



Dr. Sascha Haggenmüller

Senior Manager aus München

“Nachdem ich vom Gesamtkonzept inkl. der Beratungsleistung durch Marcel überzeugt war, habe ich mich entschieden, in eine Denkmalimmobilie in der Nähe von Leipzig zu investieren. Vom Erstkontakt bis zum Erwerb sind nur wenige Monate vergangen.”

CASE STUDY

Ausgangssituation

Ich bin Senior Manager in der Unternehmensberatung bei Deloitte und bin freiberuflicher Dozent an der International School of Management und an der Munich Business School. Im Rahmen meiner beruflichen Tätigkeit als Unternehmensberater konzentriere ich mich auf die Beratung von Unternehmen im Kontext von Restrukturierungssituationen sowie M&A Transaktionen. Für mich hat das Thema finanzielle Freiheit einen hohen Stellenwert, sodass ich mich mit Ende 20 mit Immobilieninvestments befasst habe. Ich habe relativ schnell verstanden, dass Immobilieninvestments - wie so viele Dinge im Leben - von einem entsprechenden Netzwerk leben. Während ich mir entsprechende Kontakte aufgebaut und bereits die erste Immobilie in Berlin erworben hatte, ist Marcel Keller über LinkedIn auf mich zugekommen und mir ein Erstgespräch zum Thema Denkmalimmobilieninvestments angeboten.

Herausforderungen

Zunächst war ich äußerst skeptisch, da Denkmalimmobilien eine spezielle Nische darstellen und oftmals als teuer in der Instandhaltung im Verruf sind. Weiterhin sind Schmerzpunkte, die bei Denkmalimmobilien nochmals ausgeprägter sind, Fragestellungen wie ein passendes Objekt, insbesondere in einer anderen Region zu finden, wie dieses finanziert und wie die steuerlichen Ersparnisse realisiert werden können. Dennoch bin ich offen in das Erstgespräch gegangen und mir das Konzept von Marcel Keller einmal zu Gemüte führen lassen.

Lösungen

Nachdem ich vom Gesamtkonzept inkl. der Beratungsleistung durch Marcel überzeugt war, habe ich mich entschieden, in eine Denkmalimmobilie in der Nähe von Leipzig zu investieren. Vom Erstkontakt bis zum Erwerb sind nur wenige Monate vergangen.