ROADMAP

DEIN WEG ZUR ERSTEN EIGENEN IMMOBILIE



DEINE SCHRITTE

STRATEGIE
Eigenkapital, Cashflow-Wünsche, Standortfrage, Zeithorizont, Finanzierungsstruktur, Ziel

SUCHE
Analysieren, Anschreiben

FAKTEN CHECK
Unterlagen checken, Besichtigung planen, Kalkulation

FINANZIERUNG
Mit der Bank sprechen, Unterlagen für den Antrag vorbereiten

VERHANDLUNG
Immer versuchen, es gibt immer mehr Spielraum als erwartet

KAUFABSCHLUSS
Notarvertrag

1 STRATEGIE

Es gibt viele verschiedene Wege, mit Immobilien erfolgreich zu sein. Finde Deinen eigenen Weg, der von Deinem Hintergrund, Deiner Risikobereitschaft und natürlich von Deinem langfristigen Ziel abhängt.

Ausgangsfragen:

- WIEVIEL EIGENKAPITAL HABE ICH?
- WO KAUFE ICH?
- BERECHNUNG DES CASHFLOWS?

2 SUCHE

Wo und wie findest Du Deine Wohnung, um zu Investieren. Der Standort ist eng mit Deiner Strategie verbunden.

Ausgangspunkte:

- NETZWERKE
- BEZIEHUNGEN
- PLATTFORMEN
- MAKLER

3 FAKTENCHECK

Informier dich gut, bevor Du investierst. Dies gilt für alle Arten von Investitionen und ist der Schlüssel zum Erfolg. Nur wer umfassend informiert ist, weiß, was er tut. Dann ist es ein kalkuliertes Risiko.

- ✓ **ANALYSIERE UND ÜBERPRÜFE DIE KENNZAHLEN EINES OBJEKTS** (Rendite, Preis, Miete)
- ✓ **SCHAUE DIR MINDESTENS DIE LETZTEN 3 PROTOKOLLE DER EIGENTÜMERVERSAMMLUNG AN**
- ✓ **ÜBERPRÜFE ALLE ZAHLEN ANHAND DER RELEVANTEN DOKUMENTE** (Miete, monatliche Kosten wie Hausgeld)

4 FINANZIERUNG

Eine gute Finanzierung ist der Schlüssel für eine gute Investition. Sie ist die Grundlage, um einen guten Deal auch an Land zu ziehen.

To Dos:

- **PARALLEL ZUR SUCHE MIT DEN FINANZIELLEN VORBEREITUNGEN BEGINNEN.**
- **MIT EINER BANK ODER DEM KREDITVERMITTLER SPRECHEN**
- **ALLE DOKUMENTE AUF EINEM GEMEINSAMEN LAUFWERK SPEICHERN.**

5 VERHANDLUNG

Sei nicht überrascht - in den meisten Fällen gibt es Spielraum für Verhandlungen. Nur für den Fall, dass Du für den Eigenbedarf in einem heißen Markt wie Berlin kaufen, würde ich vorschlagen, den Preis zu akzeptieren, wenn Du es wirklich willst.

- FRAGE, WARUM DIE EIGENTÜMER:INNEN VERKAUFEN?
- WAS SIND IHRE BEDÜRFNISSE? GELD, SCHNELLE TRANSAKTION, EMOTIONALE GRÜNDE?
- FRAGE DIE IMMOBILIENMAKLER:INNEN, WAS ALLE GLÜCKLICH MACHEN WÜRDE.
- BEGRÜNDE DEIN ANGEBOT IMMER MIT FAKTEN.

6 KAUFABSCHLUSS

Der erste Entwurf wird vom Notar erstellt. Sei nicht schüchtern und frage, was du nicht verstehst - es ist seine Aufgabe, Dir alles zu erklären was Du nicht weißt.

- DER NOTAR VERTRITT BEIDE SEITEN
- DU DARFST ALLE FRAGEN STELLEN, DAMIT DU ALLES VERSTEHST
- DA DER KÄUFER ZAHLT - SOLLTE ER DEN NOTAR WÄHLEN
- DIE UNTERZEICHNUNG DES KAUFVERTRAGS BEDEUTET NICHT, DASS DU SOFORT EIGENTÜMER BIST



PROJECT
TREEHOUSE

---

www.project-treehouse.de
@project__treehouse
hello@project-treehouse.de