIE, die 1992 als erstes Hochschulinstitut in Kontinentaleuropa die Akkreditierung der R.I.C.S. erhielt.

Mit dem Bestenpreis ist ein namhafter Geldbetrag verbunden, den Bernd Heuer, Herausgeber der Fachzeitschrift Immobilien Manager, überreichte. In seiner Laudatio betonte Heuer, daß die Nachfrage nach entsprechendem Führungsnachwuchs mit akademischem Hintergrund in der Immobilienbranche "gewaltig" sei und nur zum Teil gedeckt werden könne. ◀

# Erfolgskurs

## ImmobilienBank Gruppe auch international auf Erfolgskurs/Produktpalette als Immobilien-Investmentbank erweitert

Der 17. Juni 1998 Frankfurt/Main. Die Westdeutsche Immobilien-

Bank (ImmobilienBank), Mainz, hat in ihrem dritten Geschäftsjahr trotz anhaltend schwierigem Inlandsmarkt ein zufriedenstellendes Ergebnis erzielt. Das Full-Service-Angebot als Immobilien-Investmentbank hat sich im Markt bewährt, so das Fazit von Jürgen Stinner, Vorstandsvorsitzender der Immobilien-Bank.

Durch konsequentes Angebot der gesamten Leistungspalette rund um die Wertschöpfungskette der Immobilie wurde die Marktdurchdringung im Aktiv-, Passiv- und Dienstleistungsgeschäft erhöht. Dieses Angebot der ImmobilienBank gewinnt auch international an Bedeutung. Durch das erfreuliche Auslandsgeschäft konnte die marktbedingte schwächere Inlandsnachfrage ausgeglichen werden. Vermehrt führt die ImmobilienBank Konsortien mit Banken aus allen Institutsgruppen und geht mit Kunden Projektpartnerschaften ein. Bei komplexeren Maßnahmen fungiert sie zunehmend als Center of Competence ihrer Gesellschafter und der Sparkassen. ◀

# Jackentaschen-Riese

Der Psion Serie 5 ist ein Organizer, der in die Jackentasche paßt, jedoch gleichzeitig wesentliche Eigenschaften eines Laptops aufweist. Hierzu zählen die ungewöhnlich große Tastatur und die reichhaltige Softwareausstattung. Das Display ist sensitiv, so daß sich die Icons der Programme und Daten mit dem im Gehäuse untergebrachten Stift auswählen lassen. Mit 640 x 240 Pixeln und 16 Graustufen bietet es ausreichend Platz für kürzere Texte oder Daten.

Das Haupteinsatzgebiet dürfte in der mobilen Erfassung von Notizen, Terminen oder Skizzen (Wegbeschreibung) liegen. Besonders interessant: ohne das Gerät einzuschalten, lassen sich mit dem eingebauten digitalen Diktaphon Memos von bis zu 4 Minuten aufnehmen. Diese können dann bei Bedarf bestimmten Terminen zugeordnet werden, so daß man gleich mit dem richtigen Hinweis erinnert wird. Der Terminka-

lender mit Agendafunktion ist sehr flexibel und enthält unterschiedlichste Alarm- und Erinnerungsfunktionen.

Die Datenbank kann flexibel gestaltet werden und nimmt bei der Ausstattung mit 8 MB Speicher auch umfangreiche Datenmengen auf.

Mit Hilfe der Tabellenkalkulation lassen sich unterwegs auch komplexere Berechnungsvorgänge mit dem Kunden durchsprechen. Die Hintergrundbeleuchtung des Displays macht dieses auch bei Sonneneinstrahlung stets gut lesbar.

Ist man zurück im Büro, so werden die Daten mit denen auf einem PC abgeglichen. Die Übernahme in gängige Text-, Planungs- und Kalkulationsprogramme ist möglich. Programme für E-mail und Fax lassen sich ergänzen, machen jedoch nur dann Sinn, wenn man längere Zeit vom Büro entfernt ist.

Mit 2 Standard Batterien kann man über 30 Stunden arbeiten. Die Anwendungen sind sofort nach dem "Anklicken" aktiv. Eine praktische Funktion ist das automatische Ein- und Ausschalten des Gerätes beim Öffnen oder Schließen des Gehäusedeckels. Im Gegensatz zu den meisten Laptops ist der Psion in



1 Sekunde arbeitsbereit. Ein kleines Manko ist die Infrarot-Schnittstelle. Sie kommuniziert ausschließlich mit anderen Psion's. Hier wäre eine Anpassung an den IRDA Standard wünschenswert.

Dies trübt den rundum guten Eindruck, den der Psion 5 hinterläßt, jedoch nur wenig.

VK ca. DM 1500,- in der Version mit 8 MB RAM. ◀

# Vom Käufermarkt zum Verkäufermarkt (II)

**Der Arbeitstermin ist der zweite Schritt auf dem Weg zum Verkäufermarkt. Gezielte Fragetechnik fördert die Kaufmotive zutage.**

In der letzten Ausgabe des Immobilien-PROFI berichteten wir von der gezielten Aufbereitung einer Bestandsimmobilie, die es ermöglicht, eine bestimmte Zielgruppe direkt anzusprechen. Die Konzentration auf den Verkäufermarkt mit Fokus auf einen speziellen Kundenkreis hebt die Anzeige von allen anderen Angeboten in der Zeitung ab. Wer sich auf die Anzeige hin meldet, hat sicher verstärktes Interesse für Ihr Angebot, und Sie können problemlos einen Termin vereinbaren.

Auch der Arbeitstermin, das Analysegespräch, bedarf einer gründlichen Vorbereitung.

Das Ziel der Aufbereitung war es, die Besonderheiten des Unikats Immobilie zu entdecken und diese Möglichkeiten herauszustellen. Beim Analysegespräch geht es nun darum, festzustellen, was die Interessenten wirklich "wollen und können". Doch Vorsicht! Das persönliche Gespräch dient allein dazu, die wahren Kaufgründe des Interessenten zu erfahren. Die angebotene Immobilie sollte

nicht zum Thema werden, um übereilte Besichtigungstermine zu vermeiden. Erst wenn Sie mehr Hintergründe über die Kaufmotive Ihrer Klienten kennen, können Sie die richtige Immobilie mit den wirklich guten Argumenten anbieten.

Exposés im Büro lassen können, denn der Arbeitstermin ist nicht der richtige Zeitpunkt, um Unterlagen zu präsentieren. Auch für kleinere Unternehmen ohne repräsentative Räumlichkeiten oder für Einzelkämpfer bietet der

"Hausbesuch" eine Alternative.



Abb.: BIEN-HAUS AG

## Das Gespräch

Nach der Gesprächseinleitung (Sympathie schaffen!) wechseln die Profis ungezwungen zur professionellen Fragetechnik. Wie sind die Interessenten denn auf die Firma des Verkäufers aufmerksam geworden und was hat ihnen am besten an der Anzeige gefallen?

## Der Besprechungsort

Als Besprechungsort kommen sowohl das Büro des Immobilien-Verkäufers, als auch die Wohnung der Interessenten in Frage. Letzteres bietet Vorteile, denn hier können Sie an Ort und Stelle die aktuelle Wohnsituation der Interessenten in Augenschein nehmen. Alle erforderlichen Unterlagen der Interessenten sind meist greifbar, während Sie Ihre

Die Antwort ("...haben Ihre Anzeige gelesen...") bietet Gelegenheit zum Kern des Gesprächs vorzudringen. "Eine solche Immobilie möchten Sie kaufen?", hakt der Verkäufer nach. Er braucht diese Bestätigung, um vier wichtige Fragen anzuschließen, die schon im Immobilien-PROFI 1/97 beschrieben wurden.

"Wie lange suchen Sie schon?"

"Wieviel haben Sie sich schon angesehen?"

"Was hat Ihnen dort gefallen?"

"Warum haben Sie noch nichts gekauft?"

Diese Fragen bauen unmittelbar aufeinander auf. Während die Frage nach den positiven Details anderer Immobilien den gesamten "Wunschzettel" der Interessenten offenbart, zeigt die letzte Frage auf, welche Details einem Abschluß (angeblich) im Wege stehen.

Sie haben jetzt eine Fülle von Informationen in ungeordneter Form erhalten. Mit der Frage "Was ist am wichtigsten für Sie?" können Sie erfahren, welche Prioritäten der Kunde setzt.

Jeder, der in die neue Immobilie einziehen will, hat bestimmte Kriterien, oftmals emotionaler Natur, die besonders wichtig sind.

Der Immobilien-Profi macht sich Notizen und fragt nach, wenn irgendein Punkt unklar erscheint. Die Nachfragen können in assoziativer Folge in lockerer Gesprächsform gestellt werden,

denn der Arbeitstermin ist weder ein Verhör noch ein Interview. Wenn Sie sich für die Ziele der Interessenten wirklich interessieren, werden Sie keine Schwierigkeiten haben, ein ungezwungenes Gesprächsklima zu schaffen. Eine Checkliste hilft, immer wieder auf Punkte zurückzukommen, die noch ungeklärt

sind. Viele Immobilien-Verkäufer nutzen sogar zwei oder mehr Arbeitstermine, damit die Interessenten Vertrauen fassen können und ihre Bedürfnisse detailliert mitteilen.

### Kompromisse

"Wo sind Sie bereit Kompromisse zu machen?"

Nach der Auflistung aller Vorstellungen ist diese Frage überfällig, denn sonst wird die weitere Zusammenarbeit zur sinnlosen Suche nach dem unerfüllbaren Traumhaus. Kompromisse sind in drei Bereichen möglich: an der Immobilie bzw. deren Ausstattung, bei der Lage und nicht zuletzt am Preis. Wer also bei beschränktem Budget eine bestimmte Immobilie sucht, kann nur fündig werden, wenn an der Lage Abstriche gemacht werden. Die Frage nach der Kompromißbereitschaft wird nicht ohne Grund zu diesem Zeitpunkt gestellt. Beim Arbeitstermin, wenn noch kein Objekt gezeigt wurde, hat die Frage noch theoretischen Charakter. Bei der Besichtigung würde die Frage nach der Kompromißbereitschaft immer wie eine Entschuldigung klingen. Es macht also schon im Vorfeld Sinn, die Kriterien für einen möglichen Kompromiß zu erfragen.

"Wenn ich ein Haus hätte, das Ihren Wünschen entspricht, aber etwas weiter außerhalb läge? Käme für Sie das in in Frage?"

Frage kommende Immobilie hereinzuholen.

Bei einem NEIN (Rote Ampel) wäre die folgerichtige Gegenfrage: "Warum nicht?" Ob bei der Lage, dem Preis oder der Ausstattung – die Kompromißkriterien Ihres Kunden können Sie schon im Arbeitsgespräch klären.

### Dialektik des Arbeitstermins

Schon die alten Griechen kannten die Dialektik als Kunst der Entscheidungsbildung. Im Laufe von Jahrtausenden hatte sich diese Kunstform der wissenschaftlichen Dialektik entwickelt, deren Zweck es war, aus gegensätzlichen Ansichten die objektive Wahrheit zu finden. Bei dieser Dialektik vertritt der eine, der Advocatus, vor einem sachverständigen Publikum die eine Meinung (These) und der Advocatus Diaboli die andere Meinung (Antithese). Aus Rede und Gegenrede sollte die Synthese, die objektive Wahrheit, und so auch die Einigung entstehen.

Wir wissen heute, daß dies nicht funktioniert. Schon aus psychologischen Gründen führte die permanente Verteidigung des eigenen Standpunkts eher zu einer Verhärtung der Positionen statt zu einer Einigung. Dies kann jeder nachvollziehen, der einmal Diskussionen im Fernsehen erlebt hat.

Anders verhält es sich, wenn mehrere Personen gemeinsam an einer Lösung

arbeiten. Die Fragen des Immobilien-Profis übernehmen hier die Funktion der Anti-These. Keine Aussage der Interessenten darf einfach akzeptiert werden.

Äußern die Interessenten, daß ein bestimmtes Detail keinen Kompromiß verträgt (z.B. der Wunsch nach einer Garage), ist die Nachfrage zwingend: "Ist dieses Detail für Sie kaufentscheidend?"



Abb.: BIEN-HAUS AG

Diese Frage schafft eine "Ampelsituation" (vgl. Gärtner-Strategie/Einkauf). Lautet die Antwort JA (Grüne Ampel), besteht die Chance, den Interessenten eine entsprechende Bestandsimmobilie zu verkaufen. Bei einem VIELLEICHT (Ampel steht auf Gelb) muß der Profi entscheiden, ob es ihm gelingt, die Kompromißbereitschaft weiter auszubauen oder eventuell zusätzlich eine in

SPEZIALTRAINING

# BEI ANRUF TERMIN

Hans J. Gärtner

**D**as Telefon ist der Dreh- und Angelpunkt im professionellen Verkauf von Bauträgermaßnahmen, Bestands- oder Neubau-Immobilien. Alle Kontakte zu den späteren Käufern entstehen am Telefon.

Dieses Spezial-Training wird Ihr Schlüssel zur Meister-Strategie: Erfahren Sie, wie das Telefon Teil eines notwendigen Filterungsprozesses wird und wie Sie mit der neuen Vorgehensweise zwangsläufig gewinnen!

Trennen Sie zuverlässig Neugierige oder "liebe Kollegen" von den echten Käufern. Starten Sie noch am gleichen Tag damit, am Telefon erste entscheidende Abschlüsse zu erzielen, damit Sie die Interessenten mit dem dringlichsten Immobilienwunsch auswählen können.

*„Nach diesem Video werden Sie Techniken beherrschen, die andere Immobilien-Profis nicht für möglich halten!“*

1 VHS-Cass. ca. 45 Min.

DM 195,- zzgl. MWSt.

**Einschalten,  
Anschauen –  
"Abheben"!**



**in-media**

Verlag & AV-Produktion  
Venloer Str. 13 - 15 · 50672 Köln  
Tel. 0221 / 95228-62  
Fax: 0221 / 95228-63

Wird dies bestätigt, fragt der Immobilien-Profi in Gestalt des Advocatus Diaboli nach: "Wieviele Häuser haben Sie denn schon gesehen, die diese Besonderheit hatten? Und warum

Bestand in Frage kommen kann, halten Sie sich mit entsprechenden Kommentaren zurück. Machen Sie den Wert Ihrer Arbeit nicht von einer zufälligen Übereinstimmung abhängig.



Abb.: BIEN-HAUS AG


haben Sie dann nicht gekauft?" Bei derart direkten Nachfragen, die vielleicht dem Kunden unangenehm sind, gilt ganz besonders das Sprichwort: Der Ton macht die Musik.

Mit Hilfe dieser Fragen werden Ihnen die Kunden immer neue Aspekte und Informationen anvertrauen, die Ihnen später im Verkauf wertvolle Hilfe bieten.

## Das Ziel

Ziel dieses Arbeitstermins ist es aber nicht, die "Wünsche" der Interessenten möglichst vollständig zu erfassen, sondern zu testen, welche Immobilie aus dem Bestand bzw. Angebot für die Eigenheimaspiranten in Frage kommen. Wie im Erst-Telefonat (IP5, Seite 3) achtet der Profi darauf, daß nie über eine bestimmte Immobilie gesprochen wird. Es werden nur Möglichkeiten geprüft.

Auch wenn die Interessenten Ihnen ihre "Traumimmobilie" so beschreiben, daß sie fest davon überzeugt sind, daß nur eine bestimmte Immobilie aus Ihrem

Der Weg zum Notar wird sicher nicht kürzer, wenn Sie auf das Arbeitsgespräch verzichten. 

## in medias res

Ginge es nur darum, objektive Daten zwischen Immobilie und Interessenten zur Deckung zu bringen, wäre die Arbeit des Immobilienmaklers zu einfach. Sie wäre problemlos über Datenbanken, also ohne den Makler, möglich. Die erste Phase des Arbeitsgesprächs schärft das Profil der kaufentscheidenden Motive. Damit ist ein gutes Stück Richtung Notar schon geschafft. Die endgültige Kaufentscheidung wird aber – wenn alles andere paßt – emotional getroffen. Wie Sie diese emotionalen Kaufgründe erfahren, beschreiben wir in der nächsten Ausgabe.



Beitrag zum Bauträger-Seminar  
von Hans J. Gärtner

# Das "Frühwarnsystem" für Bauträger

**Die Kooperation zwischen Bauträger und Vertrieb liefert wichtige Erkenntnisse für die aktuelle und zukünftige Projekt-Planung. Voraussetzung ist aber konsequente Nähe zum Markt. Start einer neuen Serie zum Vertrieb von Bauträgerobjekten.**

**D**as Bauträgerobjekt "Mühlenhof-Residenz" steht unmittelbar vor der Fertigstellung. Dieses Projekt der Smart-Bau GmbH & Co. hebt sich deutlich von anderen Objekten durch kleine, aber verkaufswirksame Details ab. Die "Mühlenhof-Residenz" wird zum Selbstläufer und findet einen schnellen Abschluß.

Welcher Bauträger wünscht sich nicht einen derart glatten Verlauf seiner Projektrealisierung? Doch sieht die Wirklichkeit meist anders aus, denn von der Planung und Vorbereitung bis zur Fertigstellung vergehen manchmal Jahre. In der Praxis heißt das: wer zum Beispiel ein angedachtes Projekt in vier Jahren erfolgreich abschließen möchte, muß im voraus schon wissen, was der Markt annimmt und was nicht.

Für die längerfristige Planung stehen dem Bauträger Erhebungen zur Verfügung, um die marktfähige Wohnungsgröße zu bestimmen. Laut Statistik nimmt etwa die Zahl der Single-Haushalte zu und der Bedarf an größerem Wohnraum und an mehr Zimmern pro Person wächst langsam aber stetig.

## Der Nutzen von Statistiken

Wer darauf vertraut, könnte nun mit einfachen mathematischen Mitteln die Wohnungsgröße ermitteln, die der Markt in zwei Jahren nach statistischen Kriterien fordert. Ergänzend könnte noch die regionale Entwicklung des Wohnungsmarktes oder das bereits vor-



Abb.: Vögele

handene Wohnungsangebot einfließen. Dabei muß nur bedacht werden, daß andere Initiatoren über die gleichen Kenntnisse verfügen und ähnliche Schritte einleiten.

Die Bauträger des Mühlenhof-Projektes haben sich nicht auf die Statistik allein verlassen. Ihr Erfolg hat zwischenzeitlich andere Bauträger aufmerksam werden lassen, die bei ihren Objekten immer noch auf den Abverkauf der letzten Einheiten harren. Architekten werden alarmiert, die Baupläne kurzfristig zu ändern, um den Erfolg des "Mühlenhofs" zu kopieren. Wo dies

nicht mehr gelingt, werden ähnliche Projekte in Planung gegeben.

Der weitere Verlauf dieser Entwicklung ist absehbar. Monate später sprießen in der Region die "Mühlenhof"-Kopien aus den Baugruben. Doch der erhoffte "Run" auf die Angebote stellt sich wieder nicht ein. Ganz im Gegenteil – der Verkauf erweist sich durch die Masse identischer Angebote als besonders schwierig. Nur Smart-Bau freut sich über den zügigen Verkauf des neuen Projekts "Weidenpark", denn dieses Objekt hebt sich wieder einmal wohltuend von anderen ab.

Dies ist die Situation, die dazu führt, daß der Neubau-Immobilienmarkt immer zyklisch reagiert und genau hier liegt der Kardinalfehler vieler Bauträger.

Für die Wettbewerber jedoch erscheint es so, als könnten die Planer bei Smart-Bau in die Zukunft schauen, könnten nicht nur erkennen, wie sich die Nachfrage, sondern auch, wie sich das Angebot der anderen Bauträger entwickelt. Man fragt sich in der Branche, was die Ursache dieses Erfolges ist.

Dabei beherzigt Smart-Bau zunächst nur die drei A's der professionellen Immobilien-Vermarktung: Anders Als Andere!

## Der kleine Unterschied

Anders sein, sich abheben und dadurch auffallen, hat nichts mit spektakulären Werbeaktionen zu tun. Anders Als



Andere heißt, sich immer ein wenig zu unterscheiden. Anders auftreten, anders werben oder anders präsentieren, aber auch anders planen und bauen.

Die Interessenten sind meist nur wenige Monate als potentielle Käufer präsent. Kleinste Unterschiede in der Konzeption können darüber entscheiden, ob ein Projekt als luxuriös, hochpreisig oder nur teuer eingestuft wird. Auch zwischen preiswerter Konzeption, "08/15-Stil" oder nur billig liegen Welten. Vieles, was in der Herstellung nur eine Änderung bedeutet, kann ein großer Schritt für den Erfolg des Projekts sein.

Damit dieses Objekt-Marketing kein Glücksspiel bleibt, ist die intensive Zusammenarbeit mit dem Vertrieb erforderlich. Denn, ob es sich um eine externe oder hauseigene Verkaufsabteilung handelt, je früher der Vertrieb in die Planung verantwortlich einbezogen wird, desto wertvoller wird dessen Nutzen für den Initiator. Nur das Vertriebsteam steht täglich mit Interessenten in persönlichem Kontakt und muß wissen, wie sich die Nachfrage entwickelt.

## Kooperationsregeln

Für die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen professionellem Vertrieb und Bauträger gelten folgende Regeln:

- ◆ Möglichst frühzeitige Beteiligung des Vertriebs an der Planung. Im Zweifelsfall muß sogar den Vorstellungen des Vertriebs höhere Priorität als den Planungen des Architekten eingeräumt werden. Wir haben schon zahlreiche Bauträger-Projekte nur durch Änderungen an den Plänen "gerettet".
- ◆ Alleinauftrag für den Vertrieb entweder für das ganze Projekt oder bei besonders umfangreichen Maßnahmen für einzelne Abschnitte.
- ◆ Teilweise Provisionsrückstellungen bis zum Vertrieb der letzten Einheit. Die ersten Einheiten verkaufen sich meist schnell. Für den Bauträger zählt aber die letzte Einheit. Erfolg hat viele Väter, ein gut organisiertes Bonus/Malus-System garantiert, daß der Mißerfolg kein Waisenkind bleibt.
- ◆ Verkaufsaaktive Preisgestaltung. Keinen Standard-Quadratmeterpreis für alle Einheiten, sondern äußerst wirksame Abweichungen (1,5 bis 10%) je nach Lage, Größe und Art. Beispiel Gebrauchtimmoblie: Hat hier die Erdgeschoßwohnung den gleichen Quadratmeterpreis wie die Penthousewohnung?
- ◆ Testen Sie als Bauträger, ob der Vertrieb nur Unterlagen verschickt oder den persönlichen Kontakt zu den Interessenten sucht und so den Finger am Puls des Marktes hat.
- ◆ Schalten Sie Testanzeigen in einer Planungsphase, in der noch Änderungen durchgeführt werden können. Die Gespräche mit kaufwilligen Interessenten liefern wichtige Daten.
- ◆ Wie verfährt der Vertrieb mit den Nicht-Käufern?

## in medias res

Ein professionell geführter Vertrieb dient dem Bauträger als Früherkennungssystem für die Konzeption der Bauträgermaßnahme. Es reicht nicht, den Vertrieb möglichst frühzeitig an der Planung zu beteiligen. Schon die aktuelle oder die abgeschlossene Verkaufsmaßnahme dient bereits als Echolot für die Bedürfnisse der Käufer, die noch nicht abschließen.

Ein externer Vertrieb bietet langfristig größere Vorteile, da dieser weniger administrativen Aufwand erfordert, und es dem Bauträger ermöglicht, sich auf seine Kernaufgaben zu konzentrieren. Trotzdem können Bauträger und Vertrieb zu einer festen Kooperation zusammenwachsen.

In den nächsten Heften: Wie werden Prospekte, Bauschilder und Anzeigen entwickelt?

Die professionelle Präsentation. "Trouble-Shooting" – Was tun, wenn der Verkauf doch stockt? Der Abschluß bei Bauträgermaßnahmen.

Daß eine große Zahl von Menschen aus reiner Langeweile und mit der festen Absicht, nie zu kaufen, Baustellen besichtigt, ist nicht bewiesen. Die Zahl der "Seh-Leute" wird weit überschätzt, solange seriöse Untersuchungen nicht vorliegen. Nicht-Käufer können die Käufer für das nächste Projekt sein.

- ◆ Wieviel Informationen liefert der Vertrieb?  
Die Sammlung von Informationen ist die zentrale Aufgabe des Verkaufs. Wer nur anbietet, kann nicht verkaufen. Nur wer verkaufen kann, erntet Einwände und damit Hinweise, wo das Projekt hapert und wie es beim nächsten Mal besser gemacht werden kann.
- ◆ Vereinbaren Sie Spielräume für die Abschlußverhandlung. Längst schon zeigen Profis den Interessenten nie alles. Wenn der Abschluß konkrete Gestalt annimmt, kann der Vertrieb dann immer noch ein As aus dem Ärmel ziehen.



# Exposéerstellung mit Word

**Textprogramme wie MS-Word kombiniert mit preiswerten Scannern und Druckern bieten völlig neue Möglichkeiten zur Individualisierung von Verkaufsunterlagen**

**M**icrosofts "Office97" ist das meist genutzte Software-Paket der Welt. In dieser und den folgenden Ausgaben werden wir beschreiben, welche Möglichkeiten sich für Immobilien-Profis bieten. Themenschwerpunkt dieser Ausgabe ist die professionelle Erstellung von Exposés mit Hilfe des Textprogramms Word97.

Als in den 80er Jahren die ersten Desktop-Publishing (DTP) Softwareprogramme auf den Markt drängten, schien die Zielgruppe schon ausgemacht. Firmen sollten ab sofort alle Druck-sachen, Kataloge, Formulare oder Werbezettel preiswert selber erstellen können. Das Schicksal der Grafiker, Setzer und der Druckereien schien besiegelt zu sein, denn die neue Software gepaart mit einem Laserdrucker würde beste Ergebnisse ohne professionelle Hilfe möglich machen.

## Die heutige Situation

Diese Prognose hat sich nicht bewahrt. Heute werden die DTP-Programme fast ausschließlich nur noch von Grafik-Profis genutzt. Parallel wuchs die Leistungsfähigkeit von Textprogrammen wie MS-Word97. Sie offerieren eine Fülle von Möglichkeiten, die ursprünglich den DTP-Programmen vorbehalten waren. Für den Immobilien-Profi, der tagtäglich mit der Erstellung und Vervielfältigung von Dokumenten zu tun hat, ist dies eine segensreiche Entwicklung. Aufwendige Dokumente können nun über den Computer erstellt und gedruckt werden. Voraussetzung ist die Anschaffung eines Scanners, der es ermöglicht, Fotos einzuspeichern, und

eines Farbdruckers. Beides wird zu Preisen um die 500,- DM (Drucker) bzw. 250,- (Scanner) angeboten. Das Investitionsvolumen hält sich also in bescheidenen Grenzen.

Alternativ könnte Bildmaterial zwar auch über Digitalkameras oder Photo-



CDs eingebunden und auf den Scanner verzichtet werden. Da Sie aber unter Umständen auch Pläne und Entwürfe einscannen müssen, empfiehlt sich der Weg über das herkömmliche Farbfoto und der Einsatz eines Scanners. Ein guter Farbdrucker (Tintenstrahl) in "photorealistischer Qualität" reicht aus.

Da Sie regelmäßig Exposés erstellen und diese auf Ihrem Briefpapier ausdrucken wollen, sollten Sie sich zu-

nächst eine Vorlage erstellen. Geben Sie die Seitenränder vor, die auf Ihrem Firmenbogen zur Verfügung stehen, wählen Sie Schriftart und Schriftgröße. Auch Ihr Firmenlogo oder Standardtexte können in der Vorlage schon plaziert werden. Speichern Sie dies als Vorlage (etwa: Expose.dot), dann können Sie jedes neue Exposé auf dieser Basis erstellen.

Besonders für Exposés gilt: Ein Bild sagt mehr als tausend Worte! Unter EINFÜGEN/GRAFIK können Sie beliebige Bilder in Ihr Exposé einfügen. Achtung: Microsoft stellt kostenlos Clipart-Grafiken zur Verfügung mit dem Ergebnis, daß diese vielfältige Verwendung finden und damit keineswegs mehr originell sind.

Interessanter ist die Funktion EINFÜGEN/GRAFIK/VON SCANNER. Hier können Sie direkt aus Word® den Scanner einsetzen. Wählen Sie den Bildausschnitt, und schon nach wenigen Sekunden findet sich das Bild in Ihrem Dokument wieder.

Im Internet finden Sie unter [www.immobiliens-profi.de](http://www.immobiliens-profi.de) einen Beitrag zum Thema Einsatz von Scanner für Exposé oder Internet.

## Bildbearbeitung

Die Gestaltung von Text und Bild liegt bei Ihnen. Sie legen fest, welche Größe das Bild erhalten soll und wie es zum Text plaziert wird. Entscheiden Sie, ob und wie der Text das Bild umfließt (Textfluß) oder ob der Text über dem Bild liegt. (rechte Maustaste aufs Bild, GRAFIK FORMATIEREN)

In der Regel ist Ihrem Scanner eine Software zur Bildbearbeitung beigelegt. Aber auch aus Word® können Sie durch Doppelklick auf das Foto zum "Microsoft Fotoeditor" wechseln, um Ihre Fotos nachzubessern. Wenn etwa ein Baukran im Hintergrund stört, lassen Sie ihn einfach verschwinden. Ist der Himmel nicht blau genug, fehlt dem Rasen ein intensives Grün oder zeigt die Fassade Flecken? Verändern können Sie fast alles, sofern Sie nicht um Ihre Glaubwürdigkeit fürchten.

Bei der Bearbeitung der Architektenpläne sollten Sie auf die elektronische Bildbearbeitung verzichten. Manuell lassen sich die Wände viel schneller schwarz ausmalen und die Bemaßung mit Tipp-Ex viel besser "ausradieren". Da diese Pläne normalerweise auf ▶

ein größeres Format vergrößert werden, scheidet der Computerdrucker sowieso meist aus.

Ein Exposé besteht aber nicht nur aus Fotos und Bildern, sondern auch aus Text und Daten. Hier müssen Sie entscheiden, wieviel Information Sie im Exposé vermitteln wollen. In einer Tabelle (TABELLE/TABELLE EINFÜGEN) können Sie die sachlichen Details wie Quadratmeter, Zahl der Zimmer etc. ansprechend darstellen. Wenn Sie diese Angaben auf einer separaten Seite erstellen (mit STRG und EINGABE können Sie ein manuelles Seitenende plazieren), entscheiden Sie beim Ausdrucken, ob Sie diese Seite mitliefern oder nicht.

### Handling

Lassen Sie sich einfach von Ihrer Kreativität leiten. Word speichert während der Bearbeitung immer die letzten 100 Veränderungen im Text. Sie können so jeden Arbeitsschritt rückgängig machen, wenn Sie sich an irgendeiner Stelle geirrt haben. Diese "Hänsel und Gretel-Funktion" wird Ihnen in der Praxis viel Ärger ersparen.

Trotz oder auch aufgrund der vielen Möglichkeiten, die dieses Textsystem bietet, empfiehlt es sich, wenn sich ein einzelner Mitarbeiter im Haus auf diese Arbeiten konzentriert. Dokumente



Abb.: Vögele

können von verschiedenen Mitarbeitern verwaltet werden. Die Verkäufer machen den Grobentwurf und das "Finish" wird diesem Mitarbeiter überantwortet. Änderungen im Text werden von WORD protokolliert und auf Wunsch am Bildschirm oder im Ausdruck dargestellt.

Hat Ihr Exposé seine endgültige Form gefunden, brauchen Sie nur noch unter EXTRAS/ÄNDERUNGEN VERFOLGEN/ÄNDERUNGEN AKZEPTIEREN zu bestätigen, und das Exposé ist "im Kasten".

Die weiteren Schritte hängen nun davon ab, wie nah Sie am Markt bzw. am Kunden arbeiten. Verteilen Sie diese Exposés im großen Stil an beliebige Anrufer, sollten Sie diese Datei vielleicht über einen Farb-Laserdrucker ausdrucken lassen. In diesem Fall empfiehlt es sich, externe Dienstleister mit entsprechender Hardwareausstattung aufzusuchen. Bei kleineren Auflagen bietet Ihnen Ihr Farb-Tintenstrahldrucker gute Dienste.

### Unikate

Wenn Sie Interessenten erst nach einem persönlichen Erstgespräch Unterlagen an die Hand geben, haben Sie nun zusätzlich die Möglichkeit, Ihr Exposé individuell zu verändern. Geben Sie jedem Exposé einen Titel, etwa: "Exposé für Familie Mustermann".

Auch die Fotos können Sie je nach Interessent austauschen. Wer von einem offenen Kamin träumt, möchte dies auch im Exposé wiederfinden. Wenn die Aussicht für die neuen Kunden wichtig

ist, dann gehört dies auch ins Exposé. Vielleicht nehmen Sie das Foto von der Haustür und setzen mittels Computer bereits den Namen der Interessenten ein. Meist sind dazu nur wenige "Handgriffe" in Ihrer Word-Datei notwendig, und Sie halten ein neues, individuelles Exposé in Händen. ◀

## in medias res

Wer einen Eindruck davon erhalten will, was moderne EDV leistet, der braucht heute nur Schülerzeitungen mit vergleichbaren Exemplaren aus den 70er oder 80er Jahren vergleichen. Daß Immobilien-Profis die gebotenen Möglichkeiten auch nutzen, sollte eigentlich selbstverständlich sein.

Der Nutzen moderner Textprogramme wie MS-Word liegt aber nicht nur in der Möglichkeit, professionellere Ergebnisse zu schaffen, sondern insbesondere in der Individualisierung der Unterlagen. Vor wenigen Jahren war noch kein Makler in der Lage, 4-farbige Exposés in Einzelaufgabe zu erstellen. Heute ist das zu geringen Kosten möglich.

Im Internet unter: <http://www.immobiliens-profi.de> werden wir in Kürze ergänzende Beiträge bereitstellen.

# Baufinanzierung rückwärts

**Aus Verkäufersicht muß eine Baufinanzierungssoftware andere Bedingungen erfüllen, als nur Aufwand und Budget zu errechnen**

**B**ei der Beschreibung der konventionellen Baufinanzierung ("Vorwärts") in IP 5/98 wurde beschrieben, wie Ihr Kunde, Familie Musters, aus dem Erwerb einer nicht selbstgenutzten Immobilie einen Überschuß von 321,24 DM monatlich erhält. Die Familie ist nun zwar im Besitz einer Immobilie, jedoch noch immer ohne Dach über dem Kopf.

Sie möchten nun ausrechnen, wieviel Immobilie sich die Musters leisten können, wenn der Überschuß aus Vermietung (321,24 DM) zuzüglich 800 DM Aufwand, also ein Gesamtaufwand von 1.120 DM monatlich, veranschlagt wird.

Musters tendieren zu einer Stadtwohnung und möchten erst in einigen Jahren ihr Haus auf dem Land beziehen, das bis dahin der Mieter bezahlen soll.

Starten Sie das Baufinanzierungsprogramm und wählen Sie jetzt die "Finanzierungsrechnung Rückwärts". Das Programm springt unmittelbar auf die Zeile "Nettoaufwand pro Monat". Wenn Sie hier nun 1.120 DM eingeben, passiert zunächst nichts, denn das Programm kann zwar rechnen, aber nicht raten. Es fehlen noch die Eckdaten der Finanzierung.

Drücken Sie die TAB-Taste, wählen Sie "Fremdmittel Hypotheken" und geben Sie dort die Daten der Auszahlung, des Zins und der Tilgung ein. Unmittelbar danach ermittelt das Programm die Höhe des ersten Hypothekendarlehens.

Jetzt haben Sie und Ihr Interessent schon einen ersten Überblick. Sie können nun die Daten nach Belieben ergänzen. Wie wird das Objekt genutzt? Ist die Eigenheimzulage nutzbar? Geben Sie unter Objektdaten die Maklercourtage sowie die Notar- und Gerichtskosten ein. Wie sieht es nun aus mit den Eigenmitteln? Eigenleistungen in Höhe von 15.000 DM sind vorerst noch geschätzt, denn noch kennen weder Sie

noch die Musters das neue Zuhause. Aber mit jedem Schritt wird immer deutlicher, wieviel Wohnung sich die Musters leisten können.

Was zunächst wie ein Sonderfall anmutet, die Berechnung des Budgets in Abhängigkeit vom gewünschten monatlichen Aufwand, wird für den Verkäufer schnell Standard. Denn eine wichtige Regel im professionellen Verkauf lautet: weg vom Objekt, hin zu den Zielen der Interessenten.



Die Frage nach dem monatlichen Aufwand ist schnell beantwortet, da meist die Hausbank die Belastung bereits ermittelt hat. Fehlen diese Angaben, dann reicht für einen ersten Check die Höhe der aktuellen Kaltmiete. Zunächst geht es ja nur darum, ins Gespräch zu kommen, Möglichkeiten zu prüfen und zu testen, welches Ihrer Angebote in Frage kommt.

Eine Familie könnte bei ca. 1.200 DM Aufwand eine Gebrauchtimmobilie bis ca. 330.000 DM kaufen. Doch fehlt Ihnen leider die passende Immobilie. Welche Vorteile bietet ein Neubau,

wenn Eigenleistungen erbracht werden? Sekunden später liegt das Ergebnis vor: ein Neubau für 420.000 DM kann mit monatlichen 1200 DM finanziert werden.

Nun werden Sie und die Interessenten neugierig. Wie sieht es denn mit einer Einliegerwohnung aus? Sie sind bei fast 600.000 DM angelangt und haben den gesteckten Rahmen der Hausbank fast verdoppelt. Sind Fördermittel zu erwarten? Ein Aufwandsdarlehen erhöht das Budget auf über 700.000 DM und wenn Sie schließlich noch das 936-Mark-Gesetz für die Doppelverdiener in die Finanzierung nehmen, und das Budget die 800.000 DM Grenze touchiert, glauben Ihnen die Interessenten entweder alles oder nichts mehr, denn der monatliche Aufwand liegt immer noch bei 1.200 DM!

## *in medias res*

In der Praxis wird sich diese Finanzierungslösung irgendwo in der Mitte einpendeln, denn nicht alles, was theoretisch möglich erscheint, läßt sich in der Realität durchsetzen. Es sollte aber dargelegt werden, welchen Spielraum der Makler oder Hausverkäufer durch die Finanzierung gewinnt. Statt nur zu einem festen Budget ein Haus oder eine Wohnung zu vermitteln, können alle denkbaren Varianten gemeinsam mit den Interessenten durchgespielt werden.

Die H&W Baufinanzierung mit der "Baufinanzierung Rückwärts" kann ab Mitte September für DM 495,- zzgl. MWSt. beim Verlag bezogen werden.

Info: 0221/95228-62 Internet: [www.immobilien-profi.de](http://www.immobilien-profi.de)

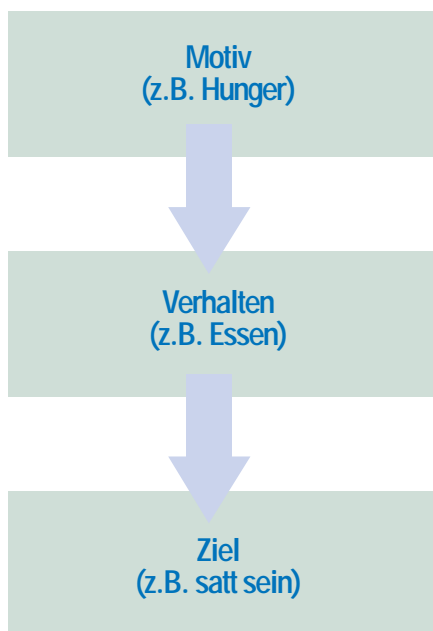
Jürgen Höller

# Die Energie unseres Lebens

Um sich Gedanken über Motivation machen zu können,  
ist es zunächst einmal wichtig zu wissen, was Motivation bedeutet.

**E**ine der Ursprungsformen für das Wort "Motivation" kommt vom lateinischen Wort *movere*, das heißt bewegen. Und Motivation bedeutet demnach, jemanden "bewegen". Die Frage, die wir uns deshalb stellen müssen, lautet: Was oder wen kann ich bewegen und wohin kann ich "es" bewegen?

Zunächst einmal schauen wir uns das Motivationsmodell an:



Im aufgeführten Beispiel existiert also das Motiv "Hunger". Das Ziel, das erreicht werden soll, ist "satt sein". Und das Medium, mit dem das Ziel erreicht werden kann, ist das Verhalten, in diesem Beispiel durch Essen. Jede Form von Motivation hat also immer diese

drei beteiligten Bereiche. Und das Ergebnis jeder Motivation ist es, jemanden zu einem Ziel zu bewegen.

## Die Mohrrüben-Methode

Und hier kommen wir bereits zur ersten Problematik: Ich kann jemanden nur



dann zu einem Ziel bewegen, wenn dieses Ziel auch sein Ziel und nicht nur meines ist. Der Verhaltensforscher Frederic Herzberg bezeichnet diese Motivationsmethode als "Mohrrüben-Methode". Bildhaft dargestellt handelt es sich um einen Esel, hinter dem der Motivator läuft, einen langen Stock in der Hand hält, der mehrere Meter über den Kopf des Esels hinausragt und an dessen Ende eine Mohrrübe hängt. Der Esel hat natürlich nunmehr die Motivation, zur Mohrrübe zu laufen, um von ihr essen zu können. Der Motivator braucht nun nur noch hinter dem Esel herzulaufen, ihn ab und zu einmal an der Mohrrübe knabbern zu lassen – und schon läuft er freiwillig in die gewünschte Richtung. Dieses Herzberg-Motivationsmodell kann natürlich nur funktionieren, wenn am Ende der Angel auch wirklich etwas hängt, das dem Esel schmeckt. Möglicherweise schmeckt dem Motivator hervorragend ein medium gebratenes Filetsteak. Er geht deshalb davon aus, daß auch dem Esel das Filetsteak doch gut schmecken müßte, investiert möglicherweise sogar viel Geld in ein herrliches Stück, hängt es an das Ende des Stockes – und ist dann bitter enttäuscht über den Esel, der dieses tolle Filetsteak verschmäht. Um erfolgreich jemanden zu einem Ziel bewegen zu können, ist es also unabänderlich, daß dieses Ziel auch wirklich das Ziel der motivierten Person ist.

## Gemeinsame Ziele

Motivation heißt also, daß wir gemeinsame Ziele mit der zu motivierenden Person vereinbaren und dann das Verhalten offen lassen, mit dessen Hilfe er

die Ziele erreicht. In der Praxis schaut es natürlich oft ein klein wenig anders aus: Möglicherweise vereinbaren wir auch Ziele, doch erwarten wir gleichzeitig, daß der/die motivierte Person genau das Verhalten einsetzt, um das Ziel zu erreichen, welches wir selber einsetzen würden. Sobald die zu motivierende Person ein anderes Verhalten an den Tag legt, als wir es selber tun würden, sind wir wieder "furchtbar enttäuscht", greifen ein, nehmen die Aufgabe wieder an uns oder ergreifen irgendeine andere Maßnahme, die letztendlich immer zum gleichen Ergebnis führt: Zur Demotivation der Person, die wir eigentlich motivieren wollten.

Doch welche Personen wollen wir eigentlich motivieren? Hier gilt es zu unterscheiden zwischen zwei Gruppen:

1. Motivation meiner eigenen Person!
2. Motivation der anderen Menschen!

Beginnen wir zunächst mit Punkt 1, der Eigen-Motivation. Nachdem ich mich als Trainer für Motivations- und Erfolgsseminare seit vielen Jahren mit dieser Thematik beschäftigt habe, gelangte ich zu der Erkenntnis, daß jemand, der andere Menschen motivieren möchte, zunächst einmal selber motiviert sein muß. Oder wie sagte schon Augustinus: Du kannst nur das in anderen entzünden, was in Dir selber brennt!

Um also andere Menschen motivieren zu können, muß ich selber motiviert sein. Und hier kommen wir bereits zum springenden Punkt: Wie schaffe ich es, selber motiviert zu sein?

Der Grundstein jeglicher Art von Motivation liegt darin zu wissen, warum und für was ich motiviert sein soll. Oder ein-

facher ausgedrückt: Die Grundlage für Motivation ist Ziele haben!

Die logische Konsequenz ist: Um stark motiviert zu sein, muß ich starke, große Ziele besitzen. Nach meiner Erfahrung besitzen jedoch nur ca. 1% aller Menschen überhaupt ein Ziel. Die meisten Menschen wissen gar nicht, was sie tagtäglich arbeiten, für was sie leben.

Ist es bei dieser Erkenntnis verwunderlich, daß die allermeisten Menschen derzeit demotiviert sind, daß sie keinen Antrieb haben, daß sie in ihrem Tun, ihrem Beruf, keinen Sinn mehr sehen? Ist es wirklich so erstaunlich, daß diese Menschen dann nur noch für Geld arbeiten und froh sind, wenn die tägliche Arbeitszeit vorüber ist, um dann – motiviert – ihren Hobbys nachgehen zu können? Wir Menschen investieren so viel Zeit in alle möglichen unwichtigen Dinge. Viele Menschen investieren mehr Zeit in die Planung ihres Urlaubes als in die Planung ihres Lebens. Doch wer nicht weiß, wohin er will, der muß sich nicht wundern, wenn er ganz woanders ankommt, sagte schon Mark Twain.

### Vom Ziel zur Berufung

Eine meiner Hauptaufgaben in meinen Motivations- und Erfolgsseminaren sehe ich deshalb darin, den Menschen zu helfen, ihr Ziel zu finden. Dazu beizutragen, daß die Menschen erkennen, was ihre Berufung ist. Denn all die Menschen, die ich kennengelernt habe, die bis "über die Haarspitzen" hinaus motiviert sind, besitzen auch große Ziele. Alle demotivierten Menschen dagegen gehen vielleicht möglicherweise einer Tätigkeit nach, haben vielleicht überra-

gende Talente und Begabungen – aber wissen nicht, wofür sie diese einsetzen sollen. Diese Ziele, die sie sich setzen, sollten sie begeistern. Denn Begeisterung ist der Funke, der automatisch von Mensch zu Mensch überspringt und andere Menschen entflammt. Sie können nur wirklich motiviert und damit erfolgreich sein, wenn Sie absolut begeistert sind. Wenn Sie begeistert sind von Ihrem Produkt, von Ihrem Unternehmen, von Ihren Zielen, und – von sich selbst!



### Jürgen Höller

gründete 1989 die inline Unternehmensberatung, die seither ca. 1500 Unternehmen in ganz Europa erfolgreich beraten hat. Mit Beginn des Jahres 1995 gab er die Firma in Lizenz ab, um sich ganz auf seine Seminartätigkeit konzentrieren zu können. Jürgen Höller hat die Bücher "Sicher zum Spitzenerfolg", "Alles ist möglich" und "Mit System zum Erfolg" veröffentlicht, die alle zu ECON-Bestsellern wurden. Bis zu 2.500 Teilnehmer besuchen seine Seminare. 1997 schulte er ca. 25.000 Menschen, für 1998 liegt sein Ziel bei 50.000.

Prof. Dr. Heinz Rehkugler

# Es gibt nichts Solideres als Grund und Boden

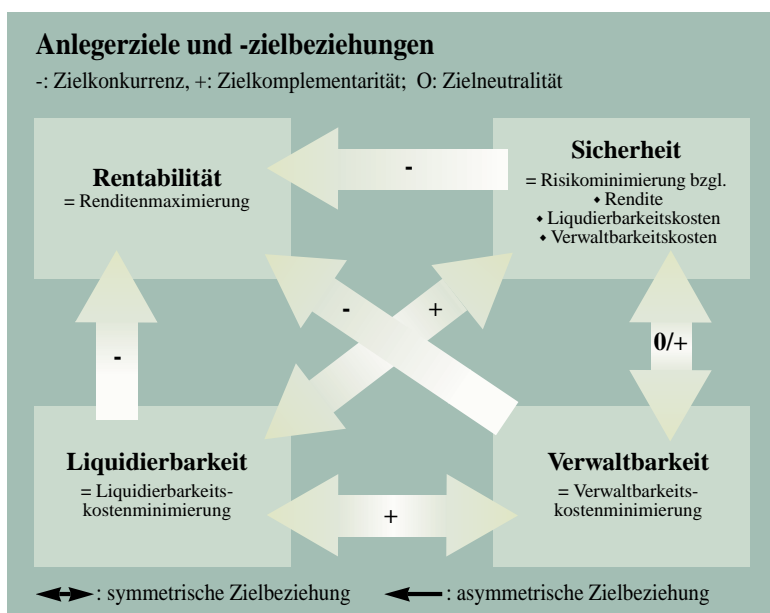
Schon im alten Rom – dort wurde dieser Spruch geprägt – übte Immobilienbesitz seinen besonderen Reiz als Kapitalanlage aus. Anlässlich des neuen Ausbildungsgangs Vermögensmanagement in der Deutschen Immobilien Akademie an der Uni Freiburg starten wir eine mehrteilige Reihe zu diesem Thema.

Es mag viele gute Gründe für die hohe Wertschätzung von Immobilien geben, so vor allem die ihnen nachgesagte Wertbeständigkeit. Sicher werden auch nicht wenige Immobilienkäufe aus emotionalen Erwägungen, außerhalb ökonomischer Vorteilhaftigkeitsüberlegungen getätigt.

Für den rational abwägenden Anleger dagegen muß sich jede Kapitalanlage mit allen anderen Investitionsmöglichkeiten messen. Ein Immobilienkauf wird nur dann getätigt, wenn seine Vorteilhaftigkeit bewiesen, d.h. der durch ihn zu erwartende Beitrag zur Erreichung der Ziele des Kapitalanlegers den anderer realisierbarer Investments übertrifft. Ein seriöser Anlageberater, Vermögensverwalter, der sich dem Wohl seines Mandanten verpflichtet fühlt, wird also bei jeder von ihm zu betreuenden Anlageentscheidung das gesamte Anlageportfolio des Mandanten und die Zielwirkung der jeweiligen ins Auge gefaßten Investments berücksichtigen. In diese Position des umfassenden Vermögensmanagers werden zunehmend auch Immobilienmakler hineinwachsen, die die Zeichen

der Zeit erkannt haben. Zur Beurteilung der Attraktivität von Immobilienengagements muß der Anleger/Vermögensverwalter dazu möglichst präzise Informationen darüber haben:

- ♦ Welchen Beitrag leisten Immobilienanlagen im gesamten Vermögensportfolio des Investors? Diese Fragen gilt es im folgenden näher zu beleuchten.



Diese Abbildung zeigt die Beziehungen zwischen den Zielen auf. Sicherheit, Liquidierbarkeit und Verwaltbarkeit sind gegenseitig komplementär und in aller Regel nur auf Kosten der Rendite zu steigern. Das subjektive Gewicht, das der Anleger den beiden zentralen Zielen Rendite und Risiko beilegt, kommt in seiner Risikopräferenz zum Ausdruck. Sie zeigt an, wie stark die erzielbare Rendite wachsen muß, um einen Anstieg der Anlagerisiken in bestimmten Ausmaß zu kompensieren. Sie kann durch Abfragen näherungsweise bestimmt werden, um die Anleger wenigstens grob typisieren zu können.

## Anlegerziele

Die Ziele privater Kapitalanleger sind wesentlich durch die Anagemotive geprägt. So löst das Motiv, sich durch Kapitalanlagen gegen unerwünschte künftige Einkommens- und Vermögenssituationen abzusichern (Vorsorgesparen), andere Anlageziele aus als allgemeines Vermögenssparen. Zur Beschreibung der wichtigsten Ziele privater Anleger wird meist, gestützt auf empirische Untersuchungen, das sog. magische Viereck bemüht (siehe Grafik), das die Ziele Rentabilität, Sicherheit, Liquidierbarkeit und Verwaltbarkeit einer Kapitalanlage enthält. Für die Messung der

Rentabilität sind mehrere Maßstäbe möglich. Sinnvoll und für den Anleger letztendlich sicher am wichtigsten ist die Ermittlung der nominalen Netto-periodenrendite, d.h. der Rendite nach Steuern und Transaktionskosten, in Inlandswährung und – im Mehrperiodenfall – als geometrisches Mittel

- ♦ Welche konkreten Ziele mit welcher Gewichtung verfolgt der Anleger?
- ♦ Welche Anlagevarianten in Immobilien stehen dem Anleger zur Verfügung?
- ♦ Welche Zielwirkungen sind bei den einzelnen Immobilienvarianten zu erwarten?

berechnet. Laufende finanzielle Überschüsse/Defizite sind dabei ebenso zu erfassen wie bei der Veräußerung realisierte Wertzuwachsgewinne.

### Liquidierbarkeit

Die Liquidierbarkeit, verstanden als Möglichkeit der Umwandlung der Kapitalanlage in liquide Mittel, auch und gerade zu vorher nicht bekannten Zeitpunkten vor Ablauf vertraglicher Bindungsfristen, bereitet insofern Schwierigkeiten bei der Operationalisierung, als sie eine Zeit- und eine Kostenkomponente aufweist, die sich zumindest partiell kompensieren. So lassen sich z.B. Anlagen, für die kein voll funktionsfähiger Sekundärmarkt existiert, häufig nur unter Inkaufnahme von mehr oder weniger großen Preisabschlägen schnell veräußern. Das Ziel der Verwaltbarkeit von Kapitalanlagen stellt auf den (finanziellen, zeitlichen oder intellektuellen) Aufwand ab, den der Anleger zur Beschaffung von Informationen über die Anlage (z.B. Bewertungsmodelle für ihren "fairen" Preis, ihre Renditepotentiale und Risiken) und zu ihrer laufenden Beobachtung und Betreuung zu tragen hat. Wie die Liquidierbarkeit läßt sich die Verwaltbarkeit zu großen Teilen über die dadurch ausgelösten zusätzlichen Kosten operationalisieren. Mit dieser Vereinfachung werden beide Ziele über das Rendite- bzw. das Sicherheitsziel mittelbar mit erfaßt.

### Risiko und Renditen

Ein besonderes Problem wirft die Operationalisierung des Risikos auf. In kapitalmarkttheoretischen Modellen wird das Risiko einer Kapitalanlage gemeinhin über statistische Parameter erfaßt. Das dabei hauptsächlich benutzte Risikomaß ist die Streuung der Renditen um den Erwartungswert. Dies setzt aber voraus, daß die Wertbewegungen regelmäßig (z.B. bei Wertpapieren börsentäglich) erfaßt und bekanntgegeben werden. Vielleicht bildet eine an der Gefahr orientierte Messung des Kapitalanlagerisikos, daß der Anleger eine gewünschte Mindestrendite verfehlt (Ausfallrisiko, Downside Risk) die Vorstellungen der Anleger adäquater ab.

Zusätzlich zu den benannten Zielen können weitere Aspekte für die Auswahl von Kapitalanlagen relevant sein. Gerade beim Kauf von selbstgenutztem

Wohneigentum spielen, worauf auch Pfeiffer/Braun ("Eigentum oder Rendite", FAZ vom 31. Oktober 1997, S. 45) zu Recht hinweisen, bekanntermaßen Faktoren jenseits der Rendite und Wertbeständigkeit eine wesentliche Rolle. In den eigenen vier Wänden wohnen zu können, sie nach Gutdünken und Geschmack frei gestalten zu können, im Garten eigenen Grund und Boden zu pflegen und zu bearbeiten: dies sind leicht verständliche Motive, auch unter potentieller Inkaufnahme von Rendite- nachteilen Wohnungseigentum der Bildung von Vermögen in anderen Anlageformen vorzuziehen. Da solche Faktoren oft schwer zu präzisieren bzw. quantifizieren sind und sich daher nur bedingt in rationale Entscheidungsmodelle einbauen lassen, wollen wir im Folgenden diesen Typ des Immobilienkäufer vernachlässigen und vorrangig Kapitalanlagen im Auge haben, die über diese Grundabsicherung hinausgehen und von den beschriebenen Zielen des magischen Vierecks bestimmt werden. ◀



### Prof. Dr. Heinz Rehkugler

Jahrgang 1943, seit 1994 Lehrstuhl für Finanzwirtschaft und Banken der Universität Freiburg

Hauptsächliche Forschungsgebiete: Finanzanalyse, Jahresabschlußanalyse/Insolvenzprognose, Neuronale Netze

Veröffentlichungen (Auszug):

Finanzierung, 6. A., München 1994  
Bilanzanalyse, 4. A., München 1997  
Neuronale Netze in der Ökonomie - Grundlagen und finanzwirtschaftliche Anwendungen, München 1994

Zahlreiche Aufsätze zum Einsatz moderner Verfahren zur Finanzanalyse und -prognose

# Tip der Woche

Wöchentlich erhalten Immobilien-Profis den "Tip der Woche" per E-mail. Teilnehmen kann jeder, der eine beliebige E-mail an: [infowunsch@immobilien-profi.de](mailto:infowunsch@immobilien-profi.de) sendet. Hier folgen einige Beispiele:

### Tip der Woche 21

Jeder spannende Film lebt davon, daß die verfügbare Zeit der Akteure knapp gehalten wird. Das gleiche funktioniert auch in der Verkaufspraxis. Statt zu fragen: "Bis wann wollen Sie sich denn für eine Immobilie entscheiden?" läßt sich die Zeit für die Interessenten erheblich verkürzen, wenn Sie fragen: "Bis wann wollen Sie denn eingezogen sein?"

### Tip der Woche 28

Viele Interessenten meiden den Kauf über Makler, weil dies Provision "kostet". Tatsache: Private Verkäufer bieten meist überteuert an. Ein guter Makler nimmt nur Aufträge zu marktfähigen Preisen rein. Wer beim Makler kauft, kommt trotz Courtage preiswerter an eine Immobilie.

### Tip der Woche 31

In vielen Fachbüchern, die sich mit Verkaufen beschäftigen, werden Analysen angeboten, inwieweit der Kunde ein Haus aus emotionalen oder aus rationalen Gründen kauft. Werden zusätzlich auch noch Relationen vermittelt, etwa 20% Rational und 80% Emotional (oder umgekehrt), dann mutet dies zwar wissenschaftlich an, hat aber mit der täglichen Praxis wenig zu tun.

Fakt ist: Der Kunde kauft schließlich nach emotionalen Kriterien, wenn vorher(!) die rationalen Faktoren (Wünsche, Bedingungen, Kaufbedingungen) abgedeckt werden. Heißt: Die Entscheidung fällt zu 100% durch Emotionen, wenn das Rationale vorher bedient wurde. Ein Grund mehr, sich mit den emotionalen Kaufgründen auseinanderzusetzen!



*Bodo Schäfer*

# So machen Sie Ihre erste Million (I)

**Geld ist nicht alles. Aber ohne Geld ist alles nichts.  
Bodo Schäfer liefert in dieser neuen Serie den Kompaß  
für gezielten Vermögensaufbau**

**G**eld ist nicht das wichtigste im Leben. Aber es ist ähnlich wichtig wie Sauerstoff. In jedem Geschäft geht es um viel mehr als Geld. Es geht um persönliches Wachstum, um Erfüllung, Spaß und darum, etwas Sinnvolles zu tun.

Allerdings scheitern die meisten Selbstständigkeiten schlicht und einfach am Geld. Selten handelt es sich dabei um dramatische Ereignisse, die das Scheitern nach sich ziehen. Vielmehr wurden die einfachen, aber wichtigen finanziellen Grundsätze außer acht gelassen. In

unseren Gesprächen mit Immobilien-Profis sind wir immer wieder auf das heiße Thema Geld gestoßen. Bei allem Eifer für das Geschäft werden allzu oft wichtige Weichen nicht gestellt. In der Hoffnung, daß "irgendwann einmal alles besser wird", wird versäumt, aktiv am Aufbau von persönlichem Wohlstand zu arbeiten.

Grund genug, daß sich IMMOBILIEN-PROFI diesem Thema zuwendet. Wir präsentieren Ihnen heute den führenden Trainer Europas zum Thema Geld und Finanzen. Wohl niemand in Europa hat

so vielen Menschen durch Seminare geholfen, persönlichen Wohlstand aufzubauen. Seine Seminare sind meist auf drei Monate im Voraus ausgebucht. IMMOBILIEN-PROFI stellt Ihnen in dieser Ausgabe den Mann vor, von dem Frau Vera F. Birkenbihl sagt: "Herr Bodo Schäfer ist einer der seltenen Seminarleiter, die vier wichtige Qualitäten in sich vereinigen: Er ist den Weg selbst gegangen, ... er lebt was er predigt. Er besitzt profundes Wissen ... Er hat ein echtes Anliegen. Er will seinen TeilnehmerInnen 'echt was geben' und das merken alle."



## Sparen macht Spaß

Geld ist gut und hilfreich. Wer das Gegenteil behauptet, hat keines.

Professor Stanley von der Staatsuniversität Georgia, USA, hat 12 Jahre lang das Leben der Reichen untersucht. Er kam nach seinen langen Studien zu dem Ergebnis, daß die Reichen zu den glücklichsten Menschen auf der Welt gehören. D.h., reiche Menschen mögen sich. (Denn Erfolg bedeutet, zu bekommen, was man will. Und Glück bedeutet, zu mögen, was man in dem Prozeß geworden ist.) Es macht also durchaus Sinn, den Erwerb von Reichtum mit in seine Lebensplanung aufzunehmen.

Wer sich um das wichtige Thema Finanzen in einer Form kümmert, daß er es unglaublich dringend macht, der wird bald sein Geld beherrschen, anstatt daß das Geld ihn beherrscht.

## Richtig oder falsch?

Inwieweit treffen die folgenden drei Aussagen auf Sie zu?

- ◆ Die meisten Menschen denken, sie hätten nicht genügend Disziplin zum sparen.
- ◆ Viele warten auf ein höheres Einkommen, um endlich mit dem Sparen zu beginnen.
- ◆ Und viele sind der Meinung, Sparen bringe doch nichts – bei den geringen Renditen.

Erkennen Sie sich in einer der drei Aussagen wieder? Dann habe ich eine gute Nachricht für Sie: Alle drei Aussagen treffen nicht zu! Auch Sie können sparen – und dadurch einen großen Schritt in die finanzielle Freiheit machen. Und das kann relativ schnell gehen. Sie müssen nur eine bewußte Entscheidung treffen und dann die richtigen Weichen stellen. Eine der wichtigsten Eigenschaften eines Immobilien-Profis ist sein Optimismus. Dennoch möchte ich Sie bitten, einmal allen Optimismus für einen kurzen Moment auf Seite zu legen.

## Beantworten Sie sich bitte folgende Fragen:

- ◆ Bringt Ihnen ein Blick auf Ihren Kontostand den Beweis, daß Sie ein erfolgreicher und außergewöhnlicher Mensch sind?

- ◆ Sind Sie damit zufrieden, um wieviel sich Ihr Privatvermögen in den letzten Jahren vermehrt hat?
- ◆ Angenommen, Ihre Einkommensquelle(n) würden schlagartig versiegen – wie lange könnten Sie von Ihrem gesparten Geld leben?
- ◆ Sehen Sie den Tag, an dem Sie von den Zinsen Ihres Vermögens leben können?
- ◆ Ist Ihre finanzielle Situation eher eine bestätigende, unterstützende Kraft in Ihrem Leben oder ein Hemmschuh?

Gerade Immobilien-Verkäufer scheinen in Bezug auf Geld einige Herausforderungen zu erleben, denn:

1. Das Monatseinkommen schwankt bei vielen Immobilien-Verkäufern stark. Das erschwert eine gute Finanzplanung.
2. Gute Verkäufer sind oft keine guten Buchhalter. Das führt dazu, daß die finanzielle Situation nicht immer optimal geordnet ist.
3. Verkaufs-Profis haben eine außerordentlich positive Lebenseinstellung. Diese bewirkt aber leider auch, daß manch einer eine gute Finanzplanung für überflüssig hält. Schließlich ist er ja davon überzeugt, daß er in Zukunft immer mehr verdienen wird.

Wir können manches schönreden, aber bei Zahlen geht das nicht. Kontostände sprechen eine klare Sprache. Wenn Finanzen über einen ganzen Zeitraum hinweg ein Problem bilden, dann kann sich unser Selbstbewußtsein nicht aufbauen. Wenn aber das Selbstbewußtsein stagniert, dann stagniert auch das Einkommen. Jeder weiß – oder ahnt zumindest – daß es relativ leicht ist, ein gewisses Vermögen aufzubauen. Nur leider erfährt das nicht jeder in seinem eigenen Leben. Kritisch wird das eigene Leben unter die Lupe genommen. Wird dann festgestellt, daß man sich finanziell nicht mit anderen vergleichen kann, liegt die Gefahr nahe, sich als finanziellen Nicht-Köner einzustufen. Leider erfolgt dann oft auch der Rückschluß auf die gesamte Persönlichkeit: Wer finanziell nichts richtig auf die Beine stellt, der kann sich unter Umständen überhaupt nicht der Kategorie "erfolgreicher Mensch" zuordnen.

Wir dürfen es darum nicht zulassen, daß unsere Finanzen unser Selbstvertrauen sabotieren. Denn es ist in der Tat sehr

leicht, ein gesundes Vermögen aufzubauen – gerade für Immobilien-Profis.

Wie haben Sie die Fragen zu Anfang des Artikels beantwortet? Sind Sie mit Ihrer finanziellen Situation – den Umständen entsprechend – zufrieden? Viele sind es nicht. Die Gründe, die dann immer wieder als eine Art Selbstrechtfertigung angeführt werden lauten:

- ◆ zu viel Streß
- ◆ keine Zeit
- ◆ unpassende Situation
- ◆ Kopf nicht frei für so etwas (es geht im Moment um "Wichtigeres").

Aus diesem Grund müssen wir zunächst die klare Entscheidung treffen, unsere Einstellung zu verändern. Wir brauchen eine Philosophie, die den Aufbau von Wohlstand unterstützt.

## Die Philosophie: Kompaß statt Uhr

Allzu leicht erliegen wir einer falschen Reihenfolge. Zu viele Menschen wollen sich um den Aufbau von Wohlstand kümmern, nachdem das "Notwendigste geordnet ist", bzw. wenn die Situation sich entspannt hat. Andere nehmen sich vor, mehr von den Dingen zu tun, die Ihnen wirklich Spaß machen, wenn die finanzielle Situation es erlaubt. Und so wollen sie im Rahmen von Zeitmanagement ihre Geschwindigkeit erhöhen. Sie wollen lernen, schneller mehr Ergebnisse zu erzielen.

Die Antwort liegt aber nicht in der Geschwindigkeit, sondern darin, die richtigen Dinge zu tun. Jeder falsche Schritt ist ein Schritt vom Ziel weg – auch wenn wir diesen Schritt schnell tun. Die Lösungen finden sich nicht, wenn wir auf die Uhr schauen, sondern wenn wir auf unseren Kompaß blicken. Geschwindigkeit und Beschäftigtsein darf nicht zu einem Ersatz für kluge Lebensplanung und Finanzplanung werden. Der Weg der Uhr ist ein besseres Zeitmanagement, wirkungsvollere Techniken, noch mehr Termine und höhere Effizienz. Allerdings ist es ein Zeichen von Schwachsinn, mehr von dem gleichen zu tun und andere Ergebnisse zu erwarten.

Der Kompaß zeigt dagegen die Richtung an, die wir mit unserem Leben nehmen wollen. Der Kompaß sind unsere Visionen, unsere Werte, unsere Prinzipien und der Sinn unseres Lebens. ▶

Die meisten Visionen lassen sich nur mit einer gesunden Finanzplanung verwirklichen. Und nur allzu oft verbringt ein Mensch sein ganzes Leben, ohne sich zu fragen, warum er wohl auf dieser Welt ist. Ich erlebe auf meinen Seminaren immer wieder, daß die meisten Menschen sich mit ihrem Lebenssinn nicht beschäftigen, solange sie sich keine finanzielle Situation geschaffen haben, die das ihrer Meinung nach zuläßt.

Wer den Kompaß außer acht läßt und sich nur nach der Uhr orientiert, den bringt jeder Schritt nur schneller in die falsche Richtung. Wer nur nach der Uhr



lebt, der hat es sich angewöhnt, auf Krisen zu antworten. Er wird von der Situation kontrolliert, anstatt die Situation zu kontrollieren. Er wird vom Geld kontrolliert, anstatt das Geld zu kontrollieren. Viele Menschen werden ihr Leben danach ausrichten, was dringend ist. Sie warten, bis auch die unwichtigen Dinge dringend geworden sind und müssen sich darum überwiegend mit dringenden Dingen beschäftigen. Geld ist wichtig. Wer sich darum nicht um Geld kümmert, dessen Leben wird zu einem erheblichen Teil von finanziellen Problemen regiert. Wer dagegen das Thema Geld klug angeht, der wird die unterstützende Kraft des Geldes erleben. Er wird feststellen, wie sehr es für die anderen Bereiche des Lebens förderlich ist, genügend Geld zu haben.

Wer sich nicht mit Geld auseinandersetzt, dessen Leben wird von einer Vielzahl von "unerwarteten Umständen" regiert. Und vieles von den Dingen, die das Leben so lebenswert machen, gehen an den Finanzchaoten vorbei. Sie erkennen nicht, daß es auch klügeres Handeln gibt, als Feuer zu löschen. In dem Maße,

in dem wir uns mit dem Dringlichen beschäftigen, in dem Maße können wir uns nicht mit dem Wichtigem beschäftigen. Je mehr das Dringliche regiert, desto mehr fehlt das Wichtige.

## Das Vorgehen: Machen Sie Sparen dringlich

Zu viele Menschen richten ihr Leben immer nur nach der jeweiligen Situation aus und nicht nach einer grundsätzlichen Richtung, die sie zu Reichtum führt. Es fehlt die Orientierung an dem Kompaß. Es ist für uns bedeutsam zu wissen, was für uns wichtig ist, statt überwiegend nur auf das Dringende zu antworten.

Einstein sagte: "Unsere Probleme können nicht auf der Ebene gelöst werden, die sie hervorgebracht hat." Grundsätzlich dürfen wir an das Thema Geld nicht wie ein Manager herangehen. Manager sind Problem-orientiert. Wir müssen an Geld wie eine Führungskraft herangehen. Management arbeitet innerhalb der Situation, eine Führungskraft schafft sich eine neue Situation. Management arbeitet innerhalb eines Systems, und die Führungskraft arbeitet am System. Es ist wie in der modernen Medizin. Manche Ärzte betreiben Schadensbekämpfung, andere treffen Vorsorge. Im Konsumbereich ist es einfach besser, Zinsen zu verdienen, als sie zu bezahlen. Dafür aber ist es wichtig zu sparen. Was aber tun, wenn Ihnen sparen einfach keinen Spaß macht, es Ihnen langweilig vorkommt und Sie darin den Sinn nicht so richtig sehen können, oder Sie meinen, die nötige Disziplin nicht dafür zu haben?

## Die Gans, die goldene Eier legt

Vielleicht erinnern Sie sich an Äsops Fabel: Ein Farmer ging in seinen Stall und fand im Nest seiner Gans ein goldenes Ei. Er verkaufte es und gab ein großes Fest. Am nächsten morgen ging er früher als sonst in den Stall und tatsächlich: In dem Nest lag wieder ein goldenes Ei. So ging das einige Tage. Der Farmer aber war ein ungeduldiger Mann. Er haderte mit der Gans, weil das "dumme Tier" ihm nicht erklären konnte, wie es die goldenen Eier zustande brachte. Er steigerte sich so sehr in seine Wut hinein, daß er in den Stall lief und die Gans in zwei Teile spaltete. Fortan gab es keine goldenen Eier mehr

für ihn. Die Moral von der Geschichte: Töte deine Gänse nicht.

Die Gans steht für Kapital und die goldenen Eier für die Zinsen. Die meisten Menschen geben ihr gesamtes Geld aus und können darum niemals eine Gans züchten. Solange wir keine Gans haben, von deren Zinsen wir leben können, solange sind wir die Geldmaschine.

Das ändert sich auch nicht, wenn sich unser Einkommen erhöht. Denn auch wenn wir mehr verdienen, bleiben zwei Dinge gleich: Wir selbst (und wie wir mit Geld umgehen) und die Zinssätze bleiben gleich. Wer Null Prozent von 2.000 DM spart, der wird auch von 20.000 DM Null Prozent sparen. Denn unsere Ausgaben erreichen immer das Niveau unserer Einnahmen – wenn wir nicht mit System etwas ändern.

Mit diesem System werden wir uns in den nächsten Ausgaben von IMMOBILIEN-PROFI auseinandersetzen. Denn: finanzielle Ordnung schafft Sicherheit und Stärke. Und: Reichtum ist unser Geburtsrecht. ▶



### Bodo Schäfer

*Bodo Schäfers Geschichte ist erstaunlich: Mit 16 Jahren ist er in die USA ausgewandert. Er studierte Jura in Deutschland und Mexiko. Unter anderem arbeitete er als Marketing-Direktor in einem US-Top-Konzern. Durch gute Mentoren lernte er die Prinzipien zum Aufbau von Wohlstand kennen. Bereits mit 30 Jahren hatte er finanzielle Freiheit erreicht, das heißt, er kann von den Zinsen seines Vermögens leben. Heute ist er mehrfacher Millionär und trainiert Führungskräfte in Persönlichkeitsentwicklung und Finanzfragen. Durch seine TV-Auftritte und Veröffentlichungen in zahlreichen internationalen Medien hat er sich einen Namen als Europas Money-Coach geschaffen.*

*Harald Zamzow*

# Zertifizierung – Schnickschnack oder Muß?

## Was leistet die Zertifizierung nach ISO 9001 für Maklerbetriebe?

Seit längerer Zeit geistert die DIN EN ISO 9001-Norm durch die Presse, immer wieder lesen wir Zertifizierungsberichte über Unternehmen unterschiedlicher Branchen. Kann auch der Makler damit etwas anfangen? Bringt die Zertifizierung einen echten Nutzen oder ist sie nur Beiwerk, Verkleidung, Image? Wir wollten das genau wissen und haben unser Schaeffer-Immobilien-System zertifizieren lassen. Wir entschieden uns für die Firma Tender Consulting, die bereits Erfahrung im Maklerbereich vorweisen konnte. Es galt zunächst, die Mitarbeiter und Geschäftspartner für die Entwicklung eines Qualitätsmanagement-Systems zu begeistern. Das Qualitätsmanagement-Handbuch muß schließlich erarbeitet, sortiert und geschrieben werden. Ohne die Hilfestellung von Tender Consulting hätten wir es wohl nicht fertiggebracht.

### Auf dem Prüfstand

Alle Arbeitsabläufe, Kompetenzen, Zuständigkeiten, Einrichtungen, Formulare, Verträge, Verkaufsunterlagen, Verhaltensweisen, Aufbewahrungen, Kundenorientierung – mit zwei Worten gesagt: sämtliche Geschäftsprozesse werden bei der Verfassung des Handbuchs untersucht und beschrieben.

Und hierbei kommt man dann schnell ins Schleudern! Wir erkannten, was wir besser und qualitativer hätten machen können. In fast allen Bereichen wurde

uns deutlich, woran es mangelte, was man versäumt hatte und eigentlich dringend verbesserungswürdig war. Allein bei dem Kundenaufnahmeformular vergingen Stunden, Tage, Wochen. Immer wieder gab es neue Vorschläge, Ideen, es wurde hinzugefügt, verändert, verworfen. Wir waren verzweifelt. Tender Consulting erlöste uns schließlich mit der klaren Aussage, für das erste Handbuch ausschließlich den Istzustand zu erfassen und wahrheitsgemäß zu beschreiben.

### Die Wirkung nach Innen

In der Firma geisterten nur noch ISO-NORM und Qualitätsverbesserung

durch die Köpfe, es wurde heiß diskutiert, die Spickzettel für Verbesserungen füllten schnell einen ganzen Karton. In der Führungsetage wurde rasch deutlich, wie unendlich sinnvoll und vorteilhaft der Vorgang zur Zertifizierung war. Dabei hatten wir nach 18 Jahren Maklertätigkeit gedacht, Profis zu sein und eigentlich alles richtig und optimal zu handeln.

Die Zertifizierung ist eine echte Herausforderung und gleichermaßen ein permanentes Arbeitsmittel, die Qualität im Unternehmen ständig zu kontrollieren, zu überdenken und zu verbessern. Die von Tender Consulting gelieferte Software ist klar gegliedert und bedienerfreundlich. Ohne Probleme können Qualitätsverbesserungen eingebaut werden. Das erste Qualitätsmanagement-Handbuch wird zwar ausgedruckt und als Buch hergestellt (wobei wir die Loseblattsammlung als Ringbuch bevorzugen), es kann jedoch jede Seite jederzeit ausgetauscht werden und nach einer gewissen Zeitspanne wird eine zweite Auflage des Handbuchs herausgegeben. Die Zertifizierung verbessert die Motivation der Mitarbeiter, verbessert das Firmenimage (es gab Presseberichte, auch in der IHK Zeitung) und führt zur Fehlervermeidung von vornherein. Sie senkt die Kosten, erlaubt eine eindeutige Beherrschung aller Geschäftsprozesse, animiert zur Gruppenarbeit und zum Teamwork, manipuliert den Einzelnen zu qualitätsbewußter Arbeit und macht ihm seine Verantwortung deutlich.

### Info/Kontakt:

**Fa. Tender Consulting GmbH**  
**Bonn-Bad Godesberg**  
**Tel: 02 28 / 9 43 19 27**

**Schaeffer Immobilien**  
**Tel: 0 68 41 / 17 02 71**  
**Fax: 0 68 41 / 17 02 79**


**Weitere Informationen zur  
 Zertifizierung erhalten Sie  
 von den Immobilien-Verbänden  
 oder Ihrer IHK.**

## Außenwirkung

Qualität ist eigentlich die Erfüllung von Ansprüchen! Werden auch Sie als Makler qualitätsbewußt, indem Sie sich mittels der Zertifizierung Rechenschaft geben über die Qualität Ihrer Arbeit, Ihres Büros, Ihres Formularwesens, Ihrer Verträge, Ihres Auftretens nach außen, Ihrer Werbemaßnahmen, Ihrer Einkaufs- und Verkaufspolitik, Ihrer Aufgaben als Makler in der Gesellschaft. Die DIN EN ISO NORM 9001 stellt eine Herausforderung dar, Qualität zu erarbeiten und ständig zu verbessern, zu maximieren. Gleichzeitig bedeutet die Zertifizierung für jeden, der es weiß, daß hier ein Makler tätig ist, der sich um höchste Qualität bemüht und verantwortlich und bewußt lebt und arbeitet. Das hebt den zertifizierten Makler von der Masse der Makler ab, sicherlich mit wesentlich mehr Gewichtung als die Mitgliedschaft in irgendeinem Verband. Neben dem moralischen Postulat, das sich durch den Tiefgang in alle Arbeitsprozesse für den Makler und seine Mitarbeiter von selbst ergibt, gewinnt die

Maklerfirma gleichsam an Gewicht, an Format und natürlich an Qualität. Das wiederum sichert zumindest die Marktposition, rettet sie vielleicht auch. Mit der Plattform der Zertifizierung ist jedoch auch ein Instrument geschaffen, das unternehmerische Ziele entdecken hilft und deren Erreichung wesentlich erleichtert.

## Erste Erfahrungen

Ein halbes Jahr nach der Zertifizierung haben wir nicht nur Formulare verbessert, unser Ausbildungskonzept verändert, Controlling eingeführt, Verbesserungen in den Arbeitsprozessen definiert und umgesetzt, sondern auch viele neue Kunden besonders im gewerblichen und behördlichen Bereich überzeugen und gewinnen können. Wir schreiben mit dem Monat Juli ein Umsatzplus von 22% gegenüber dem Vorjahr. Zusätzlich haben wir das Institut für die praxisorientierte Grundstücks- und Wohnungswirtschaft gegründet. 

## Harald Zamzow

*Initiator und Inhaber von Schaeffer Immobilien, Mitglied im globalen Verband FIABCI, makelt seit 20 Jahren. Vor elf Jahren wurde das Schaeffer Immobilien-System begründet.*

*Schaeffer Immobilien definiert die Kunst des Makelns als Fähigkeit, zwischenmenschliche Beziehungen herzustellen und aufrechtzuerhalten. Das drückt deutlich aus, was Schaeffer unter Makeln versteht: Die Interessenvertretung zweier Parteien, gleichmäßig, marktgerecht und ausgewogen.*

*Für den weiteren bundesweiten Ausbau sucht Schaeffer Geschäftspartner als Agenturinhaber und Generalagenten.*

Hans-Jürgen Joswig

# Finanzierung mit Prämien depot

**Clever finanzieren bei vermieteten Immobilien  
Eine Finanzierung mit Prämien depot spart über 2 Millionen!**

**H**err M. kauft einen Supermarkt zum Preis von DM 5.000.000. Die Mieteinnahmen betragen DM 360.000 jährlich. An Nebenkosten für Makler, Grunderwerbssteuer, Notar und Gerichtskosten fallen ca. DM 400.000 an. An Eigenkapital will Herr M. DM 1.800.000 einsetzen.

Der Steuersatz des Herrn M. beträgt ca. 50 %. Durch die Tilgungsaussetzung gegen Abtretung eines Prämien depots spart Herr M. einen Betrag von DM 2.029.785. Es verbleibt noch zusätzlich ein Restguthaben aus der Rentenversicherung von DM 241.410. (siehe Aufstellung unten)

An Einkommensteuer auf die Guthabenzinsen von DM 191.673 aus dem Prämien depot sind ca. DM 95.836,50 zu zahlen, wenn die Freibeträge der Einkünfte aus Kapitalvermögen voll ausgeschöpft sind. Es verbleibt also noch ein Pufferbetrag von DM 145.573,50 für den Fall, daß die Versicherungsgesellschaft die Dividenden nicht wie errechnet halten könnte. Die Dividenden aus der Rentenversicherung betragen derzeit ca. 7 %. Davon ist ein Teilbetrag von 4 % garantiert. Der übersteigende Betrag ist eine Hochrechnung nach den bisher erklärten Überschußbeteiligungen. Sie können höher oder tiefer ausfallen.

## Wie funktioniert das Prämien depot?

Zunächst wird eine Rentenversicherung nach einem Spezialtarif abgeschlossen. Bei diesem Tarif wird eine Laufzeit von mindestens 12 Jahren und eine Beitragszahlungsdauer von nur 5 Jahren vereinbart. Der Eigenkapitalanteil von DM 1.600.000 wird auf ein Sonderkonto einer Lebensversicherungsgesellschaft eingezahlt. Aus diesem Sonderkonto

### Wir haben 2 Finanzierungsmodelle verglichen:

#### Modell I

##### Tilgungsdarlehen

Nominalzins: 6 %  
Tilgung: 2 %  
Zinsfestschreibung: 19 Jahre  
Kredit: DM 3.600.000

Einsatz direktes Eigenkapital: DM 1.800.000

#### Modell II

##### Tilgungsaussetzung gegen Abtretung einer Rentenversicherung mit Prämien depot. Einzahlung DM 1.600.000

Nominalzins: 5,65 %  
Tilgung: 0 (Abtretung der Rentenversicherung aus Prämien depot)  
Zinsfestschreibung: 19 Jahre  
Kredit: DM 5.200.000

Einzahlung in Prämien depot (indirekter Einsatz Eigenkapital) DM 1.600.000

Einsatz direktes Eigenkapital für Nebenkosten: DM 200.000

Gesamteinsatz Eigenkapital: DM 1.800.000

### Vergleich der Kosten:

**Tilgungsdarlehen** DM 3.600.000

Zinskosten: DM 2.441.770

Tilgung: DM 3.600.000

./. Steuerersparnis aus Zinsen: DM 1.220.885

= Gesamtkosten nach Steuer DM 4.820.885

**Tilgungsaussetzung gegen Prämien depot Darlehen** DM 5.200.000

Auszahlung aus Rentenversicherung nach 19 Jahren DM 5.441.410

Zinskosten: DM 5.582.200

Tilgung: DM 0

./. Steuerersparnis aus Zinsen: DM 2.791.100

= Gesamtkosten nach Steuer DM 2.791.100

### Kostenvergleich der beiden Modelle:

**Ersparnis für Modell II: DM 2.029.785**

werden die fälligen 5 Jahresprämien der Rentenversicherung abgebucht. Um das Neugeschäft zu fördern, verzinsen die Versicherungsgesellschaften das Prämiendepot derzeit noch mit ca. 6 %. Dieses Sonderkonto wird Prämiendepot genannt, da von ihm die Versicherungsprämien abgebucht werden.

Durch die Verteilung des Eigenkapitals auf 5 Jahresprämien sind die späteren Auszahlungen aus der Rentenversicherung steuerfrei, sofern das Wahlrecht auf Kapitalauszahlung erst nach 12 Jahren ausgeübt wird.

## Steuerrechnung

Bei einer Tilgungsaussetzung für ein Darlehen wird die Rentenversicherung abgetreten. Es wird also nicht getilgt, sondern es werden nur Zinsen gezahlt. Erst nach Fälligkeit der Rentenversicherung wird mit deren Auszahlungssumme das Darlehen getilgt.


Der steuerliche Vorteil liegt darin, daß möglichst wenig Tilgung gezahlt wird. Die durch das Modell mehr anfallenden Darlehenszinsen können bei vermieteten

Objekten von der Steuer abgesetzt werden. Es ist also sinnvoll, die Tilgung zu reduzieren. Dies geschieht dadurch, daß das in die Rentenversicherung eingezahlte Eigenkapital steuerfreie Dividenden erwirtschaftet die gemeinsam mit dem Eigenkapital bei Fälligkeit das Darlehen ablösen. In unserem Beispiel ergibt dies eine Auszahlung von DM 5.441.410.

Es müssen folgende Punkte beachtet werden, damit die Dividenden aus der Rentenversicherung steuerfrei ausgezahlt werden:

1. Laufzeit der Rentenversicherung mindestens 12 Jahre
  2. Ausübung des Kapitalwahlrechtes frühestens nach 12 Jahren
  3. Beitragszahlungsdauer mindestens 5 Jahre (kein Einmalbeitrag)
  4. Finanzierung mit diesem Darlehen maximal die Anschaffungs- oder Herstellungskosten der Immobilie
- Bundesfinanzminister Waigel hat die Richtlinien zur Finanzierung mit Lebensversicherungen oder Rentenversicherungen verschärft. Es sollte

also immer ein Gespräch mit dem Steuerberater erfolgen, damit keine Fehler gemacht werden. Wenn die Modelle jedoch richtig konzipiert sind, winken hohe Steuervorteile. Bei allen vermieteten Immobilien sollte dieses Modell geprüft werden.

Viele Kreditinstitute kennen sich mit diesem Modell nicht aus. Deshalb empfiehlt es sich, einen unabhängigen Finanzmakler hinzuzuziehen. Gute Finanzmakler kennen diese Finanzierungsmodelle. 

### **Hans-Jürgen Joswig,**

*Jahrgang 1950, ist Geschäftsführender Gesellschafter der Finanzierungsgesellschaft Haus & Wohnen GmbH.*

*Joswig gilt als der Baufinanzierungs-Spezialist in Deutschland. Er war jahrelang Schulungsreferent im VDM (LV Rheinland-Pfalz) und ist heute unter anderem auch als freier TV-Fachjournalist Thema "Finanzierung" tätig.*

## **Wir suchen nicht die Nadel im Heuhaufen, aber für unsere nachstehenden Geschäftsbereiche...**

### **DIG Immofonds II**

Neubauobjekte bis zum 14-fachen der JM in guten Lagen mit überwiegend gewerblicher Nutzung ab 3 Mio. DM

Bestandsobjekte bis zum 13-fachen der JM in guten Lagen

Mittelzentren ab 30.000 Einwohner oder Ballungsgebiete. Endvolumen in Höhe von 40-60 Mio. DM sind optimal

### **Erschließung**

Baugebiete mit B-Plan oder VE-Plan ab 20.000 qm nahe Ballungsgebieten und Infrastruktur

### **Hausvertrieb**

Einzelgrundstücke für unsere Grundstücksbörse in den Fertighausausstellungen Mülheim-Kärlich, Bad Vilbel, Berlin und Wuppertal

### **Projektentwicklung**

Entwicklungsfähige Grundstücke ab 3.000 qm bis 15.000 qm für:

SB-Märkte / Baumärkte  
Geschäftshäuser  
Autowaschanlagen  
Parkhäuser  
Geschoßwohnungsbau ab 400 WE

Projekte bis zum 4-fachen der JM inkl. Mietverträge und Baugenehmigung. Mittelzentren ab 30.000 Einwohner o. Ballungsgebieten

### **Sozialimmobilien**

- Bestandskliniken im Akutbereich
- Reha-Kliniken mit Spezialindikation
- Altenpflegeheime
- Stadt-/Kreiskrankenhäuser
- Tageskliniken
- betreutes Wohnen
- Projekte mit Verträgen nach § 108-111 SGB

# DIG

**Immobilienvertriebs GmbH**  
- Abteilung Großimmobilien -  
Herrn Jörg Schulte  
Schöne Aussicht 12 · 57520 Emmerzhausen  
Tel. 02743 / 9200-22 · Fax 4208

Volker Wehrum

# Stolperstein Mietvertrag

**Eine Ehe, die nicht mehr funktioniert, kann durch eine Scheidung von beiden Vertragspartnern auch gegen den Willen des anderen beendet werden. Was für diese vertragliche Gemeinschaft gilt, gilt noch lange nicht für den Mietvertrag über Wohnraum.**

Im Mietrecht wird eine der beiden Parteien, der Mieter, grundsätzlich als der Schwächere eingestuft und gegen eine Beendigung des Mietverhältnisses so geschützt, daß dies die andere Vertragspartei, den Vermieter, mitunter sogar in den Ruin treiben kann. Daher ist der oberste Grundsatz aller Wohnungsvermietung: Schließen Sie einen Mietvertrag nur, wenn Sie gegen den Mieter keinerlei Bedenken haben. Sie werden vielleicht darüber nachdenken, ob Sie im Mietvertrag Vereinbarungen treffen können, die Sie im Hinblick auf die Beendigung des Mietvertrags ein wenig schützen. Hier ist allerdings kaum Tröstliches zu berichten, weil Änderungen der Kündigungsmöglichkeiten zu Lasten der Mieter grundsätzlich nicht gelten.

Vereinbaren Sie zum Beispiel für beide Seiten eine Kündigungsfrist von drei Monaten, so kann sich der Mieter nach einer Mietdauer von sechs Jahren auf den Vertrag berufen und mit der vereinbarten Frist kündigen. Kündigen Sie als Vermieter, z.B. wegen Eigenbedarfs, so müssen Sie die gesetzliche Frist, die in diesem Fall sechs Monate beträgt, einhalten. Auf Ihre vertragliche Regelung dürfen Sie sich nicht berufen.

## Beendigung des Mietvertrags

Grundsätzlich gibt es vier Möglichkeiten, einen Wohnraummietvertrag zu beenden. Dies sind: Ablauf, Kündigung, Aufhebungsvertrag und unter Umständen – Tod des Mieters.

Der befristete Mietvertrag endet durch Ablauf. Dies hört sich großartig an. Sie werden sich aber schon gedacht haben, daß es in der Wohnraumvermietung



nicht so einfach gehen kann. Der Mieter hat nämlich einen Anspruch auf eine Fortsetzung des Mietvertrags. Bei einem Zeitmietvertrag mit Verlängerungsklausel wird der Mietvertrag automatisch um eine bestimmte Frist fortgeführt. Erst wenn ein Vertragspartner anzeigt, daß er das Mietverhältnis nicht mehr verlängern will, endet der Vertrag. Der Vermieter muß seinen Wunsch allerdings begründen, während der Mieter nicht begründen muß. Beim qualifizierten Zeitmietvertrag ist eine Verlängerung nicht vorgesehen, dennoch hat der Mieter einen Anspruch darauf. Der Ver-

mieter muß bis spätestens drei Monate vor Ablauf ankündigen, daß er auf dem Ablauf des Vertrags besteht, und der Mieter darf bis spätestens zwei Monate vor Ablauf eine Fortsetzung des Mietvertrags verlangen. Nur in begründeten Fällen darf der Vermieter dies verweigern. Soll der befristete Mietvertrag bis zu vier Jahre dauern, dann **muß**, sollte er auf längere Zeit abgeschlossen werden, dann **sollte** er den Grund benennen, weswegen er nicht fortgesetzt werden soll. Gründe können sein: Eigenbedarf, Abriß, Verkauf usw.. Will der Vermieter aus einem anderen Grund den Mietvertrag nicht fortsetzen, so sollte er sich gütlich mit dem Mieter einigen, denn es wird schwer sein, gegen den Willen des Mieters den Mietvertrag zu beenden. Hat der Mieter bis zwei Monate zum Ablauf des Vertrags nicht auf einer Fortsetzung des Vertrags bestanden, dann endet der Mietvertrag, was nicht damit gleichzusetzen ist, daß der Mieter jetzt unbedingt ausziehen muß. Denn dies ist eine Frage der Räumung und wieder ein ganz anderes Kapitel.

Viele Mieter meinen, man könne einen befristeten Mietvertrag vor Ablauf kündigen, wenn man drei solvente Nachmieter benennen würde. Dies ist ein Ammenmärchen, denn grundsätzlich sind Verträge zu halten, und die Vertragsdauer ist Vertragsbestandteil. Es gibt jedoch Ausnahmefälle, wo sich für den Mieter eine Zwangslage ergibt und der Vermieter angemessen reagieren muß. Außerdem haben bestimmte Beamte bei Versetzung ein Sonderkündigungsrecht mit dreimonatiger Frist.

Beim unbefristeten Mietvertrag kann das Vertragsverhältnis durch Kündigung beendet werden. Der Mieter kann dies

jederzeit ohne Begründung unter Einhaltung der gesetzlichen oder der vertraglich vereinbarten Fristen tun. Wurde eine längere als die gesetzliche Frist vertraglich vereinbart, dann muß der Mieter die vertragliche Frist einhalten, was durchaus für ihn ein Nachteil ist, denn bei z.B. einer einjährigen Kündigungsfrist muß er seine Wohnung kündigen, bevor er eine neue Wohnung gemietet hat. Probleme bei der Räumung können hier durchaus vorgeplant sein.

## Rechte des Vermieters

In begründeten Fällen, wie z.B. bei Gefährdung der Gesundheit oder bei Bedrohung durch den Vermieter usw., kann der Mieter auch fristlos kündigen, und einige Sonderkündigungsrechte, z.B. bei Mieterhöhungen oder bei Modernisierung, können von den gesetzlichen Fristen abweichen. Der Vermieter muß eine Kündigung begründen. Eine gewisse Ausnahme bildet hier nur die Kündigung einer Einliegerwohnung, wo es Grund genug ist, wenn der Eigentümer nicht mehr mit diesem Mieter unter einem Dach leben möchte. In einigen wenigen Fällen ist diese Regelung, bei der die Kündigungsfrist allerdings um drei Monate verlängert ist, auch auf eigengenutzte Dreifamilienhäuser ausgedehnt.

Im wesentlichen sind es drei Arten von Gründen, die dem Vermieter eine Kündigung ermöglichen:

- ◆ Der Vermieter meldet Eigenbedarf an.
- ◆ Der Mieter erfüllt seine Vertragspflichten nicht.
- ◆ Der Vermieter kann die Immobilie durch die Vermietung wirtschaftlich nicht verwerten.

Benötigt der Vermieter die Wohnung für sich selbst, so wird heute gottseidank nicht mehr nach den Gründen geforscht, warum er dort einziehen möchte. Allerdings muß er die Wohnung beziehen, sonst wird er schadenersatzpflichtig. Will der Vermieter die Wohnung für Verwandte in gerader Linie in Anspruch nehmen, so wird das Interesse des Mieters auf Verbleib in der Wohnung mit dem Interesse des Vermieters abgewogen.

Bei den Vertragsverletzungen steht der Zahlungsverzug an vorderster Stelle.

Zwei Fälle werden unterschieden:

- ◆ Der Mieter ist mit zwei vollen Monatsmieten in Verzug.
- ◆ Der Mieter zahlt böswillig sehr unregelmäßig, ist aber nicht mit zwei vollen Mieten in Verzug. (Hier ist es, wie bei allen Vertragsverletzungen, wichtig, daß Sie die Mieter unverzüglich schriftlich abmahnen.)

In beiden Fällen darf der Vermieter fristlos kündigen. Er sollte aber beachten, daß bereits eine Teilzahlung die fristlose Kündigung zunichte machen kann. Deshalb ist eine zusätzliche ersatzweise fristgemäße Kündigung wichtig, damit das Vertragsverhältnis beendet wird. (Auf die Probleme, die sich aus Rechten wie Aufrechnung oder Mietminderung ergeben, will ich hier nicht eingehen.)

## Unerwartete Ansprüche Dritter

Vertragsverletzungen durch Mieter eröffnen nur Kündigungsmöglichkeiten, wenn sie nachgewiesen werden können. (Abmahnungen sind daher äußerst wichtig) und wenn diese Vertragsverletzungen trotz Abmahnung fortgesetzt werden. Außerdem muß es sich um schwerwiegende Verletzungen handeln. Die Vielschichtigkeit der Fälle ermöglicht an dieser Stelle nicht eine vollständige Erörterung.

Besonders ärgerlich ist für die Vermieter, daß Verletzungen der Pflichten aus der Hausordnung nicht eindeutig als Kündigungsgründe vorgesehen sind.

Will ein Vermieter seine Immobilie verkaufen, so muß er deutliche Preisabschläge hinnehmen, bevor ihm eine Kündigungsmöglichkeit zuerkannt wird. Daher sollte er überlegen, ob er den Mietvertrag im gegenseitigen Einvernehmen mit dem Mieter beenden kann. Entschädigungszahlungen an Mieter sind in der Regel niedriger als Preisabschläge für die vermietete Immobilie und außerdem spart man Zeit und Nerven.

Aufhebungsverträge zur Beendigung des Mietvertrags sind jederzeit möglich. Verstirbt ein Mieter, so kann es Mitbewohner der Wohnung geben, die nicht Vertragspartner sind, aber einen Anspruch haben, als Mieter den Vertrag des Verstorbenen fortzusetzen. Bezog sich diese Regelung früher auf Famili-

enmitglieder, die mit in der Wohnung lebten, so können heute durch gesellschaftliche Veränderungen, bezogen auf andere Arten von Lebensgemeinschaften, auch andere in den Genuß dieser Regelung kommen. Für den Vermieter bedeutet dies, daß er die Wohnung unter Umständen weiterhin zu sehr niedriger Miete überlassen muß. Ansonsten gibt es ein dreimonatiges Sonderkündigungsrecht für den Vermieter bzw. die Rechtsnachfolger des Verstorbenen. Der Mieter muß die Mietsache nach Beendigung des Mietvertrags zurückgeben. ◀



### Volker Wehrum,

Diplomkaufmann, Uni Saarbrücken, Bundesausbildungsreferent des VDM (Verband deutscher Makler), gründete 1993 für den VDM die verbandseigene Europäische Immobilien Akademie, betreibt seit 30 Jahren Hausverwaltung und ist seit mehr als 20 Jahren als Wirtschaftspädagoge in der immobilienwirtschaftlichen Aus- und Weiterbildung tätig. Seine Konzeption der Europäischen Immobilien Akademie, Saarbrücken, ist durch eine berufsspezifische Aufgliederung in Module gekennzeichnet, wie Makler, Hausverwalter, Projektentwickler, Facility Manager usw., wobei die erfolgreiche Teilnahme an allen berufsbegleitenden Modulen derzeit mit dem Abschluß zum Immobilienbetriebswirt (E.I.A.) endet. Im letzten Jahr fand erstmalig das Modul Auslandsimmobilien statt. Dabei wurden praktische Studienteile in Frankreich und Spanien angeboten. Weitere Länder werden folgen.  
Kontakt zum Autor:  
E-mail: eiwe@thor.saarlink.de  
Fax: 06806/2990



# Vorurteil oder Hindernis?

**Rolf Barz, Immobilienkaufmann aus Bad Kreuznach, will aufräumen  
mit dem Phänomen des Vorurteils:  
Nur wer Geld hat, kann Rendite-Immobilien erwerben!**

**N**och bis vor gar nicht langer Zeit fanden Interessenten, die eine typische Renditeimmobilie kaufen wollten, folgende Situation vor: Ein Objekt, nehmen wir 'mal an, zum Endpreis von DM 1 Mio., gute Lage, guter Zustand, erbrachte eine Nettomiete von DM 63.000,- pro Jahr, also 6,3 % Rendite. Die Finanzierungsbedingungen lagen zu diesem Zeitpunkt bei durchschnittlich 7 % Zins p.A.. Die "gerne" finanzierende Bank sagte zu dem Käufer: Wenn Sie entsprechendes Eigenkapital nachweisen, so daß die Mieteinnahmen Zins und Tilgung unserer Ihnen angebotenen Finanzierung decken, ist die Sache perfekt.

Nun in Zahlen: Der Kaufpreis inkl. aller Kosten beträgt also 1 Million Mark. Eigenkapital muß eingesetzt werden in Höhe von ca. DM 210.000,-, weil die fremd zu finanzierenden DM 790.000,- jährlich DM 63.000,- "kosten", nämlich 7% Zins + 1% Anfangstilgung. Jetzt frage ich Sie, liebe Leser und Leserinnen, wer denn üblicherweise leicht und locker dieses Eigenkapital erbringen kann?

Ich behaupte, in der heutigen Zeit kann sich auch "Otto Normalverbraucher", der "nur" über ein sicheres ordentliches Einkommen samt einigem Ersparten verfügt, aber sonst nicht mit Reichtümern gesegnet ist, eine Rendite-Immobilie kaufen. Nur wissen es die wenigsten. Aufklärung tut also Not.

Erinnern Sie sich? Die Bank hatte doch klar gemacht, daß die Mieten Zins- und Tilgungszahlungen decken sollen, dann würden sie das Objekt finanzieren.



Der Weg zum Ziel: Beginnen Sie in Windeseile, sich zu informieren, zu vergleichen und zu recherchieren, was in Zeitungen, von anderen Maklern und sonstwie als Rendite-Immobilien angeboten wird. Mit der nötigen Geduld und Hartnäckigkeit können Sie eine Immobilie für sich persönlich herausfiltern, die sich folgendermaßen darstellt: Endpreis auch wieder 1 Million Mark, aber DM 78.000,- Jahresnettomiete. Der nächste Punkt ist derzeit erfüllt, ohne Ihr Zutun. Wir haben traumhaft niedrige Zinsen.

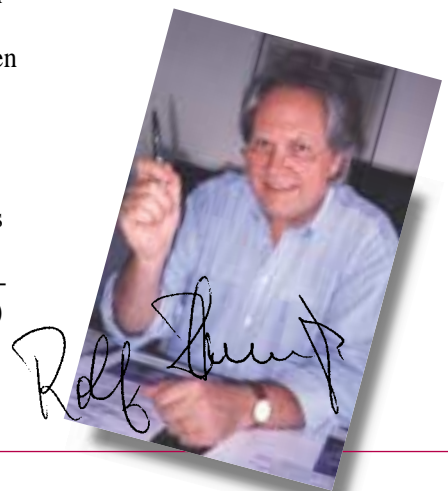
Fahren Sie die Ernte ein! Wie stellt sich jetzt für Sie die Rechnung dar? Sie finanzieren nun ohne Einsatz von Eigenkapital 1 Million Mark. Dafür bezahlen Sie z.Zt. etwa 5,8% Zins, festgeschrieben auf 10 Jahre. Dazu tilgen Sie 1%. Also wenden Sie 6,8% aus 1 Million Mark, sprich DM 68.000,- pro Jahr auf. Aus Mieteinnahmen haben Sie aber DM 78.000,-, also 10.000,- Mark mehr. Dies entspricht einem Überschuß von ca. 15%. Und damit das auch lange funktioniert, haben Sie den Zinssatz fest auf 10

Jahre vereinbart. Dann werden die Mieten eher höher sein als heute! Sie können mit Ihrer Bank nun noch vereinbaren, daß Sie den Mietüberschuß ausschließlich für Ihr Objekt auf einem Sonderkonto belassen, um evtl. Reparaturkosten, Mietausfall, etc. daraus zu bezahlen. Ihr angespartes Kapital behalten Sie als Reserve auf Ihrem Konto.

Anmerkung: Natürlich fügen sich die Dinge nicht ganz so einfach zusammen, wie hier geschildert. Der Autor wollte lediglich in Kurzform verdeutlichen, daß es nicht nur einigen wenigen vorbehalten ist, Rendite-Immobilien erwerben zu können. Dazu müssen allerdings alle Beteiligten, samt Banken, Steuer- Rechts- und Immobilienberatern, etwas abrücken vom Schablonendenken.

Zu diesem Thema ist von Rolf Barz ein Buch erschienen mit dem Titel "Ein Haufen Steine – Kreative Wege zur Immobilienrente" (siehe Medientips).

Rolf Barz hat in über 30 Jahren Selbständigkeit in unterschiedlichen Branchen gearbeitet und war seit Anbeginn im Bereich Immobilien und Finanzierung engagiert. Seit 1974 lebt er in Bad Kreuznach. Er betreibt mit seinen Kindern RDM-Makler- und Baubetreuungsunternehmen, ist Fachbuchautor und Vorstand im Bau- und Immobilien Zirkel e.V. Rhein-Nahe.



# Themen der nächsten Ausgabe

**Vermögensmanagement:**  
Immobilien-Fonds

**Versicherungen:**  
Sicher on-Tour

**Hans J. Gärtner:**  
Bauträger-Vertrieb (II)

**Kommunikation:**  
Internet für  
Immobilien-Profis

**Verkauf:**  
Der Königsweg zu den  
emotionalen Kaufgründen

**Seminare 99:**  
Fit ins 3. Jahrtausend



**Immobilien-Profi Nr.8 (4/98)**  
erscheint am 8. Dezember 1998

## Impressum IMMOBILIEN-PROFI

Herausgeber:  
in.media Verlags GmbH, 50354 Hürth

Herstellung:  
Stausberg & Stausberg, Köln

Redaktion: Werner Berghaus,  
Birgitt Schippers, Hans J. Gärtner

Beiträge von: Rolf Barz,  
Jürgen Höller, Hans-Jürgen Joswig,  
Prof. Dr. Heinz Rehkugler,  
Bodo Schäfer, Volker Wehrum,  
Harald Zamzow

Redaktion:  
Venloer Str. 13-15  
50672 Köln  
Tel.: 0221/95228-62  
Fax: 0221/95228-63  
E-mail: redaktion@immobilien-profi.de  
Internet: <http://www.immobilien-profi.de>

Layout: Ulrike Stausberg, Britta Wilken

Auflage: 30.000 Exemplare

Anzeigenverkauf:  
B&L Medien ConCept  
Bonner Straße 328, 50968 Köln  
Tel.: 0221/3400237  
Fax: 0221/3400221

Vertrieb:  
IPS Pressevertrieb GmbH  
Postfach 14 60  
50204 Frechen  
Tel.: 02234/963650  
Fax: 02234/96365-55

IMMOBILIEN-PROFI erscheint  
viermal jährlich. Der jährliche Bezugs-  
preis beträgt DM 30,-- (Inland) bzw.  
DM 50,-- (Ausland).

Bildnachweis:  
Archiv, sofern nicht anders angegeben.

Beilagenhinweis:  
Rudolf Haufe Verlag