

# **Immobilien in USA mit Duriel Taylor**



**Cashflow durch  
Verkäufer-Finanzierung**

# Immobilien in USA mit Duriel Taylor

## Inhalt

1. Management Summary .....	3
2. Geschäftsmodell.....	4
3. Markt.....	6
3.1 Übersicht.....	6
3.2 Immobilien-Bewertung .....	6
4. Anbieter .....	7
4.1 Strategie.....	7
4.2 Strukturierung des Deals .....	7
4.3 Field Trip .....	7
5. Anlagedauer .....	8
5.1 Gesamtanlagedauer .....	8
5.2 Mindestanlagedauer .....	8
5.3 Auflösung.....	8
6. ROI / Rendite.....	8
6.1 Variante A .....	8
6.2 Variante B .....	8
7. Kosten .....	9
7.1 Kosten für Investment .....	9
7.2 VIP Cashflow Programm .....	9
7.3 Jährliche Bearbeitungsgebühr .....	9
8. Risiko.....	10
8.1 Risikoeinschätzung von Cashflow Coaching.....	10
8.2 Risikofaktoren .....	10
9. Kein Angebot, Haftungsausschluss.....	11

# 1. Management Summary

## Geschäftsmodell

- Kauf von Ein- und Mehrfamilienhäusern sowie Wohnungen mit Seller Financing (Verkäufer-Finanzierung), welche vermietet werden, um Cashflow zu generieren

## Land

- USA

## Anbieter

- Duriel Taylor (lokaler Partner) ist Immobilien-Investor seit 2005

## Anlagedauer

- 10 - 20 Jahre

## ROI / Rendite

- Variante A als Partner: durchschnittlich über 50% / Jahr
- Variante B als Darlehensgeber: zwischen 7% und 15% / Jahr

## Kosten

- Mind. US\$ 15'000
- CHF 2'000 für VIP Cashflow Programm

## Risikoeinschätzung

- Mittel
  - Eigene Firma (LLC) wird gegründet
  - Partnerschaft mit lokalem Partner in der LLC
  - Erfahrung des lokalen Partners seit 2005

Eine vorangegangene Performance gibt weder einen Hinweis auf noch eine Gewähr für die zukünftige Entwicklung. Es gibt weder eine stillschweigende noch eine ausdrückliche Garantie für die künftige Entwicklung der Performance. Zudem geben Prognosen keine zuverlässigen Anhaltspunkte für die zukünftige Entwicklung.

## 2. Geschäftsmodell

Der lokale Partner kauft Ein- und Mehrfamilienhäuser sowie Wohnungen unter dem Marktpreis mit Seller Financing. Beim Seller Financing stimmen der Besitzer dem Verkauf und der Käufer dem Kauf der Immobilie innerhalb einer definierten Zeitspanne zu (z.B. 5 oder 10 Jahre). Mit der Unterzeichnung des Vertrages stimmt der Käufer der Bezahlung einer Anzahlung von 5 – 10%, einer monatlichen Abzahlung sowie einer Schlusszahlung zu. Der Käufer ist berechtigt, die Immobilie bei Vertragsunterzeichnung sofort in Besitz zu nehmen.

Prozessschritte:

- Identifizierung möglicher Immobilien
- Detaillierte Analyse der Immobilien
- Offerte für Seller Financing an die aktuellen Besitzer
- Kauf der Immobilien
- Renovation wenn notwendig
- Vermietung und Verwaltung durch lokales professionelles Property Management

Die Strategie beinhaltet folgende Punkte:

- Bezugsbereite und bereits vermietete Cashflow Immobilien
- Kaufpreis der Immobilien im Durchschnitt zwischen US\$ 20'000 und US\$ 30'000 je Wohneinheit
- Kauf zwischen 30% und 40% unter dem Marktpreis, was ein sofortiges Eigenkapital aufbaut und verschiedene Exit-Strategien erlaubt
- Anzahlung zwischen 5% und 10% des Kaufpreises
- Unterzeichnung eines Vertrags als zusätzliche Partei im Liegenschaftsregister zwecks Steuervorteile (die Immobilie gehört bis zur endgültigen Zahlung dem Verkäufer; neue Übertragungen einer Liegenschaft erhöhen normalerweise die Grundsteuer)
- Als zusätzliche Partei im Liegenschaftsregister haben wir als Käufer alle Rechte an dem Eigentum. Der Verkäufer kann ohne unsere Zustimmung nichts mit der Immobilie unternehmen
- Diese Struktur hält den Verkäufer involviert und verantwortlich
- Initialkosten für Immobilien-Anwalt (US\$ 1'500 - US\$ 2'500) und Inspektion (US\$ 200 – US\$ 250)
- Angestrebt sind mind. US\$ 600 Miete mit mind. US\$ 300 Rendite pro Wohneinheit je Monat

- Rund 40% der Miete fließt in die Ausgaben (Immobiliensteuern, Property Management Leistungen, Grundgebühren (Internet, TV, Telefon), Gärtner, Schneeräumung, Reserve für Unterhaltsschäden, Zahlung an den Verkäufer, ...), die restlichen rund 60% der Miete ist Nettogewinn vor Steuern; die Zahlen können variieren (bis zu 50% - 50%)
- Investoren erhalten positiven Cashflow vom ersten Tag an
- Wertvermehrende Renovationen nur bei günstigen Gelegenheiten
- Bei Langzeitmietern können Unterhaltsarbeiten zum Wohlbefinden vorgenommen werden, um die Miete zu erhöhen (z.B. Wi-Fi Anschluss, Waschmaschine / Tumbler-Turm, Upgrades im Badezimmer,...). In diesem Fall kann der Nettogewinn temporär bis auf 40% - 50% der Miete fallen
- Zwischen 5 und 8 Immobilien können mit dem Minimum-Investment von US\$ 30'000 je LLC (s. Kapitel Kosten für Investment) gekauft werden.

Während den ersten 5 Jahren wird dem Verkäufer im Normalfall eine monatliche Zahlung gemacht, welche als Abzahlung auf die Hypothek gerechnet wird.

Kalkulation der monatlichen Zahlung:

Miete	US\$ 600
30% Ausgaben	US\$ 180
Mindestrendite	US\$ 300
monatliche Zahlung	US\$ 120 (Miete – Ausgaben – Mindestrendite)

Nach 5 Jahren sind die folgenden zwei Szenarien vorgesehen:

- Zahlung der Resthypothek (Verkaufspreis minus Anzahlung minus Summe aller monatlichen Zahlungen). Zu diesem Zeitpunkt sollte der Wert der Immobilie bereits gestiegen sein und die Möglichkeit einer Umfinanzierung wird angefragt. Da die Immobilie frei von Schulden ist, kann die LLC eine reguläre Hypothek von einem Hypothekenanbieter oder einer lokalen Kreditbank beantragt werden.
- Beginn der Amortisation über die nächsten 5 bis 15 Jahre, je nach den vereinbarten Bedingungen mit dem Verkäufer

Wenn der Verkäufer nicht sehr begeistert ist vom Seller Financing, dann ist die betragsmässig höhere Zahlung der Resthypothek ein besseres Argument gegenüber den regelmässigen Zahlungen über 10 bis 20 Jahre.

# 3. Markt

## 3.1 Übersicht

Der Immobilienmarkt in den USA ist sehr vielseitig. Die Immobilien werden vorwiegend in Märkten im mittleren Westen der USA gesucht, welche wenig Wertsteigerung und einen starken Cashflow haben: Indiana, Ohio und Michigan, um einige zu nennen. Diese Märkte sind für Investoren sowie auch für Hausbesitzer weniger attraktiv, da die meisten Investoren und Hausbesitzer eine Wertsteigerung der Immobilien und nicht den Cashflow suchen.

In diesen Märkten sind Mietwohnungen und Miethäuser immer mehr gefragt.

Die Hochsaison für dieses Geschäftsmodell ist zwischen September und März, da die Hausbesitzer in dieser Zeit erfahrungsgemäss am ehesten liquide Mittel benötigen.

## 3.2 Immobilien-Bewertung

Vor dem Einstieg in einen Markt wird eine eingehende Prüfung des Marktes sowie der Trends vorgenommen. Danach werden einige Immobilienmakler selektiert (meistens solche mit den besten Empfehlungen) und deren Prüfung angegangen. Bei positiver Prüfung werden die Makler angeschrieben und diese beginnen interessante Immobilien zuzusenden. Bei Erhalt werden diese geprüft und einige Kennzahlen werden ermittelt. Wenn die Anforderungen erfüllt werden dann beginnen die Verhandlungen mit dem Verkäufer resp. dem Makler.

Als nächstes kommt die lokale Marktanalyse auf Wirtschaftlichkeit (d.h. Mietpreise, Leerstandsquoten, Arbeitsmarkt, ...) sowie das Kontaktieren von professionellen Drittpersonen (Makler, Inspektoren, Anwälte, Gesetzesvertreter, usw.).

Das erhaltene Feedback beinhaltet Fotos, unterstützende Dokumente und manchmal auch ein virtueller Rundgang (über Plattformen wie Skype, Facetime und Google Plus).

Wenn der Investor, Cashflow Coaching und Duriel sich auf den Abschluss des Deals einigen, dann wird eine gründliche Immobilieninspektion angeordnet und ein Anwalt vor Ort wird kontaktiert, welcher alle Formalitäten durchführt.

Nach Erhalt aller Unterlagen und nach nochmaliger Prüfung der Kennzahlen aufgrund der erhaltenen Unterlagen sowie bei immer noch positivem Ergebnis wird die Immobilie gekauft.

Dieser Prozess stellt sicher, dass die besten Resultate und die höchsten Renditen erzielt werden.

## 4. Anbieter

Duriel Taylor ist seit 2005 aktiver Immobilien-Investor. Er hat anfangs vorwiegend Häuser günstig gekauft und schnell wieder mit Profit verkauft, später Immobilien für Cashflow gekauft und sie vermietet.

Duriel ist seit 2016 verheiratet, seine Frau und er haben 1 Jungen im Alter von 8 Jahren. Sie leben in einem Einfamilienhaus in Hollywood, Florida. Duriel hat einen Bachelor-Abschluss in Business Administration und Betriebswirtschaft.

Momentan hat er über 50 voll vermietete Immobilien in seinem Portfolio, wobei 29 davon in seinem eigenen Besitz sind. Die restlichen verwaltet er für Investoren resp. besitzt sie gemeinsam mit anderen Investoren. Duriel erhielt seine Makler Lizenz im Februar 2020. Das Ziel von Duriel Taylor ist es, bis 2021 über 1000 «doors» (Wohneinheiten; Ein- und Mehrfamilienhäuser sowie Wohnungen) über sein Property Management zu bewirtschaften.

### 4.1 Strategie

Die Strategie beinhaltet, dass nach 5 Jahren mit der Amortisation begonnen wird und die Immobilie nach 20 Jahren ganz abbezahlt ist.

Es wird eine gemeinsame Ablage (Dropbox oder Google Drive) erstellt, auf welcher alle relevanten Dokumente zeitgerecht abgelegt werden.

### 4.2 Strukturierung des Deals

Es wird eine LLC (US-Firma, ähnlich einer GmbH) gegründet, normalerweise im Staat, in welchem die erste Immobilie gekauft wird. Duriel Taylor beteiligt sich ebenfalls am Deal und legt seinen Anteil in die Firma, die beiden anderen Anteile bringen der Investor und Cashflow Coaching ein.

Duriel Taylor ist der Präsident und hat die Geschäftsführung. Pflichten, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten aller Beteiligten (Investor, Cashflow Coaching und Duriel) werden im Gesellschaftsvertrag festgehalten.

Der prozentuale Anteil am Investment bestimmt den Anteil an der Firma und somit den Anteil am Erfolg. Die Rendite wird monatlich oder quartalsweise ausbezahlt. Bei Einigung kann die Rendite auch reinvestiert werden.

### 4.3 Field Trip

Bei einer Reise nach Miami / Fort Lauderdale, Florida kann organisiert werden, dass Duriel Taylor persönlich getroffen werden kann. Zudem kann organisiert werden, dass nach Rücksprache mit dem Property Management die Immobilien vor Ort besucht werden können. Reto Winkler hat Duriel Taylor am 11. November 2019 in Hollywood, Florida persönlich getroffen und dieses Geschäftsmodell diskutiert. Virtuelle Plattformen wie Skype, Facetime, Zoom und andere können ebenfalls genutzt werden um Duriel Taylor kennen zu lernen.

## 5. Anlagedauer

Der Grundgedanke ist Cashflow. Deshalb ist diese Investition als langfristig deklariert.

### 5.1 Gesamtanlagedauer

10 - 20 Jahre

### 5.2 Mindestanlagedauer

Die vertragliche Mindestanlagedauer ist 3 Jahre, sie sollte jedoch mindestens 5-7 Jahre betragen.

### 5.3 Auflösung

Ein Ausstieg aus der LLC mit der entsprechenden Auszahlung ist bei frühzeitiger Ankündigung möglich, die finanziellen Mittel müssen jedoch entweder vorhanden sein oder es muss ein Käufer gefunden werden, der die Anteile an der Firma übernimmt. Alternativ können nach Rücksprache mit Duriel Taylor die Immobilien verkauft und die LLC aufgelöst werden.

## 6. ROI / Rendite

### 6.1 Variante A

In der Variante A ist der Investor als Teilhaber der LLC am Nettogewinn beteiligt.

Angestrebt wird eine monatliche Nettorendite von US\$ 300 je Wohneinheit.

Beim Erwerb von 5 Wohneinheiten sind dies US\$ 1'500 Nettorendite pro Monat = US\$ 18'000 pro Jahr, dies ergibt einen ROI von 60%.

Eine Wertsteigerung der Immobilien ist nicht angestrebt, sondern nur der monatliche Cashflow. Renovationen werden nur soweit notwendig vorgenommen, um den Werterhalt zu sichern oder um eine höhere Miete zu erhalten.

Eine vorangegangene Performance gibt weder einen Hinweis auf noch eine Gewähr für die zukünftige Entwicklung. Es gibt weder eine stillschweigende noch eine ausdrückliche Garantie für die künftige Entwicklung der Performance. Zudem geben Prognosen keine zuverlässigen Anhaltspunkte für die zukünftige Entwicklung.

### 6.2 Variante B

In der Variante B ist der Investor kein Teilhaber der LLC, sondern nur ein Darlehensgeber. Der Investor erhält einen Zins auf seinem Darlehen, abhängig von der Investitionssumme:

7% bei US\$ 30'000

10% bei US\$ 50'000

15% bei US\$ 100'000

# 7. Kosten

Die Gesamtkosten setzen sich zusammen aus

- Kosten für Investment (Verwendung für Anzahlung an die Immobilien, Notariatsgebühr für Gründung der LLC, Anwaltskosten, Inspektion, Bewertung der Immobilien, Verschreibungskosten, ...)
- VIP Cashflow Programm
- Jährliche Bearbeitungsgebühr

## 7.1 Kosten für Investment

- Mind. US\$ 15'000 durch den Investor
- Gesamthaft mind. US\$ 30'000 für neu zu gründende LLC
- Differenz zwischen US\$ 30'000 und Investment von Investor wird von Cashflow Coaching und von Duriel Taylor getragen
- Falls der Investor alleiniger Inhaber der LLC sein will, so wird Duriel Taylor eine Administrationsgebühr für seine Dienstleistungen im Bereich der finanziellen Koordination sowie der Immobilienverwaltung erhalten.

Die Kosten werden vom Investor direkt auf ein Treuhandkonto (Escrow account) überwiesen, welches von einem staatlich zertifizierten Anwalt kontrolliert wird. Das Geld wird weder durch Duriel Taylor noch durch Cashflow Coaching kontrolliert noch haben sie Zugang zum Geld. Das Geld wird durch den Anwalt nur freigegeben für Zahlungen für die Kosten der Gründung der neuen LLC, für die Anzahlungen an die Liegenschaften sowie für Zahlungen von Gebühren an Drittpersonen, Anwaltskosten und Inspektionskosten.

## 7.2 VIP Cashflow Programm

Das VIP Cashflow Programm kostet CHF 2'000.—und beinhaltet:

- Unterstützung für das Aufsetzen der Investition
- das gemeinsame Bearbeiten der Unterlagen
- Unterstützung bei der Vertragsunterzeichnung
- Hilfe bei Übersetzungen von Dokumenten und Inhalten

## 7.3 Jährliche Bearbeitungsgebühr

Die jährliche Bearbeitungsgebühr beträgt 20% vom Nettogewinn. Sie wird fällig nach der Auszahlung der Rendite. Sie beinhaltet die folgenden Leistungen:

- Abklärungen und Koordination mit Duriel Taylor
- Übersetzung eMail-Verkehr
- Zentrale Ansprechstelle für alle Fragen
- Einholen der notwendigen Unterlagen bei Duriel Taylor für die Steuern
- Unterstützung bei der Organisation von Field Trips nach Miami oder zu den Immobilien-Standorten

# 8. Risiko

## 8.1 Risikoeinschätzung von Cashflow Coaching

Das Risiko wird als mittel eingeschätzt.

- Investor gründet mit dem lokalen Partner und mit Cashflow Coaching eine Firma (LLC), welche im Grundbuch eingetragen wird
- Erfahrung des Anbieters als Immobilien-Investor seit 2004
- Field Trips möglich

## 8.2 Risikofaktoren

Risikofaktor	Einschätzung Cashflow Coaching
Zuwenig Erfahrung im lokalen Markt	Mit Erfahrung seit 2004, mit über 100 gekauften Immobilien (über 50 wieder verkauft sowie über 50 im Bestand mit Cashflow) und mit der genauen Immobilien-Bewertung wird dieses Risiko als tief eingestuft
Wertverlust	Wenn die Immobilie zu teuer gekauft wurde und an Wert verliert kann das Investment auch an Wert verlieren. Durch die vorgängige Bewertung der Immobilie sowie dem Kauf zwischen 30% und 40% unter dem Marktpreis kann dieses Risiko als tief eingestuft werden.
Management zieht sich von der Geschäftstätigkeit zurück	Privater, unabhängiger Inhaber, kein Grosskonzern. Der Inhaber hat selbst eigenes Geld in der Firma. Trotzdem ist dieses Risiko als mittel einzustufen.
Veruntreuung	Duriel Taylor hat keinen «criminal record» (keinen Strafregistereintrag) und auch keine negativen Bewertungen online sowie in der Immobilien Industrie, trotzdem ist das Risiko als hoch einzustufen
Konkurs der Firma	Die LLC kann fast nur durch betrügerische Verwendung des vorhandenen Kapitals oder durch Verkauf der Immobilien und Entwendung des Geldes in Konkurs geraten. Oder durch einen Gerichtsfall, wenn eine Anklage erfolgt. Durch die erst junge Partnerschaft ist dieses Risiko als hoch einzustufen.

Volatiler Markt	Der Immobilienmarkt ist teilweise volatil. Mit einer guten Marktanalyse vor dem Kauf kann das Risiko minimiert werden. Trotzdem wird dieses Risiko als mittel eingestuft.
Zinssteigerung in USA führt zu fallenden Renditen	Mit einem fixierten Zinssatz über die gesamte Laufzeit kann dieses Risiko minimiert werden. Durch die tiefen Zinssätze wird dieses Risiko als tief eingestuft.
Naturkatastrophen	Mögliche Ereignisse werden über Versicherungen abgedeckt.

Dieses Produkt kann mit einem hohen Risiko bis hin zum Totalverlust verbunden sein und ist für viele Investoren nicht geeignet. Dieser Hinweis informiert Sie über Risiken, die mit diesem Produkt verknüpft sind, kann aber nicht alle Risiken erklären, auch nicht, wie sich diese Risiken zu Ihren persönlichen Umständen verhalten. Sollten Sie sich unsicher sein, sollten Sie professionellen Rat einholen. Es ist wichtig, dass Sie die damit verbundenen Risiken voll verstehen, bevor Sie sich dazu entschließen, in dieses Produkt zu investieren, und dass Sie über die entsprechenden finanziellen Ressourcen verfügen, um solche Risiken tragen zu können. Sie sollten kein Geld investieren, das Sie sich nicht leisten könnten zu verlieren.

## 9. Kein Angebot, Haftungsausschluss

Alle zur Verfügung gestellten Informationen, einschliesslich aller Finanzinformationen, werden zu blossen Informationszwecken zur Verfügung gestellt und stellen weder eine Investitionsempfehlung, noch ein Angebot noch eine Aufforderung zum Kauf, Halten oder Verkauf jeglicher Finanz- bzw. Anlageprodukte dar. Sie stellen keine Anlage-, Rechts-, Steuer- und/oder anderweitige Beratung dar.

Insbesondere gibt eine vorangegangene Performance weder einen Hinweis auf noch eine Gewähr für die zukünftige Entwicklung. Es gibt weder eine stillschweigende noch eine ausdrückliche Garantie für die künftige Entwicklung der Performance. Anlagen in Fremdwährungen unterliegen zusätzlich auch Währungsschwankungen. Zudem geben Prognosen keine zuverlässigen Anhaltspunkte für die zukünftige Entwicklung.

Cashflow Coaching haftet weder dafür, dass die enthaltenen Informationen vollständig und richtig sind, noch für Schäden von Handlungen, die aufgrund von Informationen vorgenommen werden, die in dieser oder einer anderen Publikation von Cashflow Coaching enthalten sind.

Sämtliche Angaben richten sich ausschliesslich an qualifizierte Anleger.

Interessenten sollten sich von einer qualifizierten Fachperson beraten lassen, bevor sie Anlageentscheidungen treffen.

