

# **FIX & FLIP** **CHECKLISTE**

Der komplette Prüfprozess für profitable Projekte - von der Finanzierung bis zum Verkauf.

**11 PRÜFBEREICHE**

## **Prüfen. Kalkulieren. Entscheiden.**

Eine strukturierte Arbeitsunterlage für jeden Schritt deines Fix-&-Flip-Projekts.

# Vor dem ersten Angebot

Finanzierung sichern und ein Objekt wählen, dessen Risiko du kontrollieren kannst.

## 01 Finanzielle Vorbereitung

- ☐ Ausreichend Eigenkapital und Rücklagen vorhanden
- ☐ Kaufnebenkosten berücksichtigt
- ☐ Sanierungskosten realistisch kalkuliert
- ☐ Sicherheitspuffer für Überraschungen eingeplant
- ☐ Monatliche Zinskosten während der gesamten Projektlaufzeit berechnet
- ☐ Finanzierung vor dem Notartermin geklärt
- ☐ Keine Immobilie verbindlich kaufen, bevor die Finanzierung steht
- ☐ Alternativen vorhanden: Bank, Co-Investor oder Partner
- ☐ Steuerbelastung beim Verkauf berücksichtigt
- ☐ Gewinnziel vorab festgelegt

**Grundregel: Erst finanzieren, dann verbindlich kaufen.**

## 02 Das passende Objekt

### Bevorzugtes Anfängerobjekt

- ☐ Drei Zimmer
- ☐ Etwa 65 bis 80 m<sup>2</sup>
- ☐ Für Eigennutzer und Kapitalanleger interessant
- ☐ Gute und verkäufliche Lage
- ☐ Möglichst Baujahr 1970 oder jünger
- ☐ Solide Bausubstanz
- ☐ Überschaubarer Sanierungsbedarf
- ☐ Keine langwierige Kernsanierung notwendig
- ☐ Attraktiver Einkaufspreis mit ausreichendem Einkaufsgewinn

**Wir sind Kaufleute, keine Bauleute. Der Gewinn soll beim günstigen Einkauf entstehen - nicht durch eine riskante Kernsanierung.**

# Finden und vollständig prüfen

Dealflow aufbauen und vor dem Kauf alle entscheidenden Unterlagen kontrollieren.

## 03 Deal-Akquise

- ☐ ImmoScout und andere Portale regelmäßig prüfen
- ☐ Netzwerk aus Maklern und Tippgebern aufbauen
- ☐ Immobilien- und Unternehmerstammtische besuchen
- ☐ Handwerker und lokale Kontakte als Tippgeber gewinnen
- ☐ Viele passende Objekte besichtigen
- ☐ Konsequenz Kaufangebote abgeben
- ☐ Absagen und offene Angebote dokumentieren
- ☐ Nach sechs bis acht Wochen erneut nachfassen
- ☐ Prüfen, ob das Objekt noch angeboten wird
- ☐ Verkäufer nach seinen wirklichen Bedürfnissen fragen
- ☐ Lösungen wie Entrümpelung oder schnelle Übergabe anbieten

**Nicht immer gewinnt das höchste Angebot. Einfache Abwicklung und Verlässlichkeit können wichtiger sein.**

## 04 Unterlagen prüfen

- ☐ Grundbuchauszug
- ☐ Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung
- ☐ Aufteilungsplan
- ☐ Wohnflächenberechnung
- ☐ Grundriss
- ☐ Energieausweis
- ☐ Wirtschaftsplan
- ☐ Aktuelle Hausgeldabrechnung
- ☐ Höhe der Instandhaltungsrücklage
- ☐ Letzte drei Eigentümerversammlungsprotokolle
- ☐ Beschlossene und geplante Sonderumlagen
- ☐ Anstehende Sanierungen am Gemeinschaftseigentum
- ☐ Rückstände oder offene Forderungen
- ☐ Eigentümerstruktur der WEG
- ☐ Bestehende Mietverhältnisse und Kündigungsmöglichkeiten
- ☐ Baulasten und sonstige Belastungen
- ☐ Genehmigungen für Umbauten vorhanden

# Substanz und Sanierung

Vor Ort nüchtern prüfen und nur Maßnahmen kalkulieren, die den Verkauf wirklich verbessern.

## 05 Besichtigung

- ☐ Immobilie nüchtern anhand einer Checkliste bewerten
- ☐ Nicht emotional wegen Lage, Straße oder Ausstattung kaufen
- ☐ Dach, Fassade und Balkon kontrollieren
- ☐ Risse auf mögliche strukturelle Schäden prüfen
- ☐ Feuchtigkeit, Wasserflecken und Schimmel untersuchen
- ☐ Fenster und Türen kontrollieren
- ☐ Heizungsanlage und deren Alter prüfen
- ☐ Elektrik prüfen: dreiadrigte Leitungen, Sicherungskasten, FI
- ☐ Wasser- und Abwasserleitungen prüfen
- ☐ Zustand von Bad und Küche bewerten
- ☐ Böden, Wände und Decken kontrollieren
- ☐ Keller, Dachboden und Gemeinschaftsflächen ansehen
- ☐ Lärm, Nachbarschaft und Parksituation prüfen
- ☐ Bei Unsicherheit Gutachter oder erfahrenen Flipper mitnehmen
- ☐ Nach der Besichtigung mit Nachbarn sprechen

**Nachbarn fragen: Wohnen Sie gerne hier - und gibt es Probleme, die ich kennen sollte?**

## 06 Sanierung kalkulieren

### Kalkulation + bevorzugte Maßnahmen

- ☐ Alle geplanten Arbeiten einzeln auflisten
- ☐ Mindestens zwei bis drei Angebote einholen
- ☐ Material- und Arbeitskosten getrennt erfassen
- ☐ Entsorgung und Entrümpelung berücksichtigen
- ☐ Reserven für verdeckte Schäden einplanen
- ☐ Zeitpuffer für Liefer- und Handwerkerverzögerungen berücksichtigen
- ☐ Prüfen, welche Arbeiten wirklich verkaufsrelevant sind
- ☐ Keine unnötigen Luxusausstattungen einbauen
- ☐ Technische Risiken möglichst vermeiden
- ☐ Projektlaufzeit realistisch ansetzen
- ☐ Wände streichen
- ☐ Boden erneuern
- ☐ Steckdosenabdeckungen austauschen
- ☐ Türen und kleinere Oberflächen aufwerten
- ☐ Bad und Küche optisch verbessern, wenn technisch vertretbar

# Zahlen und Umsetzungspartner

Die Wirtschaftlichkeit konservativ rechnen und Handwerker professionell auswählen.

## 07 Wirtschaftlichkeit berechnen

### Kalkulationsschema

- ☐ Verkaufspreis konservativ angesetzt
- ☐ Vergleichsobjekte: tatsächlich verkauft oder nur angeboten?
- ☐ Schlechteres Verkaufsszenario berechnet
- ☐ Längere Projektlaufzeit durchgerechnet
- ☐ Höhere Sanierungskosten simuliert
- ☐ Gewinn steht in sinnvollem Verhältnis zu Aufwand und Risiko

### Erwarteter Verkaufspreis

- Kaufpreis und Kaufnebenkosten
- Finanzierung und laufende Kosten
- Sanierung, Entrümpelung, Entsorgung
- Verkaufs- und Maklerkosten
- Sonderumlagen und Sicherheitspuffer
- = Voraussichtlicher Gewinn vor Steuern

Ein Jahr Arbeit für nur 20.000 Euro Gewinn ist unverhältnismäßig.

## 08 Handwerker auswählen

- ☐ Handwerker über Empfehlungen und Stammtische suchen
- ☐ MyHammer und Kleinanzeigen nutzen
- ☐ Lokale Handwerkerfahrzeuge und Firmenkontakte erfassen
- ☐ Referenzen und frühere Arbeiten prüfen
- ☐ Mit einem kleineren Auftrag testen
- ☐ Preise und Leistungen schriftlich festhalten
- ☐ Zahlungsplan vereinbaren
- ☐ Keine vollständige Vorauszahlung leisten
- ☐ Termine und Fertigstellung schriftlich vereinbaren
- ☐ Ersatzhandwerker für Ausfälle bereithalten

# Durchführen und verkaufen

Projektsteuerung und Verkauf lückenlos dokumentieren und aktiv nachhalten.

**09**

## Projekt durchführen

- ☐ Verantwortlichkeiten eindeutig festlegen
- ☐ Zeitplan mit allen Gewerken erstellen
- ☐ Reihenfolge der Arbeiten abstimmen
- ☐ Baustelle regelmäßig kontrollieren
- ☐ Fortschritt mit Fotos dokumentieren
- ☐ Kosten fortlaufend mit der Kalkulation vergleichen
- ☐ Änderungen schriftlich freigeben
- ☐ Rechnungen und Zahlungsnachweise sammeln
- ☐ Mängel vor der Schlusszahlung beseitigen lassen
- ☐ Bei Partnerdeals selbst mitprüfen

**Partner-Learning: Kalkulation und Unterlagen immer selbst mitprüfen.**

**10**

## Verkauf vorbereiten

- ☐ Zielgruppe bestimmen: Eigennutzer oder Kapitalanleger
- ☐ Marktgerechten Verkaufspreis festlegen
- ☐ Professionelle Fotos erstellen
- ☐ Wohnung aufräumen und ansprechend präsentieren
- ☐ Vollständige Verkaufsunterlagen zusammenstellen
- ☐ Bekannte Mängel und mögliche Sonderumlagen offenlegen
- ☐ Besichtigungen strukturiert durchführen
- ☐ Zahlungsfähigkeit des Käufers prüfen
- ☐ Kaufpreis nicht nur nach Wunschvorstellung festlegen
- ☐ Finanzierung und Notartermin des Käufers nachhalten

# Regeln, die dein Kapital schützen

11

## Risikoregeln für Anfänger

- ☐ Nur einen Deal nach dem anderen durchführen
- ☐ Nicht mehrere Baustellen gleichzeitig beginnen
- ☐ Keine Immobilie aus Begeisterung kaufen
- ☐ Keine Kalkulation schönrechnen
- ☐ Finanzierung niemals erst nach dem Kauf anfragen
- ☐ Nicht ausschließlich auf Partner vertrauen
- ☐ Alte Gebäude nur mit ausreichender Erfahrung kaufen
- ☐ Variable Zinsen als echtes Risiko einkalkulieren
- ☐ Keine Kernsanierung ohne Fachwissen und großen Puffer
- ☐ Im Zweifel den Deal weitervermitteln, statt selbst zu kaufen

### STRATEGIE IN EINEM SATZ

**Unter Marktwert einkaufen, möglichst wenig sanieren, schnell verkaufen, den Gewinn reinvestieren und das Risiko durch kurze Projektlaufzeiten begrenzen.**