



HENGSTBECK IMMOBILIEN

MEHR ALS 30 JAHRE ERFAHRUNG



IMMOBILIENINVESTMENTS

WORAUF SIE BEIM KAUF EINER IMMOBILIE ALS
KAPITALANLAGE ACHTEN SOLLTEN

HENGSTEBECK IMMOBILIEN

ÜBER MICH

Ich bin seit 1989 in der Immobilienbranche tätig. In meiner Heimatstadt Unna gehörte ich zu den bekanntesten Maklern und habe dort viele Immobilien erfolgreich verkauft.

Zusätzlich habe ich eine Ausbildung als Baufinanzierungsberater gemacht und kann auf Angebote von ca. 800 Banken zugreifen.

Vor einigen Jahren bin ich aus privaten Gründen nach Monheim gezogen und habe hier für einen Privatinvestor den Immobilieneinkauf gemacht.

Meine Erfahrungen in der Akquise und Analyse von Kapitalanlageimmobilien habe ich in diesem Report zusammengefasst.

Mittlerweile habe ich gute Kontakte zu Bauträgern und Immobiliensanierern aufgebaut und kann Ihnen eine große Auswahl an soliden Investmentimmobilien anbieten.



Helmut Hengstebeck

EINLEITUNG



DAS ZIEL: WERTSTEIGERUNG

Viele Menschen, die sich zum ersten Mal mit Immobilien als Kapitalanlage beschäftigen, gehen mit einem Denkfehler an die Sache heran: Sie glauben, eine gute Immobilie sei eine, die von Anfang an „cashflow-neutral“ ist und sogar noch ein kleiner monatlicher Überschuss übrigbleibt.

Was auf den ersten Blick sinnvoll erscheint, ist in Wahrheit ein Trugschluss, wenn es um nachhaltigen Vermögensaufbau geht.

Der wirkliche Gewinn bei Immobilien entsteht nicht durch die monatliche Miete, sondern durch die Wertsteigerung der Immobilie. Das verstehen viele erst, wenn es zu spät ist – wenn die Top-Standorte bereits zu teuer sind und sich die Chance auf solide, langfristige Vermögensbildung in Luft aufgelöst hat.

IN DIESEM REPORT ERFAHREN SIE

- Warum der „Cashflow-Mythos“ viele Anleger auf die falsche Fährte führt
- Wie man wachstumsstarke Regionen erkennt – bevor sie jeder kennt

Sie erhalten aktuelle Zahlen, Marktanalysen, Rechenbeispiele und ganz persönliche Einschätzungen aus meiner Praxis.

Wenn Sie zu den Menschen gehören, die bereit sind, ihre Finanzen selbst in die Hand zu nehmen und nicht länger auf Glück, Tageszeitungen oder den Mainstream vertrauen wollen, dann ist dieser Report genau für Sie geschrieben.

WAS MACHT EINE STADT ZUM TOP-INVESTMENTSTANDORT?

Wenn Sie in Immobilien investieren möchten, stehen Sie vor einer zentralen Frage: Wo kaufen? Die Meisten schauen zuerst dorthin, wo sie wohnen – sei es München, Hamburg oder Düsseldorf. Das ist verständlich, aber oft genau der falsche Ansatz.

Warum? Weil in diesen Städten der Markt längst überhitzt ist. Die Preise sind hoch, die Renditen gering und die Einstiegshürde gewaltig. Wer in Düsseldorf eine Wohnung kauft, bekommt oft für denselben Preis drei Wohnungen in einem aufstrebenden Standort – mit deutlich mehr Entwicklungspotenzial.

DIE 6 ENTSCHEIDENDEN MERKMALE WACHSTUMSSTARKER STANDORTE

1. Bevölkerungsentwicklung

Eine Stadt muss wachsen, um als Investmentstandort attraktiv zu sein. Zuwanderung, junge Familien, Studenten – sie sorgen für steigenden Wohnraumbedarf. Wer heute kauft, will auch in 10 oder 15 Jahren problemlos vermieten oder verkaufen können.

2. Wirtschaftliche Vielfalt

Eine Region, die nur von einem großen Arbeitgeber lebt, ist anfällig. Paradebeispiel: Ingolstadt. Geht Audi, bricht der Arbeitsmarkt zusammen. Gute Investmentstandorte sind breit aufgestellt: Industrie, Dienstleistung, IT, Bildung – je diverser, desto sicherer.

DIE 6 ENTSCHEIDENDEN MERKMALE WACHSTUMSSTARKER STANDORTE

3. Infrastruktur & Bildung

Gute Verkehrsverbindungen, moderne Unis, Forschungsinstitute, Flughäfen und ICE-Anbindung sind Treiber für langfristige Standortqualität.

4. Politische Investitionen

Wo Städte sich sichtbar entwickeln – durch Neubaugebiete, Umgestaltung von Stadtvierteln, neue Gewerbegebiete, Technologieparks oder die Förderung von Innovationen und Unternehmensansiedelungen – ist auch die Zukunft gesichert.

5. Mangel an Wohnraum

Nicht überall, wo Wohnraum knapp ist, lohnt sich ein Investment. Entscheidend ist: Gibt es noch Luft nach oben? Gibt es eine Phase der Unterbewertung, die sich ändern kann?

DIE 6 ENTSCHEIDENDEN MERKMALE WACHSTUMSSTARKER STANDORTE

6. Kaufen nahe am Sachwert

Ein Immobilienpreis besteht immer aus zwei Komponenten: dem Sachwert –also dem tatsächlichen Gegenwert der Immobilie –und einem Spekulationsanteil, der durch Euphorie, Knappheit und vergangene Entwicklungen entsteht.

Standorte mit hoher Substanz und moderatem Spekulationsanteil bieten langfristig die besten Chancen. Kaufen Sie nahe am Sachwert – alles andere ist flüchtig.

Fazit

Man sollte an den Standorten kaufen, die von den meisten Immobilienkäufern noch nicht so sehr in den Blick genommen werden. Die meisten Menschen, die eine vermietete Immobilie kaufen, handeln nach ihrem Bauchgefühl. Dadurch bekommen diejenigen, die sich professioneller mit dem Immobilienkauf beschäftigen, zeitliche Vorteile. Es gilt, Standorte zu finden, wie es Düsseldorf und München in den 90ern, Berlin in den 2000ern oder Leipzig in den 10ern waren.



DIE 3 GRÖSSTEN FEHLER BEIM IMMOBILIENKAUF

... und warum Sie diese unbedingt vermeiden sollten.



FEHLER 1:

“
**ICH MÖCHTE EINEN POSITIVEN
CASHFLOW HABEN.**
”

Wenn Sie den Fokus zu sehr auf einen positiven Cashflow richten und diesem alles andere unterordnen, kann es sein, dass Sie eine Immobilie in einer falschen Stadt kaufen. In kleineren Städten oder an weniger nachgefragten Standorten sind die Kaufpreise geringer und die Rendite ist oftmals höher als in Ballungsräumen. Dafür ist das Risiko, die Immobilie wieder mit Gewinn verkaufen zu können, größer. Die Rendite ist - wie bei anderen Geldanlagen auch - immer ein Spiegelbild des Risikos.

Ich will damit nicht sagen, dass Rendite und Cashflow nicht auch beachtet werden sollen - aber der Hauptfokus sollte darauf liegen, dass die Immobilie in den nächsten 10 Jahren 20, 30 oder gar 50% Wertzuwachs erfahren kann.

FEHLER 2:

"ICH MÖCHTE EINE IMMOBILIE IN MEINER NÄHE KAUFEN."



Wer Viele Menschen, die eine Immobilie als Kapitalanlage kaufen, machen einen großen Gedankenfehler - sie möchten eine Immobilie in der Nähe des eigenen Wohnortes haben, um sich bei Problemen selbst kümmern zu können. Auch die Mietersuche möchten Sie selbst machen, um zu wissen, wer in der Wohnung wohnt. Aber eine Immobilie sollte so wenig Arbeit wie möglich machen. Dies sind Aufgaben für eine Hausverwaltung, die rechtssichere Mietverträge erstellt, korrekte Betriebskostenabrechnungen durchführt und Mieterhöhungspotenziale im Blick hat.

Das Problem bei dieser Vorgehensweise ist, dass die viel wichtigeren Faktoren außen vor bleiben. Die meisten Menschen in Deutschland wohnen ja gerade nicht in einer aufstrebenden Stadt, wo die Immobilien noch Wertsteigerungspotenzial haben. Entweder sind es kleinere Städte, die dieses Potenzial nicht erlangen können oder es sind Standorte, die in der Vergangenheit bereits diese Entwicklung vollzogen haben und wo die Immobilienpreise nicht mehr in dem Maße steigen, wie in der Vergangenheit. Solche Städte sind z. B. Köln, Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart oder München.

FEHLER 3:

"ICH KAUFTE LIEBER EIN MEHR-FAMILIENHAUS, DA IST DIE RENDITE HÖHER."

Das ist grundsätzlich richtig. Ein Mehrfamilienhaus hat eine höhere Rendite als eine Eigentumswohnung. Das muss auch so sein, weil das Risiko deutlich höher ist. Muss das Dach oder die Heizungsanlage erneuert werden, trägt der Eigentümer die vollen Kosten allein. Bei einer ETW werden diese Kosten auf mehrere Eigentümer verteilt. Daher ist es zumindest eine Überlegung wert, über Diversifizierung auf verschiedene Standorte einer Investition nachzudenken. So verteilt man sowohl das Standort- als auch das Kostenrisiko.

Ich selbst habe in den letzten 30 Jahren hunderte Objekte geprüft und vermittelt. Und ich habe daraus ein klares Bild entwickelt, welche Immobilien sich besonders gut für Kapitalanleger eignen.

Das Ergebnis sind 4 Faktoren, die für ein Investment wichtig sind:

1. JUNGE GEBRAUCHTE MEHR-FAMILIENHÄUSER



Wir setzen bevorzugt auf sogenannte „junge gebrauchte“ Mehrfamilienhäuser bzw. die Eigentumswohnungen darin:

- erbaut oder kernsaniert zwischen 1995 und 2010
- gute Substanz, kein akuter Sanierungsbedarf
- funktionierender Zustand, realistische Miete
- keine Experimente, sondern solide Alltagsimmobilien
-

Diese Häuser bieten den besten Kompromiss aus Preis, Stabilität und Wertentwicklung. Sie sind nicht zu alt, um risikobehaftet zu sein – aber auch nicht so neu, dass sie überteuert wären.

2. OPTIMALE OBJEKTGRÖSSE: 10-30 EINHEITEN



Warum nicht größer?

Weil große Häuser mit mehr als 30 Einheiten oft bei Fonds, Versicherungen oder institutionellen Investoren landen – dort wird in Volumen statt in Substanz gedacht.

Die besten Nischen für Privatinvestoren liegen zwischen 10 und 30 Einheiten – und das hat gute Gründe:

- Genug Skalierung, um wirtschaftlich sinnvoll zu arbeiten
- Klein genug, um am Markt nicht überrannt zu werden
- Oft in Familienhand, daher nicht überbewertet
- Eigentümergemeinschaft ist familiär und überschaubar

Genau in diesem Segment finden wir die besten Deals. Ohne Plattform-Zufall, ohne Bieterstress, mit dem Fokus auf langfristige Entwicklung statt maximalem Sofortgewinn.

3. LAGE UND ENTWICKLUNGSPOTENZIAL



Unsere Objekte liegen in aufstrebenden Stadtteilen wachsender Städte – oft da, wo der Bäcker, die Straßenbahn und das Café wiederkommen.

Wir beobachten:

- Mieterstruktur
- Leerstandsentwicklung
- Mietspiegel
- Nahversorgung
- Anschluss ans ÖPNV-Netz
- geplante Stadtentwicklung

4. MIETERSTRUKTUR UND VERWALTUNG



Ein Haus ist nur so gut wie seine Verwaltung. Wir achten deshalb konsequent darauf, dass:

- eine erfahrene Hausverwaltung vorhanden ist
- keine sozialen Brennpunkte im Objekt bestehen
- die Mieter zuverlässig zahlen
- keine rechtlichen Altlasten vorliegen

Aber eine schlechte Verwaltung?

- Sanierungen bleiben liegen
- Abrechnungen verzögern sich
- Hausordnungen werden ignoriert

Das gefährdet nicht nur die Bausubstanz, sondern auch den sozialen Frieden und die langfristige Wirtschaftlichkeit des Objekts.

„WIE KOMME ICH DENN ÜBERHAUPT AN SOLCHE IMMOBILIEN?“

Vielleicht fragen Sie sich jetzt:
„Wie komme ich denn überhaupt an solche Immobilien?“

Die Antwort: Nicht über Plattformen, nicht über Immobilienportale – sondern über persönliche Beratung und ein klares Konzept.

DER PROZESS IN DREI SCHRITTEN: 1.KOSTENLOSES ERSTGESPRÄCH

Zielklärung & Analyse

Im ersten Schritt sprechen wir ganz unverbindlich über Ihre Ausgangssituation:

- Wie viel Eigenkapital steht zur Verfügung?
- Welche monatliche Belastung ist tragbar?
- Welche Ziele haben Sie in 10 oder 20 Jahren?

Dabei geht es nicht um Objekte, sondern um Ihre Strategie. Ich möchte verstehen, wo Sie stehen – und ob Immobilien überhaupt die richtige Anlageform für Sie sind.

Sie können ein **Strategiegespräch** über
www.hengstebeck-immobilien.de
buchen.

„WIE KOMME ICH DENN ÜBERHAUPT AN SOLCHE IMMOBILIEN?“

2. STRATEGIE ENTWICKELN

Persönliche Beratung – die passende Strategie entwickeln

Wenn wir feststellen, dass eine Zusammenarbeit sinnvoll ist, starten wir mit der konkreten Ausarbeitung Ihrer individuellen Investmentstrategie:

- Welcher Standort passt zu Ihren Zielen?
- Wie viel Risiko ist sinnvoll?
- Welche Objekteigenschaften sind für Sie geeignet?

Die Beratung findet online über Zoom statt. Hier teile ich meinen Bildschirm mit Ihnen und zeige Ihnen, wie sich eine Immobilie für Sie rechnen kann - an einem ganz konkreten Beispiel – ohne Druck, ohne Verkaufsrhetorik.

„WIE KOMME ICH DENN ÜBERHAUPT AN SOLCHE IMMOBILIEN?“

3. OBJEKTVORSCHLÄGE & UMSETZUNG

Erst jetzt sprechen wir über konkrete Immobilien. Sie erhalten exklusive Einblicke in Objekte, die zu Ihrem Profil passen – alle Immobilien, die wir anbieten, werden nicht auf Immobilienplattformen beworben - es handelt sich um sogenannte Off-Market-Immobilien.

Wir begleiten Sie bei:

- Objektprüfung & Kalkulation
- Finanzierung (wir haben Zugriff auf ca. 800 Banken)
 - Kaufvertrag & Notartermin
 - Übergabe & Erstvermietung

Sie entscheiden jederzeit frei – aber Sie entscheiden nicht allein.

Warum dieser Weg?

Weil ich überzeugt bin: Eine Immobilie ist kein Produkt.

Sie ist ein Teil Ihrer Lebensplanung.

Darum erhalten Sie bei mir keine Objektliste mit 100 Wohnungen – sondern maximal 2–3 gezielte Empfehlungen, die genau zu Ihnen passen. Und nur, wenn ich selbstdavon überzeugt bin.

Wenn Sie prüfen möchten, ob eine Zusammenarbeit für Sie Sinn ergibt, lade ich Sie ein:

Buchen Sie jetzt ein unverbindliches Erstgespräch mit mir.

DAS SAGEN MEINE KUNDEN:



Mein Mann und ich haben eine Eigentumswohnung als Kapitalanlage über Herrn Hengstebeck gekauft und waren mit seiner Beratung sehr zufrieden. Die Wohnung trägt sich durch die Mieteinnahme selbst, da er uns auch eine günstige Finanzierung besorgt hat.



"Meine Frau und ich haben unser Haus über Herrn Hengstebeck verkauft. Dabei haben wir ihn als fairen Ansprechpartner kennengelernt und später noch eine Wohnung als Kapitalanlage bei ihm gekauft. Nach 10 Jahren betrug der Wertzuwachs dieser Wohnung ca. 80%."



"Ich kann über die Arbeit von Herrn Hengstebeck nur Gutes sagen. Der Verkauf meiner Wohnung ging sehr schnell und der Preis lag über meinen Erwartungen "

**STARTEN SIE JETZT
IHREN
VERMÖGENSAUFBAU!**



Hengstebeck Immobilien

Claire-Waldoff-Str. 48
40789 Monheim am Rhein

www.hengstebeck-immobilien.de
info@hengstebeck-immobilien.de
Tel. 02173-6868936