



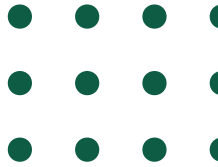
DAS IMMO 1X1

Workbook zum Seminar mit Nermin

SO WIRST DU IN 6 SCHRITTEN ZUM IMMOBILIEN-INVESTOR

Schön, dass du dabei bist.

WILLKOMMEN



Dieses Workbook begleitet dich durch das Webinar „**Das Immo 1x1 – So wirst du in 6 Schritten zum Immobilien-Investor**“ mit Nermin Fajic. Es ist deine Einladung, ein System kennenzulernen, das über 30 Jahre Praxis entstanden ist – und deinen eigenen Weg zur ersten Immobilie zu beginnen.

Dabei geht es nicht um Häuser. Es geht um **Freiheit, Zeit für deine Familie und Sicherheit im Alter** – um ein Leben, in dem du selbst über deine Zeit bestimmst, statt in einem System „Zeit gegen Geld“ festzustecken.

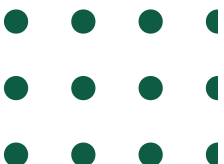
Die meisten von uns haben nie gelernt zu investieren – weder in der Schule noch zu Hause. Das ist nicht deine Schuld. Aber ab jetzt darfst du es lernen. Auf den nächsten Seiten findest du kurze Impulse aus dem Webinar und dazu Übungen, in denen **du** aktiv wirst.

**Nicht das Wissen macht den Unterschied, sondern deine Umsetzung.
Schreibe deine Antworten auf – schwarz auf weiß.**

Denn wie Nermin im Webinar sagt: „Alles, was wir aufschreiben, bleibt im Gedächtnis.“

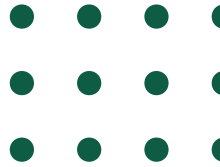
Und erlaube dir jetzt den einen Gedanken, der alles verändert:

„Auch ich kann Immobilieninvestor werden.“



Bevor wir starten

WORUM ES GEHT



Warum baut der eine Mensch mit Immobilien Vermögen auf – und der andere fängt nie damit an? Der Unterschied ist **kein Glück und kein Erbe**. Es ist ein System, das man lernen kann. In diesem Webinar bekommst du drei Dinge:

#1

Ein tiefes Verstehen. Warum die Superreichen, Banken und Versicherungen auf Immobilien setzen – und warum die meisten mit dem Vermögensaufbau scheitern.

#2

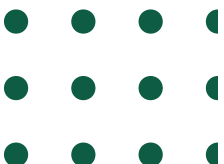
Neue Glaubenssätze. Du legst die Mythen ab, die dich bisher zurückgehalten haben.

#3

Ein klares System. Die 6 Schritte zur ersten Immobilie – egal in welcher wirtschaftlichen Phase.

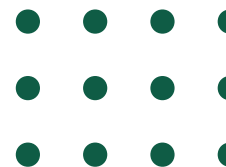
Nermin weiß, wie sich der Anfang anfühlt. Seine Geschichte führt **vom Gastarbeiterkind zur finanziellen Freiheit**. Seine erste Wohnung kaufte er mit 18 – ohne Wissen, ohne Netzwerk. Nur mit einem starken Warum und dem Mut zum ersten Schritt.

„Sei deine eigene Rentenanstalt.“



Alles beginnt mit deinem Warum

AUFGABE 1



DEINE ERFOLGSPYRAMIDE

Nermins Erfolgspyramide zeigt: Ganz oben steht nur ein kleines Stück **Erfolg**. Darunter liegt das Fundament, das die meisten überspringen wollen – **Wissen, Handlung und Wiederholung**. Beim Sport hat Nermin gelernt: Wiederholen, wiederholen, um besser zu werden. Bei Immobilien ist es genauso.



#4 **Erfolg**

#3 **Wiederholung**

#2 **Handlung**

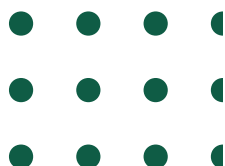
#1 **Wissen**

MEIN STAND

Heute stehe ich auf Stufe:

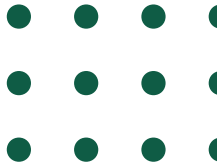
In 3 Monaten will ich auf Stufe:

Was ist dein Warum? Für wen oder wofür willst du finanziell frei werden?



Arbeite nicht fürs System – nutze es

AUFGABE 2



SEI DEINE EIGENE RENTENANSTALT

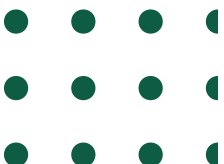
Frau Müller zahlt jahrzehntelang fleißig in ihre Rentenversicherung ein. Die Rentenanstalt kauft mit ihrem Geld zu einem großen Teil **Immobilien**, zahlt ihr später eine kleine Rente aus den Mieten – und behält die Immobilie. Nermings Schluss: Werde selbst zur Rentenanstalt.

Dabei unterscheidet er zwei Arten, Geld auszugeben: **Investments entwickeln** – etwas, das mit der Zeit an Wert gewinnt und jeden Monat Geld abwirft – oder **Neuwagenkauf**: Du kaufst etwas, das schon beim Kauf an Wert verliert.

Denk an deine größten Ausgaben der letzten Jahre: Was davon war ein „Neuwagenkauf“ – und was hat sich wirklich für dich entwickelt?

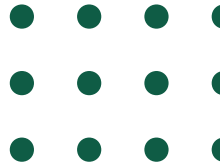
Was ist der **eine kleine Schritt, den du noch heute tust – in den nächsten 24 Stunden?**

MEIN SCHRITT IN DEN NÄCHSTEN 24 STUNDEN



Schritt 1: Was dich wirklich zurückhält

AUFGABE 3



DEINE IMMOBILIEN-MYTHEN

Wenn es um Immobilien geht, hört Nermin immer wieder dieselben Sätze: „**Ich habe kein Geld.**“ – „**Jetzt ist die falsche Zeit.**“ – „**Ich kriege doch keine guten Mieter.**“ – „**Immobilien sind nur etwas für Superreiche.**“ – „**Ich habe doch keine Ahnung.**“

Seine Gegenfrage: Hast du es wirklich versucht – oder ist das nur ein Bauchgefühl? Denn **Investoren sind keine Zocker**. Sie folgen einem klaren System.

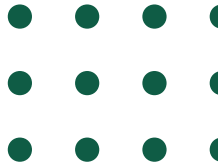
Links: dein alter Satz über Immobilien. Rechts: formuliere ihn in einen neuen, kraftvollen Gedanken um.

„Mein alter Glaubenssatz ...“	„Mein neuer Gedanke:“



Schritt 2: Du hast mehr, als du denkst

AUFGABE 4



DEINE IST-SITUATION

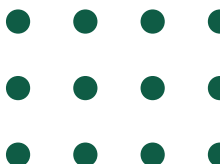
Viele sagen: „Ich habe doch gar nichts.“ Dabei haben die meisten schon Werte – eine **Versicherung, einen Bausparvertrag, einen Sparplan oder eine abbezahlte Wohnung**. Solche Werte können einer Bank als Sicherheit dienen. Nermins Freund sagte: „Ich habe kein Geld.“ Nermins Antwort: „Du hast kein Geld – aber du hast ein **Vermögen**.“

Und du musst nicht alles selbst können. Denke in „**Wer statt Wie**“: Wer kann dir helfen?

Trag ein, was du heute schon mitbringst:

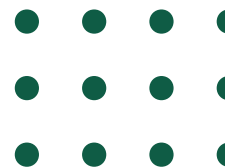
MEIN KAPITAL	MEINE WERTE	MEIN WER-NETZWERK
Ersparthes, Tagesgeld	Verträge, Sparpläne, Eigentum	Menschen, die mir helfen können

Welcher Wert – oder welcher Mensch – könnte dein Türöffner zur ersten Immobilie sein?



Das System hinter der ersten Immobilie

AUFGABE 5

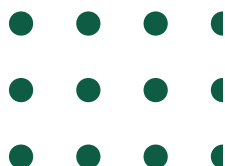


DIE 6 SCHRITTE – SELBSTCHECK

Diese sechs Schritte hat Nermin über 30 Jahre erprobt und immer weiter verbessert. Bewerte ehrlich, wie sicher du dich heute in jedem Schritt fühlst – fülle die Kreise von links (**noch unsicher**) nach rechts (**fühle mich sicher**).

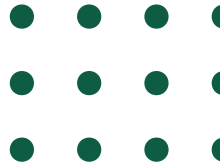
#1	Mythen ablegen Das Mindset eines Investors entwickeln.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
#2	Deine Ist-Situation Finanzen klären, Cashflow und Strategie verstehen.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
#3	Den Standort finden Lage, Lage, Lage – und das magische Dreieck.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
#4	Die Immobilie bewerten Der Schnell-Check mit dem Mietfaktor.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
#5	Suchen & besichtigen 100 besichtigen, 10 Angebote, 1 Kauf.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
#6	Verhandeln & kaufen Angebote richtig abgeben und dein Netzwerk nutzen.	☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Welcher Schritt ist gerade deine größte Hürde – und wer kann dir dabei helfen?



Schritt 4: Wie Investoren rechnen

AUFGABE 6



DER SCHNELL-CHECK

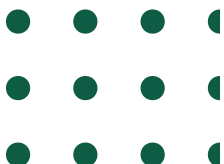
Nermin nennt im Webinar eine **Faustregel zur ersten Einschätzung**: Monatliche Nettokaltmiete mal 12 ergibt die Jahresmiete. Kaufpreis geteilt durch Jahresmiete ergibt den **Mietfaktor**. Sein Beispiel: 1.000 € Kaltmiete $\times$ 12 = 12.000 € im Jahr – beim Faktor 20 entspricht das 240.000 €.

Je besser die Lage, desto höher meist der Faktor – und desto niedriger die Rendite. Und denk daran: Der Angebotspreis ist erst einmal ein **Wunschpreis**.

Nimm dir zwei echte Immobilienanzeigen und prüfe sie:

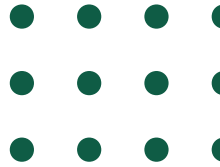
	OBJEKT A	OBJEKT B
Nettokaltmiete / Monat	€	€
Jahresmiete ($\times$ 12)	€	€
Angebotspreis	€	€
Mietfaktor Preis $\div$ Jahresmiete		
Lage top / mittel / einfach		
Mein erster Eindruck		

Eine Übung zum Verstehen – keine Kaufempfehlung.



Bist du bereit?

DEIN JA

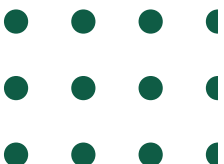


Echte Veränderung beginnt mit einer Entscheidung. Kannst du die folgenden Aussagen mit einem klaren „JA“ beantworten? Dann bist du auf dem richtigen Weg:

- ✓ JA! Ich will **meine eigene Rentenanstalt** werden.
- ✓ JA! Ich lege die **Mythen** ab, die mich bisher zurückgehalten haben.
- ✓ JA! Ich denke ab heute in „**Wer statt Wie**“.
- ✓ JA! Ich gehe **den ersten Schritt** – so wie Nermin mit 18.

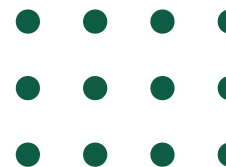
ABSCHLUSS: DEIN PERSÖNLICHES JA

Warum sagst gerade DU jetzt JA? Schreib es dir auf – in deinen eigenen Worten.



Es liegt jetzt bei dir

DEIN NÄCHSTER SCHRITT



Du hast dein Warum gefunden, deine Mythen umgeschrieben, deine Werte entdeckt und deine erste Immobilie durchgerechnet. Jetzt weißt du: Es gibt einen Weg. Und genau ab diesem Moment entscheidest du, was du daraus machst. Denn Wissen allein verändert nichts – deine **Umsetzung** tut es.

Such dir nicht zehn Dinge auf einmal vor. Such dir **das eine** aus – zum Beispiel drei Anzeigen mit dem Mietfaktor prüfen, einen Banktermin vereinbaren oder deine erste Besichtigung ausmachen. Dann das nächste. Wiederholen, wiederholen, wiederholen.

MEIN ERSTER KONKRETER SCHRITT – DIESE WOCH

„Schreibe die Geschichte deines Lebens neu.“

Dieses Workbook dient der persönlichen Reflexion und ersetzt keine Finanz-, Steuer- oder Rechtsberatung.

