

# BRAN DEN BURG

14789 WUSTERWITZ | AN DEN TEICHEN 1 – 6

AN DER HAVEL

# INHALTSVERZEICHNIS

PROJEKT WUSTERWITZ

01	— — — —	<b>PHILOSOPHIE</b> <i>„LEBEN ... UND DAS AUS MIETEINNAHMEN“</i>
03	— — — —	<b>RENTE MIT 55</b>
09	— — — —	<b>FINANZIERUNGSMODELLE</b>
15	— — — —	<b>AUSWIRKUNGEN INFLATION</b>
17	— — — —	<b>SERVICE</b>
21	— — — —	<b>OBJEKTVORSTELLUNG</b>
23	— — — —	<b>IMMOBILIEN-PAKETE</b>
27	— — — —	<b>BIERDECKEL-RECHNUNG</b>
31	— — — —	<b>GRUNDRISSE</b>
35	— — — —	<b>KENNZIFFERN DER REGION</b>
41	— — — —	<b>PROJEKTVORSTELLUNG</b>
47	— — — —	<b>CHANCEN &amp; RISIKEN</b>



**PHILO  
SOPHIE**

PHILOSOPHIE

# LEBEN ... UND DAS AUS MIETEINNAHMEN

**Das Ziel ist es, rentabel in Immobilien zu investieren;** nicht nur in eine vermietete Wohnungseinheit, sondern in genauso viele Wohneinheiten wie notwendig sind, damit man später aus der Summe der Mieteinnahmen bequem leben kann!

Statt immer nur für Geld zu arbeiten, erreicht man über vermietete Immobilien regelmäßig passive Einnahmen – ohne dauerhaft dafür arbeiten zu müssen. Zu Beginn dienen diese Einnahmen für die Rückzahlung der Darlehensverpflichtungen. Später dienen diese Mieteinnahmen für die Sicherung von Ihrem Lebensstandard und ermöglichen im Idealfall ein „**Leben ... und das aus Mieteinnahmen**“ oder eine Ergänzung zur gesetzlichen/privaten Altersversorgung.

Dabei wird auf dem folgenden Grundsatz aufgebaut: Jede Wohnungsinvestition soll durch die Mieteinnahmen getragen werden; sprich, mit der Mieteinnahme werden die Zinsen, Tilgung und sonstige Betriebskosten bedient. Das Ergebnis einer jeden Investition ist sodann NULL EURO monatlicher Aufwand bzw. ein kleiner Aufwand; je nach Höhe der Tilgung. Dieser Vorgang lässt sich demnach skalieren/wiederholen und ermöglicht den Aufbau von mehreren vermieteten Wohneinheiten.

**Wenn eine vermietete Wohnung durch die Mieteinnahmen mathematisch vollständig getragen wird und NULL EURO monatlich kostet; was kosten dann zwei/drei/vier oder sechs Wohnungen? Richtig – auch NULL EURO. Mit dem Unterschied, dass man später aus mehreren Wohnungen laufende passive Erträge generiert.**

**Desto mehr** vermietete Immobilien im Vermögen sind, desto mehr Einnahmen werden generiert.

**Desto mehr** vermietbare Fläche im Vermögen ist, desto stärker wirkt es sich bei einer späteren Mietsteigerung aus. Auf einmal sind Mehreinnahmen vorhanden, die eine Rückzahlung noch einfacher gestalten lassen und/oder Überschüsse erschafft werden, obwohl die Immobilien sich noch in der Rückzahlung befinden.

**Desto mehr** Einheiten im Vermögen sind, desto schneller wird die Unabhängigkeit erreicht. Unabhängigkeit durch Risikoverteilung = Stabilität und Sicherheit wird erschaffen!

**Desto früher** und mehr rentable Immobilien im Vermögen sind, desto früher ist das Ziel erreicht „**Leben ... und das aus Mieteinnahmen**“!

**Desto mehr** Einheiten im Vermögen existieren, desto mehr Flexibilität entsteht. Sie entscheiden, ob Sie Bruchstücke von dem Vermögen rentabel verkaufen und mit dem Profit andere Bedürfnisse erfüllen; so zum Beispiel mit dem Verkaufsgewinn Restschulden für andere Immobilien auf einmal zurück bezahlen oder größere Anschaffungen bar bezahlen.

## Leben ... und das aus Mieteinnahmen

bietet Freiheit durch laufende passive Einnahmen und ein Immobilienvermögen mit Wertsteigerung, welches an die nächste Generation übertragen werden kann. Sie erschaffen dadurch nicht nur Freiheit für sich, sondern auch für Ihre nächsten Generationen.

Ein vollkommen anderes Leben geprägt durch Aufbau von finanzieller Freiheit und Entscheidungsfreiheit in Bezug auf Ihren Rentenbeginn; unabhängig von der Gesetzeslage.

DAS HAMSTERRAD

# DAS HAMSTERRAD DER VERPFLICHTUNGEN

**Die Masse der Bevölkerung steckt in einem Hamsterrad der Verpflichtungen.** Sie generieren einmal pro Monat eine Einnahme auf dem Konto, genannt „Gehalt“. Dieses Nettogehalt ist versteuert und mit Sozialabgaben verbeitragt. Von diesem Nettogehalt werden üblicherweise gleich am Ersten eines Monats die laufenden Verpflichtungen bedient, wie Miete – Strom – Telefon/Internet – Vereinsbeiträge/ Abonnements – Darlehensraten – Auto – Versicherungsbeiträge usw.

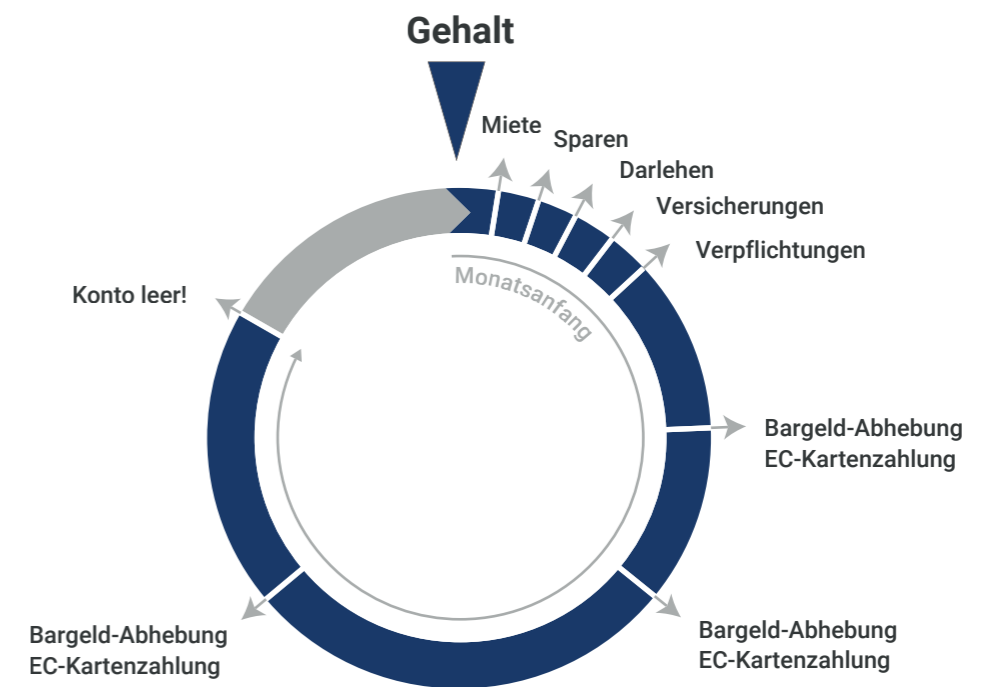
Anschließend ist nur noch ein gewisser Restbetrag auf dem Konto übrig. Weiterhin werden im Laufe des Monats weitere Einkäufe, Lebenshaltungskosten usw. mit EC-Karten bezahlt. Schlussendlich ist am Ende des Monats entweder **Variante 1** noch ein bisschen übrig oder **Variante 2** nichts mehr übrig oder **Variante 3** das Konto im Minus, sodass die Ausgaben höher als die Einnahmen waren.

Letztendlich ist es egal, welche Variante sich ergeben hat, man freut sich auf die nächste Gehaltszahlung oder man ist dringend auf die nächste Gehaltszahlung angewiesen und das Hamsterrad der Verpflichtungen beginnt von Neuem im nächsten Monat.

Und so vergehen Jahre und gar Jahrzehnte. Während dieser Zeit sparen viele Menschen Sparverträge, Lebensversicherungen, Fondssparpläne oder sonstige (teilweise) renditenarme Anlageformen an, in der stillen Erwartung, dass sie von der gesetzlichen Rente und dem angesparten Vermögen am Ende der Berufszeit leben können. Die Ernüchterung trifft meist zu spät ein und dann ist wenig Zeit für nachhaltige Veränderungen übrig.

Darum sprechen Sie mit Ihrem Fachberater über den Weg zu einem „**Leben ... und das aus Mieteinnahmen**“ oder über „Rente mit 55\*“.

(\* Diese Zahl steht nur beispielhaft für Ihr gewünschtes Rentenalter).





## IHR MASSGESCHNEIDERTER IMMOBILIEN-ANZUG

## RENTE MIT 55\*

**Die Masse der Bevölkerung lebt in dem beschriebenen Hamsterrad** und beginnt die Rente gemäß der gesetzlichen Bestimmungen. Der Grund liegt häufig in der Tatsache, dass die gesetzliche Rente als Basis zwingend notwendig ist, um die Unkosten im Leben tragen zu können; selbst wenn das eigene Heim abbezahlt ist.

Eine 25- bis 35-jährige Person hat es mit einem Aufbau von Immobilienvermögen recht leicht. Hier ist das junge Alter und die verbleibende, lange Zeit ein Faktor für den Erfolg zu einer Rente mit 55. Das Immobilieninvestment kann über die lange Zeit allein durch die Mieteinnahmen bedient werden. Sobald die Wohneinheiten bezahlt sind, ist die Miete ein frei verfügbares Einkommen.

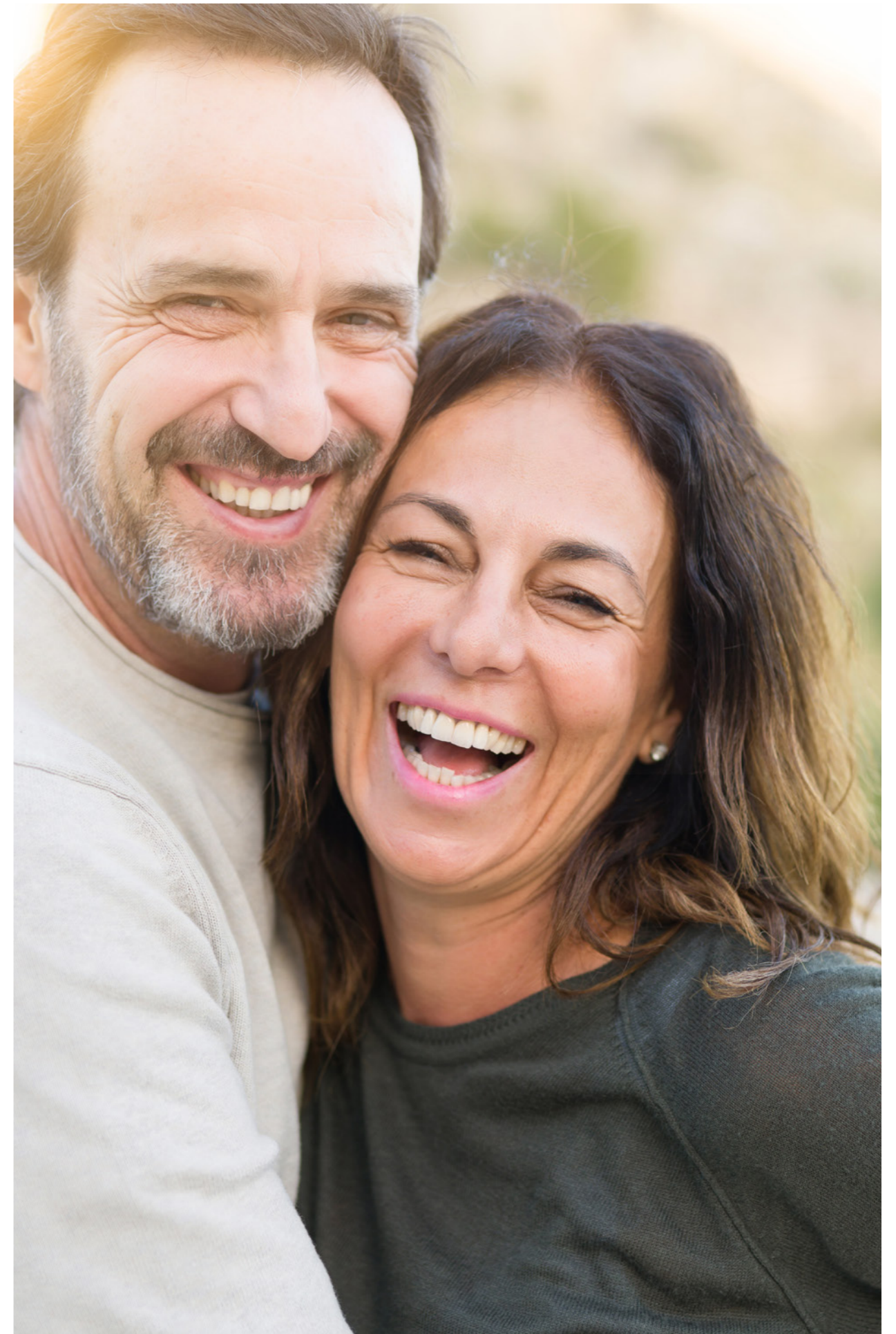
Eine 35- bis 45-jährige Person bringt in der Regel mehr Einkommen, Kreditwürdigkeit und Startkapital mit. Diese Komponenten wirken sich positiv auf ein größeres Immobilienpaket aus. Dies ermöglicht es, größere Pakete zu erwerben und ggf. auch eine höhere monatliche Investitionsbereitschaft aufzubringen. Um ebenfalls früher lastenfrei zu werden, kann die Strategie „kaufe die doppelte Menge und verkaufe später wieder einen Teil“ umgesetzt werden.

Sprechen Sie mit Ihrem Fachberater über Ihre Möglichkeiten und die unterschiedlichen Strategien.

**Lassen Sie sich einen maßgeschneiderten Immobilien-Anzug anfertigen.**



(\*Diese Zahl steht nur beispielhaft für Ihr gewünschtes Rentenalter).



”

WER NICHT DAFÜR SORGT,  
DASS ER GELD VERDIENT  
WÄHREND ER SCHLÄFT,  
MUSS HART ARBEITEN  
WÄHREND ER WACH IST!

WARREN BUFFETT



## WIE VIEL GELD IST FÜR DEN START NOTWENDIG?

Banken erwarten, dass man die Kaufnebenkosten (meist bestehend aus: Grunderwerbsteuer, Vermittlungsprovision und Notarkosten) als Eigenkapital einbringt. In diesem Fall spricht man von einer 100 %-igen Kaufpreisfinanzierung: das sind in der Regel 10 % bis 12 % aus dem Kaufpreis – je nach Höhe der Grunderwerbsteuer, die vom jeweiligen Bundesland abhängig ist. Häufig ist dieses Geld auch schon in bestehenden Lebensversicherungen, Bausparverträgen oder sonstigen Sparverträgen vorhanden.

Diese Verträge können auch als Ersatzsicherheit abgetreten werden. Somit lassen sich Investitionen auch ohne Eigenkapital erstellen. Weitere Möglichkeit: Sie besitzen schon Eigentum und haben sogenannte „freie Grundschulden“, die ebenfalls als Ersatzsicherheit heran gezogen werden können. Oder aber: Ihre Eltern haben freie Grundschulden und erklären sich bereit, Ihnen für Ihre Investition diese freien Grundschulden abzutreten.

Die Höhe von Ihrem Eigenkapital und/oder Ersatzsicherheiten sind maßgebend für die Höhe der möglichen Gesamtinvestition.

### Einfache Daumenregel:

**Eigenmittel bzw. Ersatzsicherheit x 10  
= möglicher Kaufpreis  
(Bonität vorausgesetzt).**

Der monatliche Aufwand ist häufig sehr gering; nicht zu letzt durch die historisch niedrigen Zinsen derzeit. Definieren Sie doch einfach Ihre monatliche Investitionsbereitschaft und rechnen Sie rückwärts; also wieviel Eigentum kann ich mir leisten und wie lange dauert die Rückzahlung? Experimentieren Sie doch einfach mit dem Onlinerechner auf

[www.immobilienschneiderei.de](http://www.immobilienschneiderei.de)

## WARUM HABEN ES NUR SO WENIGE, WENN ES DOCH SO EINFACH IST?

Die Gründe sind vielschichtig. Zum einen liegt es darin, dass man sich zu wenig damit auseinandersetzt und zum anderen liegt es in der Prägung / Erziehung, d.h. „was man tut bzw. was man nicht tut, was die Normen sind innerhalb deren man sich aufhalten soll.“

Häufig ist das Gelernte aus der Erziehung, dass man keine Schulden machen sollte und wenn, dann ganz schnell wieder los werden soll. Mit einer solchen Prägung wird es schwer fallen, viele vermietete Immobilien zu erwerben und diese über eine lange Zeitachse bequem über die Mieteinnahmen zu bezahlen.

Ein anderer Glaubenssatz ist häufig, dass man lieber Risiko meidet und stattdessen bekannte Wege geht. Die Empfehlung an dieser Stelle ist es, nicht das Risiko zu meiden und sich selbst um die Chancen einer Immobilieninvestition zu berauben; sondern zu lernen, mit Risiken umzugehen.

Gleichzeitig wirken emotionale Kräfte wie Ängste, Sorgen und Bedenken auf eine Person ein. Diese entstehen häufig aufgrund von Meinungen Dritter, Vorurteile, unzutreffende Schlussfolgerungen über mögliche Risikoszenarien, negative Interpretationen und/ oder falsche Annahmen. Vieles davon steht im Gegensatz zu dem Gedanken, sich für viele vermietete Immobilien zu entscheiden.

Mit der Immobilien-Schneiderei haben Sie einen Partner, der in der Lage ist, mit den typischen Risiken einer Immobilieninvestition umzugehen.

Rein aus mathematischer Sicht ist eine Investition ohne oder mit wenig monatlichen Kosten in vermietete Immobilien sehr ratsam. Zusätzlich wird empfohlen, mentale Stärke, Überzeugung und Fähigkeiten im Umgang mit Immobilien aufzubauen, um so den einschränkenden, emotionalen Kräften entgegen zu wirken. Damit ermöglichen Sie sich selbst einen Weg zu vielen Immobilien und einem **„Leben ... und das aus Mieteinnahmen“**.

## ANDERE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

Der unerfahrene Investor trifft in der Regel seine Kaufentscheidung zu 95 % mit dem Auge. Sprich, er betrachtet die Immobilie, die Anmutung, die Schönheit des Objektes, die Beschaffenheit und trifft aufgrund diesen Faktoren die Entscheidung zum Immobilienkauf. Es verbleiben 5 % der Kaufentscheidung für den Verstand – und das ist zu wenig!

Eine einfache Formel lautet: Alles was schön ist, ist entsprechend teuer. Und genau deshalb ist häufig eine Immobilieninvestition wenig lukrativ und kontraproduktiv für die Zielerreichung **„Leben ... und das aus Mieteinnahmen“**.

Daher ist die Empfehlung, die Entscheidung zu 95 % mit dem Verstand zu fällen und 5 % für die Augen zu überlassen.

### Stellen Sie Ihrem Berater folgende Fragen:

- nach der Lage
- der Nachfrage innerhalb der Umgebung
- welche Zielgruppe als Mieter erreicht werden können
- welche Größe an Wohnraum diese Zielgruppe hat
- ob der Grundriss die häufigen Anforderungen erfüllt
- welches Management vorhanden ist

- welche Qualität das Management mit sich bringt
- welche Aufgaben das Management übernimmt
- welche Erfahrung vorhanden ist
- wie der Pflegezustand der Wohnanlage ist
- wer sich um den Pflegezustand kümmert
- welche Aufgaben die Hausverwaltung übernimmt
- welche Aufgaben die Mietverwaltung übernimmt
- wie eine mögliche Neuvermietung verläuft
- welche Risiken vorhanden sind in der Bausubstanz
- welche Kosten möglicherweise entstehen können und wie diese getragen werden
- welche Risiken in der Vermietung vorhanden sind und wie man damit umgeht
- wie sichergestellt wird, dass Ihr Investment ruhig und sicher verläuft

Die Antworten zu diesen Fragen sind von großer Bedeutung für Ihr Vorhaben. Die Immobilie muss keinen Schönheitswettbewerb gewinnen; die Immobilie muss einen Zweck erfüllen und dieser heißt: **„Leben ... und das aus Mieteinnahmen“**.



**FINANZIERUNGS  
MODELLE**

DIE DREI MODELLE

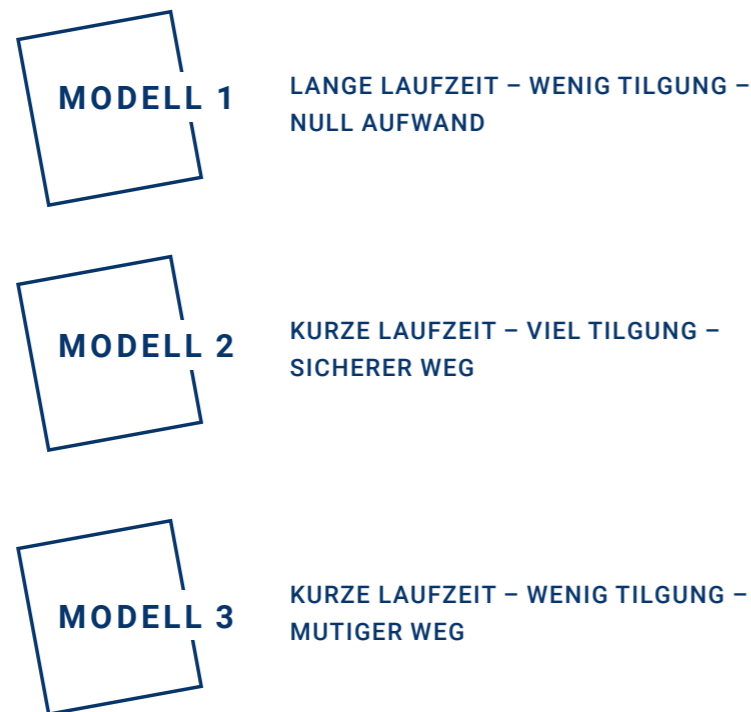
# FINANZIERUNGSMODELLE

Das Ziel der meisten Menschen ist es, fremdes Geld so schnell wie möglich wieder zurück zu bezahlen und so kommt es, dass die Masse der Bevölkerung mit einem Immobiliendarlehen emotionalen Druck empfindet. Mit einer schnellen Rückzahlung wird häufig ein Verzicht in anderen Lebensbereichen verbunden, was die Qualität im Leben deutlich einschränkt.

Doch warum soll man fremdes Geld schnell zurück bezahlen, vor allem wenn es derzeit so günstig ist?

Es ist empfehlenswert, die Rückzahlungsgeschwindigkeit eher an einen persönlichen Lebensplan anzupassen und sich genau die Zeit zu lassen, die sowohl ein hohes Maß an Lebensqualität zulässt, als auch das Ziel „Leben ... und das aus Mieteinnahmen“ ermöglicht.

**Folgend werden drei Finanzierungsmodelle vorgestellt. Planen Sie mit Ihrem Berater einen maßgeschneiderten Weg, der zu Ihren Vorstellungen, Bedingungen und Kriterien sowie finanziellen Mitteln passt!**

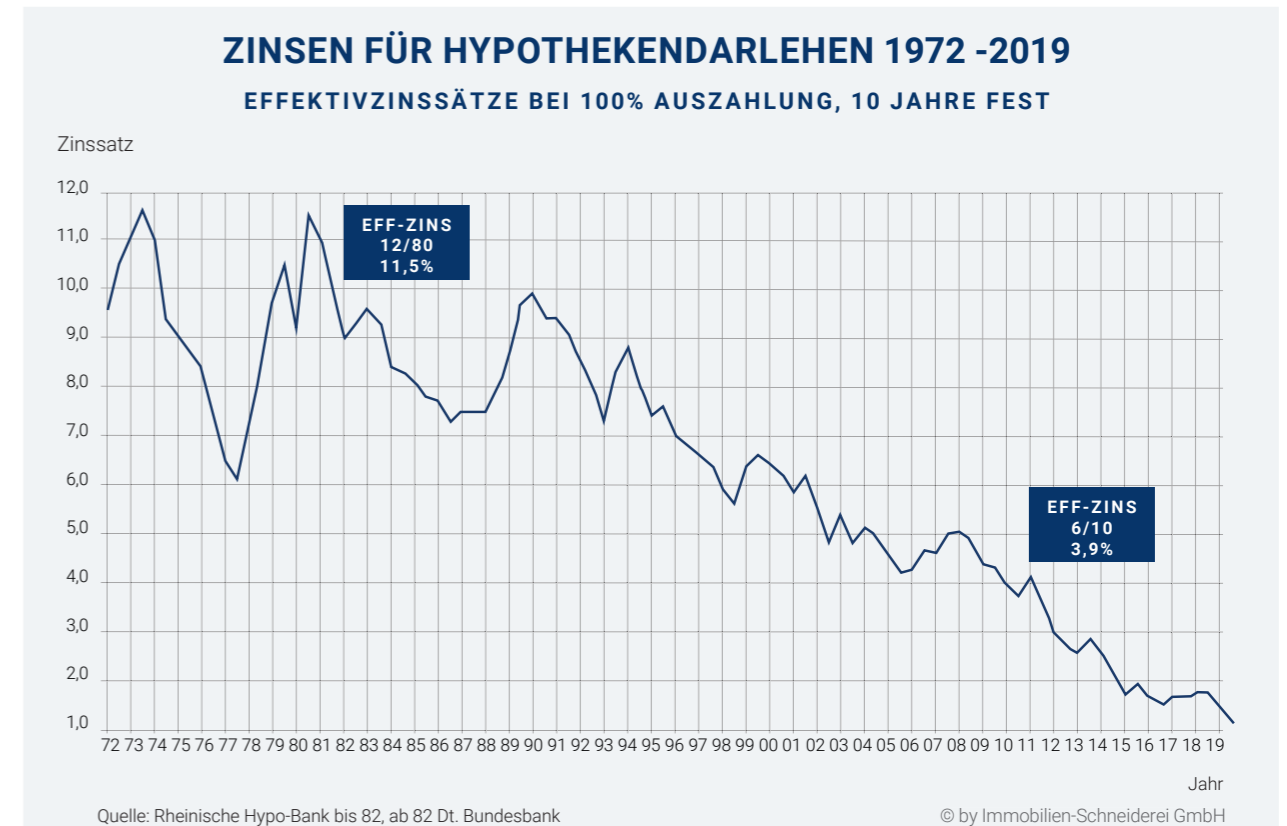


# LEBEN... UND DAS AUS MIETEINNAHMEN

## HISTORISCH GÜNSTIGES ZINSNIVEAU

Der Zeitpunkt für einen Immobilienkauf ist aus Sicht des Zinsniveaus ausgesprochen günstig. Noch nie waren die Zinsen so niedrig. Derzeit werden Käufern Zinsen unterhalb von 1,00 % angeboten; stellenweise und in Abhängigkeit von der Bonität, Bankinstitut und Zinsfestschreibungsdauer sogar 0,60 % oder noch günstiger. Dies ist einer der Gründe, warum es attraktiv ist Wohneigentum zu kaufen statt ein Leben lang Miete zu bezahlen; also auch über die Rentenzeit hinweg.

Nicht immer war es so einfach. Rechnen Sie sich an die 80er und 90er Jahre. Hier herrschte ein Zinsniveau von über 8,00 %, stellenweise sogar über 10,00 %. Bei solchen Zinskosten war es nur wenigen Menschen möglich, einen Immobilienkauf in Erwägung zu ziehen.

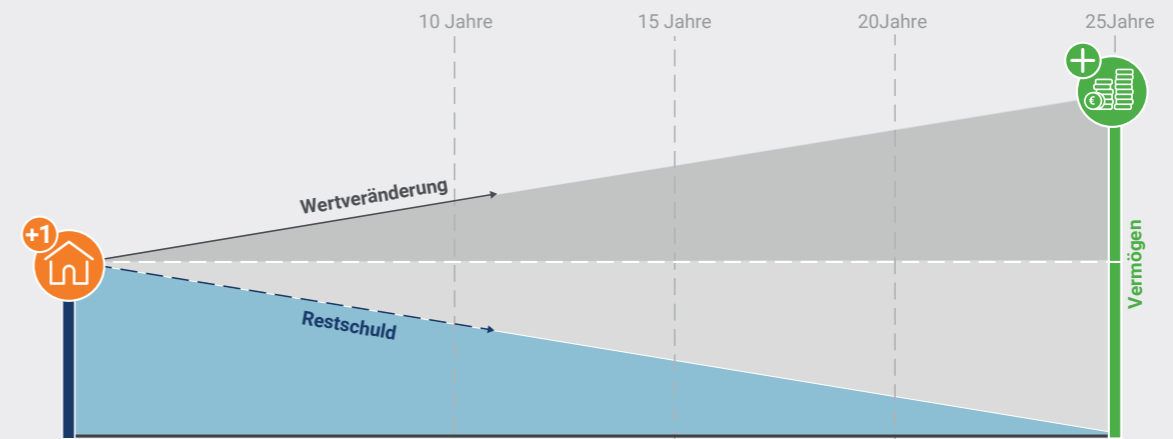


**MODELL 1**

**Lange Laufzeit – wenig Tilgung – null Aufwand**

Eine 25- bis 35-jährige Person hat es mit einem Aufbau von Immobilienvermögen recht leicht. Hier ist das junge Alter und die verbleibende, lange Zeit ein Faktor für den Erfolg zu einer Rente mit 55. Das Immobilieninvestment kann über die lange Zeit allein durch die Mieteinnahmen bedient werden. Sobald die Wohneinheiten bezahlt sind, ist die Miete ein frei verfügbares Einkommen.

Eine 35- bis 45-jährige Person bringt in der Regel mehr Einkommen, Kreditwürdigkeit und Startkapital mit. Diese Komponenten wirken sich positiv auf ein größeres Immobilienpaket aus. Dies ermöglicht es, größere Pakete zu erwerben und ggf. auch eine höhere monatliche Investitionsbereitschaft aufzubringen. Um ebenfalls früher lastenfrei zu werden, kann die Strategie „kaufe die doppelte Menge und verkaufe später wieder einen Teil“ umgesetzt werden.

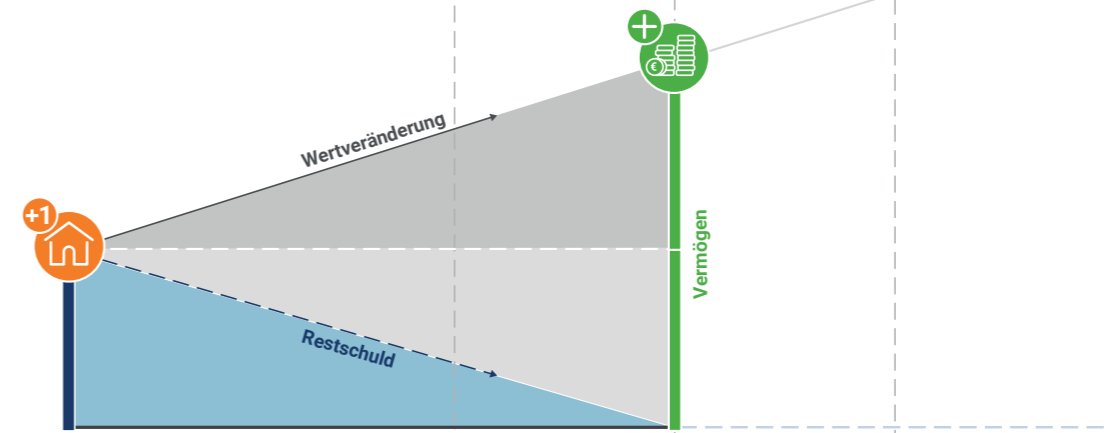


**MODELL 2**

**Kurze Laufzeit – viel Tilgung – sicherer Weg**

Wenn die verbleibende Restarbeitszeit kurz ist (10 bis 15 Jahre) und Sie einen sicheren Weg bestreiten wollen, dann empfiehlt es sich die Tilgung zu erhöhen und zwar so hoch, dass Sie a) innerhalb der gewünschten Laufzeit die Menge an Wohneinheiten lastenfrei bekommen und b) Sie es sich durch die höhere Tilgung monatlich leisten können!

Monatliche Aufwendungen von 300€/500€/700€ oder gar mehr werden dafür häufig eingesetzt. Ermitteln Sie über den Onlinerechner der Immobilien-Schneiderei GmbH diese Zahlen und/oder sprechen Sie hierzu mit Ihrem Fachberater. Dieser wird ein maßgeschneidertes Konzept für Sie erstellen.

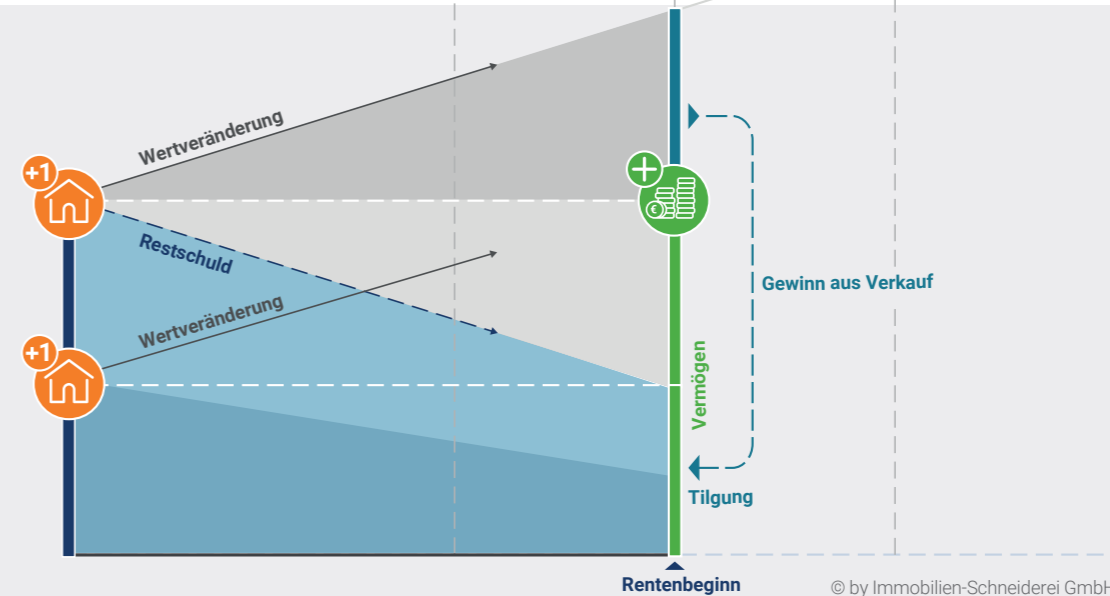


**MODELL 3**

**Kurze Laufzeit – wenig Tilgung – mutiger Weg**

Zugegeben: Dieser Weg benötigt Mut, Risikobereitschaft und etwas mehr Kreditwürdigkeit! Wenn Sie diese Eigenschaften mitbringen, dann ist die Empfehlung die doppelte Menge an Wohnungen heute einzukaufen, als Sie später in der Rente benötigen, mit der Absicht, 50% zum Rentenbeginn profitabel wieder zu verkaufen und die andere Hälfte langfristig zu behalten für ein „Leben ... und das aus Mieteinnahmen“.

Ein Teil des Immobilienvermögens verkaufen Sie zum geplanten Rentenbeginn und genießen die zwischenzeitlich entstandene Wertsteigerung und Tilgung. Mit diesem so entstandenen Vermögen aus dem Verkauf bezahlen Sie die Restdarlehen zurück für den Anteil, den Sie langfristig behalten.



## AUSWIRKUNGEN INFLATION

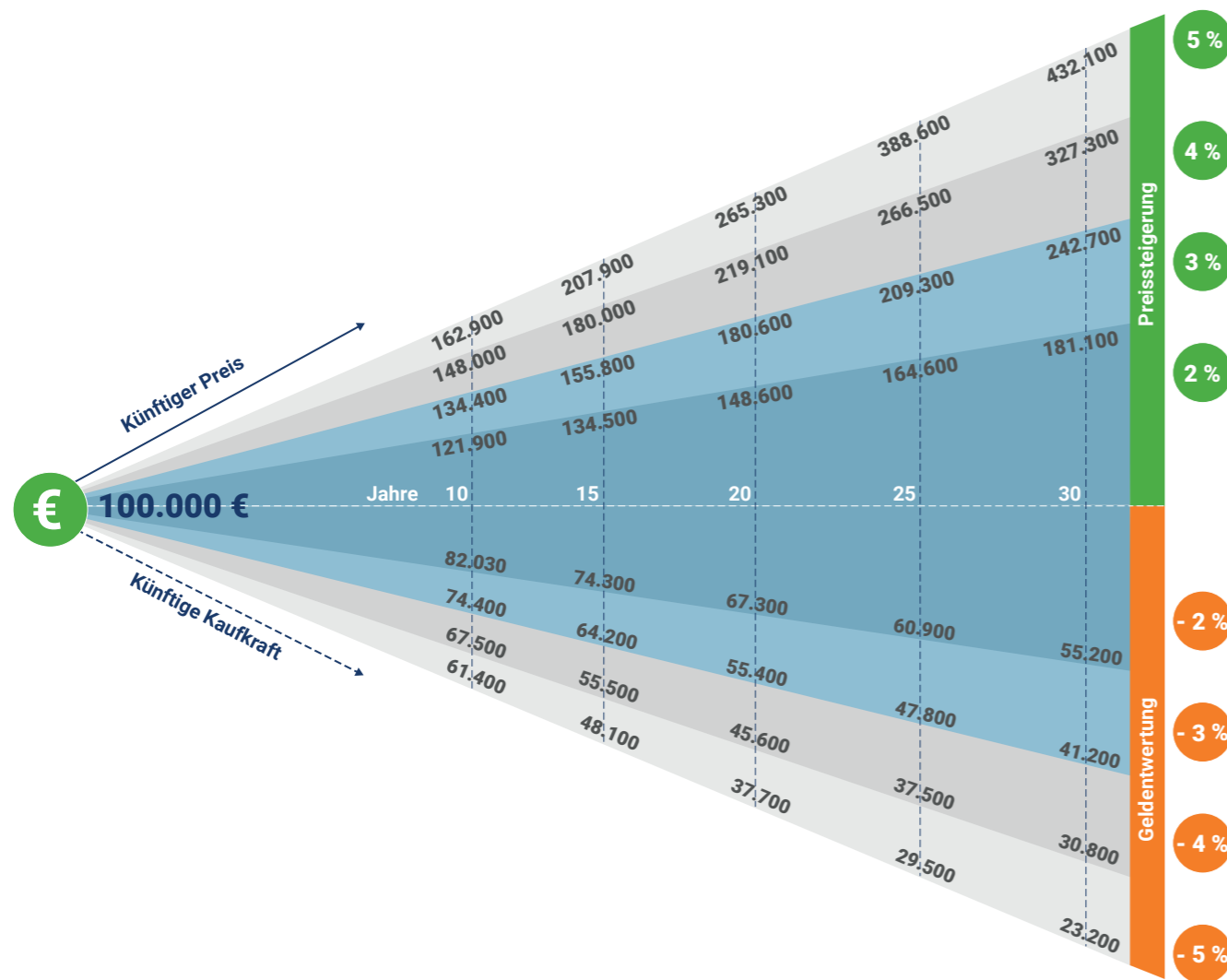
Inflation kann schleichend, trabend oder auch galoppierend sein. Landläufig wird ausgesagt, dass „alles teurer wird“ bzw. „das Geld weniger wert ist“. Das folgende Schaubild stellt dar wie sich der Preis verteuert und gleichzeitig der Wert des Geldes abnimmt.

Immobilienpreise steigen in der Regel, wohingegen Geldwerte im Wert abnehmen. Da Kredite immer nominell zurück bezahlt werden, reduziert sich somit auch der Wert des Darlehens und das bereits vor einer Tilgung. Schulden haben nicht mehr den selben Wert wie zum Zeitpunkt der Aufnahme.

**Fremd finanzierte Immobilien gewinnen somit doppelt!**

Die Corona-Krise stellt wirtschaftlich alle Staaten in eine prekäre Situation. Hilfsfonds, Rettungspakete, Unterstützungen an die Wirtschaft erhöhen die Ausgaben. Gleichzeitig zeichnet sich aufgrund der Situation ab, dass die Steuereinnahmen in 2020 deutlich niedriger ausfallen werden. Das führt zu einer massiven Erhöhung der Staatsschulden. Die Geldmenge M3 wird in solchen Zeiten deutlich „aufgebläht“ und hat unmittelbar Einfluss auf die Höhe der zukünftigen Inflation und somit auf den Restwert von jedem Geldschein.

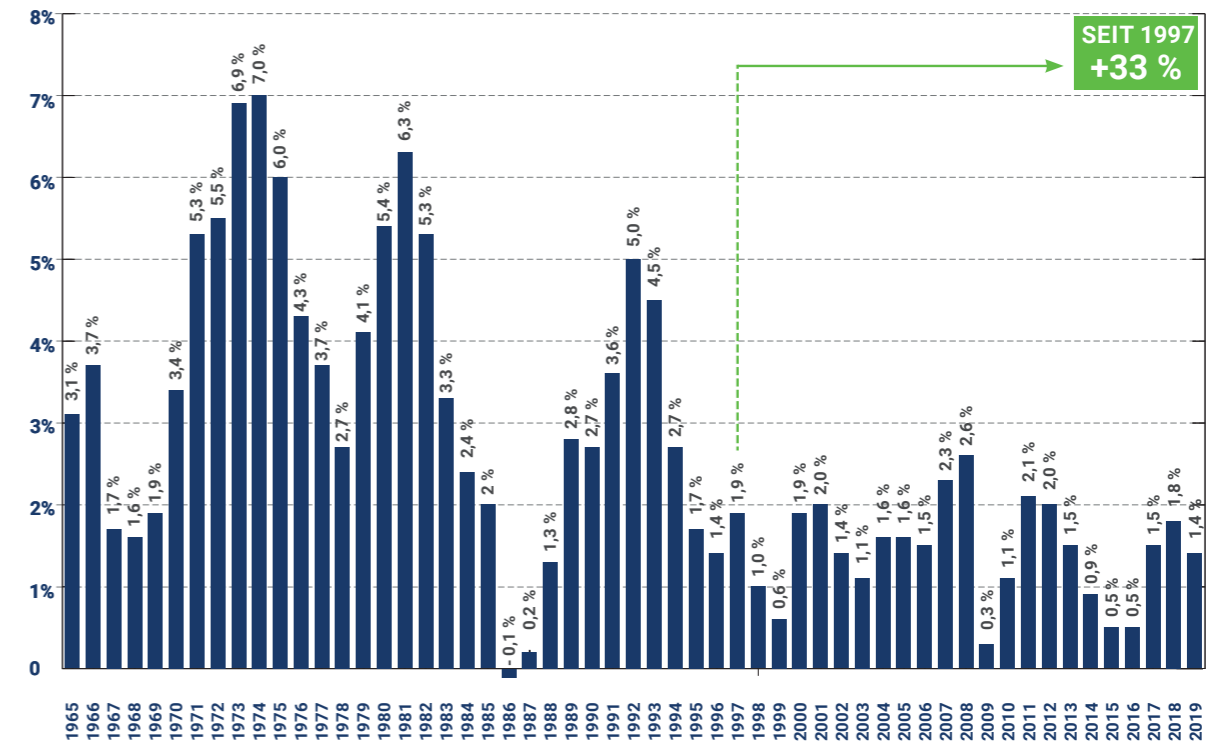
Ferner ist festzustellen, dass seit 1997 die durchschnittliche Inflationsrate nur bei ca. 1,44 % lag, wohingegen im gleichen Zeitraum die Geldmenge in Europa mit ca. 5,3 % wuchs. Die Auswirkungen hiervon erfragen Sie bitte bei Ihrem Fachberater.



© by Immobilien-Schneiderei GmbH

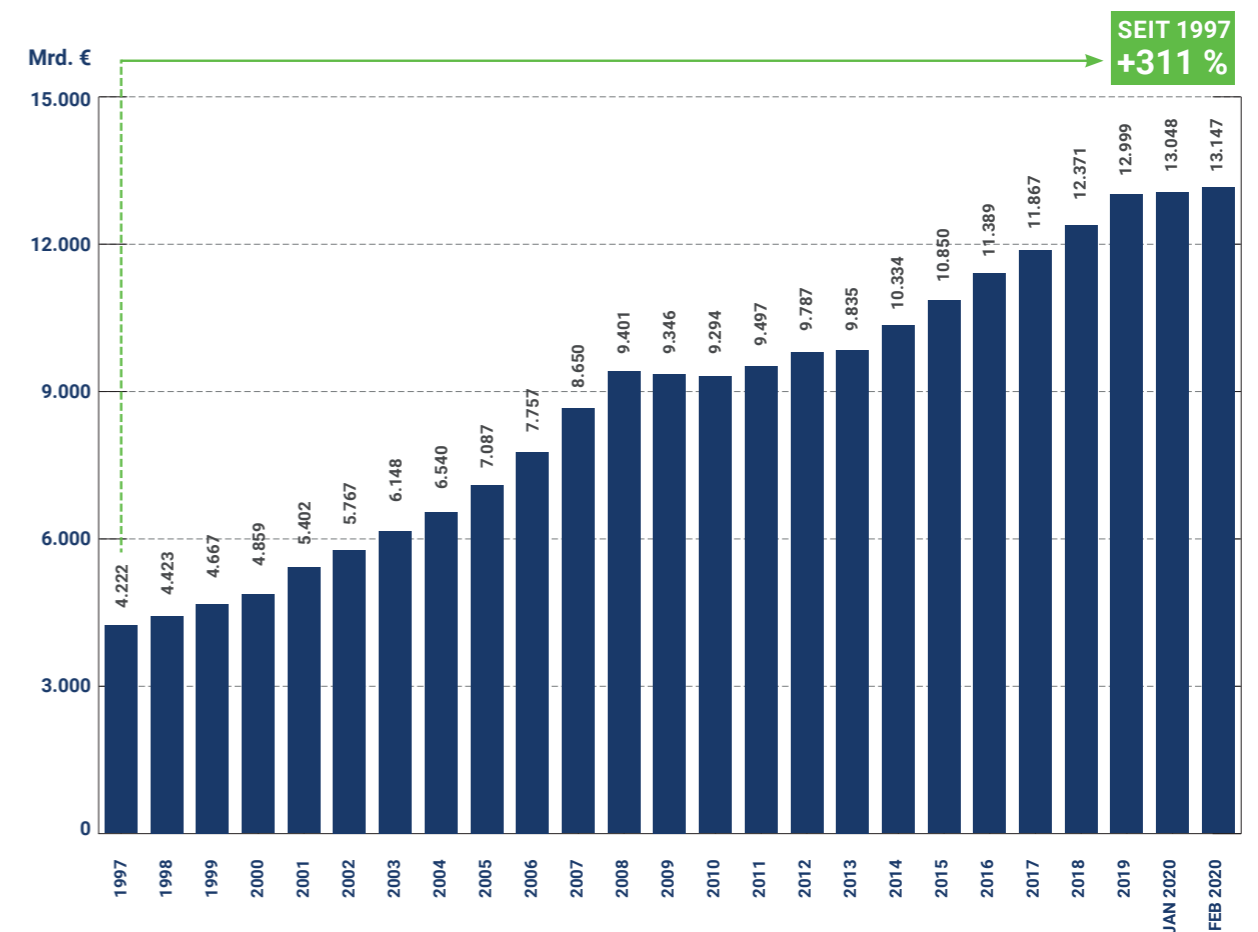
\* Werte wurden jeweils auf 100 € ab- oder aufgerundet

## HISTORISCHE INFLATIONSRATE DEUTSCHLAND 1965 - 2019



© by Immobilien-Schneiderei GmbH

## GELDMENGENWACHSTUM M3 (Euroraum)



© by Immobilien-Schneiderei GmbH

**SERVICE**



## ALLROUND-SERVICE RUND UM IHRE IMMOBILIE

## SERVICE

Bei der Immobilien-Schneiderei erhalten Sie einen Allround-Service rund um Ihre Immobilie und Ihre Mieter. Sämtliche Aufgaben im Zusammenhang mit Ihrem Investment werden übernommen.

**MIETGARANTIE**

**Sie erhalten eine Mietgarantie für die ersten 36 Monate – KOSTENFREI!**

Die Immobilien-Schneiderei GmbH übernimmt das Vermietungsrisiko für Sie in den ersten 36 Monaten kostenfrei und sichert Ihnen eine feste Mieteinnahme zu. Gerne erhalten Sie gegen eine Gebühr eine weitere Mietgarantie für die Anschlusszeit. Damit gewinnen Sie absolute Planungssicherheit.

**INTERNE HAUSVERWALTUNG**

**Sie erhalten eine Hausverwaltung für die ersten 36 Monate – KOSTENFREI!**

Die Immobilien-Schneiderei GmbH übernimmt alle Aufgaben einer Hausverwaltung in den ersten 36 Monaten kostenfrei und danach gerne gegen eine Gebühr für die Anschlusszeit. Alle Zahlungsströme von Versorgern werden koordiniert und abgerechnet. Einmal pro Jahr findet eine Eigentümerversammlung statt, in der alle entstandenen Kosten, samt Einzelabrechnungen für die einzelnen Wohnungen, dargelegt werden. Und das auf einem angenehmen Weg via Videokonferenz. Damit ersparen sich alle Miteigentümer lange Anfahrtsstrecken. Wenn Sie an diesem Termin verhindert sind – Kein Problem durch die Videoaufzeichnung, die Sie auch zum späteren Zeitpunkt anschauen können.

**INTERNE MIETVERWALTUNG**

**Sie erhalten eine Mietverwaltung für die ersten 36 Monate – KOSTENFREI!**

Die Immobilien-Schneiderei GmbH übernimmt alle Aufgaben der Mietverwaltung in den ersten 36 Monaten kostenfrei und danach gerne gegen eine Gebühr für die Anschlusszeit. Die Mietverwaltung nimmt die Mieten ein, kontrolliert die Eingänge auf Richtigkeit, leitet die Nebenkosten an die Hausverwaltung weiter und die Kaltmiete an Sie als Eigentümer. Sollte der Mieter säumig werden, so übernimmt die Mietverwaltung die Aufgaben Mietmahnungen, Androhung von Kündigung bei Nichterfüllung, Räumung und wenn notwendig werden in Zusammenarbeit mit unserem Anwalt rechtliche Schritte eingeleitet. Die Kosten für alle eventuellen Mietstreitigkeiten werden ebenfalls von der Mietverwaltung getragen.

Selbstverständlich übernimmt die Mietverwaltung auch die Aufgaben einer Neuvermietung, Besichtigungen, Auswahl von potenziellen Mietinteressenten, Erstellung von einem neuen Mietvertrag, Wohnungsübergabe, Dokumentation und viele weitere Aufgaben. Betrachten Sie hierzu den Leistungskatalog der Mietverwaltung.

**ERFAHRENER PARTNER**

**Sie erhalten das Know-How von über 30 Jahren – KOSTENFREI!**

Die Immobilien-Schneiderei GmbH wird vertreten durch Edgar Kellermann und seinem Team. Herr Kellermann ist seit 1990 in der Welt der Immobilien tätig. Anfänglich als Berater für Kapitalanleger und später als Investor mit einem eigenen Immobilienbestand. Er selbst lebt die Philosophie „**Leben ... und das aus Mieteinnahmen**“ und verfügt über einen privaten Immobilienbestand von über 200 vermieteten Wohneinheiten; Tendenz stark steigend! Sie als Investor profitieren von all den gemachten Erfahrungen.

**KOORDINATION VON ALLEN AUFGABEN**

**Sie erhalten die Koordination von allen Reparaturmaßnahmen – KOSTENFREI!**

Im Rahmen der Haus- und Mietverwaltung werden alle Aufgaben für Sie übernommen. Sie genießen die Vorteile und übergeben die Aufgaben zur Erledigung! Wo andere Hausverwaltungen für viele Aufgaben Zusatzrechnungen für aufgebrauchte Zeit stellen, übernimmt die Immobilien-Schneiderei GmbH die Koordination kostenfrei für Sie! Lästige Aufgaben mit Handwerkern, Mietern, Lieferanten oder sonstigen Dienstleistern entfallen damit!

**ALLROUND-SERVICE**

**Sie erhalten einen ALLROUND-SERVICE rund um Ihr Investment – KOSTENFREI!**

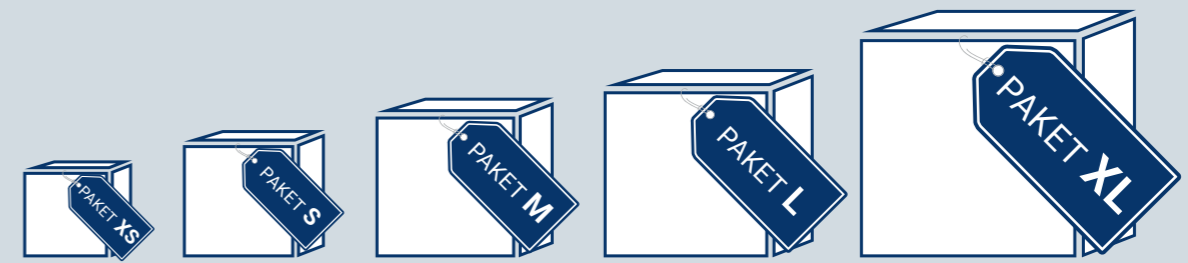
Das Leistungsversprechen der Immobilien-Schneiderei GmbH umfasst alle notwendigen Aspekte von einer gut geführten Wohnanlage; samt den Aufgaben der einzelnen Wohnungen. Das Bestreben ist es, Ihnen einen hochwertigen und nachhaltigen Allround-Service zu bieten, mit dem Ziel, dass Sie ihre nächste Immobilieninvestition erneut nur mit der Immobilien-Schneiderei GmbH umsetzen wollen und auch Ihre Bekannten/Freunde/Arbeitskollegen den Weg zu uns finden.

» **Ganz nach dem Motto: Empfehlenswerte Leistung empfehlen!**

**OBJEKT**

BEI DER IMMOBILIEN-SCHNEIDEREI  
ERHALTEN SIE MASSGESCHNEIDERTE  
PAKETE FÜR IHREN WEG ZU EINEM

LEBEN...  
UND DAS AUS MIETEINNAHMEN



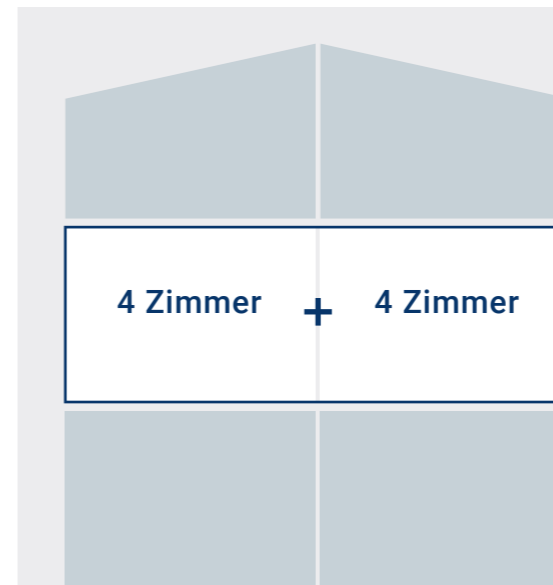
© by Immobilien-Schneiderei GmbH

MASSGESCHNEIDERTE PAKETE

# IMMOBILIEN-PAKETE

Bei der Immobilien-Schneiderei erhalten Sie maßgeschneiderte Pakete für Ihren Weg zu einem „Leben ... und das aus Mieteinnahmen“. Bei der Auswahl der Pakete ist der monatliche Bedarf und die Finanzierbarkeit entscheidend. Der Bedarf entspricht dem gewünschten oder notwendigen monatlichen Betrag als Ergänzung zu Ihrer Rentenvorsorge. Die Finanzierbarkeit ist abhängig von der Bonität (= Einkommenssituation) und dem Eigenmitteleinsatz (=Bargeld oder Ersatzzicherheiten).

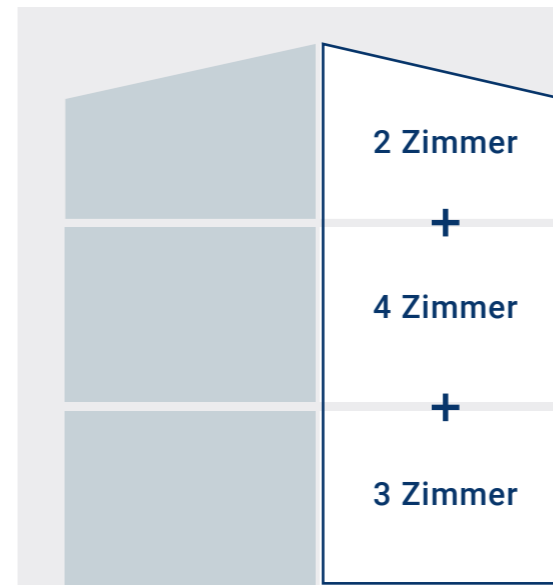
**Sprechen Sie mit Ihrem Fachberater über den Bedarf und einem möglichen maßgeschneidertem Paket, einschließlich einer individuellen Finanzierungslösung. Oder wählen Sie ein vorgefertigtes Paket aus.**



**PAKET M**  
Mietertag monatlich: 1.420 €

- 4-Zimmer-Wohnung 94,41 m<sup>2</sup>
- 4-Zimmer-Wohnung 94,41 m<sup>2</sup>

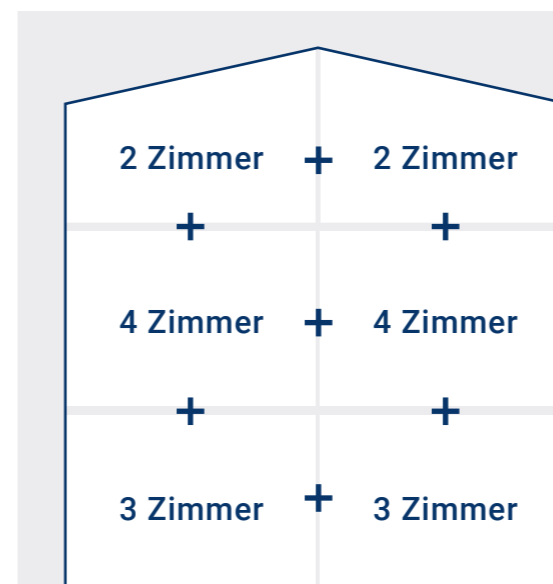
Das Paket M beinhaltet zwei 4-Zimmer-Wohnungen mit je 94,41 qm Wohnfläche. Mit diesem Paket haben Sie insgesamt 188,82 qm Fläche und erzielen eine Mieteinnahme in Höhe von 2 x 710,00 € und haben somit **1.420 € Mietertag monatlich bzw. 17.040 € jährlich.**



**PAKET L**  
Mietertag monatlich: 1.770 €

- 2-Zimmer-Wohnung 63,50 m<sup>2</sup>
- 3-Zimmer-Wohnung 81,03 m<sup>2</sup>
- 4-Zimmer-Wohnung 94,41 m<sup>2</sup>

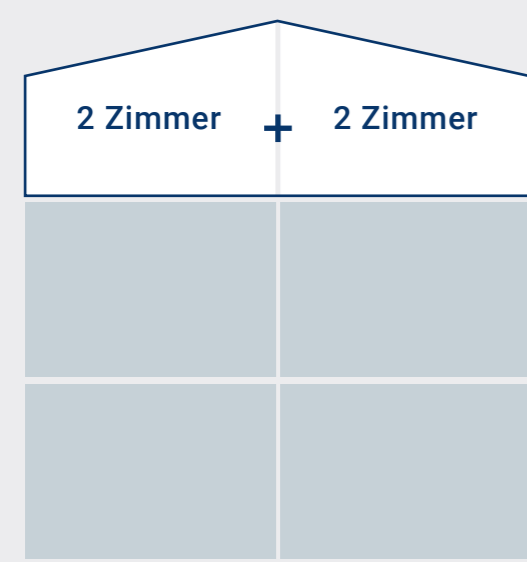
Das Paket L beinhaltet jeweils eine 2-, 3- und 4-Zimmer-Wohnung; also ein halbes 6-Familienhaus. Mit diesem Paket haben Sie insgesamt 238,94 qm Fläche und erzielen einen Mietertag in Höhe von **1.770 € monatlich bzw. 21.240 € jährlich.**



**PAKET XL**  
Mietertag monatlich: 3.540 €

Komplettes 6-Familienhaus

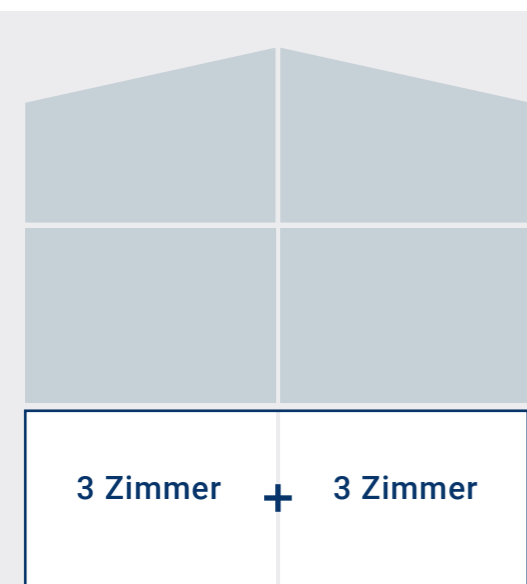
Das Paket XL beinhaltet jeweils zwei 2-, 3- und 4-Zimmer-Wohnungen; also ein ganzes 6-Familienhaus. Mit diesem Paket haben Sie insgesamt 477,88 qm Fläche und erzielen einen Mietertag in Höhe von **3.540 € monatlich bzw. 42.480 € jährlich.**



**PAKET XS**  
Mietertag monatlich: 940 €

- 2-Zimmer-Wohnung 63,50 m<sup>2</sup>
- 2-Zimmer-Wohnung 63,50 m<sup>2</sup>

Das Paket XS beinhaltet zwei 2-Zimmer-Wohnungen mit je 63,50 qm Wohnfläche. Mit diesem Paket haben Sie insgesamt 127,00 qm Fläche und erzielen eine Mieteinnahme in Höhe von 2 x 470,00 € und haben somit **940 € Mietertag monatlich bzw. 11.280 € jährlich.**



**PAKET S**  
Mietertag monatlich: 1.180 €

- 3-Zimmer-Wohnung 81,03 m<sup>2</sup>
- 3-Zimmer-Wohnung 81,03 m<sup>2</sup>

Das Paket S beinhaltet zwei 3-Zimmer-Wohnungen mit je 81,03 qm Wohnfläche. Mit diesem Paket haben Sie insgesamt 162,06 qm Fläche und erzielen eine Mieteinnahme in Höhe von 2 x 590,00 € und haben somit **1.180 € Mietertag monatlich bzw. 14.160 € jährlich.**







BIERDECKEL-RECHNUNG

EINE GUTE IDEE PASST AUF EINEN BIERDECKEL!



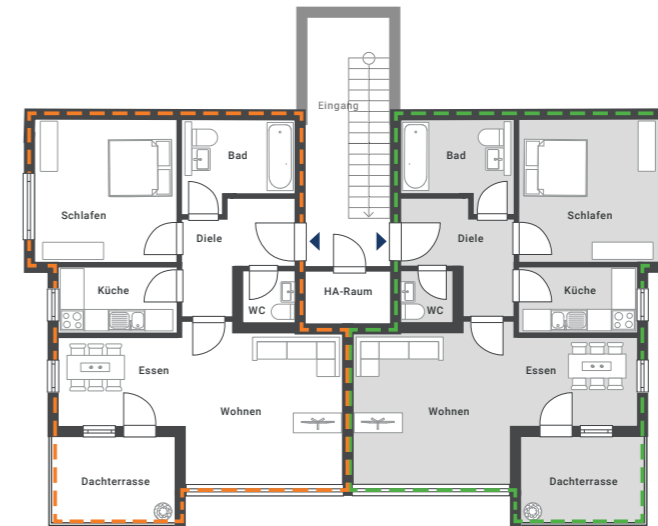
JETZT AUSRECHNEN

BIERDECKEL-RECHNUNG

Immobilienkaufpreis	278.000 €
+ Notarkosten	5.560 €
+ Vermittlung	9.925 €
+ Grunderwerbsteuer	18.070 €
<b>= Kaufnebenkosten</b>	<b>33.555 €</b>
<b>- Eigenkapital</b>	<b>33.555 €</b>
<b>= Finanzierungsbetrag</b>	<b>278.000 €</b>

Ausgaben	Einnahmen
+ Zinsen	+ Miete
350 €	940 €
+ BK Betriebskosten	+ SV Steuervorteile
50 €	-40 €
<b>= Ausgaben</b>	<b>= Einnahmen</b>
400 €	900 €
<b>= mtl. Ertrag vor Tilgung</b>	<b>500 €</b>
<b>+ Tilgung</b>	<b>500 €</b>
<b>= Ergebnis</b>	<b>0 €</b>

© by Immobilien-Schneiderei GmbH



**0 € AUFWAND**  
**940 € MIETEINNAHMEN**  
 (= PASSIVES EINKOMMEN)

Die hier vorliegende Berechnung basiert auf Annahmen und ist als Beispielberechnung zu verstehen. Der Mathematik wurden folgende Zahlen zu Grunde gelegt: Zins nominal ca. 1,50 %- Laufzeitunabhängig - die Tilgung entspricht dem monatlichen Überschuss - Betriebskosten jährlich ca. 4,00 €/qm - Haus- und Mietverwaltungskosten sind für die ersten 36 Monate kostenfrei und wurden hier nicht berücksichtigt. Steuereffekte sind musterhaft dargestellt. Eine maßgeschneiderte Berechnung erhalten Sie von Ihrem Berater. Die Zahlen können tatsächlich höher oder niedriger ausfallen.

**PAKET S**

<b>Immobilienkaufpreis</b>	352.000 €
+ Notarkosten	7.040 €
+ Vermittlung	12.566 €
+ Grunderwerbsteuer	22.880 €
<b>= Kaufnebenkosten</b>	<b>42.486 €</b>
<b>- Eigenkapital</b>	<b>42.486 €</b>
<b>= Finanzierungsbetrag</b>	<b>352.000 €</b>

<b>Ausgaben</b>		<b>Einnahmen</b>	
+ Zinsen	440 €	+ Miete	1.180 €
+ BK Betriebskosten	60 €	+ SV Steuervorteile	-80 €
<b>= Ausgaben</b>	<b>500 €</b>	<b>= Einnahmen</b>	<b>1.100 €</b>
<b>= mtl. Ertrag vor Tilgung</b>	<b>600 €</b>		
<b>+ Tilgung</b>	<b>600 €</b>		
<b>= Ergebnis</b>	<b>0 €</b>		

© by Immobilien-Schneiderei GmbH

**PAKET M**

<b>Immobilienkaufpreis</b>	422.000 €
+ Notarkosten	8.440 €
+ Vermittlung	15.065 €
+ Grunderwerbsteuer	27.430 €
<b>= Kaufnebenkosten</b>	<b>50.935 €</b>
<b>- Eigenkapital</b>	<b>50.935 €</b>
<b>= Finanzierungsbetrag</b>	<b>422.000 €</b>

<b>Ausgaben</b>		<b>Einnahmen</b>	
+ Zinsen	530 €	+ Miete	1.420 €
+ BK Betriebskosten	70 €	+ SV Steuervorteile	-70 €
<b>= Ausgaben</b>	<b>600 €</b>	<b>= Einnahmen</b>	<b>1.350 €</b>
<b>= mtl. Ertrag vor Tilgung</b>	<b>750 €</b>		
<b>+ Tilgung</b>	<b>750 €</b>		
<b>= Ergebnis</b>	<b>0 €</b>		

© by Immobilien-Schneiderei GmbH



**0 € AUFWAND**  
**1.180 € MIETEINNAHMEN**  
 (= PASSIVES EINKOMMEN)



**0 € AUFWAND**  
**1.420 € MIETEINNAHMEN**  
 (= PASSIVES EINKOMMEN)

Die hier vorliegende Berechnung basiert auf Annahmen und ist als Beispielberechnung zu verstehen. Der Mathematik wurden folgende Zahlen zu Grunde gelegt: Zins nominal ca. 1,50 % – Laufzeitunabhängig – die Tilgung entspricht dem monatlichen Überschuss – Betriebskosten jährlich ca. 4,00 €/qm – Haus- und Mietverwaltungskosten sind für die ersten 36 Monate kostenfrei und wurden hier nicht berücksichtigt. Steuereffekte sind musterhaft dargestellt. Eine maßgeschneiderte Berechnung erhalten Sie von Ihrem Berater. Die Zahlen können tatsächlich höher oder niedriger ausfallen.

Die hier vorliegende Berechnung basiert auf Annahmen und ist als Beispielberechnung zu verstehen. Der Mathematik wurden folgende Zahlen zu Grunde gelegt: Zins nominal ca. 1,50 % – Laufzeitunabhängig – die Tilgung entspricht dem monatlichen Überschuss – Betriebskosten jährlich ca. 4,00 €/qm – Haus- und Mietverwaltungskosten sind für die ersten 36 Monate kostenfrei und wurden hier nicht berücksichtigt. Steuereffekte sind musterhaft dargestellt. Eine maßgeschneiderte Berechnung erhalten Sie von Ihrem Berater. Die Zahlen können tatsächlich höher oder niedriger ausfallen.





**ERDGESCHOSS**



**WHG 1**

Wohnen	17,05 m <sup>2</sup>
Essen	7,86 m <sup>2</sup>
Kochen	5,50 m <sup>2</sup>
Bad/ WC	5,80 m <sup>2</sup>
Schlafen	13,99 m <sup>2</sup>
Kind	12,86 m <sup>2</sup>
Diele	8,11 m <sup>2</sup>
WC	1,86 m <sup>2</sup>
Terrasse	16,00 m <sup>2</sup> <small>(nach WoFLV 8,00 m<sup>2</sup>)</small>

**Wohnfläche (nach WoFLV) 81,03 m<sup>2</sup>**

**WHG 2**

Wohnen	17,05 m <sup>2</sup>
Essen	7,86 m <sup>2</sup>
Kochen	5,50 m <sup>2</sup>
Bad/ WC	5,80 m <sup>2</sup>
Schlafen	13,99 m <sup>2</sup>
Kind	12,86 m <sup>2</sup>
Diele	8,11 m <sup>2</sup>
WC	1,86 m <sup>2</sup>
Terrasse	16,00 m <sup>2</sup> <small>(nach WoFLV 8,00 m<sup>2</sup>)</small>

**Wohnfläche (nach WoFLV) 81,03 m<sup>2</sup>**



**1. OBERGESCHOSS**



**WHG 3**

Wohnen	17,05 m <sup>2</sup>
Essen	7,86 m <sup>2</sup>
Kochen	5,50 m <sup>2</sup>
Bad/ WC	5,80 m <sup>2</sup>
Schlafen	14,19 m <sup>2</sup>
Kind 1	14,01 m <sup>2</sup>
Kind 2	10,07 m <sup>2</sup>
Diele	10,07 m <sup>2</sup>
WC	1,86 m <sup>2</sup>
Balkon	16,00 m <sup>2</sup> <small>(nach WoFLV 8,00 m<sup>2</sup>)</small>

**Wohnfläche (nach WoFLV) 94,41 m<sup>2</sup>**

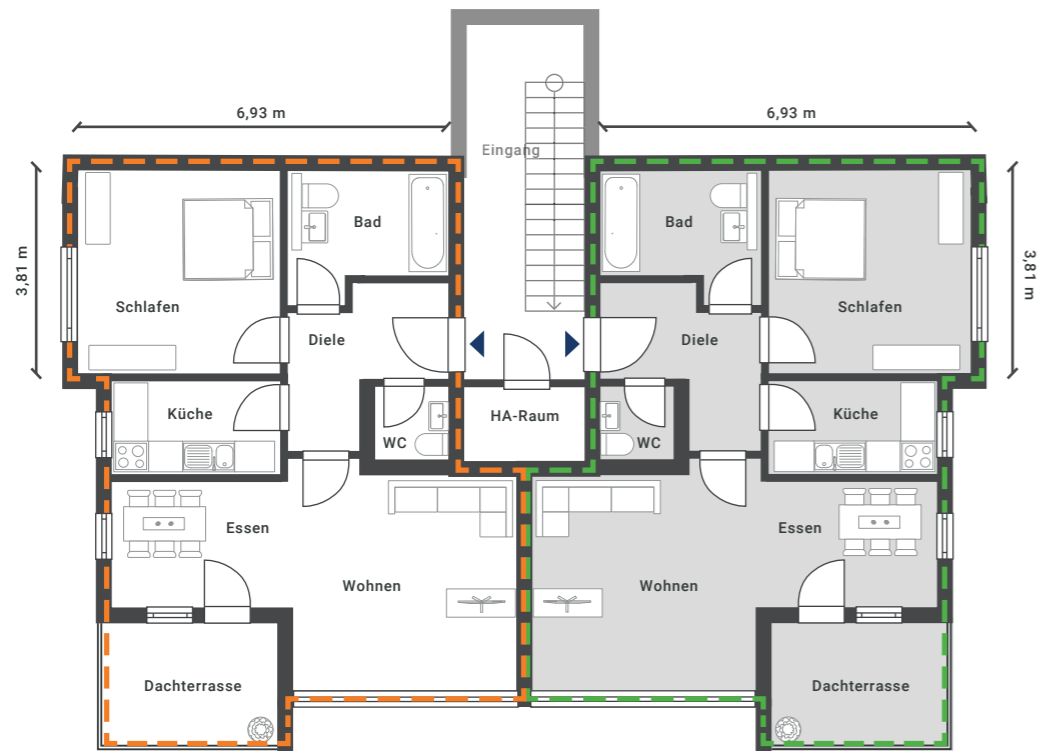
**WHG 4**

Wohnen	17,05 m <sup>2</sup>
Essen	7,86 m <sup>2</sup>
Kochen	5,50 m <sup>2</sup>
Bad/ WC	5,80 m <sup>2</sup>
Schlafen	14,19 m <sup>2</sup>
Kind 1	14,01 m <sup>2</sup>
Kind 2	10,07 m <sup>2</sup>
Diele	10,07 m <sup>2</sup>
WC	1,86 m <sup>2</sup>
Balkon	16,00 m <sup>2</sup> <small>(nach WoFLV 8,00 m<sup>2</sup>)</small>

**Wohnfläche (nach WoFLV) 94,41 m<sup>2</sup>**



DACHGESCHOSS



BRANDENBURG AN DER HAVEL

PREISLISTE

HAUS 1-6 (IDENTISCHE WOHNUNGEN UND LAGE)						GARANTIE MIETE			VERKAUFSPREISE							
Whg.	Haus					Lage Zimmer	Fläche	KFZ	Kalt (ETW)	KFZ	Summe	ETW	KFZ	Summe		
1	1	2	3	4	5	6	EG rechts	3	81,03	1	565,00 €	25,00 €	590,00 €	170.000,00 €	6.000,00 €	176.000,00 €
2	1	2	3	4	5	6	EG links	3	81,03	1	565,00 €	25,00 €	590,00 €	170.000,00 €	6.000,00 €	176.000,00 €
3	1	2	3	4	5	6	1. OG rechts	4	94,41	2	660,00 €	50,00 €	710,00 €	199.000,00 €	12.000,00 €	211.000,00 €
4	1	2	3	4	5	6	1. OG links	4	94,41	2	660,00 €	50,00 €	710,00 €	199.000,00 €	12.000,00 €	211.000,00 €
5	1	2	3	4	5	6	DG rechts	2	63,50	1	445,00 €	25,00 €	470,00 €	133.000,00 €	6.000,00 €	139.000,00 €
6	1	2	3	4	5	6	DG links	2	63,50	1	445,00 €	25,00 €	470,00 €	133.000,00 €	6.000,00 €	139.000,00 €

WHG 5

Wohnen	17,52 m <sup>2</sup>
Essen	6,92 m <sup>2</sup>
Kochen	5,44 m <sup>2</sup>
Bad/ WC	6,77 m <sup>2</sup>
Schlafen	14,29 m <sup>2</sup>
Diele	6,49 m <sup>2</sup>
WC	1,86 m <sup>2</sup>
Balkon	8,42 m <sup>2</sup>
<small>(nach WoFLV 4,21 m<sup>2</sup>)</small>	

**Wohnfläche (nach WoFLV) 63,50 m<sup>2</sup>**

WHG 6

Wohnen	17,52 m <sup>2</sup>
Essen	6,92 m <sup>2</sup>
Kochen	5,44 m <sup>2</sup>
Bad/ WC	6,77 m <sup>2</sup>
Schlafen	14,29 m <sup>2</sup>
Diele	6,49 m <sup>2</sup>
WC	1,86 m <sup>2</sup>
Balkon	8,42 m <sup>2</sup>
<small>(nach WoFLV 4,21 m<sup>2</sup>)</small>	

**Wohnfläche (nach WoFLV) 63,50 m<sup>2</sup>**





DIE LAGE

# BRANDENBURG AN DER HAVEL

Brandenburg an der Havel ist westlich von Berlin und bekannt für gotische Gebäude aus Backstein, darunter auch das Altstädtische Rathaus aus dem 15. Jahrhundert. In unmittelbarer Nähe befindet sich der Brandenburger Dom, dessen Kapelle eine barocke Orgel und eine bemalte Gewölbedecke hat. Auch ein Museum mit mittelalterlichen Textilien ist dort angeschlossen. Das spätmittelalterliche Paulikloster beherbergt das Archäologische Landesmuseum. In der Nähe befinden sich auch die Ruinen der mittelalterlichen Stadtbefestigung.

Brandenburg an der Havel ist mit rund 72.000 Einwohnern die drittgrößte und gemessen an der Fläche die größte kreisfreie Stadt sowie eines der vier Oberzentren des deutschen Bundeslandes Brandenburg. Stadtstrukturen entwickelten sich erst nach der deutschen Eroberung im 12. Jahrhundert. Eine Urkunde aus dem Jahr 1170 nennt in Brandenburg erstmals die Altstadt als Stadt deutschen Rechts. Wegen ihrer langen Geschichte und weil sie namensgebend für das ganze Land Brandenburg war, wird sie auch als „Wiege der Mark“ bezeichnet.





# ECKDATEN

## 3. GRÖSSTE STADT

im Bundesland Brandenburg  
(gemessen an Einwohner)

### KATASTERFLÄCHE

**22.971** ha

Wald- und Gehölzfläche: 6.618 ha  
dar. Gewässer: 3.915 ha  
Gebiet Naturschutz: 7 ha  
Gebiet für Landschaftsschutz: 4 ha

### MARIENBAD

**302.590**

Besucher

### SCHULEN

**19**

Grund- und Oberschulen, Gymnasien  
6.500 Schüler

### INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER

über **3.600**

Betriebe

### BEVÖLKERUNG

**72.369**

Bevölkerungsdichte: 315 Einw./km<sup>2</sup>

35.724 männliche  
36.645 weibliche  
Durchschnittsalter 48,0 Jahre

### WIRTSCHAFT

**92,2** %

Beschäftigungsquote  
Arbeitslosenquote (Okt. 19): 7,8 %  
SVB: 29.673

### SPORTVEREINE

**10.851**

Mitglieder  
Anzahl Vereine: 87

### HOCHSCHULE

**3.100**

Studiengänge  
technische & medizinische  
Hochschule

### HANDWERKSKAMMER

über **800**

Betriebe

# INDUSTRIE



**ZF**  
(Automobilzulieferer)

**150.000**

Mitarbeiter insg.

**1.500**

Mitarbeiter in  
Brandenburg an der Havel

**37 MRD.**

Umsatz im Jahr 2018



**VOESTALPINE**  
(Werkzeugstahl)

**52.000**

Mitarbeiter insg.

**350**

Mitarbeiter in  
Brandenburg an der Havel

**13,6 MRD.**

Umsatz im Jahr 2018



**BRANDENBURGER  
ELEKTROSTAHLWERKE GMBH**  
(Riva Group / 3. größter Stahlproduzent Europas)

**1.800**

Mitarbeiter insg.

**730**

Mitarbeiter in  
Brandenburg an der Havel

**3,6 MRD.**

Umsatz im Jahr 2015



**HEIDELBERGER  
DRUCKMASCHINEN AG**  
(Maschinenbau)

**12.000**

Mitarbeiter insg.

**1.000**

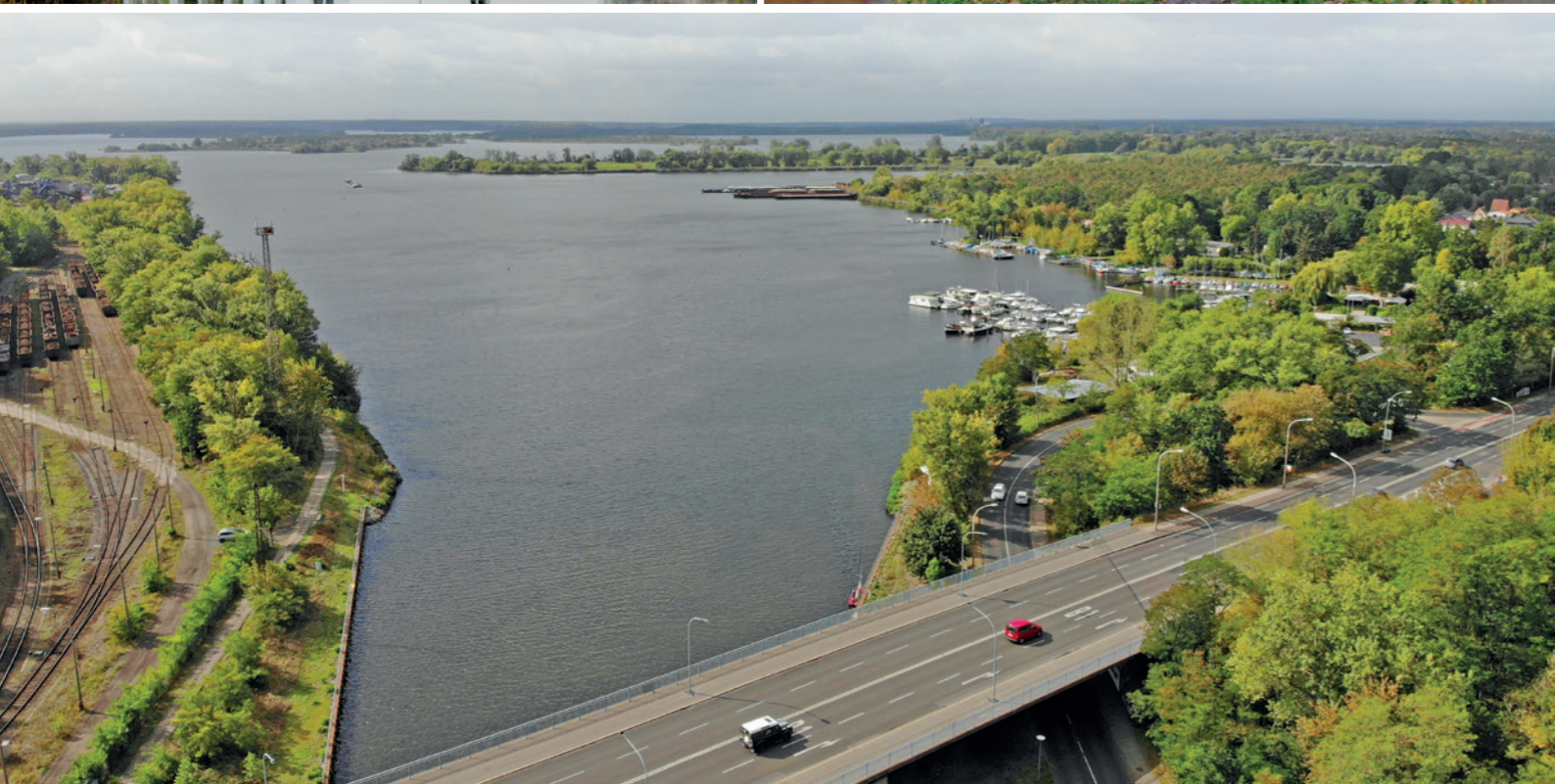
Mitarbeiter in  
Brandenburg an der Havel

**2,4 MRD.**

Umsatz im Jahr 2018







**DIE LAGE**

**WUSTERWITZ**

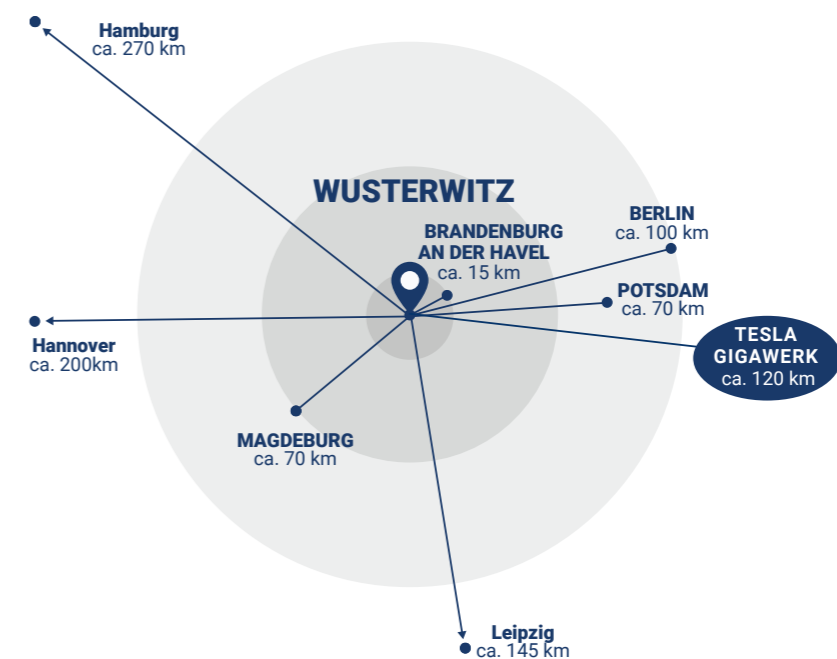
Die Gemeinde Wusterwitz liegt am Rande des Havellandes direkt am Westufer des Wusterwitzer Sees, der in den Plauer See übergeht. Auf der gegenüberliegenden Seeseite liegt die Stadt Brandenburg an der Havel, die gemessen an der Einwohnerzahl die drittgrößte und gemessen an der Fläche sogar die größte kreisfreie Stadt im Bundesland Brandenburg ist. Im Landkreis Potsdam-Mittelmark leben über 200.000 Menschen.

Wusterwitz wurde im Jahr 1159 durch Erzbischof Wichmann von Magdeburg gegründet und ist eine der ältesten Stadtgründungen östlich der Elbe. Die 3.000-Einwohner-Gemeinde ist umgeben von Weiden, Wäldern und Seen und somit für Naturliebhaber und Wassersportler ein Anziehungspunkt für eine Vielzahl von Freizeitaktivitäten.

**Verkehrslage**

Die Stadt besitzt durch den Anschluss an eine Bundesstraße B1 und das Schienennetz der Deutschen Bahn sehr gute Verkehrsanbindungen. So ist Wusterwitz über die nördlich gelegene Bundesstraße B1 mit Pkw und Bus gut erreichbar. Aus der Stadt heraus fährt man auf dieser Straße in westlicher Richtung bis nach Magdeburg, in östlicher Richtung über Brandenburg an der Havel bis nach Potsdam bei Berlin.

Die Gemeinde besitzt einen eigenen Bahnhof direkt an der Strecke Berlin-Magdeburg. Die beiden Großstädte sind auch per Bahn schnell erreicht. Die Straße „An den Teichen“ selbst ist als verkehrsberuhigte Sackgasse ausgelegt und wird überwiegend von Anwohnern befahren. Die Entfernung zum nahegelegenen Bahnhof und diversen Geschäften beträgt nur ca. 200 Meter.





## WUSTERWITZ

## PROJEKTVORSTELLUNG

Alle 6 baugleichen Mehrfamilienhäuser wurden im Jahr 2000 fertiggestellt. Jedes Haus besitzt 3 Geschosse. Im Erdgeschoss befinden sich jeweils zwei 3-Zimmer-Wohnungen mit Terrasse und einem Gartenanteil. Im Obergeschoss befinden sich jeweils zwei 4-Zimmer-Wohnungen mit Balkon und im Dachgeschoss sind jeweils zwei 2-Zimmer-Wohnungen mit Dachterrasse vorhanden. Alle Wohnungen verfügen über Tageslicht-Wannenbäder, ein separates Gäste-WC sowie eine durchgängige Warmwasser-Fußbodenheizung. Die Flure, Küchen, Badezimmer und Gäste-WCs sind bodenseitig gefliest, in den übrigen Zimmern ist ein Teppichboden verlegt. Viele Mieter haben diesen Teppichboden in den letzten Jahren auf eigene Kosten gegen einen Hartboden, in der Regel Laminat, ersetzt.

Rechts und links des Hauseinganges befinden sich insgesamt 6 ebenerdige Abstellräume, so dass für jede Wohnung eine Lagermöglichkeit außerhalb der Wohnung, z. B. für Fahrräder, bereit steht. Die Gebäude wurden auf einer Bodenplatte errichtet. Somit dienen diese Abstellräume als Kellerersatz.

Die insgesamt 46 Pkw-Stellplätze befinden sich vor den 6 Mehrfamilienhäusern und stehen ausschließlich den Wohnungsmietern zur Nutzung zur Verfügung.





## WUSTERWITZ

## PROJEKTVORSTELLUNG

**Grundstückslage**

Das zum Verkauf stehende Ensemble besteht aus insgesamt 7 erschlossenen Flurstücken. Jedes 6-Familienhaus steht auf jeweils einem Flurstück.

Das siebte Flurstück mit 946 m<sup>2</sup> ist als Grünanlage deklariert und wird von den übrigen Grundstücken umrahmt. Dieses Flurstück wird im Sommer 2020 neu angelegt und soll zukünftig als Treffpunkt für die Mieter dienen. Eine Grillstelle mit einer überdachten Sitzfläche dient zur Erholung, gemeinsamen Grillen und einem Zusammenkommen.

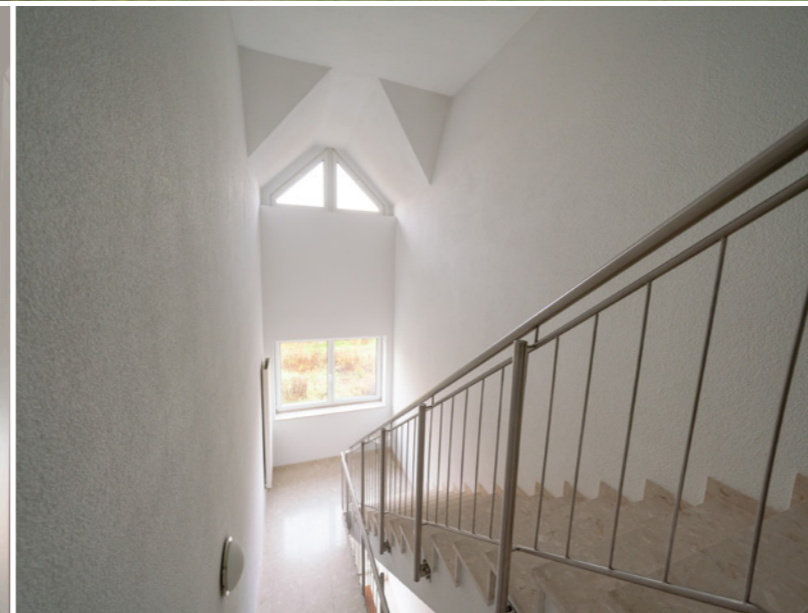
In der Nähe befinden sich diverse Einkaufsmöglichkeiten, ein neuer EDEKA-Markt, ein Kindergarten, ärztliche Versorgung, Sportvereine, eine Grundschule u. v. m. Zur Naherholung lädt natürlich die Seenlandschaft, bestehend aus Wusterwitzer See, Wendsee und Plauer See ein.

**Sanierungen**

Die Mehrfamilienhäuser befinden sich in tadellosem Zustand. Die Häuser besitzen eine wärmegeämmte Fassade und doppelverglaste Kunststofffenster. Die zentrale Erdgasheizung je Haus ist gut zugänglich in einem separaten Raum im Dachgeschoss untergebracht und versorgt die Wohnungen mit Wärme und Warmwasser. In den Jahren von 2014 bis heute wurden die 24 Dachterrassen saniert, neu abgedichtet und mit einem Plattenbelag versehen. Ein malermäßiger Anstrich aller Fassadenoberflächen ist in 2019 abgeschlossen worden. Im Zuge der Fassadenbearbeitung wurden alle Eingangstüren der Abstellräume erneuert.

**Mieterstruktur**

Das Gebäude verfügt über eine sehr harmonische Mieterschaft mit durchweg unproblematischen und langjährigen Mietverhältnissen. Erwähnenswerte Mietrückstände sind nicht zu verzeichnen. Mieterwechsel sind eher selten und werden aufgrund des sehr hohen Interessentenaufkommens ohne Leerstandszeiten realisiert.





### NOTIZEN



A series of horizontal lines for taking notes, consisting of approximately 25 solid lines and a dashed line at the bottom.



## CHANCEN & RISIKEN

Eine Investition in eine Immobilie ist eine substantiell gesicherte Anlageform und bietet grundsätzlich Chancen zur Vermögenssicherung und zum langfristigen Vermögensaufbau. Beflügelt werden die Chancen durch die inflationäre Tendenz, die zunehmende Investitionsbereitschaft der Bevölkerung in Sachwerte/Immobilien und die damit verbundenen Preissteigerungen. Die wachsende Nachfrage an Wohnraum sorgt auch für steigende Mietpreise und somit steigende Erträge für den Investor.

Gründe für die Preissteigerungen liegen in den Herausforderungen innerhalb der Eurozone, der Befürchtung einer möglichen Eurokrise, der zunehmenden Sorge von einem schleichenden, oder gar schlagartigen Währungsverfall, der vorherrschenden Geldmarktpolitik durch die EZB und den aktuell anhaltenden Geldzuflüssen durch die EZB in den europäischen Markt, verbunden mit historisch günstigen Refinanzierungsmöglichkeiten/Zinsen.

Die niedrigen Zinsen bieten dabei eine außergewöhnliche Chance Immobilien zu erwerben, wobei die Zinskosten niedrig sind und durch die Mieteinnahmen getragen werden. Dies ermöglicht aktuell einen gehebelten/fremdfinanzierten Vermögensaufbau bei niedrigem Eigenaufwand.

Auch wenn die aktuellen Chancen derzeit sehr hoch sind und Immobilien gut finanzierbar sind, so bestehen in jeder Phase einer Haltedauer auch Risiken. Insofern birgt eine Investition in das hier vorliegende Angebot nicht nur Chancen, sondern – wie bei jeder andere Kapitalanlage – auch Risiken. In den folgenden Kapiteln werden daher unterschiedliche Risiken dargestellt; stellenweise auch sehr unwahrscheinliche Szenarien, jedoch potenziell denkbare Aneinanderreihungen von mehreren Risiken gleichzeitig. So können im ungünstigen Fall mehrere Risiken kumuliert auftreten mit der Folge von einem Vermögensverfall, indem beispielsweise ein Investor bei einer Fremdfinanzierung mit hohen Bankkosten und Betriebskosten – bestehend aus Zinsen, Tilgung, Tilgungensatzleistungen wie Ansparung von einem Bausparvertrag oder ähnlichem, sowie den Hausgeldzahlungen – und bei gleichzeitigem Mietausfall und/ oder Renovierungskosten nicht in der Lage ist, die Ausgaben durch die fehlenden Einnahmen zu tragen und die so entstandene Unterdeckung durch sein persönliches, gegebenenfalls sich auch verschlechterndes Einkommen und/oder Vermögen zu finanzieren bzw. auszugleichen.

Das vorliegende Konzept richtet sich sowohl an Käufer, die das Eigentum selbst bewohnen wollen, als auch an Käufer, die das Eigentum dauerhaft vermieten oder zunächst vermieten und später selbst benutzen wollen.

Der Anbieter hat die Absicht, den Investor umfangreich aufzuklären. Insofern sind folgend die gängigen Risiken genannt. Es kann jedoch keine Gewähr übernommen werden, dass alle vorherrschenden Risiken, vor allem selten auftretende und/oder sehr unwahrscheinliche Szenarien erwähnt wurden.

## VERTRAGSPARTNER

Bei einer Immobilieninvestition sind diverse Vertragspartner notwendig, die zum Gelingen von einem guten Ablauf beitragen. Folgend werden die unterschiedlichen Vertragspartner, mit den nicht auszuschließenden Risiken, aufgeführt.

### Verkäufer

Wenn der Verkäufer aus wirtschaftlichen Gründen, beispielsweise einer Insolvenz, seinen Verpflichtungen aus dem Kaufvertrag nicht nachkommt und das Eigentum trotz Eigentumsvormerkung nicht übertragen wird, so trägt der Käufer das Risiko von Unkosten im Falle einer Rückabwicklung. Die Eigentumsvormerkung ist ein Bestandteil des Kaufvertrages und einer Eigentumsübertragung. Die Eigentumsübertragung kann jedoch aufgrund von offenen Wohngeldern, offenen öffentlichen Abgaben oder sonstigen nicht entrichteten Beiträgen, verweigert werden. Sodann wird trotz Auflassungsvormerkung das Eigentum nicht übertragen. Die entstandenen Kosten für Notar, Grundbuchamt und sonstige Kosten sind sodann vom Käufer zu tragen, ohne dass er das Eigentum lastenfrei erhält. Das Risiko der Unkosten trägt im Falle einer Rückabwicklung der Käufer.

Die Immobilien Projekt Schneiderei GmbH, mit der Büroanschrift 88069 Tettngang, Lindauerstrasse 25, vertreten durch Edgar Kellermann, ist im vorliegenden Fall die Verkäuferin, wohingegen die Immobilien-Schneiderei GmbH mit gleicher Büroanschrift den Auftrag zur Vermarktung, Haus- und Mietverwaltung, sowie ggf. eine zeitweise Mietgarantieverpflichtung übernimmt.

### Haus- und Mietverwaltung

Ein Wohneigentum innerhalb einer Eigentumsgemeinschaft muss zwingend durch einen bestellten Hausverwalter koordiniert/verwaltet werden. Ein Hausverwalter hat beispielhaft folgende Aufgabe:

- Koordination und Abrechnung mit Versorgern, Behörden und sonstigen Dienstleistern
- Ordentliche Buchführung von allen Rechnungen
- Verwaltung von Instandhaltungsrücklagen
- Koordination von notwendigen Reparaturmaßnahmen am Gemeinschaftseigentum
- Erstellung der jährlichen Betriebskostenabrechnung mit den Eigentümern
- Jährliche Eigentümerversammlung mit Rechenschaft für alle Ein- und Ausgaben (=Vergangenheitsbetrachtung) und einem Kostenplan für das nächste Wirtschaftsjahr (=Zukunfts-betrachtung).

Ein Mietverwalter vertritt das Interesse von einem Eigentümer gegenüber einem Mieter und ist Mittelsmann zwischen beiden Parteien. Die beispielhaften Aufgaben von einem Mietverwalter sind:

- Überwachung der Mieteingänge (Kaltmieten und Nebenkostenvorauszahlungen)
- Einforderung rückständiger Mieten
- Erstellung der jährlichen Nebenkostenabrechnung und Abrechnung mit Mieter
- Neuvermietung (ggf. kostenpflichtig)
- Auswahl und Prüfung von Mietinteressenten
- Wohnungs- und Schlüsselübergabe mit Protokollierung
- Ansprechperson für Mieter in allen Belangen

Die Absicht der beiden verwaltenden Aufgaben ist es, dem Eigentümer einen großen Anteil an sonst typischen Aufgaben zu übernehmen; vor allem unangenehme Aufgaben, Probleme, Beschwerden, Lärmbelästigungen, Unzufriedenheiten, Mietstreitigkeiten und sonstige unliebsame Herausforderungen im Hintergrund zu erfüllen; wenn notwendig in Vollmacht des Eigentümers und mit Unterstützung von einem Juristen.

Diese Aufgaben übernimmt die Immobilien-Schneiderei GmbH mit großer Sorgfalt, zunächst als kostenfreien Service für eine festgeschriebene Zeit und anschließend gegen eine Gebühr in typischer Höhe für vergleichbare Leistungen. Die Kosten und der gesamte Leistungskatalog für die Haus- und optional auch für die Mietverwaltung sind aus dem entsprechenden Vertrag zu ersehen. Ungeachtet dem Leistungsversprechen der Immobilien-Schneiderei GmbH liegen die Risiken in den folgenden Bereichen:

Die Qualität des Haus- und/oder Mietverwalters hat direkten Einfluss auf den Wert der Immobilie. Der Gesamtzustand der Immobilie, als auch die Mieterstruktur, sind maßgeblich für positive/negative Wertentwicklung. Der Verwalter entscheidet in der Regel über abzuschließende Mietverträge, über die Auswahl der Mieter und trägt somit unmittelbar zu einer gewissen Mieterstruktur bei. Die Fähigkeiten und Qualität der Entscheidungen eines Haus- und/oder Mietverwalters sind gleichermaßen entscheidend für eine wertstabile Wohnanlage. Trotz aller Sorgfalt kann der Mietverwalter keine Garantie für die Bonität des aktuellen oder nächsten Mieters übernehmen. Mieter können zahlungsunwillig oder zahlungsunfähig werden, weshalb es trotz aller Sorgfalt zu einer Reduktion oder gar Ausfall der Mieteinnahmen kommen kann. Es wird angeraten, einen gewissen Zahlungsausfall durch Leerstand oder Mietausfall in der persönlichen Finanzplanung einzukalkulieren.

Die Immobilien-Schneiderei GmbH, mit der Büroanschrift 88069 Tettngang, Lindauerstrasse 25, vertreten durch Edgar Kellermann, bietet die Serviceleistungen Hausverwaltung und/oder Mietverwaltung an. Einzelheiten zu den Leistungen von einer Haus- und/oder Mietverwaltung sind aus dem jeweiligen Servicevertrag zu entnehmen.

### Mietgarantiegeber

Eine Mietgarantie dient grundsätzlich für eine Planungssicherheit des Käufers durch zugesicherte Mietzahlungen. Dabei kann die tatsächlich bezahlte Miete kleiner oder höher ausfallen als die zu entrichtende Miethöhe durch den Mietgarantiegeber an den Käufer. In dem Fall haftet der Mietgarantiegeber für die gleichmäßige Mietzahlung an den Käufer und trägt das Risiko von Mietausfällen, Leerständen, Mietminderungen, niedrigeren Mieteingängen oder Mietstreitigkeiten.

Für den Fall, dass der Mietgarantiegeber aus wirtschaftlichen Gründen, beispielsweise mangelnder Liquidität oder einer Insolvenz für die zugesicherte Miethöhe nicht aufkommen kann, so trägt der Käufer dennoch die Pflicht der Zahlung gegenüber seinem Kreditinstitut. Dabei verliert die angedachte Mietgarantie ihren Sicherheitsumfang.

Die Immobilien-Schneiderei GmbH, mit der Büroanschrift 88069 Tettngang, Lindauerstrasse 25, vertreten durch Edgar Kellermann, bietet in dem vorliegenden Angebot eine Mietgarantie über einen begrenzten Zeitraum an. Die tatsächlich bezahlten Mieten sind anfänglich kleiner als die zugesicherten Garantiemieten; sprich die Mieten werden durch den Mietgarantiegeber aufgefüllt. Genaue Miethöhen und die tatsächlichen Mieterträge sind aus den jeweiligen Mietverträgen zu ersehen. Wesentlicher Bestandteil für das Zustandekommen der Mietgarantie ist eine separate schriftliche Vereinbarung in Form eines Mietgarantievertrages mit festgesetzten Beträgen und Zeitspannen.

## DAS PROJEKT

Der Wert einer Immobilie ist abhängig von dem Zustand, der Bauqualität, der Nutzbarkeit des Zuschnittes, den Ausstattungsmerkmalen, dem Standort und der Attraktivität der Umgebung. All die genannten Faktoren können sich im Laufe der Haltedauer verändern und haben sowohl positiven, als auch negativen Einfluss auf den Wert und die nachhaltige Vermietbarkeit einer Immobilie.

### Standort/Attraktivität

So kann, beispielsweise durch den Wegfall von einem für die Region entscheidenden Arbeitgeber, sich negativ auf die Mietnachfrage von Mietinteressenten, die Miethöhe und die laufende Vermietbarkeit auswirken. Auch durch politische Gründe kann sich die Attraktivität eines Standortes positiv und negativ verändern. Zunehmend hat auch das Klima und die Umwelt Einfluss auf einen Standort. So kann beispielhaft ein Standort nach mehreren Naturkatastrophen eine Bevölkerungsabwanderung erfahren, wohingegen ein anderer Standort einen Bevölkerungszustrom erfährt. In der Region mit einem Zustrom steigt die Nachfrage und somit die Miete, wohingegen in der Region mit einer Abwanderung die Nachfrage sinkt und somit das Risiko von sinkenden oder gar ausbleibenden Mieten sich vergrößert.

### Zustand/ Renovierungskostenrisiko

Die Qualität des aktuellen und zukünftigen Zustandes ist ebenfalls bedeutend für die Erzielung der vorgesehenen Erträge. Es ist davon auszugehen, dass im Laufe der Jahre ein Projekt Außen und Innen renoviert werden muss, um den Zustand und die damit verbundene Attraktivität zu gewährleisten. Bei einer Eigentümergemeinschaft dienen Rücklagen für die Bildung von Kapital für Reparatur- und Renovierungsmaßnahmen. Diese Instandhaltungskosten sind innerhalb einer Investition zwingend zu berücksichtigen und dienen beispielhaft für einen Außenanstrich der Fassade, die Erneuerung bzw. Reparatur einer Heizungsanlage, Erneuerung von Außentüren, Fenstern, Dach, Aufzug, Gartenanlage, Garagen oder weitere Gemeinschaftsflächen. Für den Fall, dass die gemeinschaftlichen Instandhaltungsrücklagen für eine Maßnahme nicht ausreichend sein sollten, so wird auf die Eigentümergemeinschaft eine Sonderumlage umgelegt. Hierbei muss jeder Miteigentümer einen Kostenanteil tragen. Dieser wird entsprechend der Wohnungsgröße im Verhältnis zu der gesamten Fläche aller Wohnungen innerhalb der Eigentümergemeinschaft ermittelt.

Im Falle einer Neuvermietung oder nach einer langen Mietzeit ist davon auszugehen, dass Kosten für eine Renovierung innerhalb des Sondereigentums notwendig werden. So sind über die gemeinschaftlichen Instandsetzungsrücklagen hinaus noch weitere Rücklagen für die Erneuerung von Bodenbelägen, Malerarbeiten, Austausch von Badfliesen, Erneuerung von Keramik in den Nasszellen, Innentüren, Steckdosenblenden und/oder ähnliches zu bilden. Dieses Renovierungskostenrisiko sollte jeder Immobilieneigentümer kennen und damit sowohl finanziell, als auch mental umgehen können. Bei dem hier vorliegende Angebot befinden sich alle Wohnungen in einem gebrauchten und unterschiedlichem Zustand. Eine Gewähr für eine bestimmte Beschaffenheit, Zustand und/oder Abnutzung kann nicht übernommen werden. Auch kann keine Gewähr übernommen werden, wann Instandsetzungsmaßnahmen anfallen werden. Diese können noch lange in der Zukunft liegen oder auch zeitnah nach einem Kauf anfallen.

### Grundriss passend für Zielgruppe

Der Grundriss und die Wohnungsgröße sollte entsprechend dem regionalen Bedarf gewählt werden. Grundsätzlich gibt es in jeder Region einen Bedarf an kleinen, mittleren und großen Wohneinheiten für Singles, kinderlose junge/ältere Paare und Familien mit mehreren Kindern. Jedoch kann es vorkommen, dass die Zielgruppe durch Abwanderung sich verkleinert und somit die gewählte Wohnungsgröße nur noch seltener angefragt wird. Auch sollte auf einen üblich praktisch nutzbaren Grundriss geachtet werden, der für viele bewohnbar ist. Grundrisse mit Hindernissen, schwer erreichbaren Zugängen zu Räumen, großen Fluranteilen im Verhältnis zur Gesamtwohnfläche, zu kleinen oder zu großen Räumen, können zu Erschwernissen in der Vermietbarkeit führen. All das wiederum hat Auswirkungen auf die Stärke der Nachfrage und erzielbare Miethöhe. Grundsätzlich gilt: Desto attraktiver und schöner eine Wohneinheit ist, desto leichter und hochpreisiger lässt sich eine Vermietung realisieren. Selbstverständlich gilt es auch umgekehrt; sprich desto abgenutzter und unattraktiver die Wohneinheit ist, desto schwieriger lässt sich eine Vermietung umsetzen und ggf. müssen Abstriche in der Qualität der Mieter vorgenommen werden.

### Marktgerechter Preis

Ein Immobilienpreis ist abhängig von vielen Faktoren; so beispielhaft vom Baujahr, Standort, Ausstattungsqualität, Zustand, Nachfrage innerhalb der Region, Nutzbarkeit der Grundrisse, politische und wirtschaftliche Zukunftsaussichten in der Region. So kann beispielhaft ein guter Grundriss mit guter Aussicht, bei gleichzeitig hochwertiger Ausstattung ein Grund für einen höheren Preis sein. Ein unpraktischer Grundriss und eine renovierungsbedürftige Immobilie hingegen sollte einen günstigeren Preis vorweisen.

Von daher ist der Preis nur schwer zu vergleichen und in ein Verhältnis zu anderen Immobilien in der gleichen Region zu setzen. Auch haben Nebenleistungen, wie kostenfreier Service für Haus- und Mietverwaltung, ausgesprochene Mietgarantien oder interne Vermittlungskosten Einfluss auf einen Verkaufspreis.

Es wird jedem Käufer angeraten, sich über den marktüblichen Preis zu erkundigen und das angebotene Objekt zu begutachten. Der marktübliche Preis kann von dem hier vorliegenden Angebot nach unten oder oben abweichen.

### Vermietungsrisiko

Grundsätzlich trägt der Eigentümer das Risiko einer Vermietung bzw. Mietausfall durch einen Leerstand, Mietminderung oder Nichtzahlung durch den Mieter. Ein Ausfall bzw. Änderung der Miethöhe sollte in einer Finanzplanung berücksichtigt werden. Eine zugesicherte Mietgarantie kann das Vermietungsrisiko verkleinern, jedoch nicht über eine lange Haltedauer hinweg vollständig übernehmen. Bei einer Fremdfinanzierung ist im unglücklichen Fall die gesamte vereinbarte Bankbelastung zzgl. anfallenden Betriebskosten zu tragen ohne dass Mieteinnahmen dagegen gerechnet werden können. Daher kann ein längerer Mietausfall zu einem Vermögensverlust, bis hin zu einem Totalverlust des eingesetzten Kapitals führen. Auch ist es denkbar, dass in einem schnellen Zwangsverkauf der Verkaufspreis kleiner ausfällt als die Restverbindlichkeiten, was zu einem negativen Endkapital führen kann.

Das Vermietungsrisiko enthält auch das Risiko von Mietminderungen, Mietstreitigkeiten, Lärmbelästigungen und die damit verbundene Arbeit für den Vermieter. Eigentum verpflichtet den Vermieter dahingehend bei einer Beschwerde Maßnahmen zu ergreifen und alles notwendige in die Wege zu leiten, dass die vermietete Fläche ungehindert und ohne Störungen benutzt werden kann. Wenn ein Mieter (gerechtfertigt oder ungerechtfertigt)

seine Miete kürzt oder gar aussetzt, dann reduziert das zunächst die laufenden Einnahmen für den Investor. Der Investor trägt somit das Risiko von Mindereinnahmen über eine vorübergehende oder dauerhafte Zeit und muss dennoch gegenüber der Bank seine Verpflichtung erfüllen.

Mietpreisbremsen, maximal erzielbare Mieten bzw. Mietdeckelungen, die im ungünstigen Fall auch eine Reduktion der geplanten Mieten zur Folge haben können, gilt es ebenfalls als Vermietungsrisiko zu berücksichtigen. Mietpreisbremsen reduzieren nur die Erhöhungen, wohingegen Mietdeckelungen einen Preis definieren, der maximal bei einer Neuvermietung angesetzt werden darf. Im unglücklichen Fall kann es somit bei einer Neuvermietung zu einer kleineren Miete kommen als in der Vergangenheit erzielt wurde.

### Veränderungen von Rahmenbedingungen

Eine Investition in Immobilien gilt nach wie vor als relativ krisensicher. Auch ist Grund und Boden begrenzt vorhanden und führte historisch zu positiven Preisveränderungen. Insbesondere genießt Eigentum rechtlichen Schutz und ist nicht entziehbar. Auch wird vermietetes Wohneigentum in Deutschland steuerlich gefördert. All diese Rahmenbedingungen können vom Gesetzgeber bzw. der europäischen Union geändert werden, mit der Folge, dass sich positive oder negative Veränderungen auf eine Immobilieninvestition ergeben können.

Der wirtschaftliche Markt unterliegt Schwankungen. So gibt es wirtschaftlich starke und schwache Jahre. In wirtschaftlich starken Jahren ist die Nachfrage nach Immobilien stärker, was wiederum zu steigenden Preisen führt. In wirtschaftlich schwachen Jahren ist die Nachfrage und Investitionsbereitschaft zurückhaltender, so dass aufgrund der abnehmenden Nachfrage auch Auswirkungen auf den Preis vorstellbar ist.

Der Anbieter übernimmt keine Gewähr für Preissteigerungen/Mietsteigerungen und haftet somit nicht für das Gelingen oder Erreichen von Konzepten; vor allem da die Marktentwicklung und/oder Veränderungen innerhalb von gesetzlichen Bestimmungen nicht vorhersehbar sind.

### Copyright 2020 by Immobilien-Schneiderei GmbH - Urheberrechtshinweise

Alle Inhalte in diesem Exposé und/oder auf der Homepage und/oder in Präsentationen von der Immobilien-Schneiderei GmbH, insbesondere Texte, Grafiken, Wort-Bild-Aussagen sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei der Immobilien-Schneiderei GmbH. Bitte erfragen Sie, falls Sie die Inhalte verwenden möchten. Wer gegen das Urheberrecht verstößt (z. B. Bilder / Texte / Grafiken kopiert), macht sich gem. §106 ff UrhG strafbar, wird zudem kostenpflichtig abgemahnt und muss Schadensersatz leisten gemäß § 97 UrhG.

## FINANZIERUNG

Die Zinssituation ist historisch niedrig. Die EZB hat am 10.03.2016 die Marke von 0,00% Zins erreicht und ist seither zeitweise im Negativzinsbereich. Stand Januar 2020 beträgt der Negativzins ca. Minus 0,40%. Für private Endkunden ergibt sich die Möglichkeit einer günstigen Immobilienfinanzierung im Bereich zwischen 0,50% bis 2,00% je nach Laufzeit, Betrag, Absicherung, Beleihungsauslauf, Eigenmitteleinsatz, Kreditwürdigkeit und Bankinstitut abzuschließen.

Grundsätzlich ist eine kürzere Zinsbindung günstiger als eine längere Zinsbindungsdauer, jedoch bietet die längere Zinsbindungsdauer mehr Planungssicherheit. Von daher ist die Empfehlung eine lange Zinslaufzeit zu wählen und somit das Zinsschwankungsrisiko für eine Anschlussfinanzierung zu reduzieren. So werden heute Laufzeiten von Bankinstituten bis zu 30 Jahren angeboten. Auch gibt es Kombinationsangebote von Banken in Verbindung mit Bausparkassen, die nach Ablauf einer ersten kürzeren Vorfinanzierungsdauer über eine Bank, eine Anschlussfinanzierung über eine Bausparkasse mit festen Konditionen anbieten und dabei eine Totalentschuldung, mit fest vereinbarten Werten/Zinssätzen/Beträgen angeboten wird.

Beide Varianten (nur Bank oder Kombination mit Bausparkassen) bieten Planungssicherheit für eine lange Zeit und reduzieren das Risiko einer Zinserhöhung nach Ablauf einer ersten Zinsfestschreibung. Wählt man hingegen eine kurze Zinsbindungsdauer, so kann beispielsweise nach Ablauf der kurzen Festschreibungsdauer von 5 Jahren das Zinsniveau sich dahingehend verändern, dass man im Anschluss einen deutlich höheren Zins akzeptieren muss und im schlimmsten Fall sich die Gesamtbelastung zukünftig nicht mehr leisten kann. Im Falle von einer Neubewertung mit reduziertem Verkaufspreis und/oder einem höheren Zinssatz ist es vorstellbar, dass ein schneller Zwangsverkauf notwendig wird, mit der Folge, dass im ungünstigen Fall zu einem Verkaufspreis führt, der unterhalb den Restschulden liegt und somit zu einem Vermögensabbau oder gar Totalverlust kommt.

## HAFTUNGS- UND ANGABENVORBEHALT

Mit diesem Exposé werden nur Auskünfte zu der angebotenen Immobilie erteilt. Die Immobilien-Schneiderei GmbH erbringt keine Rechts-, Steuer-, Finanzierungs-, Kapitalanlage- oder Wirtschaftsberatung. Aufgrund von einer Vielzahl an unbekannter bzw. veränderlicher Parameter kann eine Haftung für Kosten-, Ertrags- und Steuerprognosen nicht übernommen werden. Gleiches gilt für die Entwicklung von Finanzierungs- und Bewirtschaftungskosten, insbesondere auch für die Beispielberechnungen. Sämtliche Berechnungsgrundlagen und sonstige Sachverhalte stehen unter dem Vorbehalt der jederzeit potenziell möglichen Veränderung. Die derzeitige Bau-, Verwaltungs und Finanzverwaltungspraxis, sowie die Rechtssprechung kann sich ändern. Alle im Exposé dargestellten Abbildungen, Fotos und Grundrisse sind als Muster zu verstehen. Insbesondere die Grundrisse können sich im Maßstab / Verhältnis anders darstellen.

Sämtliche abweichende Angaben darf und kann nur die Immobilien-Schneiderei GmbH vornehmen. Dritte Personen, insbesondere beauftragte Vermittler sind hierzu nicht legitimiert. Alle hier vorgestellten Verträge, Service oder Dienstleistungen bedürfen einer weiteren schriftlichen Vereinbarung.

Sowohl weiter sinkende, als auch steigende Zinsen haben Auswirkungen auf die Immobilienentwicklung, auf die Nachfrage und den Preis. Diese Veränderungen sind Bestandteil des Gesamtrisikos einer Immobilienanlage – mit oder ohne Fremdmiteilsatz. Eine Vorhersage über die Entwicklung, weder im Fall von weiter sinkenden Zinsen, als auch im Fall von steigenden Zinsen, kann durch den Anbieter nicht gegeben werden. So können beispielsweise weiter sinkende Zinsen die Immobilienpreise zunächst weiter steigen lassen und zu einer Immobilienblase führen, mit der Folge, dass zunehmend weniger Menschen sich eine Immobilie kaufen können und der Investor einen kleineren Markt im Falle einer Verkaufsabsicht vorfindet.

Bankinstitute können auch eine neue Einwertung der finanzierten Immobilie verlangen. Üblicherweise wird eine Einwertung bei Abschluss einer neuen Zinsfestschreibung vorgenommen, so auch nach Ablauf von einer Zinsfestschreibung und vor einer neuen Darlehensvereinbarung/Verlängerung. Es ist jedoch auch denkbar, dass eine Neueinwertung während einer laufenden Kreditvereinbarung vorgenommen wird. Auch wenn es unüblich ist, so ist es vorstellbar, dass ein Bankinstitut bei geänderten gesetzlichen oder wirtschaftlichen Rahmenbedingungen oder bei sinkenden Immobilienpreisen eine Neueinwertung vornimmt und dabei auf einen kleineren neuen Wert kommt, der sodann durch weiteres Eigenkapital oder neue Ersatzsicherheiten geschlossen werden soll. Diese Vorgehensweise ist eher üblich bei Geschäftsdarlehen und Finanzierungen von Unternehmen, Maschinenpark, Fuhrpark oder ähnliches. Jedoch ist nicht auszuschließen, dass Banken durch eine Novellierung/Neuregelung auch bei Immobiliendarlehensverträgen eine Neubewertung vornehmen und in Zeiten nachlassender Nachfrage und gleichzeitig fallender Immobilienpreise eine Verpflichtung zum Nachschuss entsteht. Auch hier kann der Anbieter nicht haften für unvorhersehbare Veränderungen, verursacht durch Dritte; im vorliegenden Fall durch Bankinstitute. Somit können die Planzahlen in den Einnahmen und Ausgaben sich positiv oder negativ verändern.

### Angaben zum Exposé

Die im Exposé gemachten Angaben und Angebote sind demnach nur unverbindlich zu betrachten. Maßgebend ist somit das Zustandekommen von einem notariellen Kaufvertrag, sowie den privatschriftlichen Vereinbarungen zum Haus- und/oder Mietverwaltungsvertrag und ggf. einer weiteren Mietgarantievereinbarung.

Alle Daten, Fakten und Zahlen des Projektes wurden zu einem frühen Prospektherstellungszeitpunktes zusammen gefasst. Informationen können sich demnach verändert haben, worüber sich der Erwerber informieren kann. Ansprüche aus diesem Exposé verjähren binnen sechs Monate ab Kenntnis, spätestens jedoch zwei Jahre ab dem angegebenen Herausgabedatum; es sei denn, dass der Prospektgeber vorsätzlich oder grob fahrlässig Falschangaben weiter geleitet hat. Die Immobilien-Schneiderei GmbH versichert, dass alle Angaben nach bestem Wissen und Gewissen zusammen getragen wurden. Trotz gewissenhafter Prüfung und sorgfältiger Zusammenstellung aller relevanten Informationen können Irrtümer nicht ausgeschlossen werden.

Prospektherstellungsdatum April 2020





# LEBEN...

## UND DAS AUS MIETEINNAHMEN

**EDGAR KELLERMANN**

GESCHÄFTSFÜHRER  
IMMOBILIEN-SCHNEIDEREI GMBH

**IMMOBILIEN-SCHNEIDEREI GMBH**

Lindauer Straße 25, 88069 Tett nang

Tel.: 07542 / 407 477-0

[info@immobilienschneiderei.de](mailto:info@immobilienschneiderei.de)

[www.immobilienschneiderei.de](http://www.immobilienschneiderei.de)