



Herzlich Willkommen zum Webinar
Fix und Flip mit Immobilien
Strategien und Erfolgsfaktoren

1



Mag. Benedikt Meisl (MA) - Der Immo-Pauker

Gründer & Kursleiter: Hr. Meisl ist ein erfahrener Jurist und staatlich geprüfter Immobilientreuhänder, spezialisiert auf die optimale Vorbereitung von Kursteilnehmern auf die Gewerbeprüfungen.

Ausbildung: Neben seiner juristischen Ausbildung hat er auch einen Master in Immobilienmanagement und Bauträgerwesen.

Branchenerfahrung: Über 15 Jahre Praxiserfahrung im Immobilienbereich. Besonderer Fokus auf Wohnungs- und Zinshaussanierungen sowie Dachgeschoßausbauten. Umfassende Praxis im Bereich Fix & Flip sowie Buy & Hold Strategien.

Erfolgreiche Absolventen: Mehr als 2.000 Absolventen durfte er bereits auf Ihrem Weg zur Gewerbeprüfung begleiten.

2

Was ist Fix & Flip?

Fix & Flip ist eine Immobilieninvestitionsstrategie, bei der eine Immobilie günstig gekauft, renoviert und anschließend gewinnbringend verkauft wird.

Ziel: Kurzfristige Wertsteigerung und Gewinnmaximierung durch strategische Renovierungen.

Typische Projekte: Wohnungen, Einfamilienhäuser, Reihenhäuser oder Doppelhaushälften.

Projektdauer: Meist zwischen 6-12 Monaten. Abhängig vom Renovierungsbedarf und der Marktlage.

Achtung: Diese Strategie erfordert fundierte Marktkenntnisse, eine präzise Kalkulation und effektives Projektmanagement. Eine umfassende Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg!

Praxistipp:

- Beginnen Sie mit kleineren Projekten, um Erfahrungen zu sammeln und Risiken zu minimieren.
- Wählen Sie Objekte mit hohem Potenzial für Wertsteigerungen, z. B. in aufstrebenden Vierteln.

3

Chancen und Risiken

Chancen:

- Hohe Gewinnspannen, insbesondere in aufstrebenden Märkten und bei günstigen Einkäufen.
- Schneller Kapitalaufbau möglich. Kleine Projekte bringen bereits einen Gewinn von 20.000-30.000 EUR.
- Schnelle Kapitalrotation, da das Geld nicht langfristig gebunden ist. Gewinne können reinvestiert werden.

Risiken:

- Markt- und Preisschwankungen: Unvorhersehbare Änderungen im Immobilienmarkt (z.B. starker Zinsanstieg oder schwache Käufernachfrage) können Gewinne minimieren oder Verluste verursachen.
- Renovierungsprobleme: Zeit- und Kostenüberschreitungen durch unerwartete Herausforderungen.



Tipp: Planen Sie immer einen Plan B für unerwartete Marktveränderungen (z. B. Zwischenvermietung) ein und investieren Sie nur in Märkten, die Sie gut kennen.

4

Zielmärkte für Fix & Flip: Stadt vs. Land

Stadt:

- **Vorteile:** Hohe Nachfrage, Potenzial für schnelle Verkäufe.
- **Nachteile:** Höhere Einstiegspreise, starker Wettbewerb.
- **Tipp:** Fokussieren Sie sich auf Bezirke mit sehr guter Infrastruktur und einem hohen Zuzug.

Land:

- **Vorteile:** Günstigere Einstiegspreise, weniger Wettbewerb.
- **Nachteile:** Langsamere Wertsteigerung, geringere Nachfrage.
- **Achtung:** Vermeiden Sie "B und C Lagen" mit verhaltener Nachfrage und hohem Leerstand.



Tipp: Handeln Sie nicht nach Gefühl sondern führen Sie eine datenbasierte und umfassende Marktanalyse durch und gründen Sie darauf Ihre Kaufentscheidung.

5

Marktanalyse: Immobilienmarkt in Österreich

Chancen:

- **Stabile Nachfrage in Ballungsräumen:** Trotz hoher Zinsen bleibt die Nachfrage in Wien und anderen Großstädten langfristig stabil. Durch die geringe Bautätigkeit der letzten Jahre wird Wohnraum zunehmend knapp.
- **Langfristiges Wertsteigerungspotenzial in Wien** aufgrund des Bevölkerungswachstums und der Urbanisierung.
- **Sinkende Preise bei Bestandswohnungen:** Erhöhte Finanzierungskosten und weniger aktive Käufer bieten (noch) günstige Einkaufsmöglichkeiten. Bei sinkenden Zinsen werden die Preise ab kommendem Jahr eher wieder steigen.

Herausforderungen:

- **Hohe Finanzierungskosten** erschweren den Zugang zu Kapital. Zinsen werden aber mittelfristig sinken!
- **Rechtliche Rahmenbedingungen:** Verschärfungen bei bestimmten Anlageklassen (z. B. kurzfristige Vermietung).

Achtung:

- Nutzen Sie **Marktberichte und Datenquellen** wie den "Ersten Wiener Wohnungsmarktbericht" für fundierte Entscheidungen.
- Prüfen Sie wo **hoher Zuzug auf niedriges Angebot** trifft.
- Investieren Sie nicht ohne genaue **Kenntnis des Marktes**.

6

Voraussetzungen für den Erfolg

Marktkenntnisse: Verstehen Sie den Immobilienmarkt und seine regionalen Besonderheiten. Investieren Sie nur in Gebieten die Sie sehr gut kennen.

Finanzielle Kalkulation: Präzise Budgetplanung, Rentabilitätsberechnung und Risikoeinschätzung. Machen Sie sich mit allen Kosten für Ankauf, Sanierung und Verkauf vertraut. Benutzen Sie Checklisten und Kalkulationstools.

Renovierungs-Know-how: Kenntnisse über Sanierungsprozesse, Kosten und Zeitaufwand. Vermeiden Sie zu Beginn große Sanierungsprojekte.

Netzwerk: Suchen Sie sich verlässliche Handwerker, Makler und Finanzpartner. Greifen Sie auf Empfehlungen von Branchenkollegen zurück und vergleichen Sie Angebote.

Vorhandenes Eigenkapital: Erste Projekte lassen sich mit einem Eigenkapital ab 20.000-30.000 EUR sinnvoll umsetzen.



Tipp: Kalkulieren Sie immer einen Puffer von ca. 5 % der Gesamtinvestitionskosten ein.

7

Steuerliche Aspekte: Fix & Flip als Einzelperson oder GmbH

Einzelperson: Einfachere Abwicklung, aber volle Haftung und hohe Steuerlast.

GmbH: Begrenzte Haftung, feste Steuerlast, aber höhere Gründungs- & Verwaltungskosten.

Praxistipp:

- Wählen Sie die Rechtsform abhängig von der Anzahl der Projekte und der geplanten Investitionshöhe.
- Die Entscheidung sollte auf einer langfristigen Geschäftsstrategie basieren.



Tipp: Lassen Sie sich im Vorfeld eines anbahnenden Geschäfts von einem Steuerberater beraten und entwerfen Sie ein maßgeschneidertes Steuerkonzept.

8

Finanzierungsmöglichkeiten

Eigenkapital vs. Fremdkapital:

- **Eigenkapital:** Der Einsatz von eigenem Kapital minimiert die Abhängigkeit von Banken und reduziert Finanzierungskosten. Es verringert das Risiko, erhöht aber auch den finanziellen Einsatz und die persönliche Haftung.
- **Fremdkapital:** Die Nutzung von Fremdkapital ermöglicht größere Projekte und mehr Flexibilität. Allerdings steigen die Kosten durch Zinsen, insbesondere in der aktuellen Hochzinsphase, und es erhöht sich das finanzielle Risiko.

Achtung: Vermeiden Sie Projekte mit zu wenig Eigenkapital! Optimal ist eine **Eigenkapitalquote von 20% der Gesamtinvestitionskosten**. Bei Privatinvestoren ist auch die KIM-Verordnung zu beachten: Dabei darf die Beleihungsquote max. 90% des Marktwertes der Immobilie betragen, es wird mindestens 20% Eigenkapital benötigt und sämtliche Kreditverbindlichkeiten dürfen 40% des netto Jahreseinkommen-Einkommens des Kreditnehmers nicht übersteigen.

9

Endfälliges Darlehen

Ein endfälliges Darlehen ist ein Kredit, bei dem während der Laufzeit nur die Zinsen gezahlt werden und die gesamte Darlehenssumme am Ende der Laufzeit in einer Einmalzahlung zurückgezahlt wird.

Vorteile:

- **Niedrige laufende Zahlungen:** Während der Laufzeit fallen nur Zinszahlungen an, was die monatliche Belastung gering hält.
- **Flexibilität:** Eignet sich für Investoren, die mit einer hohen Rückzahlung am Ende der Laufzeit rechnen, etwa durch den Verkauf einer Immobilie.
- **Steuerliche Vorteile:** Zinszahlungen können als Werbungskosten steuerlich abgesetzt werden.

Achtung: Lassen Sie sich genug Zeit bis das Darlehn getilgt sein muss. Als Faustregel gilt die doppelte Projektdauer. Rechnen Sie mit einer Projektdauer von 9 Monaten, dann vereinbaren Sie als spätesten Tilgungszeitpunkt das 18. Monat. So haben Sie genug Puffer für Unvorhergesehenes. Eine frühere Rückzahlung ist bei variablen Zinsvereinbarungen zumeist sowieso spesenfrei.

10

Budgetplanung und Kalkulation

Gesamtbudget:

- Berücksichtigen Sie Kaufpreis, Anschaffungsnebenkosten, Planungskosten, Bewilligungen, Renovierungskosten, Finanzierungskosten, Betriebskosten während der Projektlaufzeit und unvorhergesehene Ausgaben.
- Verwenden Sie Checklisten und Kalkulationstabellen um alle Kosten wirklich zu erfassen.
- Budgetieren Sie vor der Ankaufsentscheidung die Sanierungskosten anhand tatsächlicher Kostenvoranschläge. Vermeiden Sie allzu grobe Schätzungen.

Rentabilität:

- Der erwartete Verkaufswert nach der Renovierung abzüglich aller Kosten ergibt den Gewinn.
- Je nach Projektgröße und dem damit verbundenen Risiko sind 15-25% der Gesamtinvestitionskosten als Gewinn realistisch.
- Kalkulieren Sie konservativ und vermeiden Sie Überraschungen.
- Rechnen Sie immer mit einem finanziellen Puffer von mindestens 5 % der Gesamtinvestitionskosten.

Der Fix & Flip Prozess (Kaufen – Sanieren – Verkaufen)

Kaufen: Erwerb einer unterbewerteten und/oder sanierungsbedürftigen Immobilie.

- **Achten Sie auf:**
 - > Lage, Marktwert und Zustand der Immobilie.
 - > Holen Sie sich Unterstützung von erfahrenen Marktteilnehmern (zB. Branchenkollegen) und nutzen Sie das 4-Augen-Prinzip.
 - > Treffen Sie nur nach genauer Marktanalyse und Kalkulation eine Entscheidung. Bitten Sie Kollegen Ihre Kalkulation auf Plausibilität zu prüfen.

Sanieren: Durchführung wertsteigernder Renovierungen.

- **Tipp:**
 - > Konzentrieren Sie sich auf kosteneffiziente Renovierungen mit hohem Wertsteigerungspotenzial (z. B. Küche, Bad, Grundrissoptimierungen, Oberflächen).
 - > Vermeiden Sie besonders am Anfang durchgreifende Sanierungen deren Kosten nur schwer abzuschätzen sind.

Verkaufen: Verkauf der Immobilie zu einem höheren Preis.

- **Merke:**
 - > Kalkulieren Sie mit realistischen Verkaufspreisen und vermeiden Sie es sich Projekte „schönzurechnen“.
 - > Behalten Sie sich beim gewählten Finanzierungszeitraum einen zeitlichen Puffer um nicht unter Verkaufsdruck zu geraten.

Wo finde ich passende Objekte?

Online-Portale: Willhaben.at, ImmoScout24.at – Nutzen Sie Filtermöglichkeiten nach Preis, Lage, etc.

Off-Market: Pflege von Netzwerken, direkte Ansprache von Eigentümern (zB. Postwurfsendung, Flyer).

Versteigerungen: Bieten günstige Objekte, jedoch ist eine gründliche Vorbereitung erforderlich. Alle Infos zu aktuellen Versteigerungen finden Sie auf <https://edikte.justiz.gv.at/>. Aufgrund der hohen Publizität nur selten ein Schnäppchen.

Maklernetzwerke: Etablierung von Kontakten. Bieten Sie für besonders attraktive Immobilien eine Zusatzprovision an!

Banken, Notare und Insolvenzverwalter: Immobilien aus Zwangsversteigerungen oder Verlassenschaften.



Tipp: Verwenden Sie „**AngebotsImmo**“ von **ImmoService Austria** für eine umfassende Marktübersicht. Nutzen Sie den „Ladenhüter-Check“ um potenzielle Schnäppchen zu identifizieren.

13

„**AngebotsImmo**“ von **ImmoService Austria**

 **Klein, aber fein - in Toplage!**
1030 Wien
Altbau

Zum Renditeimmo

Kaufpreis: 175.000 €
-10.000 € (07.08.2024)
-15.000 € (20.07.2024)
-20.000 € (20.06.2024)
-30.000 € (24.05.2024)
-41.000 € (24.01.2024)

Preis pro m²: 4.791,89 €

Wohnfläche: 36.52 m²

Weitere Informationen 

Eingestellt auf:  

Quelle: www.immoservice-austria.com/angebotsimmo

14

Renovierung

Bestandsaufnahme: Erstellen Sie eine Liste aller notwendigen Sanierungsmaßnahmen. Stellen Sie sicher, dass Sie notwendige Nebenleistungen (Gebühren, Planungskosten, Bauüberwachung, Stromverbrauch) in die Kalkulation miteingerechnet haben.

Kostenkalkulation: Berücksichtigen Sie alle geplanten Arbeiten und einen Puffer für unerwartete Ausgaben.

Zeitplan: Entwickeln Sie einen effizienten Ablaufplan für die Sanierungsmaßnahmen. Zuerst die groben Installationen wie zB. Sanitär und Elektrik. Anschließend die Oberflächen: Malen, Streichen, Boden schleifen.

Handwerker: Arbeiten Sie mit erfahrenen und verlässlichen Handwerkern. Prüfen Sie Referenzen und holen Sie mehrere Angebote ein.

Materialien: Wählen Sie hochwertige, aber kosteneffiziente Materialien. Achten Sie auf Trends und Zielgruppenansprache.



Tipp: Bezahlen Sie nach Baufortschritt und vereinbaren Sie einen Deckungsrücklass.

15

Verkauf des Objekts

- **Vorbereitung:** Bereiten Sie sich gründlich auf Verhandlungen vor, halte Sie alle Informationen bereit.
- **Dokumentation:** Bereiten Sie alle notwendigen Unterlagen vor (Betriebskostenvorschreibung, Grundbuchauszug, Energieausweis, Baupläne, WE-Vertrag etc.).
- **Professionelle Fotos und 360°-Besichtigungen:** Hochwertige Fotos und virtuelle Rundgänge steigern das Interesse und die Besichtigungswahrscheinlichkeit.
- **Homestaging:** Attraktive Einrichtung zeigt die Immobilie von ihrer besten Seite und erleichtert potenziellen Käufern die Vorstellung, darin zu leben. Auch virtuelles Staging ist möglich!
- **Praxistipp:** Verwenden Sie standardisierte Formulare (z.B. Kaufanbotsformular der WKO).
- **Achtung:** Vermeiden Sie unklare Regelungen (zB. bzgl. Gewährleistung) oder fehlende Dokumentation.
- **Verhandlungsspielraum:** Setzen Sie einen realistischen Preis, der etwas Spielraum (ca. 5%) lässt.



Tipp: In Märkten mit hoher Nachfrage kann sich ein Bieterverfahren lohnen.

16

Plan B: Zwischenvermietung und Buy-and-Hold-Strategie

Haben Sie immer einen Plan B in der Rückhand!

Zwischenvermietung:

- Einnahmen durch Miete decken laufende Kosten.
- Zeitgewinn für bessere Marktbedingungen.

Buy-and-Hold:

- Langfristige Wertsteigerung und kontinuierliche Mieteinnahmen.
- Sprechen Sie bereits vorab über die Möglichkeit die bestehende Finanzierung umzustruktrieren.



Tipp: Setzen Sie bei einem Investment nie alles auf eine Karte und behalten Sie stets liquide Mittel als Reserve für Unvorhergesehenes!

17

Gewerbeberechtigung für Fix & Flip in Österreich (1/2)

Wann fällt die Tätigkeit des Grundstückshandels unter die Gewerbeordnung?

- **Häufigkeit der Transaktionen:** Mehr als drei Verkäufe innerhalb von fünf Jahren gelten in der Regel als gewerbsmäßig.
- **Gewinnerzielungsabsicht:** Systematischer und planmäßiger Kauf und Verkauf von Immobilien mit der Absicht, Gewinne zu erzielen.
- **Professionelle Vorgehensweise:** Einsatz von Fremdkapital, Expertise oder Zusammenarbeit mit Maklern und Bauträgern.
- **Selbständige Organisation:** Gründung einer Gesellschaft, Anstellung von Mitarbeitern oder Aufbau eines Partnernetzwerks für regelmäßigen Handel.
- **Öffentliches Auftreten:** Werbung oder Website, die auf systematischen Immobilienhandel hinweist.

18

Gewerbeberechtigung für Fix & Flip in Österreich (2/2)

Gewerblicher Grundstückshandel:

- **Fix & Flip als gewerblicher Grundstückshandel:** Fix & Flip-Projekte fallen in Österreich unter den gewerblichen Grundstückshandel, was eine entsprechende Gewerbeberechtigung nach der Gewerbeordnung (§117 GewO) erfordert.
- **Erforderliche Gewerbeberechtigung:** Für den gewerblichen Grundstückshandel ist eine **Gewerbeberechtigung für Immobilienmakler oder alternativ für Bauträger** notwendig. Diese berechtigt zum An- und Verkauf von Immobilien sowie zur Sanierung und Weiterveräußerung.
- **Befähigungsnachweis:** Um diese Berechtigung zu erhalten, muss der Nachweis einer entsprechenden fachlichen Qualifikation (= Gewerbeprüfung) und praktischen Erfahrung erbracht werden.

19

Immo-Pauker – Ihr Partner bei der Gewerbeausbildung

Zielgerichtete Vorbereitungskurse:

- **Für Makler, Verwalter und Bauträger:**
Unsere spezialisierten Kurse bereiten Sie gezielt auf die Befähigungsprüfungen vor.
- **Flexibles Lernen:**
Wählen Sie zwischen **Live-Webinaren** mit fixem Stundenplan oder **On-Demand-Angeboten**, die Ihnen völlige zeitliche Unabhängigkeit bieten.

Vorteile unserer Kurse:

- **Effizient und effektiv:**
Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche, ohne unnötiges Wissen.
- **Individuelle Betreuung:**
Lernen Sie vom Immo-Pauker persönlich und erhalten Sie maßgeschneiderte Unterstützung.

20

Ein jahrelang erprobtes System

Zeit- und kosteneffiziente Vorbereitung:

- **Langjährige Erfahrung:**
Seit vielen Jahren bieten wir eine bewährte, kostengünstige und zeitsparende Vorbereitung auf die Prüfungen an.
- **Über 2.000 Absolventen:**
Mehr als 2.000 erfolgreiche Absolventen sprechen für sich.

100% Prüfungsfokus:

- **Systematische Aufbereitung:**
Unser einzigartiges System basiert auf tatsächlich gestellten Prüfungsfragen und Fällen.
- **Konzentriert auf das Wesentliche:**
Wir bereiten Sie effizient auf die relevanten Themen vor, ohne unnützes Wissen.

21

Lernmaterialien und Ressourcen

Umfassende Unterstützung:

- **Skripten und Unterlagen:**
Erhalten Sie Skripten mit über 500 Prüfungsfragen + Lösungen, sowie Zugang zu einer umfangreichen Dokumenten- und Link-Sammlung.
- **Wichtige Ressourcen:**
Nutzen Sie unsere Merkblätter und weiterführenden Links, um optimal vorbereitet zu sein.

Werden Sie Teil unserer Erfolgsstory!

Besuchen Sie unsere Website:

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.immo-pauker.at.

22

Bauträger Kurs

| | Live Webinar Kurs | On Demand Kurs |
|--|---|---|
| Startzeitpunkt | 5. November | Jederzeit |
| Kurszeiten | Fixer Stundenplan | Eigene Zeiteinteilung |
| Kursformat | Interaktive Live Sessions via Webinar | Aufgezeichnete Videos zum Selbststudium |
| Verfügbarkeit | Live Einheiten können zusätzlich 30 Tage nachgesehen werden | Alle Videos 6 Monate ab Freischaltung |
| Einheiten mit dem Immo-Pauker Mag. Benedikt Meisl | Persönlich & live | Als Aufzeichnung in den Videos |
| Antworten auf Ihre Fragen | Sofort im Kurs | Über unsere e-Learning Plattform |
| Alle notwendigen Inhalte | ✓ | ✓ |
| Ortsunabhängig | ✓ | ✓ |
| Zeitunabhängig | (Stundenplan & Nachsehen) | ✓ |
| Gedruckte Skripten | ✓ | ✓ |
| Echte Prüfungsfragen | ✓ | ✓ |
| Abschluss mit Immo-Pauker Diplom | ✓ | ✓ |
| Netzwerken mit anderen Kursteilnehmern | ✓ | ✓ |



Preis: €2.299 + 20% Ust.

 [Jetzt informieren](#)

Makler & Verwalter Kurs

| | Live Webinar Kurs | On Demand Kurs |
|--|---|---|
| Startzeitpunkt | 6. November | Jederzeit |
| Kurszeiten | Fixer Stundenplan | Eigene Zeiteinteilung |
| Kursformat | Interaktive Live Sessions via Webinar | Aufgezeichnete Videos zum Selbststudium |
| Verfügbarkeit | Live Einheiten können zusätzlich 30 Tage nachgesehen werden | Alle Videos 6 Monate ab Freischaltung |
| Einheiten mit dem Immo-Pauker Mag. Benedikt Meisl | Persönlich & live | Als Aufzeichnung in den Videos |
| Antworten auf Ihre Fragen | Sofort im Kurs | Über unsere e-Learning Plattform |
| Alle notwendigen Inhalte | ✓ | ✓ |
| Ortsunabhängig | ✓ | ✓ |
| Zeitunabhängig | (Stundenplan & Nachsehen) | ✓ |
| Gedruckte Skripten | ✓ | ✓ |
| Echte Prüfungsfragen | ✓ | ✓ |
| Abschluss mit Immo-Pauker Diplom | ✓ | ✓ |
| Netzwerken mit anderen Kursteilnehmern | ✓ | ✓ |



Preis: €2.299 + 20% Ust.

 [Jetzt informieren](#)

Tipps für den Einstieg

- **Klein anfangen:** Beginnen Sie mit kleineren Projekten, um Erfahrungen zu sammeln und Risiken zu minimieren. Ab einem Eigenkapital von 20.000-30.000 EUR macht ein erstes Projekt Sinn. Wählen Sie Objekte mit durchschnittlichem Sanierungsbedarf.
- **Netzwerke aufbauen:** Kooperationen mit verlässlichen Handwerkern, Maklern und Finanzierungsberatern sind entscheidend. Nutzen Sie Netzwerktreffen um potentielle Partner für Ihre Projekte zu finden.
- **Marktanalyse:** Prüfen Sie den lokalen Immobilienmarkt genau, bevor Sie investieren. Kenntnisse über Preisentwicklungen und Zielgruppen sind unerlässlich. Spezialisieren Sie sich auf eine Gegend.
- **Geduld und Planung:** Setzen Sie sich realistische Ziele und achten Sie auf eine detaillierte Planung. Ein gut durchdachtes Konzept ist der Schlüssel zum Erfolg. Vergessen Sie nicht Ihren Gewinn und einen Puffer einzukalkulieren.

25

Fix & Flip bei Immobilien

Ihr Schlüssel zum erfolgreichen Immobilieninvestment

Praxisnahes Wissen: Erhalten Sie konkrete Strategien aus der Praxis.

Fehlervermeidung: Lernen Sie, teure Anfängerfehler zu vermeiden.

Checklisten & Preistabellen: Nutzen Sie bewährte Tools für Ihre Projekte.

Handlungsanleitungen: Sofort umsetzbare Schritt-für-Schritt-Guides.

Kalkulationstabellen: Erstellen Sie präzise Budget- und Gewinnprognosen.

Marktanalyse: Verstehen Sie den Immobilienmarkt und seine Trends.

Tipps & Tricks: Profitieren Sie von Insiderwissen und Erfahrung.

Netzwerk: Knüpfen Sie wertvolle Kontakte in der Fix & Flip-Community.

Direkte Umsetzbarkeit: Starten Sie direkt nach dem Webinar durch.

Zertifikat: Erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat für Ihren Lebenslauf.

 **Datum:** 9. November  **Uhrzeit:** 9:00 - 17:00 Uhr

 **Kosten:** 350 EUR + 20% USt.  [Jetzt informieren](#)



Zeit für Fragen aus dem Publikum

- **Offene Diskussionsrunde:** Jetzt ist die Gelegenheit, Ihre Fragen zu stellen. Egal, ob es um spezifische Details zum Fix & Flip-Prozess, die Marktanalyse oder Finanzierungsmöglichkeiten geht – ich stehe Ihnen zur Verfügung.
- **Teilen Sie Ihre Gedanken:** Gerne beantworte ich auch Ihre individuellen Anliegen oder Anregungen zu diesem Thema.
- **Feedback willkommen:** Nutzen Sie diese Zeit, um Klarheit über offene Punkte zu gewinnen und von der Erfahrung anderer zu profitieren.

Besuchen Sie unsere Website:

Weitere Informationen zu unseren Ausbildungen finden Sie unter www.immo-pauker.at.

27



**Danke für Ihre
Aufmerksamkeit**

28