



Marcel Dulgeridis

Financial Services Manager bei PwC

“Nachdem mir Marcel ausführlich das Prinzip einer Investition in Denkmalimmobilien erläutert hat, haben wir gemeinsam eine erste Berechnung auf Basis meiner finanziellen Situation erstellt und ich habe mich für eine Zusammenarbeit entschieden.”

CASE STUDY

Ausgangssituation

Mein Name ist Marcel Dulgeridis, 30 Jahre alt und in einem Vorort von Nürnberg aufgewachsen. Angestellt als Manager bei PwC im Bereich Capital Markets & Accounting Advisory Services (FS CMAAS) in München, berate ich deutsche Versicherungsunternehmen in Fragen der Rechnungslegung nach IFRS/HGB. Schwerpunkt ist die Unterstützung bei der Umsetzung von IFRS 17 sowohl bei Erst- als auch bei Rückversicherern. Die Expertise umfasst die Entwicklung von Richtlinien und damit verbundenen Prozessdefinitionen, die sowohl die abgegebene als auch die übernommene Rückversicherung einbeziehen. Vor der Einführung von IFRS 17 hatte ich erste Führungspositionen in der Wirtschaftsprüfung und im Bankwesen inne.

Beim Scrollen durch LinkedIn bin ich auf eine Umfrage von Marcel Keller zum Thema: „Was wären deine Gründe für ein Immobilieninvestment?“ aufmerksam geworden, welche ich mit „langfristig Kapital aufbauen“ beantwortet habe. Nach Abschluss der Umfrage im Juni 2020 hat sich Marcel netterweise für die Teilnahme bedankt und mir das Ergebnis zurückgespielt. Nachdem es eine Weile ruhig gewesen war, sind wir dann am 13. Juli 2020 noch einmal in Kontakt getreten und haben uns bei LinkedIn vernetzt. Daraufhin sind wir ins Gespräch gekommen, da wir festgestellt haben, dass wir recht viele Parallelen haben. Bei der Durchsicht der Profile ist uns aufgefallen, dass wir nicht nur denselben Vornamen teilen, sondern mit einer Ausbildung zum Bankkaufmann/-frau (IHK) bei Volks- und Raiffeisenbanken auch einen ähnlichen Bildungsweg nach der Schule eingeschlagen hatten. Marcel ist dann auch direkt auf mich zugekommen und hat mir erklärt, wofür er steht, für welchen Bereich er Experte ist und hat mich gefragt, ob ich Interesse hätte, mehr darüber zu erfahren. Auf dieser Basis sind wir schnell zum Ergebnis gekommen, dass ich mich grundsätzlich für den Erwerb einer Immobilie interessiere und das Spezialgebiet von Marcel in der gezielten Investition in Denkmalimmobilien liegt. Da ich schon immer mit dem Gedanken gespielt habe, ein paar Euros für meine Altersvorsorge in eine Immobilie zu investieren, habe ich das Angebot sehr gerne angenommen. Nach einem ersten telefonischen Austausch haben wir uns dann auch schnell persönlich zu meinem bisher teuersten Cappuccino in München auf ein Kennenlernen getroffen. Diesen Cappuccino hat glücklicherweise Marcel übernommen.

Bei diesem Gespräch haben wir uns neben einigen privaten Themen im Wesentlichen das erste Mal im Detail über die Tätigkeit von Marcel und dem Purpose einer Investition in Denkmalimmobilien unterhalten. Durch meine Berufserfahrung in der Bank und auch der aktiven Tätigkeit in der Beratung hatte ich bereits einige Berührungspunkte mit dem Thema Investment in Immobilien. Aufgrund meiner Kenntnisse habe ich zu gewissen Teilen auch schon gewusst, was alles im Zusammenhang mit Immobilieninvestment zu beachten ist, worauf es ankommt, wie der Prozess abläuft, wenn man tatsächlich auch selbst in solch eine Immobilie investieren möchte. Auch waren mir Wörter wie Notar, Grundbuch, Auflassungsvormerkung bereits ein Begriff. Bisher aber tatsächlich alles mehr oder weniger nur in der Theorie oder als Bankmitarbeiter, wenn andere Personen investiert haben.

Für mich persönlich hatte ich allerdings bisher nie Zeit für die Suche aufgebracht, um zu untersuchen, inwieweit ein Investment mit Immobilien sich auch für mich eignet. Zum jetzigen Zeitpunkt hatte ich, wenn überhaupt, hier und da mal auf den gängigen Plattformen nach verfügbaren Immobilien und den dazugehörigen Preisen/Ausstattung etc. geschaut. Den nächsten Schritt bin ich bisher auf Grund von Unsicherheiten in der Investitionssumme, Qualität der Immobilien, der zeitlichen Komponente des Kaufs und der Herausforderung in der Verwaltung dieser jedoch nie gegangen. Durch den Austausch mit Marcel war mir jedoch schnell klar, dass es nun mit meinen 30 Jahren an der Zeit ist, tiefer in das Thema einzusteigen und die Vorstellung des Kaufs einer Immobilie zum langfristigen Vermögensaufbau und der Altersvorsorge zu verwirklichen.

Das war dann das erste Mal, dass ich die Entscheidung traf, selbst in eine Immobilie zu investieren. Insbesondere die von Marcel aufgezeigten Vorteile, auch unter einer steuerlichen Betrachtung, der für mich bis zu diesem Zeitpunkt unbekanntes Denkmalimmobilien haben mich weiterhin darin bekräftigt, aktiv zu werden. Die Bilanz unseres Austausches war, dass wir eine gute gemeinsame Basis haben, Geschäftspartner zu werden und gemeinsam dasselbe Ziel zu verfolgen.

Herausforderungen

Da sich dadurch für mich nun nur noch viel mehr Fragen ergeben haben, haben Marcel und ich einen weiteren Termin bei mir zu Hause in einer ruhigen und entspannteren Atmosphäre vereinbart. Das Ziel hier war es, noch detaillierter auf die Vorteile und Risiken einer Investition in Denkmalimmobilien einzugehen. Die wichtigsten Fragen waren für mich:

- Kann ich mir ein solches Investment leisten und welche Belastung kommt auf mich zu?
- Wie viel Eigenkapital benötige ich für den Kauf einer Denkmalimmobilie und um wie viel ist diese teurer als eine normale Immobilie?
- Welche Folgekosten kommen auf mich zu (Verwaltung etc.)?
- Welche Folgen hat ein Investment in eine Denkmalimmobilie auch in steuerlicher Hinsicht?
- Wie sieht der Markt in diesem Bereich grundsätzlich aus?
- Welche Immobilien und Standorte eignen sich generell für ein solches Investment?
- Welche für mich unbekannte Themen resultieren aus dem Investment?

Nachdem mir Marcel noch einmal ausführlich das Prinzip einer Investition in Denkmalimmobilien erläutert hat, haben wir gemeinsam eine erste Berechnung auf Basis meiner finanziellen Situation erstellt. Auf Grund meiner beruflichen Tätigkeit im Accounting war das Zahlenwerk für mich eines der KO-Kriterien für eine Investition. Bereits hier ist Marcel auf meine Wünsche eingegangen, die Kalkulation anzupassen und auf meine Bedürfnisse anzugleichen. Für mich persönlich war es auf Grund meiner konservativen Investitionsbereitschaft bereits zu Beginn stets wichtiger zu erfahren, wie hoch der maximale Verlust dieses Investments sein kann und weniger, schön zu rechnen, wie hoch der Ertrag werden könnte. Die Art und Weise, wie er mit mir die Zahlen durchgearbeitet hat war super, denn diese waren für mich besonders spannend und wertvoll. Nach diesem Prinzip sind wir folglich auch durch all meine weiteren Fragen gegangen. Hierbei war es mir wichtig, auch meine Freundin mit in den Prozess einzubinden, welche als Außenstehende noch einmal andere Fragen stellt als es zwei gelernte Bankkaufleute.

Nachdem die wesentlichen Fragen zur Funktionsweise einer derartigen Investition auch anhand des Zahlenbeispiels geklärt waren, ging es im nächsten Schritt darum, auch einmal über potenziell in Frage kommende Immobilien zu sprechen. Aus meinem eigenen Research hatte ich bisher immer nur nach Objekten zur Eigennutzung oder solchen zur potenziellen Vermietung gesucht, die in der näheren Umgebung meiner Heimat oder meinem Wohnort lagen. Durch die Corona-Situation hatte ich weiterhin noch den Gedanken, dass mit der neuen Art und Weise zu arbeiten ggf. wieder das Verlangen der Menschen steigt, aus der Stadt herauszuziehen, weshalb ich auch aufstrebende Speckgürtellagen rund um Berlin, Dresden oder Leipzig beobachtet habe, ohne mich zunächst weiter damit auseinander zu setzen. Die wichtigsten Fragen in diesem Zusammenhang waren deshalb für mich:

- Welcher Typ Immobilie eignet sich grundsätzlich für mich?
- Welche Wohnungsgröße bietet sich zum Kauf an?
- Welche Ausstattungsmerkmale sollten die passende Immobilie mitbringen?
- Bedeutet Denkmalimmobilie gleich alt?
- Wie kann ich die Qualität der Immobilie sicherstellen, ohne bereits in 2/3 Jahren größere Investitionen zur Erhaltung tätigen zu müssen?
- An welche weiteren Punkte gilt es sonst zu denken?

Ähnlich zu den Anforderungen im Job ist es auch bei der Investition in Immobilien: Man muss sich Gedanken machen, welches Objekt man wählt und wo sich dieses befindet, was passt zu mir als Investor, welche Erfahrungswerte kann ich verwenden, um am Ende die Entscheidung zu treffen oder zu stützen. Man möchte wie im Arbeitsalltag auch so wenig Fehler wie möglich machen, weil diese oftmals teuer werden können. Wenn es das eigene Geld ist, ist es dann natürlich noch schmerzhafter. Deshalb ist es mir besonders wichtig, dass man sich bei gewissen Fragestellungen nicht nur auf sich selbst verlässt, sondern auch auf andere Leute, die wissen, was sie tun.

CASE STUDY

Hier war Marcel sehr aufmerksam dahingehend, dass es für die Suche der richtigen Immobilie durchaus wichtig ist, dass man sich auch selbst in der Immobilie sieht. Jedoch ist es noch deutlich wertvoller, dass man sich in die Lage der potenziellen Mieter versetzen muss, da diese zukünftig glücklich und zufrieden in dieser Immobilie leben sollen und nicht man selbst.

Natürlich ist es schön, wenn man eine Immobilie vor der Haustür hat, weil man sagen kann, man fährt schnell hin bei einer Renovierung oder, wenn es ein Neubau ist, kann ich vorbeischaun und mir ein Bild davon machen, was so passiert und gegebenenfalls auch handeln. Auf der anderen Seite ist es aber so, dass hier viele Faktoren immer mehr eine Rolle spielen können. Ich würde es mal unter dem Stichwort "Emotionen" zusammenfassen, die einen ein Stück weit davon abbringen, das Ganze als reines Investment zu sehen. Da ich auch sehr viel mit Zahlen arbeite, muss man diese Emotionen ab einem gewissen Punkt auch ausblenden. Die Immobilie muss grundsätzlich gefallen und wenn man sich, rein von der Optik, vorstellen kann, dort zu wohnen, kann man sich ein Bild davon machen, wie sich ein potenzieller Mieter fühlt, der dort einzieht. Es macht Sinn und auch Spaß, sich damit zu beschäftigen. Nichtsdestotrotz muss man einfach schauen, dass dieses Investment in meinem Fall dafür gedacht ist, für die Altersvorsorge Geld zu verdienen. Dass man sich dann auch mal eine Immobilie selbst leisten kann, in die man einzieht, die einem gefällt, so wie sie ist. Daher sollte man die emotionalen Faktoren ab einem gewissen Grad ein Stück weit ausblenden und das habe ich dann auch mit der Hilfe von Marcel, indem wir all die hier relevanten Themen besprochen haben. Daher ist die Wahl dann auch auf eine Immobilie gefallen, die man nicht hier vor der Haustüre hat. Nichtsdestotrotz konnte ich es mir nicht nehmen lassen, im Vorfeld doch einmal hinzufahren und mir die Immobilie anzusehen.

Lösungen

Zusammenfassend habe ich am Ende somit sowohl einmal subjektiv als auch objektiv für die Immobilie entschieden. Subjektiv auf Basis dessen, was ich zu dem Thema Pendeloptionen in Metropolregionen wusste und wie ich mir die zukünftige Entwicklung vorstellen kann. Ich denke auch, dass die neue Arbeitssituation mit Corona eine Rolle spielen wird und könnte mir auch vorstellen, dass viele, gerade junge Familien oder frisch verheiratete Paare, sagen: Wir wollen etwas raus ins Grüne ziehen, wir müssen gar nicht mehr direkt in der Stadt wohnen, um dort zu arbeiten. Wenn ich 3-5 Tage die Woche Home-Office machen kann, bin ich, wenn ich dann mal pendeln muss, bereit, eine halbe Stunde oder Stunde zur Arbeit zu fahren, weil ich mich die restliche Woche zuhause im Grünen befinde, vielleicht einen Garten habe, abends grillen kann und ich sage mal, die schönen Dinge des Lebens mitnehmen kann, die man in der Innenstadt so nicht hat. Das war die subjektive Entscheidung. Die objektive Entscheidung war, zu sagen: Wenn man sich die Metropolregion Leipzig anschaut, hat man direkt vor der Haustür einen Flughafen, angrenzende große Städte, sehr viele Einwohner, sehr viele bekannte, große Firmen, die auch im DAX notiert sind oder auch Unternehmen wie Porsche, Amazon, Bosch, die Deutsche Post, um nur ein paar zu nennen. Das hat zur Folge, dass potenziell viele Menschen mit der Entscheidung spielen, nach Leipzig zu gehen, um dort zu arbeiten und sich dort ihren Lebensalltag aufzubauen. Das hat mich dann auch noch einmal bekräftigt, dass man zusätzlich zu den subjektiven Faktoren, die in meine Entscheidung eingeflossen sind, auch die objektiven Faktoren stimmen. Ich habe mir Fragen gestellt wie: Wie weit ist es nach Leipzig, wenn man einen Radius von 20 km zieht, und gibt es eine S-Bahn-Anbindung? Die Stadt, in die ich investiere, hat beispielsweise auch noch eine Universität, was auch eine Rolle spielen kann und daraufhin habe ich mich dann für diese Immobilie entschieden.

Eine für mich weiterhin sehr wichtige Frage der Qualität der Immobilie konnte dahingehend beantwortet werden, dass für die gewählte Immobilie eine Begleitung durch den TÜV erfolgt. Es ist absolut wichtig, dass man für so ein Vorhaben solch eine Instanz mit an Bord holt. Natürlich neigt man oft dazu, vieles selbst machen zu wollen, weil man es dann selbst in der Hand hat und für das Ergebnis selbst verantwortlich ist. Nichtsdestotrotz gibt es in der heutigen Zeit viele Dinge, die sollte und kann man nicht selbst machen und es gibt andere, die es vielleicht für einen besseren Preis und mit mehr Erfahrung abwickeln können. Daher war für mich ein baubegleitendes Gutachten vom TÜV sehr wichtig und sehr attraktiv, weil ich sagen konnte: Ich bin kein Experte in dem Bereich, kann mich aber auf Basis des Namens TÜV darauf verlassen, dass das in Hände gegeben wird, die wissen, was sie tun, und hatte entsprechend auch einen Faktor weniger, um den ich mich kümmern musste.

CASE STUDY

Somit haben wir all die Dinge angesprochen, die beim Immobilien-Investment wichtig sind, wie u.a. die Lage, die vorhandenen Chancen in den Speckgürtellagen verbunden mit den Pendeloptionen, das Thema Bausicherheit und Baucontrolling. Weiterhin haben wir besprochen, wie ich die Chancen hoch halte in Bezug auf meinen Wunschmieter. Auf Grundlage dessen haben wir mit der Erfahrung von Marcel und meiner Vorstellung meine erste passende Immobilie gefunden.

Hier war für mich ausdrücklich positiv hervorzuheben, dass sich Marcel auf die Bedürfnisse des Einzelnen fokussiert und nicht versucht, seine Kunden mit dem ihm vorliegendem Portfolio an Immobilien zu bedienen. All das Wissen, dass Marcel aufgrund seiner jahrelangen Erfahrung mit Denkmal-Immobilien mitbringt, ergänzt um das Hintergrundwissen über Steuern, hat am Ende dann den entscheidenden Unterschied gemacht, um zu sagen: Okay, jetzt ist der richtige Zeitpunkt für mich gekommen, in eine Immobilie zu investieren. Spätestens hier war auf Basis meiner Gespräche mit Marcel klar, dass ich bezüglich des Kaufs meiner ersten Immobilie mit ihm zusammenarbeiten werde.

Nachdem die Rahmendaten geklärt waren und wir uns gemeinsam auf eine geeignete Immobilie festgelegt hatten, hat mich Marcel bei allen nun erforderlichen Schritten unterstützt. Dies umfasst exemplarisch neben der Kommunikation mit dem Bauträger auch alle weiteren zum Kauf erforderlichen Parteien wie Notar, Bank etc. Bei sämtlichen im Prozess aufkommenden Fragen stand Marcel zeitnah und umfassend, aber auch verständlich in seiner Ausdrucksweise, als vollumfänglicher Ansprechpartner zur Verfügung. Daher war es für ihn auch ein Selbstverständliches, mich bei meinem ersten Besuch beim Notar zu begleiten.

Mit der Unterzeichnung des Kaufvertrages freue ich mich nun, Eigentümer meiner ersten eigenen Immobilie zu sein. Aber auch hier endet die Reise und Zusammenarbeit mit Marcel noch nicht. Deshalb bedanke ich mich schon jetzt für seine Betreuung, Erfahrung und Expertise bis zu diesem Zeitpunkt, an dem die offizielle Schlüsselübergabe für die Immobilie stattfindet und die ersten gemeinsam von uns ausgewählten Mieter in die Wohnung einziehen werden.

Um dies sicherzustellen, haben wir uns für eine Immobilie entschieden, welche so geschnitten ist, dass in der Lage und in dem Gebäude, dass wenn ich Mieter wäre, mich potenziell eher für diese Wohnung entscheiden würde als für eine andere. Dann haben wir weiterhin sichergestellt, dass wir die Wohnung so fertig wie möglich übergeben und gleichzeitig ein paar Highlights in die Wohnung einbauen, die einen gewissen Wow-Effekt erzielen und damit dem Mieter zeigen, die Wohnung ist wirklich das Richtige für ihn. Zum Beispiel haben wir einen besonderen Spiegel im Bad oder dass man gleich eine Garderobe im Eingangsbereich miteinbaut und die Küchenzeile schon da ist. So kann ein Mietinteressent in die Wohnung kommen und sich direkt vorstellen, wie es ist, dort zu wohnen.