

# Immobilien zum Schnäppchenpreis kaufen und kurzfristig wieder gewinnbringend verkaufen





## INFO-BRIEF Nr. 08 / 10 – Immobilien zum Schnäppchenpreis kaufen und kurzfristig wieder gewinnbringend verkaufen

### Die derzeitige Situation

Es ist Fakt, dass die Immobilienkrise in den USA u.A. dadurch entstand, dass Immobilien-Objekte durch Finanzinstitute zu hoch bewertet und im Hinblick auf eine zu erwartende weitere Wertsteigerung, oft mit bis zu 125% finanziert wurden, ohne die Bonität der Käufer zu prüfen. Teils hat der Käufer, anstatt eine Anzahlung zu leisten, eine Zahlung erhalten.

Dies aber führte auch dazu, dass Immobilienbesitzer diese Gelegenheit nutzten ihr Objekt auf Grund des aufgeblähten Marktwertes angepasst nachfinanzierten um ggf. weitere Anschaffungen zu tätigen oder umzuschulden. So haben die Finanzinstitute große Mengen an Immobilien zu hoch finanziert.

Wegen der Wirtschaftskrise können nun viele der Kreditnehmer den Kapitaldienst nicht mehr erbringen, so dass die Finanz-Blase platzte und die Objekte verkauft oder versteigert werden. Die enorm starke Zunahme von Zwangsvollstreckungen hat zu einer signifikant unrealen, Wertberichtigung nach unten geführt.

**The Housing Market**

2008 2009 2010

**Trump says "BUY NOW!"**  
 Secure Your Financial Future in 2010

**DID YOU KNOW THAT:**

- ➔ Mortgage rates are at historic lows.
- ➔ Banks are overrun with foreclosures and unloading properties to smart investors at unprecedented discounts.
- ➔ Real estate prices have hit bottom, creating a once-in-a-lifetime opportunity.

envy as they created monthly cash flow, realized their dreams of passive income, and quit their job forever. Many of those investors are now multimillionaires.

What you may not know is that, right now—in 2010—you have a unique opportunity to do the same. Why?

Extraordinary market circumstances have created unprecedented

unparalleled window of opportunity has opened, but history tells us it will not stay open forever. We're advising people to buy—but not to buy blindly. You must have a proven game plan.

*The Bust is a Boon: From California to D.C., falling home prices and cheaper mortgage rates are making dream homes possible.*

**HERE'S WHAT THESE TRUMP STUDENTS HAD TO SAY ABOUT THE FREE WORKSHOP:**

*"It was so much more than I expected—I'll be putting the concepts into place in the near future."  
 — Kathy M., Houston, TX*

*"My experience was nothing less than spectacular with the Trump people. The*

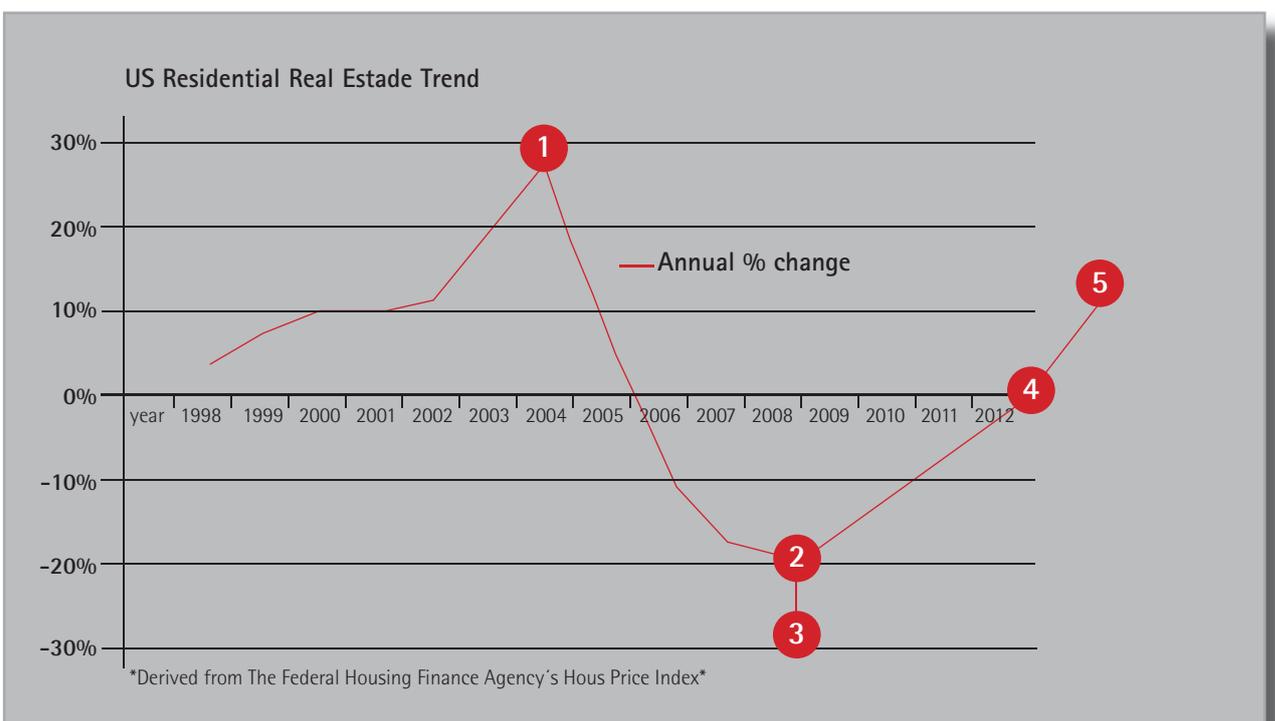
Wurde für ein Objekt in den Jahren 2003-2005 ein überhöhter Preis von zum Beispiel 900 Tsd. USD (1) bezahlt bzw. finanziert, so wird dieses Objekt heute nur noch mit etwa 40-50% bewertet, also ca. 400 Tsd. USD (2)

Finanzinstitute aber sind weder darauf vorbereitet noch in der Lage, unter Zwangsvollstreckung stehende Objekte zu verwalten, zu vermarkten oder verkaufsfertig zu machen. Daher sind sie bereit, mit weiteren Abschlägen von 15%-25% zum derzeitigen Marktpreis an Käufer zu veräußern, die keine Finanzierung benötigen, um so mit der weiteren Vermarktung/Verwertung nichts mehr zu tun zu haben.

Damit kann das Objekt an vorstehendem Beispiel für ca. 300-350 Tsd. USD (3) erworben und nach Renovierung verkauft werden für ca. 400-450 Tsd. USD (4)

Diesen Betrag wird ein Finanzinstitut einem neuen Käufer finanzieren, denn der tatsächliche Wert des Objekts, der in 2-3 Jahren wieder erzielt wird, liegt bei ca. 600-650 Tsd. USD (5)

Die Tragik der Marktwertentwicklung zeigt folgendes Beispiel:



## Die Möglichkeiten:

Solange die derzeitige Marktsituation anhält ergibt sich dadurch die Chance Objekte zu Schnäppchenpreisen zu kaufen und innerhalb 4-8 Wochen wieder zu verkaufen. Dabei helfen meine langjährigen, professionellen Kontakte zu Anwälten und Brokern die seriöse Abwicklung garantieren.

## Die Rentabilität:

Wie immer im Handel liegt der Gewinn im Einkauf. Durch die derzeitigen Umstände können die Objekte, so günstig erworben werden, dass zum realen Marktwert, der dem Wiederkauf zu Grund liegt, eine Spanne von bis zu 30%, entsteht.

Nach Abzug der Kosten um das jeweilige Objekt verkaufsfertig zu machen, den Gebühren für Anwalt, Broker usw. ist eine Rentabilität für den Investor von netto 5-15% pro Deal, realistisch zu erwarten.

Dabei vertreten wir die Philosophie der kleinen Schritte – nicht den höchsten Ertrag aus dem Einzelobjekt, sondern eine große hohe Anzahl von Deals zu erreichen. Es ist nicht Spekulation, sondern kaufmännisches und praktisches Handwerk.

## Die Risiken für den Investor:

Da die Talsohle der Marktpreise erreicht ist und bereits Signale zur Erholung des Marktes sichtbar sind, liegt das Risiko nur in der Höhe der Rendite bzw. vor Allem in der Anzahl der möglichen Deals.

Der Investor kann nach jedem Deal sein Investment beenden. So ist der absolute Worst Case der, dass das Objekt nicht in 4-8, sondern möglicherweise erst in 12 Wochen veräußert werden kann. Ein Verlust der Investition aus dem Geschäft ist jedoch ausgeschlossen, da die Käufe erstrangig im Grundbuch gesichert werden und die finanzielle Abwicklung ausschließlich über ein Treuhandkonto erfolgt.

## Die erforderliche Mindestinvestmentsumme:

Um bei den Finanzinstituten das entsprechende Angebot zu erhalten/auszu-handeln wird eine Summe von mindestens einer Million USD erforderlich. Daher sollte die Einzelinvestition wenigstens 100 Tsd. USD betragen.

## Die Örtlichkeit der Käufe/Verkäufe

Da für die Abwicklung der Geschäfte staatliche Lizenzen erforderlich sind und diese nur auf den jeweiligen Staat begrenzt sind, werden wir in den nachstehenden Staaten agieren:

**Washington DC, Northern Virginia und Loudon County** - die Gegend mit dem höchsten durchschnittlichen pro Kopf-Jahreseinkommen von 115" USD und nach Kentucky zweitgrößtem Pferdeland, mit Farmen, Wohn-/Verwaltungs- und Regierungsgebäuden.

**Florida** - der Staat (Sunshine-State) der geprägt ist durch Tourismus, Alterssitz und damit Ferienhäuser, Appartements, Marinas, Hotels usw.

**Colorado** - ebenfalls geprägt durch Tourismus, Skigebiete, Grand Canyon etc. Traumstaat vieler Amerikaner und Zweitwohnsitz der Prominenz.

Falls ich Ihr Interesse geweckt habe stehe ich für weitere Auskünfte über Details, Vorgehensweise usw. gerne unter den aufgeführten Kontaktdaten zur Verfügung

Bis zur nächsten Info verbleibe ich mit freundlicher Empfehlung

Ihr  


Heinz Vogt

Abstatter Miet- und  
Servicegesellschaft mbH  
Fabrikstr. 11  
74232 Abstatt

Tel.: 0 70 62 / 67 40 05  
Fax: 0 70 62 / 67 42 39  
heinz.vogt@ams-service.net  
www.ams-service.net