

78224 SINGEN AM HOHENTWIEL | LIBELLENWEG 42

SINGEN

GEN

AM HOHENTWIEL

INHALTSVERZEICHNIS

PROJEKT SINGEN AM HOHENTWIEL

01	— — — —	PHILOSOPHIE <i>„LEBEN ... UND DAS AUS MIETEINNAHMEN“</i>
03	— — — —	RENTE MIT 55
11	— — — —	FINANZIERUNGSMODELLE
15	— — — —	AUSWIRKUNGEN INFLATION
17	— — — —	SERVICE
21	— — — —	OBJEKTVORSTELLUNG
25	— — — —	BIERDECKEL-RECHNUNG
27	— — — —	GRUNDRISSE
31	— — — —	KENNZIFFERN DER REGION
35	— — — —	PROJEKTVORSTELLUNG
39	— — — —	CHANCEN & RISIKEN



**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.

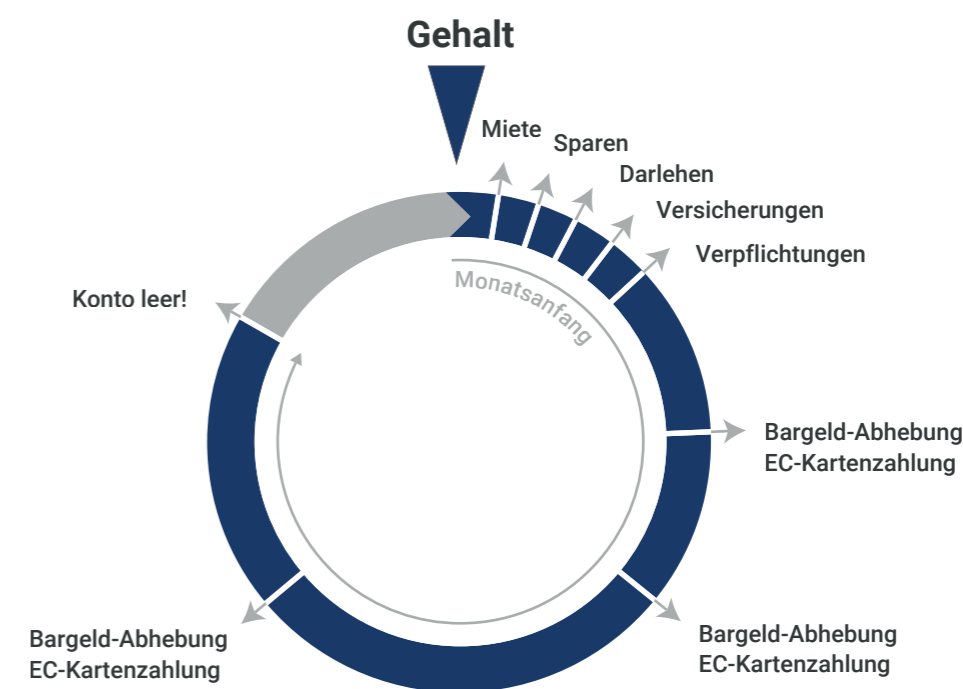
Anschließend ist nur noch ein gewisser Restbetrag auf dem Konto übrig. Weiterhin werden im Laufe des Monats weitere Einkäufe, Lebenshaltungskosten usw. mit EC-Karten bezahlt. Schlussendlich ist am Ende des Monats entweder **Variante 1** noch ein bisschen übrig oder **Variante 2** nichts mehr übrig oder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

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

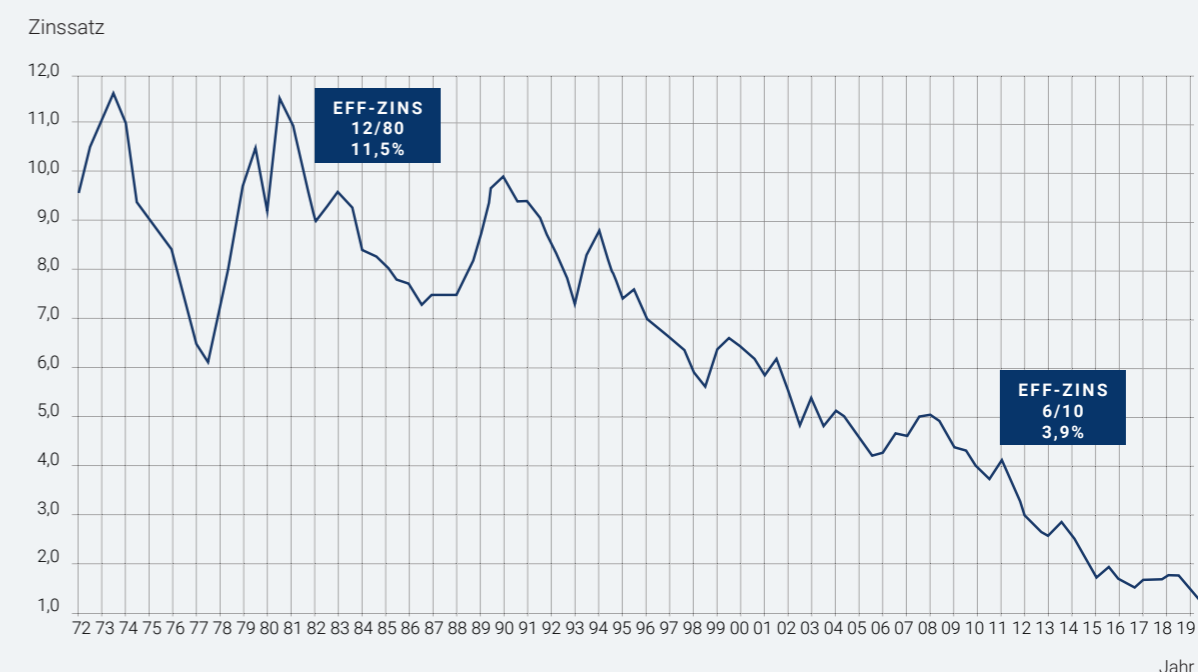
HISTORISCH GÜNSTIGES ZINSNIVEAU

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.

ZINSEN FÜR HYPOTHEKENDARLEHEN 1972 -2019

EFFEKTIVZINSSÄTZE BEI 100% AUSZAHLUNG, 10 JAHRE FEST



Quelle: Rheinische Hypo-Bank bis 82, ab 82 Dt. Bundesbank

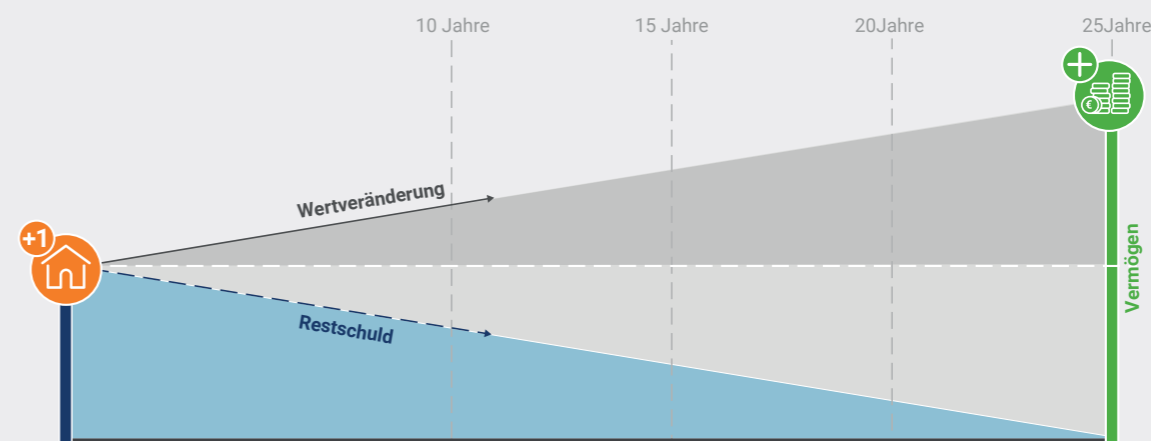
© by Immobilien-Schneiderei GmbH

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.

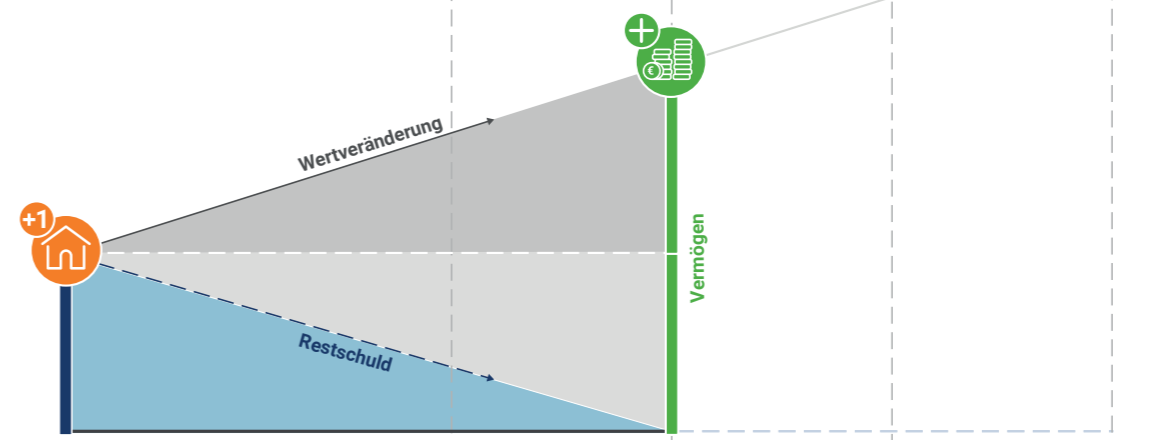


MODELL 2

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.

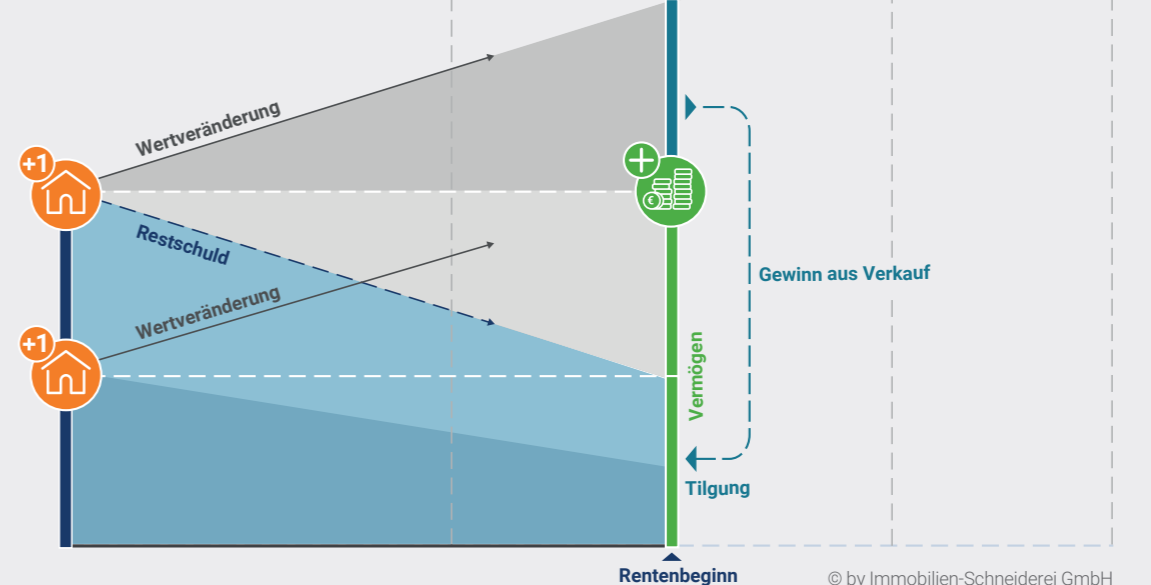


MODELL 3

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

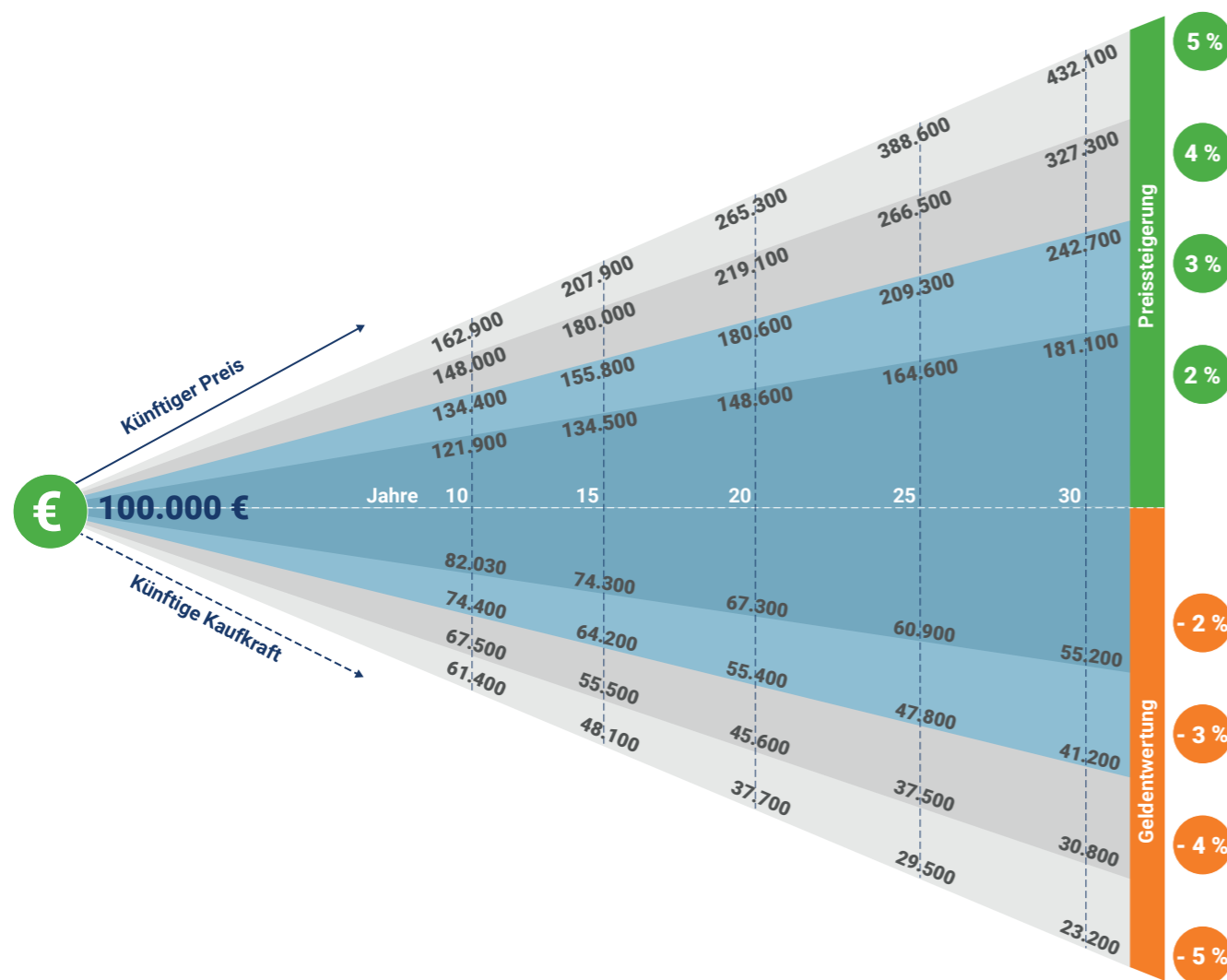
Inflation kann schleichend, trabend oder auch galoppierend sein. Landläufig wird ausgesagt, dass „alles teurer wird“ bzw. „das Geld weniger wert ist“. Das folgende Schaubild stellt dar wie sich der Preis verteuert und gleichzeitig der Wert des Geldes abnimmt.

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.

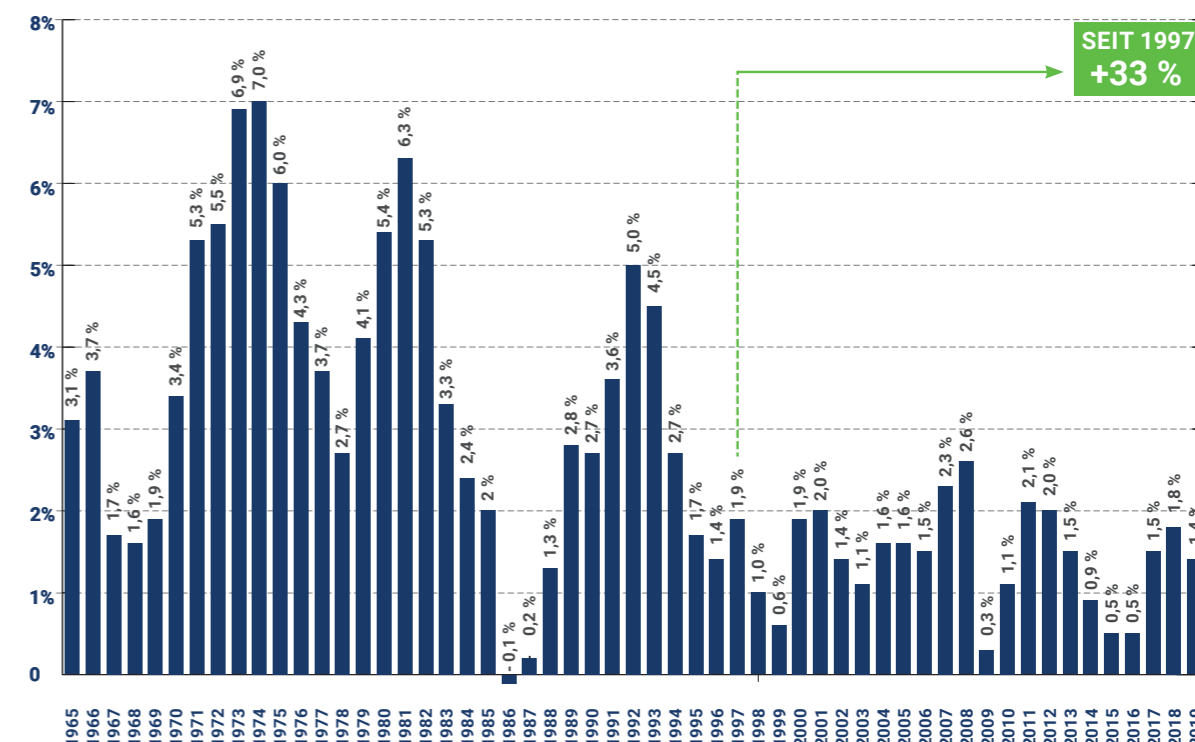
Ferner ist festzustellen, dass seit 1997 die durchschnittliche Inflationsrate nur bei ca. 1,44 % lag, wohingegen im gleichen Zeitraum die Geldmenge in Europa mit ca. 5,3 % wuchs. Die Auswirkungen hiervon erfragen Sie bitte bei Ihrem Fachberater.



© by Immobilien-Schneiderei GmbH

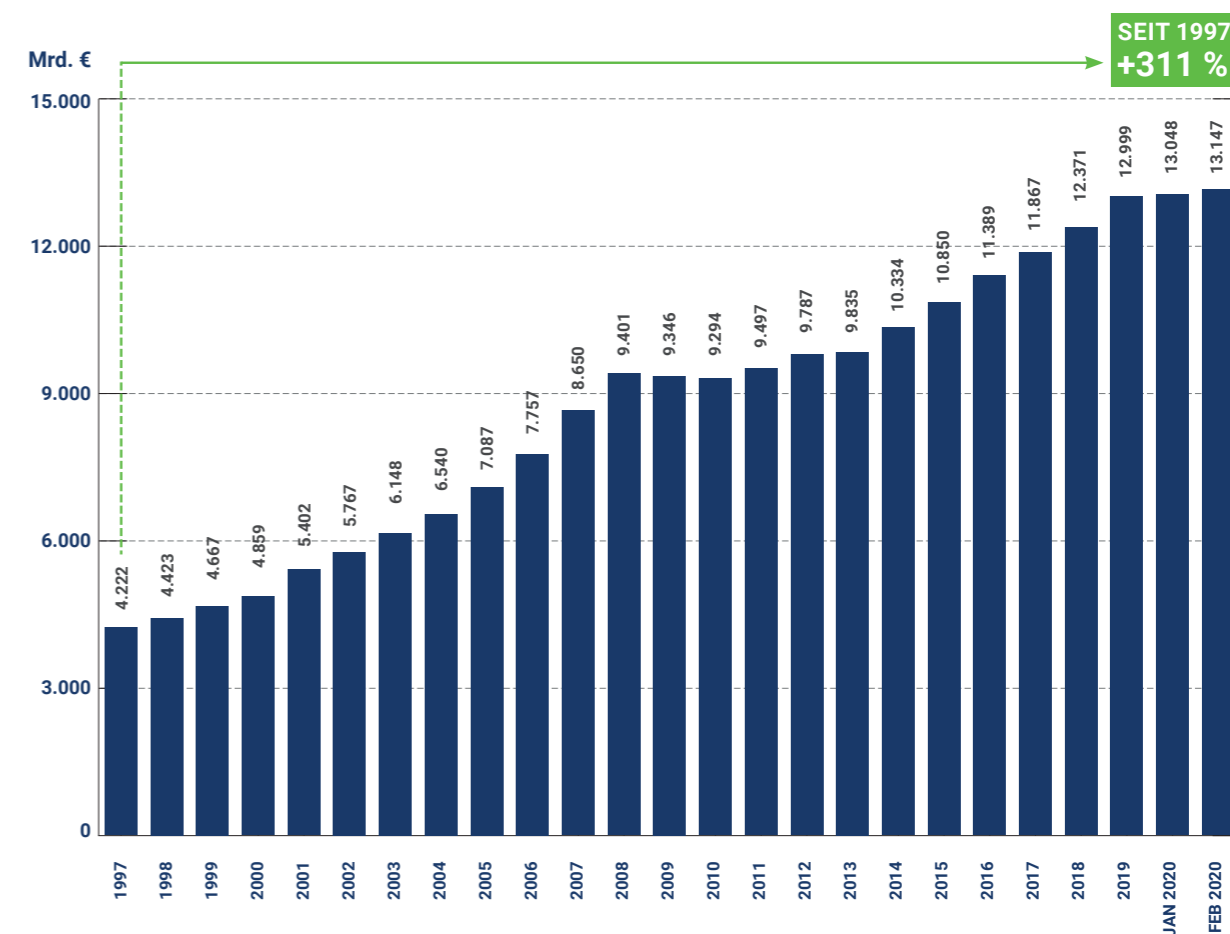
* Werte wurden jeweils auf 100 € ab- oder aufgerundet

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!

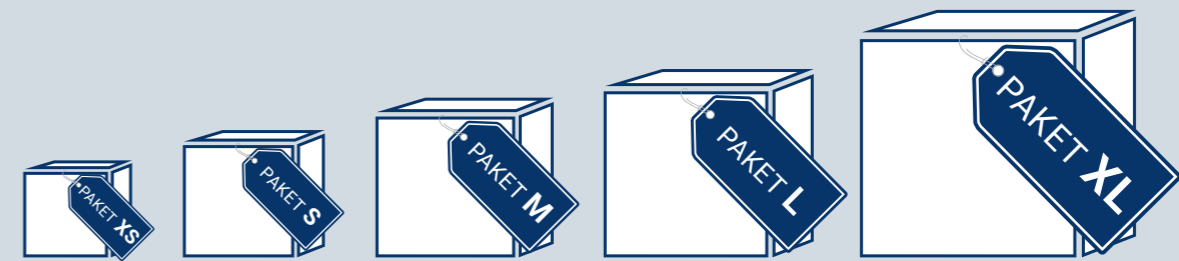
Das Leistungsversprechen der Immobilien-Schneiderei GmbH umfasst alle notwendigen Aspekte von einer gut geführten Wohnanlage; samt den Aufgaben der einzelnen Wohnungen. Das Bestreben ist es, Ihnen einen hochwertigen und nachhaltigen Allround-Service zu bieten, mit dem Ziel, dass Sie ihre nächste Immobilieninvestition 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

BIERDECKEL-RECHNUNG

EINE GUTE IDEE PASST AUF EINEN BIERDECKEL!



JETZT AUSRECHNEN

BERECHNUNG 2-ZIMMER-WOHNUNG

2-ZIMMER-WHG
4/6/8

Immobilienkaufpreis	159.000 €
+ Notarkosten	3.180 €
+ Vermittlung	5.680 €
+ Grunderwerbsteuer	7.950 €
= Kaufnebenkosten	16.810 €
- Eigenkapital	16.810 €
= Finanzierungsbetrag	159.000 €

Ausgaben		Einnahmen	
+ Zinsen	200 €	+ Miete	530 €
+ BK Betriebskosten	60 €	+ SV Steuervorteile	-30 €
= Ausgaben	260 €	= Einnahmen	500 €
= mtl. Ertrag vor Tilgung	240 €		
+ Tilgung	240 €		
= Ergebnis	0 €		



© by Immobilien-Schneiderei GmbH

BERECHNUNG 3-ZIMMER-WOHNUNG

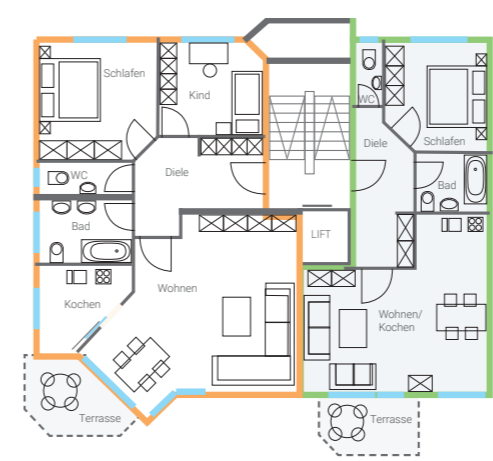
3-ZIMMER-WHG
3/5/7

Immobilienkaufpreis	240.000 €
+ Notarkosten	4.800 €
+ Vermittlung	8.500 €
+ Grunderwerbsteuer	12.000 €
= Kaufnebenkosten	25.300 €
- Eigenkapital	25.300 €
= Finanzierungsbetrag	240.000 €

Ausgaben		Einnahmen	
+ Zinsen	300 €	+ Miete	800 €
+ BK Betriebskosten	70 €	+ SV Steuervorteile	-50 €
= Ausgaben	370 €	= Einnahmen	750 €
= mtl. Ertrag vor Tilgung	380 €		
+ Tilgung	380 €		
= Ergebnis	0 €		



© by Immobilien-Schneiderei GmbH



2-ZIMMER-WHG
4/6/8

3-ZIMMER-WHG
3/5/7

➤ **0 € AUFWAND**
530 € MIETEINNAHMEN
(= PASSIVES EINKOMMEN)

➤ **0 € AUFWAND**
800 € 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.



ERDGESCHOSS



**WHG
1**

**3-ZIMMER-WOHNUNG
Nr. 1, EG rechts**

Wohnen/Essen	30,26 m ²
Kochen	6,33 m ²
Diele	10,31 m ²
Schlafen	14,06 m ²
Kind	10,27 m ²
Bad	5,85 m ²
WC	2,91 m ²
Terrasse (1/2)	7,50 m ²

Wohnfläche (nach WoFLV) 87,49 m²

**WHG
2**

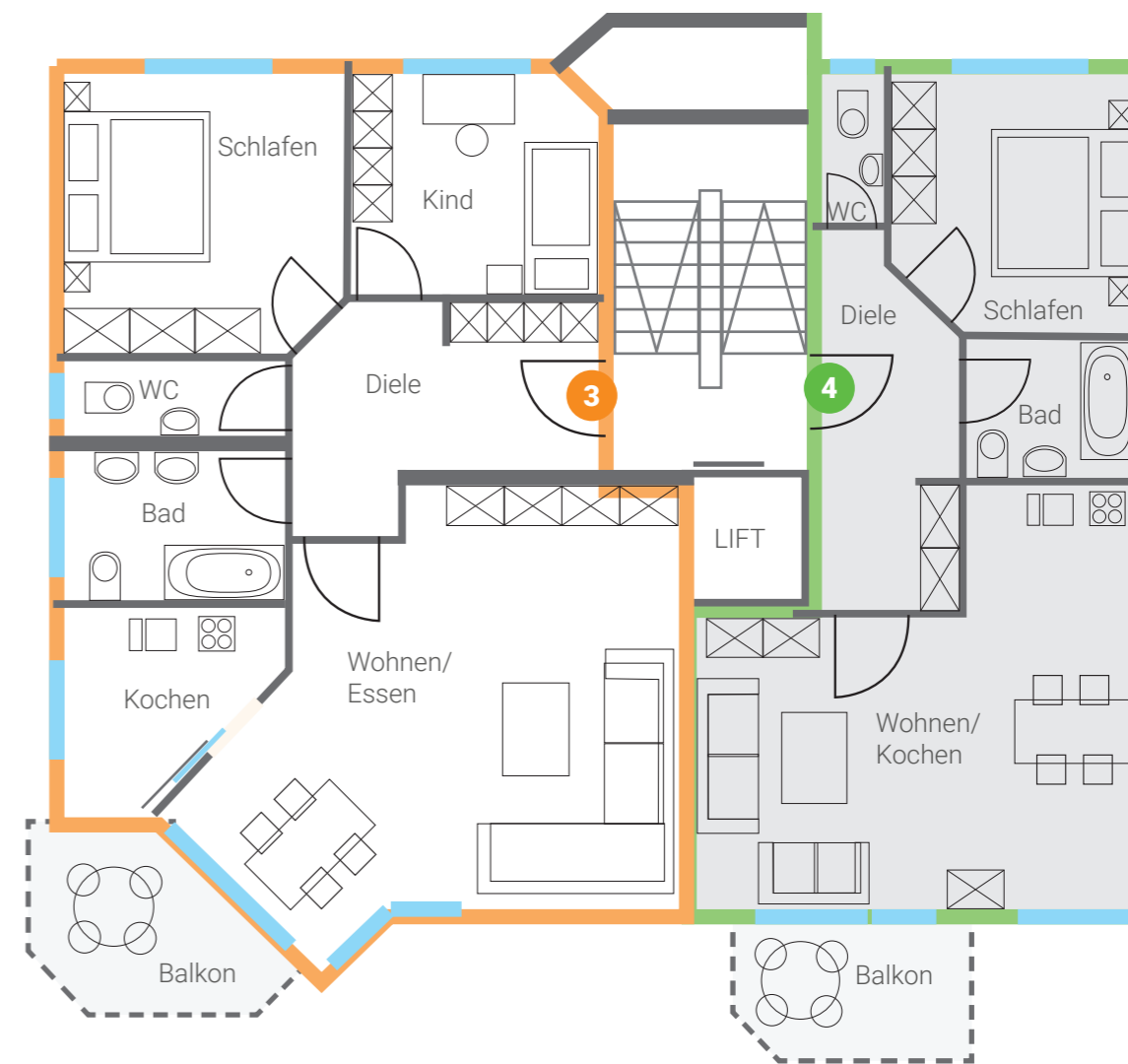
**2-ZIMMER-WOHNUNG
Nr. 2, EG links**

Wohnen/Kochen	26,26 m ²
Diele	8,45 m ²
Schlafen	10,59 m ²
Bad	3,92 m ²
WC	1,79 m ²
Terrasse (1/2)	7,50 m ²

Wohnfläche (nach WoFLV) 58,51 m²



**1. OBERGESCHOSS
2. OBERGESCHOSS
3. OBERGESCHOSS**



**WHG
3**

**3-ZIMMER-WOHNUNG
Nr. 3, 1. OG rechts
Nr. 5, 2. OG rechts
Nr. 7, 3. OG rechts**

Wohnen/Essen	30,26 m ²
Kochen	6,33 m ²
Diele	10,31 m ²
Schlafen	14,06 m ²
Kind	10,27 m ²
Bad	5,85 m ²
WC	2,91 m ²
Balkon (1/2)	3,76 m ²

Wohnfläche (nach WoFLV) 83,75 m²

**WHG
4**

**2-ZIMMER-WOHNUNG
Nr. 4, 1. OG links
Nr. 6, 2. OG links
Nr. 8, 3. OG links**

Wohnen/Kochen	26,26 m ²
Diele	8,45 m ²
Schlafen	10,59 m ²
Bad	3,92 m ²
WC	1,79 m ²
Balkon (1/2)	3,10 m ²

Wohnfläche (nach WoFLV) 54,11 m²



DACHGESCHOSS



WHG 9

2-ZIMMER-WOHNUNG Nr. 9, DG rechts

Wohnen/Diele	22,45 m ²
Kochen	8,73 m ²
Schlafen	16,99 m ²
Bad	5,24 m ²
Balkon (1/2)	2,29 m ²

Wohnfläche (nach WoFLV) 55,70 m²

WHG 10

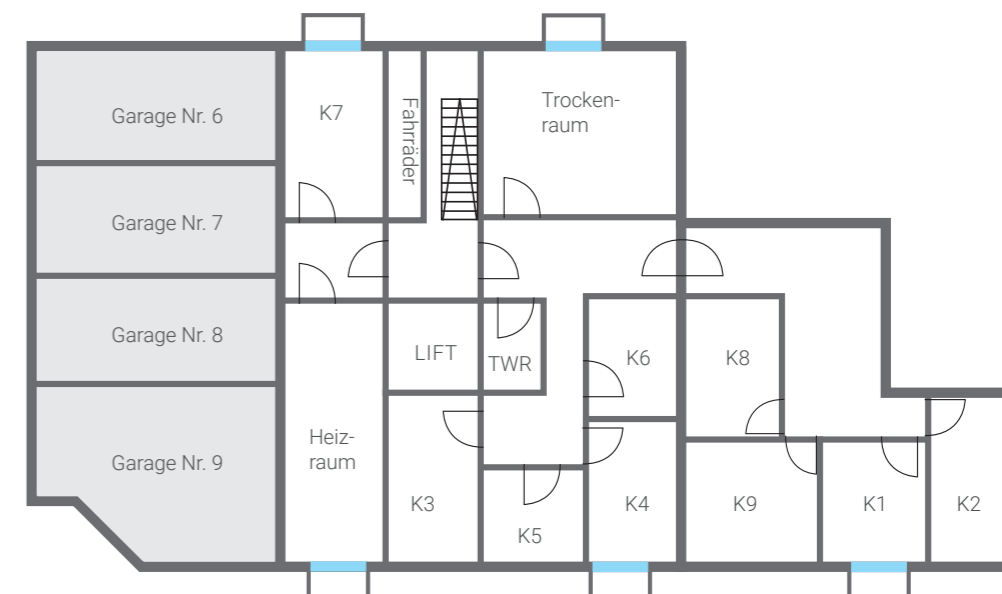
1-ZIMMER-WOHNUNG Nr. 10, DG links

Wohnen	20,75 m ²
Kochen	6,08 m ²
Diele	3,26 m ²
Bad	4,87 m ²
Balkon (1/2)	4,68 m ²

Wohnfläche (nach WoFLV) 39,64 m²



KELLER



SINGEN AM HOHENTWIEL

PREISLISTE

VERFÜGBARE WOHNUNGEN					IST MIETE			GARANTIE MIETE			VERKAUFSPREISE		
Whg.	Lage	Zi.	Fläche	KFZ	Kalt (ETW)	KFZ	Summe	Kalt (ETW)	KFZ	Summe	ETW	KFZ	Summe
1	EG rechts	3	87,49	1	790,00 €	50,00 €	840,00 €	790,00 €	50,00 €	840,00 €	237.000,00 €	15.000,00 €	252.000,00 €
2	EG links	2	58,51	1	516,00 €	40,00 €	556,00 €	520,00 €	50,00 €	570,00 €	156.000,00 €	15.000,00 €	171.000,00 €
3	1. OG rechts	3	83,75	1	680,00 €	40,00 €	720,00 €	730,00 €	50,00 €	780,00 €	219.000,00 €	15.000,00 €	234.000,00 €
4	1. OG links	2	54,11	1	432,00 €	48,00 €	480,00 €	480,00 €	50,00 €	530,00 €	144.000,00 €	15.000,00 €	159.000,00 €
5	2. OG rechts	3	83,75	1	680,00 €	40,00 €	720,00 €	730,00 €	50,00 €	780,00 €	219.000,00 €	15.000,00 €	234.000,00 €
6	2. OG links	2	54,11	1	456,00 €	0,00 €	456,00 €	480,00 €	50,00 €	530,00 €	144.000,00 €	15.000,00 €	159.000,00 €
7	3. OG rechts	3	83,75	1	680,00 €	40,00 €	720,00 €	730,00 €	50,00 €	780,00 €	219.000,00 €	15.000,00 €	234.000,00 €
8	3. OG links	2	54,11	1	390,00 €	40,00 €	430,00 €	480,00 €	50,00 €	530,00 €	144.000,00 €	15.000,00 €	159.000,00 €
9	DG rechts	2	55,70	1	456,00 €	40,00 €	496,00 €	490,00 €	50,00 €	540,00 €	147.000,00 €	15.000,00 €	162.000,00 €
10	DG links	1	39,64	-	312,00 €	-	312,00 €	360,00 €	-	360,00 €	108.000,00 €	-	108.000,00 €



DIE LAGE

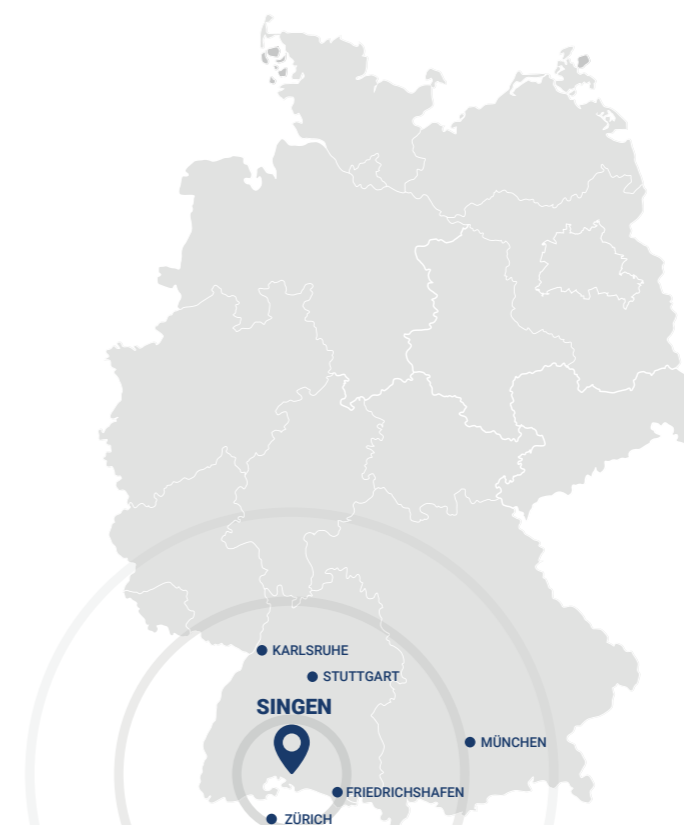
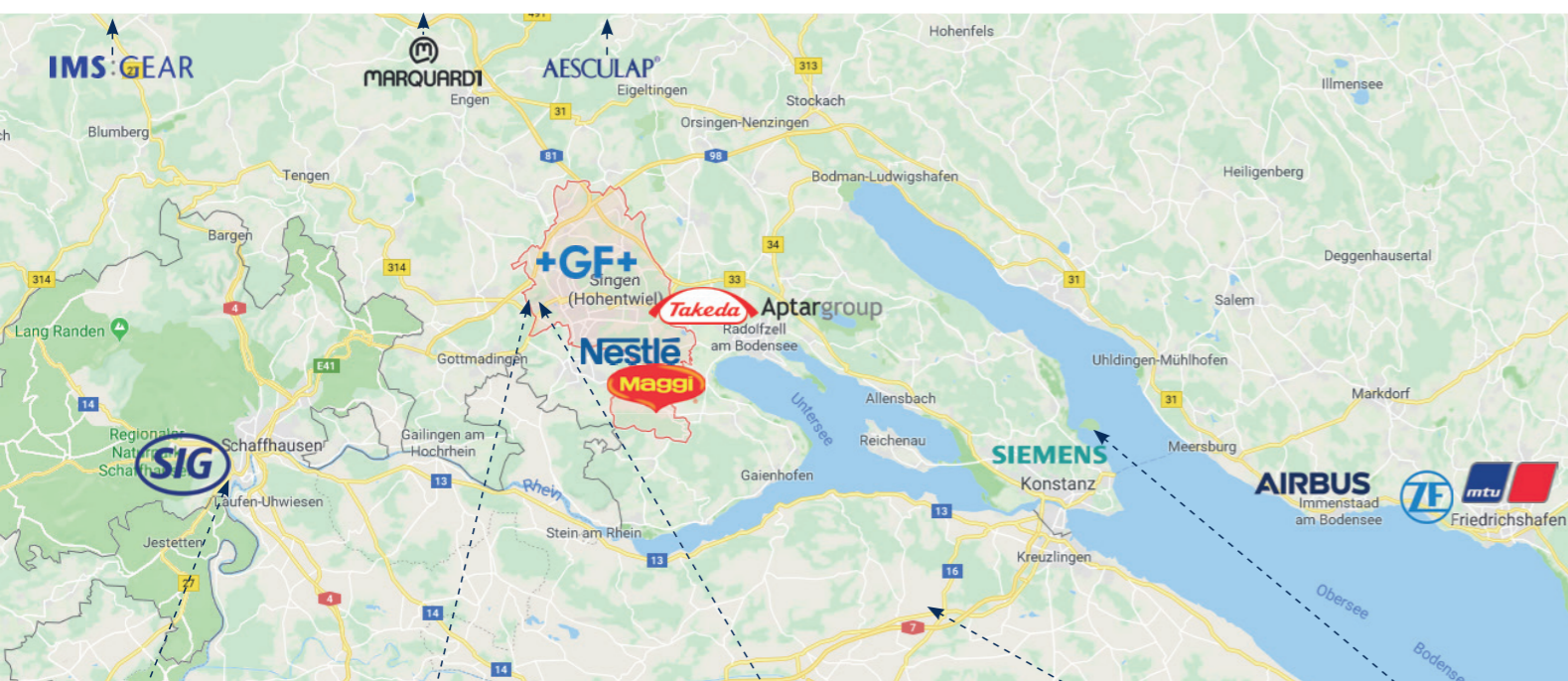
SINGEN AM HOHENTWIEL

Das im Südwesten von Deutschland gelegene Bundesland Baden-Württemberg ist ein internationaler Topstandort für Unternehmen, die Weltgeltung haben. Baden-Württembergs Stärken liegen in seiner hohen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Die stark exportorientierte Wirtschaft investiert enorme Mittel in Forschung & Entwicklung sowie in Innovationen. Vorzeigebereiche sind die Technologiebranchen Fahrzeugbau, Maschinenbau und Elektrotechnik. Ein überaus erfolgreiches Netz von kleinen, mittleren und großen Herstellern, eng verflochten mit Forschungseinrichtungen und produktionsorientierten Dienstleistungen, sorgt für eine starke wirtschaftliche Dynamik.

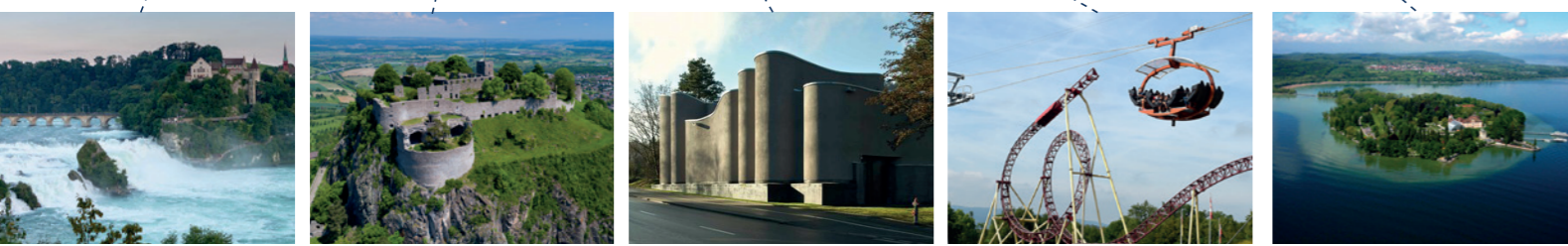
Vierländerregion Bodensee

Glitzerndes blaues Wasser, schneebedeckte Berge am Horizont und rings herum Weinstöcke, Obstbäume und Gemüseplantagen. Daran denkt man sicher zuerst, wenn man über die Vierländerregion Bodensee spricht. Dabei zeichnet sich die idyllische Region nicht nur durch zahlreiche weiche Standortfaktoren aus. Vielmehr vereinen sich hier eine hohe Lebensqualität und eine attraktive Umgebung mit einem hohen wirtschaftlichen Potential.

Mit ihrem unvergleichlichen Mix aus florierender Wirtschafts-, Touristik-, aber auch Wohnregion zählt die Bodenseeregion zu den „hot spots“ Europas für Investoren, Innovatoren und Entwickler. Hier vereinen sich die Potentiale und Ressourcen von vier hochentwickelten Ländern – Deutschland, Schweiz, Österreich und Liechtenstein – in einem gemeinsamen Wirtschaftsraum und bilden so eine der dynamischsten Wirtschaftsregionen Europas. Internationale Hochtechnologiefirmen und mittelständische Traditionsunternehmen ergänzen sich optimal. Rund um den Bodensee haben sich gut bekannte, global agierende Unternehmen wie Takeda, Nestlé/Maggi, Georg Fischer, SIG, Siemens, Airbus, MTU und ZF niedergelassen. Viele der Unternehmen in der Region sind sogenannte „hidden champions“: In der Öffentlichkeit wenig bekannte Unternehmen, die aber auf ihrem Gebiet zu den Weltmarktführern gehören.



WIRTSCHAFTSZAHLEN			
	DE	BW	LK
Fläche (in km ²)	357.121	35.750	818
Einwohner (in Mio)	81,843	10,835	0,282
BIP (in Mrd)	2.644	376,19	
Arbeitslosenquote	5,4 %	4,3 %	3,6 %



Rheinfall Festung Hohentwiel MAC Art & Cars Museum Freizeitpark Connyland Insel Mainau



DIE LAGE

SINGEN (HOHENTWIEL)

Geographische Lage und Infrastruktur

Die Stadt Singen liegt im Süden Baden-Württembergs, 30 Kilometer nordwestlich von Konstanz und 20 Kilometer nordöstlich von Schaffhausen (Schweiz). Sie ist die zweitgrößte Stadt des Landkreises Konstanz und bildet dessen Mittelzentrum. Singen gliedert sich in die Kernstadt und sechs zugehörige Gemeinden.

In Singen besteht ein Anschluss an die Bundesautobahn 81 (Stuttgart–Schaffhausen). Am nahe gelegenen Autobahnkreuz Hegau zweigt die Bundesautobahn 98 nach Stockach und Friedrichshafen sowie die Schnellstraße B 33 nach Konstanz ab. Der Bahnhof Singen ist ein wichtiger regionaler Eisenbahnknoten und Umsteigebahnhof im südlichen Baden-Württemberg. Umsteigefreie Verbindungen bestehen nach Karlsruhe, Stuttgart, Basel und über Friedrichshafen nach Ulm.

Singen wurde 787 als Sisinga erstmals urkundlich erwähnt. Ende des 19. Jahrhunderts entwickelte sich Singen zu einer Industriegemeinde, die sich vor allem nach der Ansiedlung von Maggi (1887) stark vergrößerte. Bei der Verwaltungsreform 1939 kam Singen zum Landkreis Konstanz.

Attraktiver Wirtschaftsstandort

Singen und seine Wirtschaft sind geprägt durch die ortsansässigen Großunternehmen sowie durch einen breiten Mittelstand. Große ansässige Industriebetriebe sind Nestle/Maggi, Takeda Pharma, Georg Fischer AG und das Aluminiumwerk Amcor Flexibles Singen. Weitere große Arbeitgeber sind die Stadtverwaltung und das Hegau-Bodensee-Klinikum. Der gut sortierte Einzelhandel und große Filialunternehmen haben Singen zur Einkaufsmetropole für die Hegau und benachbarte Schweizer Städte gemacht.

Bildung

Das Angebot umfasst vier reine Grundschulen, sechs Grund- und Werkrealschulen, zwei Realschulen, zwei Gymnasien sowie zwei Förderschulen. Die Abendrealschule, die Krankenpflegeschule am Hegau-Bodensee-Klinikum, die Volkshochschule und die städtische Jugendmusikschule runden das Bildungsangebot Singens ab.

Kultur, Freizeit, Sport

In Singen gibt es insgesamt 260 Kulturdenkmäler, darunter denkmalgeschützte Gebäude aus der Gründerzeit, wie z. B. das Singener Schloss und der Wasserturm der Firma Maggi. Das Wahrzeichen der Stadt ist der 686 m hohe Berg Hohentwiel mit seiner Burgruine. In den Ortsteilen findet man Sakralbauten und zahlreiche gut erhaltene Bauernhäuser. Die Stadthalle Singen ist ein modernes Veranstaltungszentrum und verfügt über ein eigenes Theater- und Konzertprogramm. Das Kulturzentrum GEMS bietet Kino, Musik, Theater und Galerien. Drei Museen, darunter das städtische Kunstmuseum, zeigen wechselnde Ausstellungen. Zu der Vielzahl der vorhandenen Sportstätten zählen Hallenbad, Freibad, Radrennbahn, Kartbahn, Fußballplätze und -stadion, Tennisplätze und Schießsportanlagen. Der nahe gelegene Bodensee ist ein idealer Ort zum Erholen.

SINGEN AM HOHENTWIEL

PROJEKTVORSTELLUNG

Das fünfgeschossige Wohngebäude befindet sich im Libellenweg 42 – einer ruhigen Anliegerstraße – und liegt damit am nordwestlichen Rand der Stadt Singen. Für Erholungssuchende und Kulturbegiertere ist der Standort ideal, da das Haus direkt am Hohentwiel – einem ehemaligen Vulkan, seinen Weinbergen, Wäldern und der berühmten Festung liegt. Der Bodensee liegt nur 11 km entfernt und bietet zahlreiche Freizeitmöglichkeiten.

Schulen, Kindergärten, Sportstätten und eine Vielzahl an Restaurants und Bars sind in wenigen Gehminuten zu erreichen. Gleiches gilt für die Einkaufsmöglichkeiten des täglichen Bedarfs. In Singen hat man eine direkte Anbindung an den öffentlichen Nah- und Fernverkehr.

Das 1985/86 erstellte Mehrfamilienhaus wurde in massiver Bauweise und einem hohen Standard errichtet. Selbst auf einen Aufzug wurde nicht verzichtet. Die Wohnungen sind durchweg in einem guten Zustand und haben keinen Reparaturstau. Sie verfügen teilweise über einen unverbaubaren Blick auf den Hohentwiel und die Festungs-Ruine. Alle Wohnungen verfügen über Balkone oder Terrassen.

Die zentrumsnahe Lage, die umliegenden fußläufig erreichbaren Einkaufsmöglichkeiten sowie der Aufzug im Haus machen die Wohnungen für alle Altersgruppen interessant und sichern daher die nachhaltige Vermietbarkeit.





SINGEN AM HOHENTWIEL

PROJEKTVORSTELLUNG

Gute Gründe für den Kauf einer Wohnung

- sehr gute Lage in direkter Nähe zum Bodensee
- zentral und dennoch naturnah
- gute Infrastruktur (Bahn, Autobahn)
- wirtschaftlich attraktiver Standort
- gepflegte Anlage mit hohem Wohnwert und herrlichem Ausblick
- gehobene Ausstattung mit Balkon/Terrasse und Garagen
- guter Kaufpreis
- realistisches Mietniveau mit Steigerungspotential
- wertstabile Kapitalanlagen



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, Tilgungssatzleistungen 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 UND ANGABENVORBEHALT

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

www.immobilienschneiderei.de