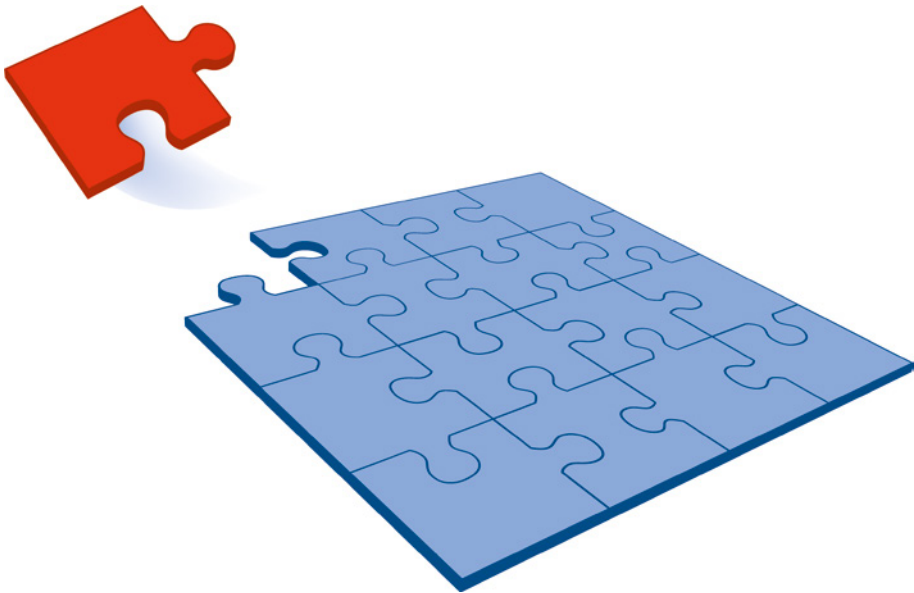


---

## 3 Ihr Mindset

**Ihre Denkmuster und Ihre Einstellungen sind entscheidend für Ihren nachhaltigen Erfolg**

---



---

Dieses Kapitel erläutert, welche Eigenschaften erfolgreiche Investoren auszeichnen, was Investmentschulden bedeuten, wie Ihr Job als Immobilieninvestor aussieht und auf welche fünf Kernaufgaben Sie sich konzentrieren sollten.

Wer alles über Immobilien weiß und profitable Strategien kennt, dürfte trotzdem kein erfolgreicher Immobilieninvestor werden, wenn die entsprechende Einstellung fehlt. Denn das sogenannte Mindset bildet die Voraussetzung dafür, erstens aktiv zu werden und zweitens die Objekte profitabel zu bewirtschaften. Jemand, dem das erforderliche unternehmerische Denken fehlt, wird stets vor Immobiliengeschäften zurückschrecken. Es könnte ja etwas schief gehen. In diesem Kapitel wollen wir uns daher fragen, wie erfolgreiche Investoren denken und handeln; außerdem, warum wenige Menschen sehr viel und viele andere nur wenig verdienen. Erfolgreiche Immobilieninvestoren hören immer wieder: Glück gehabt!

---

### 3.1 Strategien und Know-how anstatt Glückssache

Seltsamerweise scheinen kluge Investoren regelrechte Glückspilze zu sein, denn sie erzielen regelmäßig Gewinne mit ihren Objekten. Dabei rührt dieser Erfolg vor allem aus intensiver Vorbereitung und hat nichts mit Glück im Sinne von Zufall zu tun. Wer mit Immobilien nachhaltig Geld verdienen will, braucht Zutaten wie Kreativität, klare Ziele, einen Fokus, Hartnäckigkeit, Disziplin, Flexibilität, die richtige Erwartungshaltung, eine positive Einstellung, Lernbereitschaft, Schnelligkeit, Mut und Know-how. Bei dieser Zutatenliste fallen zwei Punkte auf: Erstens fehlt der Begriff Geld. Zu Recht, denn Geld ist keine Voraussetzung für den Erfolg, höchstens eine Folge davon. Das gilt auch für Immobilieninvestments, wie wir insbesondere im Kapitel Finanzierung noch sehen werden. Zweitens fehlt die Intelligenz – auch zu Recht. Ein hoher IQ ist nicht nötig, um Erfolgreich zu werden. Die Amerikaner kennen das schöne Sprichwort „C-students hire A-students“, die Topstudenten arbeiten später für die eher Mittelmäßigen. Und weil ein weiterer Spruch so schön ist und in diesen Zusammenhang passt: „Wenn Ihr so intelligent seid, warum bin ich dann so reich?“ Warren Buffet wird so zitiert.

Abgesehen von der reinen Aufzählung der persönlichen Voraussetzungen ist noch ein Punkt sehr interessant: Die Zutaten des Erfolgs lassen sich konkret benennen und fast jeder erfolgreiche Mensch findet klare Worte für sein persönliches „Erfolgsgeheimnis“. Wer dagegen keinen wirtschaftlichen Erfolg hat, äußert oft nur diffuse Rechtfertigungen und ist häufig nicht einmal dazu in der Lage, seine Ziele konkret zu benennen. Dieser Vergleich soll ausdrücklich keine Wertung beinhalten, er soll lediglich dazu dienen, ein regelmäßig wiederkehrendes Grundmuster für finanziellen Erfolg hervorzuheben. Und schließlich geht es genau darum in diesem Buch, wir wollen Muster erkennen und diese in unserem Sinne nutzen. Eine Untersuchung amerikanischer Soziologen unter einer Vielzahl von Millionären (Code:

OYDNKM) hat gezeigt, dass zwei Eigenschaften ganz besonders stark vertreten sind:

- Hartnäckigkeit; dranbleiben, auch wenn es wehtut.
- Disziplin; nicht ablenken lassen.

Dieses Ergebnis verdeutlicht, dass finanziell erfolgreiche Personen überdurchschnittlich gut fokussieren können, sie verfügen über klare Ziele. Ziele unterscheiden sich übrigens stark von Wünschen, diese hat jeder. Fast jeder wünscht sich neben der obligatorischen Gesundheit ein schickes Auto, ein Einfamilienhaus oder einen tollen Urlaub. Gegen diese Wünsche ist nichts einzuwenden, doch sie haben nichts mit Zielen zu tun. Ein Ziel im Sinne dieses Buches wäre beispielsweise, finanziell unabhängig zu sein und das auch konkret in Form von Zahlen oder einer Formel definieren zu können. Im Gegensatz zum Auto erfordert dieses Ziel jedoch weit mehr als den Gang zum Händler und die Unterschrift unter den Kreditvertrag. In diesem Zusammenhang kommt es auch darauf an, zu erkennen, dass Erfolg wenig mit Äußerlichkeiten zu tun hat. Ein schickes Auto verliert schon bei der Fahrt vom Hof des Händlers 20 Prozent an Wert und eine wohlklingende Position bei einem Großunternehmen bedeutet nur so lange Erfolg, bis die jeweilige Abteilung geschlossen oder in ein Billiglohnland verlegt wird. Personal, Strukturen und Hierarchien sind nicht erforderlich, um ErfolgReich zu werden. Dienstleistungen aller Art lassen sich problemlos extern vergeben und eine derartige Auslagerung hat den großen Vorteil, dass man schnell und flexibel auf Veränderungen reagieren kann. Ohnehin wissen kluge Investoren und Unternehmer, dass Erfolg sehr viel mit Freiheit und Unabhängigkeit zu tun hat.

Anschaulich erläutert diese Zusammenhänge Robert T. Kiyosaki<sup>3</sup> (Code: ZWLGSP). Er teilt in seinem Buch „Der Cashflow Quadrant“ die arbeitende Bevölkerung in Arbeitnehmer, Selbstständige, Unternehmer sowie Investoren ein und macht diese Unterscheidung am Grad ihrer finanziellen Unabhängigkeit fest. Demnach verkaufen Arbeitnehmer und Selbstständige ihre Zeit und erhalten dafür (begrenzt) Geld. Selbstständige schaffen sich ihren eigenen Arbeitsplatz und verkaufen ihr Know-how für Geld – meist mit dem Ziel, finanziell unabhängig zu werden – doch ohne die eigene zentrale Arbeitskraft geht hier leider nichts. Unternehmer dagegen kaufen die Zeit von Arbeitnehmern und schaffen ein System, was Gewinne produziert. Sie arbeiten am Unternehmen, nicht im Unternehmen. Investoren arbeiten mit fremder Leute Geld und kaufen Unternehmen, Immobilien und andere Assets und lassen fremdes Geld für sich arbeiten. Kiyosakis Fazit: Finanzielle Unab-

<sup>3</sup> Quelle: Robert T. Kiyosaki; Cashflow Quadrant; FinanzBuch Verlag, 2010.

## Ihr Mindset

hängigkeit schafft die Möglichkeit, sein Leben selbstbestimmt zu gestalten. Auch für mich spielt diese Freiheit eine sehr wichtige Rolle.

Ziele zu haben, ist fundamental für wirtschaftlichen Erfolg. Doch bilden diese nur den ersten Schritt auf einem langen Weg. Genauso wichtig ist es, seine Ziele schriftlich festzulegen und mit diesen auch regelmäßig zu arbeiten. Schwarz auf weiß lässt sich exakt analysieren, wo sich einzelne Punkte vielleicht widersprechen; es gelingt viel leichter, sich zu vergegenwärtigen, was nicht zu den Kernzielen passt. Der Schreibprozess trägt in hohem Maße dazu bei, Ziele zu konkretisieren und seinen Fokus klarer auszurichten. (Code: YKEFGK) Zudem erledigen sich viele Aufgaben deutlich leichter, wenn sie auf einem Blatt Papier stehen.

Zum richtigen Mindset gehört auch eine gewisse Fehlertoleranz, denn Fehler lassen sich niemals hundertprozentig vermeiden. Wer unbedingt jeden Fehler ausschließen will, bleibt stets auf seinem angestammten Terrain und unterlässt alle Aktionen, die ihm unbekannt erscheinen. Mit einer solchen Haltung ist es kaum möglich, unternehmerisch tätig zu werden oder erfolgreich in Immobilien zu investieren. Fehler sind viel eher dazu da, um von ihnen zu lernen — übrigens auch die Fehler der anderen sollte man genau unter die Lupe nehmen. Überhaupt bringt es erfahrungsgemäß fast immer einen großen Gewinn, von anderen Menschen zu lernen und hier insbesondere von erfolgreichen Personen. Wer offen für Anregungen ist und seine eigene Praxis an der der anderen misst, wird viel schneller ErfolgReich. So sollte jeder Immobilieninvestor Anregungen und Feedback von außen suchen und auch zulassen.

Ganz wichtig ist es allerdings, in finanziellen Angelegenheiten die richtige Unterstützung zu suchen. Entscheidend sind Menschen, die sich freuen, wenn der Andere etwas erreicht hat, was sie selbst vielleicht noch nicht geschafft haben. Eine sehr große Rolle spielen Vorbilder zudem deshalb, weil Menschen von Kindesbeinen an nachahmen. Auch im Erwachsenenalter geschieht dies und jeder sollte sich bewusst sein, welchen Einflüssen er sich täglich aussetzt und welche Muster diese transportieren. Stets gilt es, diese zu hinterfragen und ein eigenes Urteil zu bilden. Nur durch unabhängiges Denken entsteht die für viele Immobilieninvestoren wichtige Freiheit. Zum Mindset gehört daher die Gewissheit, dass jeder Mensch seine eigene Realität auswählt. Wer sich diesen Zusammenhang immer wieder bewusst macht, entscheidet eher rational anstatt emotional. Er schafft es, Zahlen, Daten und Fakten als Grundlage für seine Investments zu nutzen und damit bereits vorab ermitteln zu können, welche Potenziale im jeweiligen Geschäft stecken.

Diese zahlenbasierte Sicht bewahrt Investoren auch davor, auf den schönen Schein hereinzufallen. Gerade mit den Hochglanzprospekten vermeintlich bombensiche-

rer Immobilienfonds gelingt es Finanzdienstleistern immer wieder, Anleger emotional zu packen. Sie unterlassen es, Zahlen genauer zu analysieren und sie machen nicht einmal den Versuch, ein Projekt zu verstehen. Ähnlich ist es bei Renditeimmobilien: Die schönsten Objekte an den tollsten Orten mit den perfektesten Exposés bringen oftmals die schlechtesten Renditen. Durchschnittliche Häuser in mittleren Lagen bergen dagegen häufig die wirtschaftlich gesehen größten Potenziale. Hilfreich ist es daher, den eigenen Umgang mit Emotionen besser zu kontrollieren. Ob im Positiven oder im Negativen — Gefühle lassen sich selbstverständlich nie ausschalten, man sollte sich ihrer jedoch bewusst sein. Wer merkt, dass er gefühlsgetrieben agiert, sollte sich innerlich ein Stoppzeichen setzen und aussetzen. Erst wenn die Emotionen verflogen sind, lohnt die weitere Beschäftigung mit dem Investment und die Entscheidungsfindung kann erfolgen. Sobald Gefühle eine Entscheidung prägen, ist jeder Anleger in allergrößter Gefahr. Diese Regel gilt übrigens auch für Profis!

Zahlen zu verstehen und rational zu handeln bedeutet auch, den Begriff Eigentum nüchtern zu betrachten. So ist es im Sinne dieses Buches völlig unerheblich, ob der eigene Name oder der einer GmbH, Stiftung oder sonstigen anderen Gesellschaftsform im Grundbuch steht. Es kommt lediglich darauf an, über eine Immobilie zu verfügen, sie kontrollieren zu können und von ihr zu profitieren. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass sich viele Menschen erst an diese Denkweise gewöhnen müssen. Sie haben gelernt, dass Sie Eigentum immer persönlich besitzen müssen. Im Fall von Immobilieninvestments wirkt sich eine derartige Einstellung sogar oftmals negativ aus, denn sie kann steuerliche und rechtliche Nachteile mit sich bringen sowie für Liquiditätsengpässe sorgen. Vor dem Hintergrund dieser Denkweise besitzen viele reiche Menschen persönlich sehr wenig, sie verfügen stattdessen über eine Vielzahl von Beteiligungen. Ein Großteil des Eigentums der Reichen befindet sich innerhalb von Unternehmen, Stiftungen oder anderen Strukturen. Wer ein Vermögen besitzt oder es aufbauen möchte, sollte sich diese Erkenntnis zunutze machen. Schließlich ergibt es bei vielen Gütern Sinn, sie beispielsweise innerhalb einer Kapitalgesellschaft anzusiedeln. Die Details dazu folgen im Kapitel über Gesellschaftsformen.

Einen wichtigen Teil jedes Immobilieninvestments bildet die Finanzierung. Und diese beinhaltet fast immer das Geld fremder Leute — auf gut Deutsch Schulden. Im Rahmen von Erziehung und Ausbildung lernen viele Menschen jedoch, dass Schulden etwas Schlechtes sind und es stets darauf ankommt, sie zu vermeiden. In unserem Zusammenhang wäre diese Einstellung jedoch kontraproduktiv und ein

Immobilieninvestor sollte sich folgenden Leitspruch von Robert T. Kiyosaki<sup>4</sup> jederzeit vergegenwärtigen: „Lassen Sie (fremdes) Geld für sich arbeiten, anstatt immer nur hart für Ihr Geld zu arbeiten.“ Grundsätzlich schadet es gar nichts, wenn ein Investor bei seiner Bank in der Kreide steht. Es kommt lediglich darauf an, „gute“ Schulden zu machen. Denn während „schlechte“ Schulden wie etwa Konsumschulden einen großen Wertverlust produzieren und auch im Sinne der Steuer nicht ansetzbar sind, steht guten Schulden immer ein Asset gegenüber, das für laufende neue Einnahmen sorgt, dessen Wert zumindest gleich bleibt oder im Idealfall sogar steigt. Zudem gelten Zinsen als Ausgaben, die sich steuermindernd auswirken und die Inflation frisst sogar einen Teil der Schulden auf, Stichwort: Kreditwerterosion. Bei Investmentimmobilien kommt noch ein weiteres Plus hinzu: Die Mieter zahlen die Raten für die Schulden. Fremdes Geld generiert damit einen stetigen Geldfluss auf das eigene Konto, der selbstverständlich die Kosten für Organisation und Management sowie Kapitaldienst übersteigen sollte. Für alle vermögenden Menschen gehört das Thema Kreditmanagement, also die Schulden, zu den wichtigsten Aufgaben ihrer geschäftlichen Aktivitäten. Kein Immobilienbesitzer muss eine Nebenkostenabrechnung für seine Mieter erstellen können, aber im Bereich Finanzierung sollte er über ein umfassendes Know-how verfügen. Kurz: Schulden sind eine tolle Sache und alle reichen Menschen sind verschuldet.

Erfolgreich investieren und ein Vermögen aufbauen sind keine Einzelkämpfersportarten, sondern Teamaufgaben! Wer nur an seinen Vorteil denkt, Wissen stets für sich behält und alles alleine erledigen will, wird sehr schnell an seine Grenzen stoßen. Denn erstens kann kaum jemand alle nötigen Erfahrungen im Leben selbst machen, zweitens ergänzen andere Blickwinkel den eigenen Fokus nachhaltig. Erfolgreiche Personen agieren deshalb in Netzwerken und achten darauf, dass alle Beteiligten davon profitieren. Diese Regel gilt auch für Immobilieninvestoren und die Praxis zeigt sehr deutlich, dass die partnerschaftliche Zusammenarbeit in großem Maße über den wirtschaftlichen Erfolg entscheidet. Wer sich zum Beispiel mit anderen Investoren vernetzt, bekommt nicht nur fachliche Impulse, sondern erfährt auch von konkreten Objekten und Vorhaben.

Mit ins Team gehören zudem qualifizierte Dienstleister. Wie jeder gute Unternehmer kann und sollte auch ein Immobilieninvestor Aufgaben delegieren. Wer diese Fähigkeit besitzt, verliert sich nicht in Details und fokussiert sich auf das Gesamtbild. Investmentphilosophie und -grundsätze zu kennen ist sehr viel wichtiger, als jedes einzelne Werkzeug perfekt zu beherrschen. Stellt sich also die Frage: Worum müssen sich Anleger oder Investoren tatsächlich kümmern und wo halten sie sich

<sup>4</sup> Quelle: Robert T. Kiyosaki; Rich Dad, Poor Dad: Was die Reichen ihren Kindern über Geld beibringen; Goldmann, 2007.

besser heraus? Grundlegend für den Erfolg ist es, die strategischen Entscheidungen zu treffen und darüber hinaus die Themenblöcke Finanzierung, Kalkulation, Strategie und Steuern vollständig unter Kontrolle zu behalten. Maßgeblich ist zudem, seine Partner richtig auszuwählen und das Gesamtkonstrukt zu überwachen. Bei allem anderen können Dritte sehr gute Dienste leisten. Die entsprechenden Details liefern die jeweiligen Kapitel. Dabei gilt es stets im Hinterkopf zu behalten, dass Investment-Know-how vollkommen anderes aussieht als Dienstleister-Know-how. Egal ob es sich um Makler, Gutachter oder Verwalter handelt, meist überblicken sie nur ihren Bereich. Auch zielen sie nicht primär darauf ab, ein werthaltiges Investment zu schaffen, sondern sind eher an eigenen Gewinnen interessiert.

Von entscheidender Bedeutung bei fast allen Situationen im Leben ist es, Alternativen zu haben. Wer nur einen Weg kennt, macht sich zu dessen Sklaven. Mit zwei Optionen steht man immerhin vor dem Dilemma, sich entscheiden zu müssen. Jedoch erst ab drei Möglichkeiten beginnt die Freiheit, tatsächlich auswählen zu können. In Bezug auf Immobilieninvestments bedeutet das beispielsweise, immer mehr als ein oder zwei Finanzierer in petto zu haben. So sollte man vor jedem Deal mit mindestens drei Banken aktiv verhandeln, ganz häufig winkt eine ab. Auch in solch einer Situation besteht dann noch immer Wahlfreiheit. Kurzum: Egal, um welchen Aspekt es geht, ein kluger Investor hält immer unterschiedliche Alternativen vor. Doch helfen mehrere Alternativen nicht nur bei der anfänglichen Auswahl. Sind auch später nötig, weil immer wieder etwas schief gehen kann und es in diesem Fall auf die Pläne B und C ankommt. Glücklich, wer welche hat.

Fassen wir also zusammen: Was macht viele erfolgreiche Immobilieninvestoren aus? Zunächst einmal suchen sie als „Wiederholungstäter“ gezielt nach Chancen für Erfolg versprechende Investments. Dazu können sie beispielsweise Standorte gezielt nach Makro- und Mikrofaktoren bewerten oder hoch motivierte Verkäufer identifizieren. Auch lassen sie sich nichts verkaufen und gestalten stattdessen profitable Geschäfte selbst, etwa indem sie Aufwertungspotenziale identifizieren. All das tun sie, um zu gestalten und Geld zu verdienen und nicht primär, um bereits vorhandenes Geld nur anzulegen oder zu „parken“. So verstehen sie jede Immobilie als einen Geschäftsbetrieb. Dabei handeln sie streng rational statt emotional und analysieren die Risiken bereits im Vorfeld. Sie verfügen über mehrere Strategien und Modelle, etwa in Bezug auf Finanzierung sowie Investitionen und auch was den Exit angeht. Stets sorgen sie für Alternativen und gehen konzentriert und fokussiert vor. Gerade private Investoren sind hoch engagiert.

Es geht ihnen nicht um ein sogenanntes „passives Einkommen“. Sie wissen stattdessen, dass erfolgreiche Investments sehr viel Aktivität erfordern. Selbstverständlich verfügen sie über die nötigen Sach- und Fachkenntnisse sowie über ein

## Ihr Mindset

umfassendes Verständnis für die verschiedenen Marktphasen. Erfolgreichen Immobilieninvestoren ist zudem klar, dass sie nicht das Geschäft des Jahrhunderts machen und allein mit diesem reich werden. Daher gehen sie viele berechenbare Schritte und handeln dabei konsequent und diszipliniert. Einen wichtigen Teil des Mindset bildet auch die Motivation hinter den Investments. Warum wollen Sie Immobilien besitzen? Meist existiert ein Ziel hinter den Zielen und je deutlicher sich dieses darstellt, desto effektiver handeln die jeweiligen Menschen. Als Fazit könnte gelten: Zuerst muss das passende Mindset vorhanden sein und erst danach geht es um die richtigen Werkzeuge und Strategien. Und die wichtigste Entscheidung heißt: Ich bin ein Investor.

Diese Entscheidung bringt uns direkt zur Frage, wie der Job eines Immobilienbesitzers und -investors aussieht. Oft lautet die Antwort, sich um möglichst vieles selbst zu kümmern. Man engagiert sich je nach Bedarf selbst als Verwalter, Hausmeister, Rechtsberater oder Handwerker. Doch auch wenn es im Einzelfall sinnvoll sein mag, derartige Tätigkeiten zu erledigen, so können Spezialisten das meist besser. Vor dem Hintergrund technischer Entwicklungen, veränderter Kundenbedürfnisse, ständiger Neuerungen im rechtlichen und steuerlichen Bereich ist es nahezu unmöglich, alle Details zu beachten und sich auf dem Laufenden zu halten. Und ganz davon abgesehen kosten derartige Tätigkeiten Zeit, die in anderen Situationen fehlt. Was also ist Ihr Job als Immobilienbesitzer? Ist es tatsächlich die beste Verwendung Ihrer Zeit, Energie und Intelligenz,

- Betriebskostenabrechnungen zu erstellen,
- Zahlungseingänge zu überwachen,
- mit Mietern zu diskutieren,
- Hausmeister zu instruieren,
- den Keller aufzuräumen,
- die Pflanzen zu schneiden oder Schnee zu schippen,
- Mieterhotline und Telefonseelsorge zu spielen,
- als Schlichter bei persönlich motivierten Streitigkeiten im Haus zu fungieren,
- die aktuelle Mietrechtsprechung zu verfolgen und juristische Schreiben aufzusetzen,
- Reparaturen auszuführen und sich um neue Feuerlöscher zu kümmern,
- Steuerliteratur zu studieren und Aufstellungen für das Finanzamt anzufertigen,
- Termine mit möglichen Mietinteressenten wahrzunehmen?

Meiner Erfahrung nach fällt es gerade nicht in die Zuständigkeit eines Immobilieninvestors, all diese und noch viele andere Aufgaben zu erledigen. Denn wer hier zu sehr involviert ist, besitzt keine Immobilie, sondern wird von der Immobilie besessen. Die Folgen sind ein hoher Zeitaufwand, ständige Sorgen oder sogar eine



finanzielle Abhängigkeit. Derartige Situationen sollte ein kluger Investor jedoch möglichst vermeiden und sich stattdessen eher auf seine Kernaufgaben konzentrieren. Denn diese entscheiden über den Erfolg eines Investments und wer sich in Details verliert, dem fehlt oftmals die Zeit für das Wichtige.

---

## 3.2 Die fünf Kernaufgaben

Nüchtern betrachtet besteht der einzige Job eines Immobilieninvestors darin, seine Immobilien zu besitzen. Nicht mehr und nicht weniger. Berücksichtigt man dies, ergeben sich die folgenden fünf Kernaufgaben:

1. Strategien und Ausrichtung definieren.
2. Finanzierung und Finanzen klären.
3. Die Kalkulation vornehmen.
4. Die richtigen Dienstleister engagieren.
5. Controlling durchführen.

Diese fünf Aufgaben kann letztlich nur der Investor selbst übernehmen, sie sind nur sehr begrenzt delegierbar und vor allem bleibt die Verantwortung dafür immer beim Investor. Wer hier Fehler macht oder die seiner Partner übersieht, muss in der Regel die Konsequenzen selbst tragen.

**Fazit:** Jeder Immobilieninvestor sollte Details möglichst delegieren, sich aber intensiv mit den fünf genannten Kernaufgaben beschäftigen. Besitzen Sie Ihre Immobilien, anstatt von Ihren Immobilien besessen zu werden!