

## IMMOBILIEN ALS KAPITALANLAGE FÜR DEN VERMÖGENSAUFBAU

### Wie verkaufe ich als Hausverkäufer/-in, Haushersteller/-in Immobilien an Kapitalanleger?

#### **Ziel:**

Da sich die Märkte massiv geändert haben, bieten sich jetzt neue Chancen.

Was gestern noch der Selbstnutzer war, ist heute der Kapitalanleger. Da wir einen massiven Wohnungsbedarf haben, ist die Immobilie langfristig betrachtet, die beste Kapitalanlage für den Vermögensaufbau.

#### **In diesen zwei Tagen erfahren Sie von 3 Experten:**

Dr. Benjamin Schmid – Steuerexperte (Steuerkanzlei Schmid)

Kurt Neuwirth – Zinsexperte (Neuwirth Finance GmbH)

Klaus Zimmermann – Erfolgsstrategien für Hausbau Unternehmen (Zimmermann GmbH & Co. KG)

#### **Die Finanzierung der wahre Schlüssel zur Rendite:**

- » Wie viel sollten Sie über die Gestaltung einer Finanzierung wissen?
- » Wie berechne ich eine Eigenkapitalrendite?
- » Wie viel Tilgung macht Sinn?
- » Welche Möglichkeiten gibt es als Tilgungersatz?
- » Wie hoch ist die wahre Gesamtkapitalrendite?
- » Was gilt als Sicherheit bei der Bank?
- » Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es, die die Bank nie vorschlägt?

#### **Die Zins-Strategie für Kapitalanleger**

#### **Vortrag von Kurt Neuwirth, Nr. 1 Zinsexperte im Deutschen Raum, der Ihnen vor Ort zur Verfügung stehen wird, um Ihre Fragen zu beantworten**

- »Wie funktionieren Zinsen?
- »Wie funktionieren Zinszyklen und Zinstrends? (was Ihnen keine Bank verraten wird!)
- »Wie kann ich Zinszyklen für die Finanzierung zu meinem Vorteil nutzen?
- »Wie kann mit Zinszyklen in der Praxis Geld verdient werden?
- »Was ist der Unterschied zwischen Geld- und Kapitalmarktzinsen?
- »Was ist eine Euribor-Finanzierung?
- »Wie ist die optimale Finanzierung: fest- oder variabel Finanzieren?
- »Warum viele in die Zinsbindungsfall trete und warum das ein Vermögen kosten kann?!
- »Wie sieht die perfekte Zinsstrategie aus?
- »Wie Sie Zinsvorteile von 50% - und mehr - generieren können
- »Wie Sie echte Zinstrendwenden erkennen und als Basis für die optimale Finanzierung nutzen
- »Wie Sie Sicherheit und Flexibilität in der Finanzierung erreichen
- »Wie Sie eine „FlexSafe®“-Finanzierung strategisch nutzen und damit ihr Immobilienvermögen schneller verdoppeln

## **Die Steuerstrategie der Kapitalanleger**

**Vortrag von Steuerberater Dr. Benjamin Schmid, der Ihnen vor Ort zur Verfügung stehen wird, um Ihre Fragen zu beantworten**

- » Wie Sie die aktuellen Steuervorteile nutzen?
- » Wie Sie ihre zu zahlende Steuern umwandeln in ein privates Vermögen?
- » Wie Sie im Neubau die ersten 4 Jahre, bis zu 38,5 Prozent abschreiben können?
- » Wie setzen Sie die lineare, degressive und Sonderabschreibung richtig ein?
- » Was Sie über die Spekulationsfristen wissen sollten?
- » Was bedeutet gewerblicher Grundstückshandel und die möglichen Gefahren dahinter?
- » Wann macht eine vermögensverwaltende GmbH Sinn?
- » Wann macht eine GmbH & Co. KG Sinn?
- » Wann macht eine Holding Sinn?
- » Was sind die steuerlichen Vor – und Nachteile bei Erbbaurecht?
- » Wie kann ich mit einer PV-Anlage steuervorteile Nutzen?
- » Welche Rolle nehmen Sie ein? Generalunternehmer, Bauträger, Projektentwickler, Vermittler usw.
- » Was sind die Vor -und Nachteile der einzelnen Rollen?
- » Was Sie über die erhöhte Abschreibung von Baudenkmälern und Gebäuden in Sanierungsgebieten wissen sollten?
- » Wie Sie Ihre Steuerbelastungen durch Bildung und Übertragung von § 6b-Rücklagen optimieren?

## **Die Verkaufsstrategie für Kapitalanleger:**

- » Wer ist der richtige Kapitalanleger?
- » Wie kommen Sie an Kapitalanleger?
- » Was ist der Unterschied zwischen privaten und gewerblichen Investoren?
- » Wie machen Sie sich einen Namen bei Kapitalanleger?
- » Wie können Sie das Potenzial ihrer bestehenden Kunden nutzen?
- » Was ist der Unterschied zwischen Neubau und Bestandsimmobilie als Kapitalanlage?
- » Welche Zielgruppen gibt es noch, an die Sie heute noch gar nicht gedacht haben?

## **Der Vortrag für Kapitalanleger:**

- » Warum ein Vortrag der Schlüssel ist für den Erfolg?
- » Wie gestalten Sie einen Vortrag, damit Sie einen Interessenten zum Kaufwilligen machen?
- » Wie schaffen Sie es, dass Sie die Vorträge mit potenziellen Interessenten füllen?
- » Wie Sie beim Vortrag folgende Inhalte vermitteln: Mieter zahlt Wohnung ab, Inflation ist mein Freund, Sachwert statt Geldwert, die wichtigsten drei Aspekte der Immobilie (Sicherheit, Liquidierbarkeit, Rendite), Finanzierung, Steuervorteile und wie sich fast jeder eine Immobilie leisten kann.

## **Das Verkaufsgespräch für Kapitalanleger**

- » Wie ist der Ablauf einer Bedarfsanalyse?
- » Welche Kaufmotive haben Kapitalanleger?
- » Welche Schlüsselfragen zu Ihrem Erfolg führen?
- » Wie gleichen Sie die finanziellen Möglichkeiten mit dem Kunden ab?
- » Wie Sie die nächsten Schritte mit dem Kunden zusammen festlegen?

## ANMELDUNG

### IMMOBILIEN ALS KAPITALANLAGE FÜR DEN VERMÖGENSAUFBAU

Wie verkaufen Sie als Hausverkäufer/-in/Haushersteller/-in Immobilien an Kapitalanleger?

#### So einfach sichern Sie sich Ihren Platz

Ja, ich möchte am Training „ Immobilien als Kapitalanlage für den Vermögensaufbau“ teilnehmen.

#### Rechnungsanschrift:

Firma

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Rechnungs E-Mail

#### Teilnehmer:

Vorname + Nachname

Telefon

Mobil

E-Mail

Position

#### Trainer:

Kurt Neuwirth, Dr. Benjamin Schmid und Klaus Zimmermann

#### Trainingsdatum:

05.02. - 06.02.2025

#### Trainingsort

Meiser Design Hotel, Dinkelsbühl

#### Trainingszeiten:

Mittwoch 10:00 Uhr – 18:00 Uhr; Donnerstag, 08:30 Uhr - 15:30 Uhr

#### Teilnehmerzahl:

Bitte gleich anmelden, da Teilnehmerzahl begrenzt

#### Investition:

2-tägiges, inkl. Mittagmenü, Kaffeepausen sowie allen Tagungsgetränken.

für zusammen € 1.950,- zuzüglich MwSt.,

ab 2 Personen: € 1.800,- pro Person zuzüglich MwSt.,

ab 3 Personen: € 1.650,- pro Person zuzüglich MwSt.,

ab 6 Personen: € 1.500,- pro Person zuzüglich MwSt.,

**Bitte schicken Sie diese Anmeldung per E-Mail an [kontakt@zimmermann-strategie.de](mailto:kontakt@zimmermann-strategie.de)**