



86368 Gersthofen bei Augsburg  
Schillerstr. 1c  
Telefon 0821 49707320  
Mobil 0171 9352015  
E-Mail [BS-Gersthofen@t-online.de](mailto:BS-Gersthofen@t-online.de)  
Internet [www.schwarz-beratung.de](http://www.schwarz-beratung.de)

Gersthofen, Febr. 2024

## MEIN VORTRAGS- UND KURSANGEBOT FÜR 2024

14 Vorträge mit 30 bis 280 PowerPoint - Folien (je nach Veranstaltung)  
Weitere Themen gerne nach Absprache. Die Kosten richten sich nach Entfernung des Vortragsortes und der Vortragsdauer. Ich erstelle Ihnen gerne ein Angebot.

Eine sinnvolle Zeitspanne für die Vorträge habe ich jeweils angegeben. Einen Überblick über das jeweilige Thema (z.B. auf Messen und Veranstaltungen) kann ich in ca. 20 - 30 Minuten geben. Vorkenntnisse sind bei keinem Vortrag erforderlich! Ich vermittele Wissen über Immobilien allgemeinverständlich.

Aktuell biete ich 14 Vorträge, Kurse bzw. Schulungen bundesweit an. Ist für Sie etwas dabei? Es würde mich freuen.

1. Wohnwahnsinn in Deutschland - Daten, Fakten, Hintergründe
2. Meine erste Eigentumswohnung
3. Renditeberechnung bei Wohnimmobilien
4. Kapitalanleger am Immobilienmarkt - Empfehlungen für die nächsten Jahre
5. Immobilien kosten auch nach dem Kauf noch Geld
6. Altersgerecht wohnen - Wohnen im Alter
7. Lage, Lage, Lage
8. Augen auf beim Wohnungskauf! Bilder lügen nicht
9. Wie geht Immobilienkauf? – Ablauf nach der Entscheidung

10. Zwangsversteigerungen – Chance oder Risiko?
11. Das ABC des Immobilienkauf und -verkaufs
12. Betriebskosten – Kein Buch mit 7 Siegeln
13. Hin zur Elektromobilität - Wege und Möglichkeiten in der Eigentümergemeinschaft
14. Erfolgreich mieten und vermieten

## 1. WOHNWAHNSINN IN DEUTSCHLAND - DATEN, FAKTEN, HINTERGRÜNDE

Die Preise steigen und steigen - und noch immer ist kein Ende in Sicht. Die Mieten sind in einigen Städten fast unbezahlbar und der Kauf einer Eigentumswohnung ist für viele Menschen zu einem unerreichbaren Lebensziel geworden. In einigen Landstrichen in Deutschland ist es aber anders. Dort stehen Wohnungen leer und die Mieten sind günstig.

Was ist in den vergangenen Jahren auf Deutschlands Immobilienmarkt geschehen?

Wo wird Wohnen zum Luxusgut? Was tut der Staat? Kann ich selber noch etwas unternehmen? Helfen Mietpreisbremse, sozialer Wohnungsbau und viele Neubauprojekte? Wer sind die Marktführer auf dem Immobilienmarkt und wie beeinflussen ausländische Investoren inzwischen das Marktgeschehen?

20 Minuten - 6 Stunden mit vielen Informationen zum deutschen Wohnungsmarkt.

## 2. MEINE ERSTE EIGENTUMSWOHNUNG

Eine Immobilie kauft man nicht alle Tage. Der normale Käufer interessiert sich in der Regel 1 mal im Leben für den Immobilienkauf. In der Praxis bedeutet dies oft, dass bei der größten Investition im Leben die wenigsten Kenntnisse vorhanden sind. Damit beim Kauf nichts schief geht, erfahren Sie hier die wichtigsten Punkte zum Thema!

Ein Auszug: Wie und wo suche ich eine Immobilie? Ist die Lage wirklich so wichtig? Was kann ich von zu Hause aus prüfen? Wie finde ich den richtigen Kaufpreis? Welche Kosten fallen beim Kauf an? Wie viel Zeit benötige ich für alles? Wie finanziere ich richtig und auf was muss ich dabei achten?

20 Minuten - 8 Zeitstunden mit vielen Empfehlungen und Praxis-Beispielen.

### 3. RENDITEBERECHNUNG BEI WOHNIMMOBILIEN

Geldanlagen und Aktien bringen nicht mehr viel Rendite und sicher sind sie auch nicht. Inflationssorgen treiben Kapitalanleger, wie auch viele „Otto Normalverbraucher“, in den Immobilienmarkt. Ist die Investition in Betongold der Ausweg? Wohnung kaufen und das Geld ist sicher? Nein, das Problem ist damit nicht gelöst!

Was nützt Ihnen die schönste Immobilie, wenn sie jeden Monat richtig viel Geld kostet oder Sie bei einem Verkauf den Kaufpreis nicht mehr bekommen? Sie sollten vor dem Kauf wissen, ob Sie mit einer Immobilie Geld verdienen können oder nicht. Und das unabhängig davon, ob Sie selber einziehen oder vermieten.

Nach diesem Vortrag werden Sie besser einschätzen können, wie sich Faktoren wie der Kaufpreis, der Standort, die Reparaturkosten, der Bauzustand, Mietausfälle und Leerstände auf Ihre Rendite auswirken. Und um mit Immobilien Geld zu verdienen, brauchen wir vor allem Know How! Beispiele aus der Praxis machen alles für jeden leicht verständlich und nachvollziehbar. Ein spannender Ausflug in die Welt der Zahlen; auch wenn Mathematik nicht Ihre Welt ist!

20 Minuten - 4 Stunden mit umfangreichen Informationen und Zahlen aus der Praxis.

### 4. KAPITALANLEGER AM IMMOBILIENMARKT - EMPFEHLUNGEN FÜR DIE NÄCHSTEN JAHRE

Sie möchten erfolgreich am Markt agieren? Langfristig und mit Weitblick sollten Sie planen. Dazu müssen Sie sich aber mit vielen Punkten des Immobilienmarktes beschäftigen: Was kaufe ich wann und wo? Wie ist die demografische Entwicklung in Deutschland? Welche Immobilien braucht der Markt? Wo ist es schon viel zu teuer? Wie sichere ich mir langfristig meine Einnahmen und was darf mir auf keinen Fall passieren? Wie trete ich am Mietmarkt auf? Niedrige Zinsen und die Spätfolgen. Wie viel Eigenkapital sollte ich einbringen und welchem Anteil finanzieren? Warum darf das Argument Steuervorteil niemals kaufentscheidend sein? Geld verdienen mit Immobilien? Das funktioniert. Dazu gilt es aber einiges zu beachten. Ein Immobilienkauf wird immer risikoreicher.

20 Minuten - 4 Stunden mit umfangreichen Informationen und Zahlen aus der Praxis.

## 5. IMMOBILIEN KOSTEN AUCH NACH DEM KAUF NOCH GELD

Der Preis einer Immobilie kann manchmal durchaus verlockend sein. Aber zu den so genannten Kaufnebenkosten wie z.B. Grunderwerbssteuer, Maklerprovision und den Kosten für den Notar, kommt im Laufe der Zeit noch einiges auf den Immobilienbesitzer zu. Viele Käuferinnen und Käufer unterschätzen oft die beträchtlichen Folgekosten, welche nach dem Kauf einer Immobilie anfallen können.

Wie schaut es mit zukünftigen Reparaturen aus? Alle Bestandteile einer Immobilie haben eine bestimmte Lebensdauer und sind im Laufe der Zeit zu reparieren oder auszutauschen. Was ist wann einzuplanen und was fällt im Laufe eines „Immobilienlebens“ an? Welche Kosten können bei einer Vermietung nicht auf den Mieter umgelegt werden und was müssen Sie als Eigentümer selber zahlen?

20 Minuten - 4 Stunden mit umfangreichen Informationen und Beispielen.

## 6. ALTERSGERECHT WOHNEN - WOHNEN IM ALTER

Das Thema „Wohnen im Alter“ wird immer brisanter! Warum sollten wir uns jetzt damit beschäftigen? Ist die Situation in Deutschland wirklich so kritisch?

Jeder möchte im Alter möglichst lange selbständig in den eigenen vier Wänden leben. Sie möchten eine altersgerechte Wohnung und ein Umfeld, das Ihren Lebenswünschen lange entgegenkommt? Aber was ist bei einem Wohnungskauf, bei einem Umzug oder bei der Einrichtung einer Wohnung zu berücksichtigen und wie wird sich die Technik entwickeln? Was versteht man eigentlich genau unter Begriffen: barrierefrei und behindertengerecht? Was kann ich selber beeinflussen und wie stellt sich der Wohnungsmarkt dar?

20 Minuten - 4 Stunden mit einem kurzen Einstieg in die demografische Entwicklung in Deutschland und den Folgen. Viele Informationen und was Sie selber jetzt schon tun sollten.

## 7. LAGE, LAGE, LAGE

Wenn Sie eine Immobilie kaufen, werden Sie immer wieder hören, dass das Wichtigste beim Kauf 3 Kriterien sind: Die Lage, die Lage und nochmals die Lage. Die Lage der Immobilie ist das wichtigste Qualitätskriterium, das über den aktuellen Preis und die zukünftige Wertentwicklung entscheidet. Der Zustand eines Hauses oder einer Wohnung ist veränderbar, die Lage wohl kaum.

Aber so richtig geholfen ist Ihnen mit dieser Information nicht.

Woran macht man sie denn fest, die wirklich gute Lage? Gibt es in Bezug auf die Lage Kriterien oder Definitionen? Wer sagt mir denn, ob es sich um eine gute Lage handelt? Ist gut = teuer oder teuer = gut; oder ist gut, da wo alle wohnen wollen? Um die Lage eines Objektes richtig einschätzen zu können, sollte nicht nur das Objekt selbst, sondern auch die nähere und weitere Umgebung angeschaut werden.

20 Minuten - 4 Stunden. Bei diesem Vortrag erhalten Sie viele wertvolle Tipps, um die Lage einer Immobilie besser einschätzen zu können.

## 8. AUGEN AUF BEIM WOHNUNGSKAUF! BILDER LÜGEN NICHT.

Viel Geld wird in Immobilien gesteckt, viel Aufwand bei der Planung betrieben. Leider ist nicht immer alles von Erfolg gekrönt. An vielen Bildern zeigt der Referent, was alles schief gehen kann und worauf Sie achten sollten.

Beispiele gefällig:

- Tolles Haus – nur leider direkt an der Durchgangsstraße. Verkehrsaufkommen 22.000 Tausend Fahrzeuge am Tag!
- Riesige Fensterfront mit bodentiefen Fenstern auf der Südseite. Dachüberstand und Beschattungsmöglichkeit fehlen.
- Gästeparkplätze und andere Katastrophen.
- Tiefgaragen. Jedes Jahr Überschwemmungszeit?
- Im Regen stehen: Fehlende Überdachung im Zugangsbereich.

20 Minuten - 3 Stunden mit vielen Bildern von Immobilien, Umgebung, Innenausstattung etc. Dazu umfangreiche Informationen zum jeweils gezeigten Thema. Nach dem Vortrag werden Sie auf viele - bisher unbeachtete Dinge - im Wohnumfeld achten und Immobilien mit anderen Augen sehen.

## 9. WIE GEHT IMMOBILIEKAUF? ABLAUF NACH DER ENTSCHEIDUNG

Die Kaufentscheidung für eine Wohnung oder das Haus ist gefallen. Aber wie geht es jetzt weiter?

Wann muss ich zahlen und wann werde ich Eigentümer? Wie sicher ist der Eigentumsübergang und was hat der Notar mit allem zu tun? Was sollte ich über eine Auflassungsvormerkung wissen? Was will die Gemeinde und das Finanzamt von mir? Welche Rolle spielt der Bodenrichtwert, woher bekomme ich den und wozu brauche ich den überhaupt? Welche Informationen benötigt die Bank nach dem Kauf? Wann bin ich eigentlich Eigentümer und wie lange dauert das alles? Falls Sie einige Antworten noch nicht kennen, sollten Sie sich vor einem Kauf informieren!

20 Minuten - 3 Stunden mit vielen wichtigen Informationen zum Ablauf eines Immobilienkaufes. Keine Rechtsberatung!

## 10. ZWANGSVERSTEIGERUNGEN – CHANCE ODER RISIKO?

Des einen Leid, des anderen Freud. So könnte man auch das Thema Zwangsversteigerungen umschreiben. Scheidung, Erbstreitigkeiten oder Verschuldung können dazu führen, dass sich Eigentümer von einer Immobilie (zwangsweise) trennen müssen.

Wer ein Objekt aus einer Zwangsversteigerung erwirbt, kann unter Umständen viel Geld sparen. Bevor ein Amtsgericht die Zwangsvollstreckung anberaumt, beauftragt es einen unabhängigen Sachverständigen, den Verkehrswert der Immobilie zu ermitteln. So könnte man sich eigentlich sicher fühlen.

Aber gibt es Gewährleistung auf das ersteigerte Objekt? Wer haftet bei Mängeln? Kann ich das Objekt vor der Versteigerung besichtigen? Worauf müssen Käufer achten, damit der Immobilienkauf nicht in einer finanziellen Katastrophe endet? Wie läuft der Versteigerungstermin bei Gericht ab und was muss ich da beachten? Welche Strategie sollte ich für die Ersteigerung also verfolgen und welches Vorgehen ist sinnvoll?

20 Minuten - 3 Stunden mit vielen wichtigen Informationen. Keine Rechtsberatung!

## 11. DAS ABC DES IMMOBILIENKAUF- UND VERKAUFS

Sie möchten eine Wohnung oder ein Haus kaufen oder verkaufen? Das ABC der Immobilien möchte Ihnen eine erste Orientierung und einige grundlegende Informationen bieten. Wichtig ist hier nicht der Anspruch auf Vollständigkeit, sondern Unterstützung beim Einstieg in eine umfangreiche Thematik. Ein Einstieg in:

Suchmöglichkeiten & Internet-Portale; notwendige Informationen & Unterlagen; Checkliste & Kriterien für oder gegen eine Immobilie; Finanzamt & Notar; Wertermittlungsverfahren & Sachverständige; Immobilienfinanzierung & Kapital; Lage & Infrastruktur; Kapitalanlage & Rendite.

1 - 4 Stunden mit vielen wichtigen Informationen für die erste Marktübersicht.

## 12. BETRIEBSKOSTEN – KEIN BUCH MIT 7 SIEGELN

Die Kosten, die durch das Eigentum einer Immobilie entstehen, sind vom Eigentümer zu tragen. Das ist in §1 der Betriebskostenverordnung geregelt.

Aber wieso darf mir mein Vermieter diese dann überhaupt weiter berechnen? Viele Fragen tauchen auf. Mit diesen Kosten müssen sich sowohl Immobilieneigentümer als auch Mieter auseinandersetzen. Was sind Betriebskosten und was Nebenkosten, oder ist es das Gleiche? Was zählt zu den Betriebskosten und welche können bei einer Mietwohnung auf den Mieter umgelegt werden? Gehört die Grundsteuer auch dazu? Bis wann muß ich meine Abrechnung erhalten? Wie kann ich als Mieter prüfen, ob die Kosten zu hoch sind und kann ich die Belege einsehen?

Hier gibt es klare Antworten zu einem komplexen Thema.

25 Minuten - 3 Stunden mit vielen hilfreichen Informationen zur jährlichen Abrechnung.

Keine Rechtsberatung!

## 13. HIN ZUR ELEKTROMOBILITÄT - WEGE UND MÖGLICHKEITEN (AUCH FÜR EIGENTÜMERGEMEINSCHAFTEN)

Das Energiekonzept der Zukunft ist ohne Elektromobilität nicht machbar. Elektromobilität soll weltweit der Schlüssel für klimafreundliche Mobilität werden. Ab 2016 hatte die Bundesregierung Kaufprämien für E-Autos beschlossen, ebenso gab und gibt es KfW Förderungen. Bestehende Gesetze wurden geändert und neue verabschiedet.

Das neue Wohnungseigentumsgesetz räumt jedem einzelnen Wohnungseigentümer das Recht ein, angemessene bauliche Veränderungen im Gemeinschaftseigentum zu verlangen, die dem Laden elektrisch betriebener Fahrzeuge dienen.

Wie sieht es aber mit einem Rechtsanspruch bei Mietern aus? Wie ist die Kostenfrage geregelt? Wer zahlt denn was? Sollte die Eigentümergemeinschaft alles in die Hand nehmen und organisieren oder bleibt es jedem einzelnen E-Auto Besitzer überlassen? Ist die Ladeinfrastruktur vor Ort ausreichend und was muß da geklärt werden?

Dieser Vortrag gibt einen ersten Überblick über ein umfangreiches Thema.

25 Minuten - 2 Stunden mit vielen Informationen rund um die Elektromobilität.

Keine Rechtsberatung!

## 14. ERFOLGREICH MIETEN UND VERMIETEN

Jeder Vermieter möchte für seine Wohnung den perfekten Bewerber bekommen. Einen pünktlich zahlenden Mieter, der die Immobilie pfleglich behandelt und perfekt in die Hausgemeinschaft passt. Gerne wird eine Wohnung an Menschen vermietet, die zuverlässig und ruhig erscheinen und ein gesichertes Einkommen haben. Ganz oben auf der Beliebtheitskala rangieren Beamte und zahlungskräftige, kinderlose Doppelverdiener.

Aber welche Fragen dürfen gestellt werden und was sollte bei der Auswahl der Interessenten unbedingt berücksichtigt werden. Brauche ich unbedingt eine SCHUFA Auskunft oder verlasse ich mich auf meinen persönlichen Eindruck? Kann ich alles selber machen oder sollte ich besser einen Makler einschalten?

Und wie bin ich auf dem stark umkämpften Mietermarkt als Suchender erfolgreich? Wie kann ich mich gegen 50 Mitbewerber durchsetzen? Ein guter, erster Eindruck beim Vermieter oder Makler ist wichtig. Aber zuerst einmal müssen Sie eingeladen werden. Der Text für Ihr Anschreiben sollte passend formuliert sein. Eine gut vorbereitete Bewerbungsmappe erhöht Ihre Chancen enorm, aber was gehört da alles rein? Was gebe ich an Informationen und was lasse ich besser weg?

Dieser Vortrag bietet Mietern und Vermietern umfangreiche Informationen, damit beide erfolgreich sein können.

25 Minuten - 3 Stunden mit vielen Informationen rund um Wohnungsangebot und -suche.

Der Dozent ist 30 Jahren selber Mieter wie auch Vermieter und kennt beide Seiten bestens.

Keine Rechtsberatung!