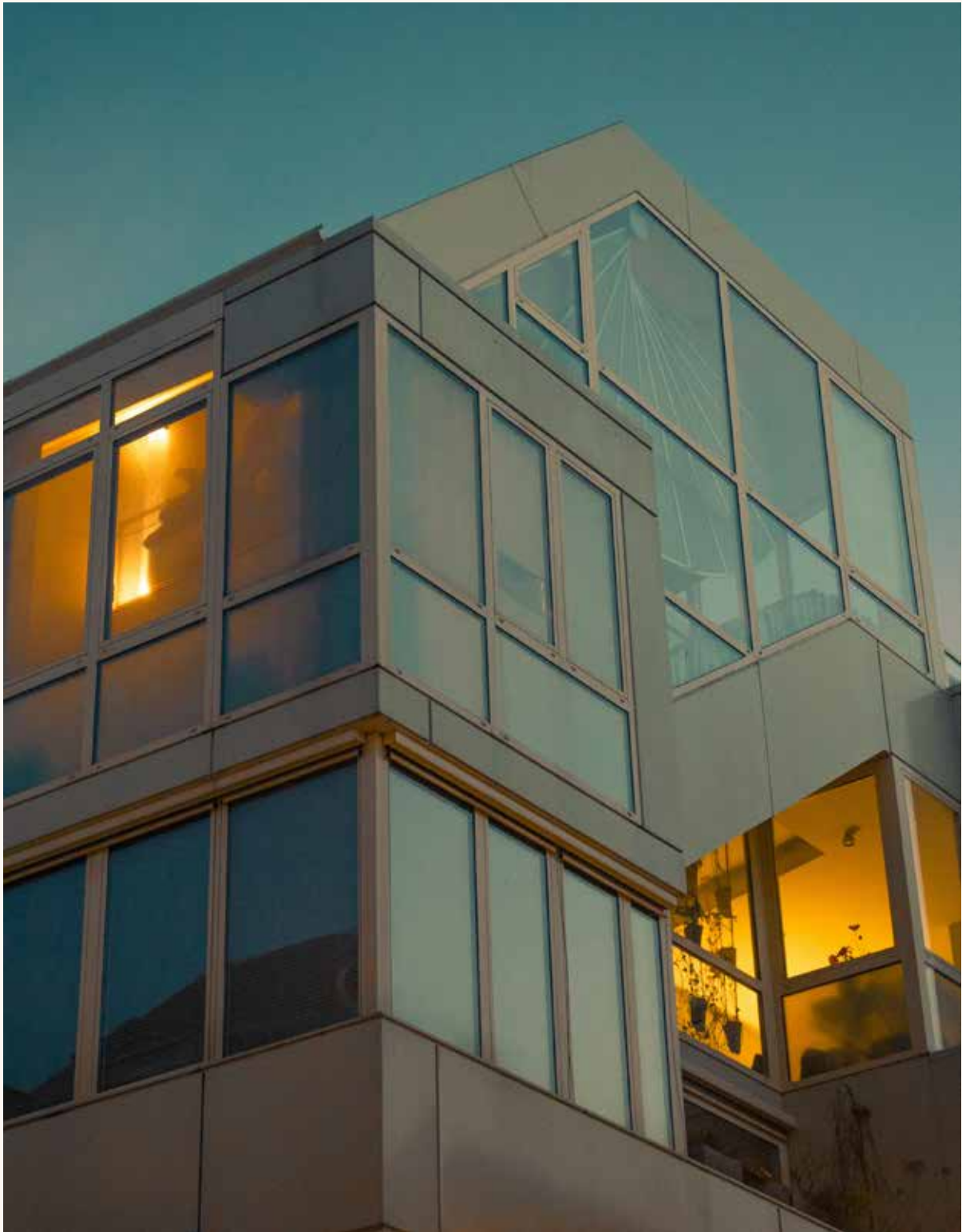


RATGEBER

Eigentümer



MICHAEL SCHICK IMMOBILIEN

Inhalt

Erbe	4
Vorweggenommene Erbfolge	8
Scheidung	12
Exit-Strategien	16
Bewertung von Investmentanlagen	20
Das System Schick	24
Kundenstimmen	26
Erfolgsgeschichten	27

Editorial

Vielleicht haben Sie gerade ein Mehrfamilienhaus geerbt und hatten bislang noch nicht so viele Berührungen mit Investment-Immobilien. Oder Sie spielen mit dem Gedanken Ihre Anlage zu verkaufen, um den Erlös als Vorerbe weiterzugeben? Ist Ihre Immobilie schon perfekt optimiert und ein Exit ist lohnenswerter als die Anlage zu halten?

Wenn ein Immobilienzyklus zu Ende geht oder sich Ihre Lebenssituation ändert, muss guter Rat nicht teuer sein. Denn Sie haben ja uns. Mit diesem Ratgeber möchten wir Ihnen wichtige Impulse und Wissenswertes an die Hand geben, die Ihnen bei anstehenden Entscheidungen nützlich sein können.

Lesen Sie ab Seite 24, wie wir arbeiten, was Kunden über uns sagen und wie wir für Erfolgsgeschichten sorgen. Scheuen Sie sich nicht, uns zu kontaktieren, wenn Sie Hilfe oder Rat benötigen.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen.

Jürgen Michael Schick

Geschäftsführer



Erbe

WAS PASSIERT MIT DEM MEHRFAMILIENHAUS IM ERBFALL?

In Deutschland werden jedes Jahr große Vermögen vererbt. Fast jedes zweite Erbe enthält auch eine Immobilie. Der Umgang mit dem Nachlass stellt viele Erben auf die Probe. Was tun mit der Immobilie? Verkaufen, Vermieten, Teilen? Gerade bei Mehrfamilienhäusern gibt es darauf nicht immer einfache Antworten. Die zur Verfügung stehenden Lösungen können für reichlich Zündstoff unter den Erben sorgen. Und welche Rechte und Pflichten kommen auf die neuen Besitzer zu?



Eine Immobilie lässt sich im Gegensatz zu Geld oder Aktien oft nicht so leicht aufteilen. Wurde das Erbe schon frühzeitig geregelt – beispielsweise durch ein Testament oder durch ein Vorerbe – ist die Lage oft einfacher. Gibt es kein Testament, entscheidet die gesetzliche Erbfolge, wem ein Teil zusteht. Gibt es mehrere Erben, bilden diese fast zwangsläufig eine Erbengemeinschaft.

„In der Regel wünschen sich Erbengemeinschaften eine schnelle Lösung. Denn häufig entstehen bei einer Immobilie erst einmal Kosten: Versicherungen, Steuern, Hypothek, Betriebs- sowie Verwaltungskosten. Da alle Erben der Erbengemeinschaft die gleichen Rechte und Pflichten haben, müssen sich auch alle damit beschäftigen. Kann einer der Erben dafür nicht aufkommen, müssen die anderen seinen Anteil tragen, denn sie haften dafür“, sagt Jürgen Michael Schick, Inhaber von MICHAEL SCHICK IMMOBILIEN GmbH & Co. KG und Präsident des Immobilienverbandes IVD. Ein wichtiger Kostenfaktor ist auch die

Erbschaftsteuer. Wie viel Erbschaftsteuer anfällt, hängt davon ab, wie viel die Immobilie wert ist, in welchem Verwandtschaftsverhältnis die Erben zum Erblasser stehen und wie die Immobilie genutzt wird. Den höchsten Steuerfreibetrag haben Kinder, die von Ihren Eltern erben. Er liegt bei 400.000 Euro. Diesen Freibetrag kann also jeder der Erben von seinem Erbteil abziehen. Der Rest muss versteuert werden. Ist die Immobilie weniger wert, muss keine Steuer bezahlt werden. Deshalb ist es ratsam, den Wert der Immobilie professionell ermitteln zu lassen.

Was dann mit der Immobilie geschehen soll, ist für Erben oft eine schwierige Frage. Die Erben können diese nur gemeinsam beantworten. Sind sie sich uneinig, droht eine Teilungsversteigerung. Jeder Erbe kann diese beim Gericht beantragen. Denn das Interesse an einer sofortigen Verwertung – also dem Verkauf der Immobilie – hat rechtlich gesehen Vorrang vor den übrigen Interessen der Miterben.

„In der Regel wünschen sich Erbengemeinschaften eine schnelle Lösung.“

Eine Teilungsversteigerung möchten die meisten Erben vermeiden. Denn das Gericht legt ein Mindestgebot fest. Dieses setzt sich aus den Werten noch bestehender Hypotheken sowie einem Mindestbarbetrag zusammen und liegt in der Regel deutlich unter dem Wert der Immobilie. Der Erlös könnte abhängig von den Geboten bei der Versteigerung also wesentlich geringer ausfallen als bei einem Verkauf. Eine solche Versteigerung stellt für Erben dementsprechend ein Risiko dar, denn sie ist meistens unkalkulierbar.

Entscheiden sich die Erben für die Vermietung, sieht der Gesetzgeber eine „ordnungsgemäße Verwaltung“ vor. Damit sind alle Maßnahmen gemeint, die zur Erhaltung, Nutzung oder Mehrung des Nachlasses dienen. Da die Erben die gleichen Rechte und Pflichten tragen, müssen sie es gemeinsam verwalten. Besitzt keiner der Erben Erfahrung in der Verwaltung eines Mehrfamilienhauses, raten wir dazu, einen

externen Verwalter damit zu beauftragen. Allerdings kann die Erbengemeinschaft auch einen der Miterben mit der Verwaltung beauftragen. Dieser kann jedoch für seine Tätigkeit keine Vergütung verlangen. Die Erbengemeinschaft müsste hierfür schriftlich eine Vergütungsregelung treffen.

Häufig entscheiden sich Erbengemeinschaften für den Verkauf. In diesem Fall müssen sich die Erben aber einig sein. Denn sie müssen die ganze Immobilie verkaufen, da ein einzelner Teil einer Immobilie nicht verkauft werden kann. Hier kann entweder an einen Miterben oder an einen außenstehenden Dritten verkauft werden. Bevor an einen außenstehenden Dritten verkauft werden kann, steht den Miterben ein gesetzliches Vorkaufsrecht zu.

Sie haben eine Immobilie geerbt und wissen nicht, wie Sie nun am besten vorgehen sollen? Kontaktieren Sie uns jetzt. Wir beraten Sie gerne.



Vorweggenommene Erbfolge

DAS IMMOBILIEN-VERMÖGEN SCHON ZU
LEBZEITEN VERTEILEN

Wer über ein großes Vermögen in Form von Zinshäusern verfügt, tut gut daran, sich frühzeitig über die Aufteilung seines Nachlasses Gedanken zu machen. Denn gerade bei großen Geldsummen kommt es häufig zu Streit unter den Hinterbliebenen. Ist der Erblasser schon vor seinem Tod bereit, auf Teile seines Vermögens zu verzichten, kann sich neben einem Testament auch eine vorweggenommene Erbfolge lohnen.



Unter dem Begriff „vorweggenommene Erbfolge“ verstehen Gerichte „die Übertragung des Vermögens (oder eines wesentlichen Teiles davon) durch den (künftigen) Erblasser auf einen oder mehrere als (künftige) Erben in Aussicht genommene Empfänger.“ Das heißt: Besitzer eines Mehrfamilienhauses können dieses schon frühzeitig ihren künftigen Erben übertragen. Häufig werden gleichzeitig mit der Immobilie auch Pflichten übergeben, die vertraglich geregelt werden. Für eine vorweggenommene Erbfolge gibt es verschiedene Gründe:

Ausnutzen der Steuerfreibeträge durch Schenkungen über mehrere Jahre

Häufig wird das eigene Immobilienvermögen über mehrere Jahre hinweg an die Erben übertragen, um so Erbschaftssteuern zu sparen. Der Hintergrund:

Für nahe Verwandte bestehen bei Schenkungen Steuerfreibeträge. Bei Ehepartnern sind das 500.000 Euro, bei Kindern 400.000 und bei Enkelkindern 200.000 Euro innerhalb von zehn Jahren. Haben Sie einem Ihrer Kinder also im Jahr 2012 bereits Anteile an einem Mehrfamilienhaus im Wert von 400.000 Euro übertragen, können Sie diesem Kind erst 2022 weitere Anteile steuerfrei übertragen.

„Den Wert der Immobilie legt in diesem Fall das Finanzamt fest. Weil dieses keine individuellen Merkmale der Immobilie miteinbezieht, ist es häufig sinnvoll, selbst noch einen Sachverständigen hinzuzuziehen, der eine Zweiteinschätzung gibt. Wird der Wert eines Mehrfamilienhauses zum Beispiel durch eine starke Mieterfluktuation geschmälert, kann dieser das feststellen“, sagt Jürgen Michael Schick, Inhaber von MICHAEL SCHICK IMMOBILIEN GmbH & Co. KG und Präsident des Immobilienverbandes IVD.

„Um sich selbst finanziell abzusichern, kann der Erblasser einige Klauseln in den Schenkungsvertrag einbauen.“

Umgehen der gesetzlichen Erbfolge

Ein weiterer Grund für eine vorweggenommene Erbfolge besteht häufig darin, dass Erblasser die gesetzliche Erbfolge umgehen wollen. Das kann zum Beispiel der Fall sein, wenn eine Immobilie direkt an die Enkelkinder und nicht erst an die Kinder übergehen soll. Nach der gesetzlichen Erbfolge steht bestimmten Erben ein Pflichtanteil des Erbes zu. Dieser Anspruch lässt sich auch durch ein Testament nicht aufheben. Hat ein Erblasser beispielsweise drei Kinder, so steht jedem dieser Kinder der gleiche Teil des Erbes zu. Enkelkinder hingegen werden in diesem Fall nicht berücksichtigt.

Geschäftsübergabe an einen Nachfolger

Handelt es sich um Immobilien, die gewerblich genutzt werden, wird die Erbfolge häufig auch im Zuge einer Geschäftsübergabe vorweggenommen. Tatsächlich stammt das Prinzip aus dem landwirtschaftlichen Bereich, wo häufig eine Hofübergabe des in den Ruhestand gehenden Landwirtes an seinen Nachfolger stattfindet.

Wichtige Klauseln im Schenkungsvertrag

Um sich selbst finanziell abzusichern, kann der

Erblasser einige Klauseln in den Schenkungsvertrag einbauen. Auf jeden Fall zu empfehlen ist zum Beispiel eine Rückfallklausel. Sollte der Beschenkte wider Erwarten vor dem Schenker sterben, geht die Immobilie damit nicht an dessen Erben, sondern an den Schenker zurück.

Möchte der Schenker, dass alle Kinder einen gleichen Anteil des Erbes bekommen, ist es außerdem sinnvoll, eine Pflichtanteilsanrechnungsklausel einzubauen und sich über Ausgleichspflichten zu informieren.

Fällt mit der Immobilie auch ein Großteil des Einkommens des Schenkers weg, können monatliche Rentenzahlungen vom Beschenkten an den Schenker vereinbart werden. Ebenso kann eine Pflegeverpflichtung Bedingung für die Immobilienübertragung sein.

Soll der Beschenkte die Immobilie vor dem Tod des Schenkers nicht weiterverkaufen können, ist außerdem eine Verfügungsbeschränkung möglich.

Wenn Sie sich näher informieren möchten, wie Sie Ihr Erbe frühzeitig regeln können und wissen möchten, wie viel Ihre Immobilie wert ist, kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie ganz unverbindlich.



Scheidung

VERMÖGENSTEILUNG IN DER SCHEIDUNG

Die wenigsten Paare gehen bei der Hochzeit davon aus, sich später einmal scheiden zu lassen. Und doch: Die Scheidungsrate in Deutschland liegt bei rund 40 Prozent. Wer von Anfang an sichergehen möchte, tut also gut daran, seine Immobilien mit einem Ehevertrag abzusichern. Denn ansonsten sind Ehen in Deutschland eine Zugewinnngemeinschaft. Das bedeutet: Alles, was ein Partner in der Ehe erwirtschaftet hat, wird bei der Scheidung zwischen beiden Partnern aufgeteilt.



Für Immobilien-Investoren empfiehlt es sich grundsätzlich, im Ehevertrag eine Gütertrennung zu vereinbaren. Schließlich generieren die Immobilien durch Mieteinnahmen kontinuierlich Umsätze und auch Immobilien, die schon vor der Ehe gekauft wurden, steigen eventuell im Wert oder werden noch während der Ehe abbezahlt. Diese Zugewinne müssten dann theoretisch mit dem Ex-Partner geteilt werden. Deshalb ist es in jedem Fall wichtig, den Wert der Immobilie von einem Immobilienprofi ermitteln zu lassen.

Und dennoch: Viele Paare verzichten auf einen Ehevertrag und müssen ihr Vermögen am Ende im Rahmen eines Zugewinnausgleichs aufteilen. Dabei werden für beide Partner alle Vermögenswerte vor der Ehe mit denen zum Zeitpunkt der Scheidung abgeglichen. Hat ein Partner während der Ehe mehr Vermögen erwirtschaftet, muss er dem anderen Partner einen Vermögensausgleich zahlen. Doch was

bedeutet das für Sie als Partner, dem die Investment-Immobilien gehören?

Wer steht im Grundbuch und im Darlehensvertrag?

Zunächst einmal stellt sich die Frage, ob Ihnen eine Immobilie alleine gehört oder ob Sie und Ihr Partner gemeinsam im Grundbuch stehen. Wurde eine Immobilie gemeinsam gekauft, steht beiden jeweils ein Anteil der Immobilie zu. Die beiden Partner können dann nur gemeinsam über die Immobilie entscheiden. Wichtig ist auch zu klären, wer im Darlehensvertrag mit der Bank steht. Denn auch wenn die Immobilie nach der Vermögenstrennung an einen der beiden Partner übergeht, haften weiterhin beide für den Kredit, bis der Vertrag geändert wurde.

Immobilien, die vor der Ehe gekauft wurden

„Auch für Immobilien, die in Ihrem alleinigen Besitz

„Viele Paare verzichten auf einen Ehevertrag und müssen Ihr Vermögen am Ende im Rahmen eines Zugewinn-Ausgleichs aufteilen.“

sind und die Sie schon vor der Ehe gekauft haben, müssen Sie unter anderem einen Zugewinnausgleich zahlen. Dies kann zum Beispiel dann der Fall sein, wenn der Wert einer Immobilie sich während Ihrer Ehe deutlich gesteigert hat. In Berlin etwa stiegen die Quadratmeterpreise über Jahre um mehrere Prozentpunkte. Eine Immobilie, die Sie im Jahr vor Ihrer Eheschließung für 2.000 Euro/m² gekauft haben, ist heute vielleicht schon 4.000 Euro/m² wert“, sagt Jürgen Michael Schick, Inhaber von MICHAEL SCHICK IMMOBILIEN GmbH & Co. KG und Präsident des Immobilienverbandes IVD.

Ein weiterer Punkt ist die Tilgung des Darlehens. Wenn Sie eine Immobilie mit einem Kaufpreis von 1.000.000 Euro zum Zeitpunkt der Eheschließung zur Hälfte abbezahlt hatten und diese zum Zeitpunkt der Scheidung voll abbezahlt haben, ist das ein Zugewinn von 500.000 Euro. Wenn sich der Wert der Immobilie in diesem Zeitpunkt zusätzlich verdoppelt hat, müssen Sie einen Zugewinn-Ausgleich für 1.500.000 Millionen Euro zahlen.

Immobilien, die während der Ehe gekauft wurden

Haben Sie eine Immobilie während Ihrer

Ehe als Alleineigentümer erworben, ist diese selbstverständlich ebenfalls Teil des Zugewinnausgleichs. Auch hier müssen die Wertsteigerung und die Tilgung des Kredits berücksichtigt werden. Haben Sie einen Kredit noch nicht vollständig getilgt, fließt nur der bereits gezahlte Betrag in die Ausgleichsrechnung mit ein. Auch die Wertsteigerung wird nur für die bereits bezahlten Anteile berechnet.

Immobilien verkaufen oder verschenken

Als alleiniger Eigentümer einer Immobilie können Sie zwar theoretisch auch alleine über diese verfügen, praktisch brauchen Sie während des Scheidungsprozesses jedoch die Zustimmung Ihres Partners, um die Immobilie zu verkaufen oder zu verschenken. So soll gewährleistet werden, dass Ehepartner eine Immobilie nicht an eine nahestehende Person verschenken, um sich vor dem Zugewinnausgleich zu drücken und sich diese dann später zurückübertragen lassen.

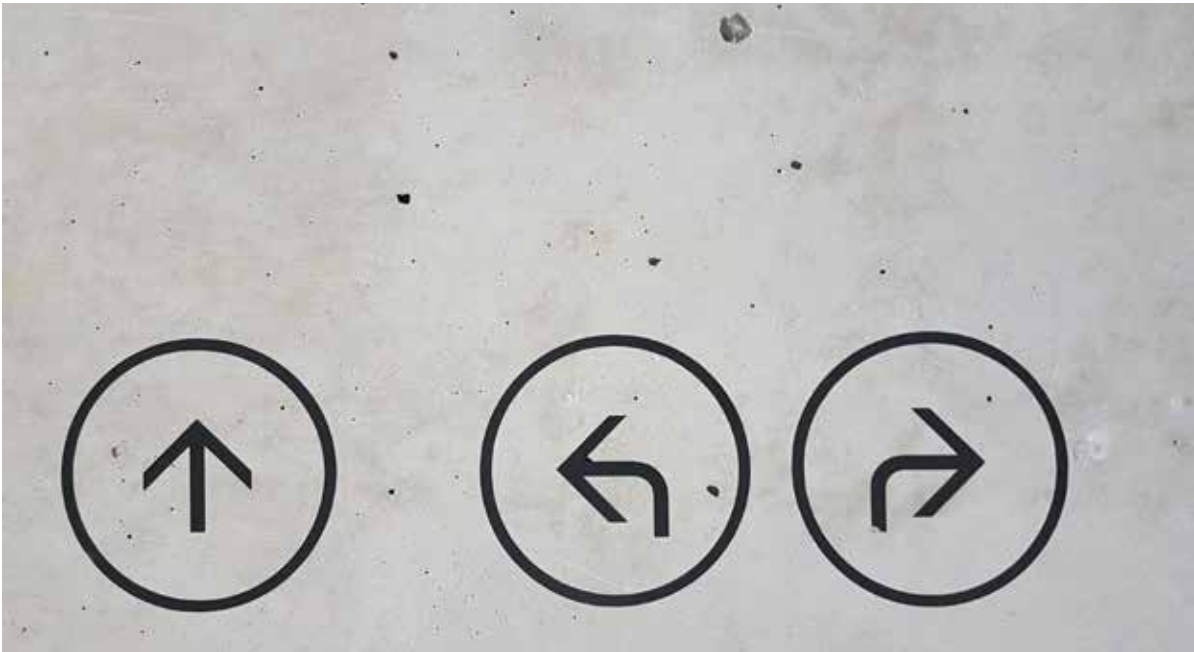
Sie möchten wissen, wie viel Ihre Immobilie wert ist? Kontaktieren Sie uns ganz unverbindlich! Wir beraten Sie gern.



Exit-Strategien

WARUM IMMOBILIEN-INVESTOREN SCHON VOR DEM KAUF DEN EXIT PLANEN SOLLTEN

Auch für Immobilien-Investoren, die auf langfristige Investments aus sind, ist es ratsam, sich schon beim Kauf Gedanken über mögliche Exit-Szenarien zu machen. Denn ein gutes Investment zeichnet sich auch dadurch aus, dass der Investor bei Bedarf ohne Verluste aussteigen kann.



Für den Investment-Exit gibt es grundsätzlich drei Szenarien: Den geplanten Verkauf nach einem bestimmten Zeitraum, den Gelegenheitsverkauf, weil zum Beispiel Liquidität für ein anderes Investment gebraucht wird, oder den Exit bei auftretenden Problemen. Auf das erste Szenario sind Investoren in der Regel natürlich vorbereitet, doch auch die anderen beiden sollten Sie nicht aus dem Auge verlieren.

Der geplante Exit

Eine Möglichkeit der Exit-Planung besteht darin, bereits beim Kauf einen geeigneten Exit-Zeitpunkt auszumachen. In diese Entscheidung können Sie zum Beispiel mögliche Entwicklungen auf dem Mietmarkt oder anstehende Änderungen des Leitzinses miteinbeziehen. Ein Mehrfamilienhaus in Berlin-Tegel etwa verspricht deutlich an Wert zu gewinnen, wenn der Betrieb des ansässigen Flughafenseingestellt wird.

Eventuell wird dann auch eine andere Mieterschaft angezogen.

„Eine mögliche Strategie für ein einfach ausgestattetes Mehrfamilienhaus in Tegel könnte also darin bestehen, dieses deutlich aufzuwerten, ein paar Jahre lang selbst von den dadurch erzielten höheren Mieteinnahmen zu profitieren und es drei Jahre nach Schließung des Flughafens zu verkaufen. Bei solchen Planungen sollte jedoch bedacht werden, dass Annahmen über die Mietpreis- und somit auch die Kaufpreisentwicklung immer theoretisch sind. Es gibt also keinen Verlass darauf, dass der Exit so funktioniert wie geplant. Deshalb sollten Investoren auch bei einem konkreten Exit-Plan andere Szenarien nicht ausschließen“, sagt Jürgen Michael Schick, Inhaber von MICHAEL SCHICK IMMOBILIEN GmbH & Co. KG und Präsident des Immobilienverbandes IVD.

Eine andere Art der Exit-Planung kann auch darin

„Deshalb sollten Investoren auch bei einem konkreten Exit-Plan andere Szenarien nicht ausschließen.“

bestehen, die Immobilie nach einigen Jahren im Rahmen einer finanziellen Umstrukturierung oder einer Neufinanzierung an eine eigene Firma oder Stiftung oder an eine nahestehende Person zu verkaufen.

Der Gelegenheitsverkauf

Immer wieder verkaufen Investoren Objekte, weil sich eine passende Gelegenheit ergibt: Sie haben positive Erfahrungen mit dem Investment in Studentenwohnanlagen gemacht, nun bietet sich die Möglichkeit, eine weitere Immobilie dieser Art zu erwerben. Dazu brauchen Sie allerdings zusätzliche finanzielle Mittel. Nun müssen Sie in Erwägung ziehen, welches Ihrer Objekte sich zu diesem Zeitpunkt am ehesten zum Verkauf eignet. Wer sich bereits vorher Gedanken um mögliche Exit-Szenarien gemacht hat, kann hier schnell eine Entscheidung treffen. Er weiß, welche Immobilie auf dem Markt gerade gute Chancen hat, welcher Finanzierungsvertrag sich problemlos lösen lässt und bei welchem Objekt ein Verkauf sich aus steuerlicher Sicht anbietet.

Exit bei auftretenden Problemen

Das letzte Szenario für einen Verkauf gilt es natürlich - wenn möglich - zu vermeiden. Allerdings kann es trotzdem immer wieder sein, dass Probleme auftreten, die das Investment letztendlich unattraktiv machen: Mieter machen immer wieder Probleme, die Bank kündigt das Darlehen oder Ihre persönliche Situation ändert sich. In einem solchen Fall ist es entscheidend, Handlungsalternativen zu haben, um nicht an die Wand gedrängt zu werden und letztendlich unter Wert zu verkaufen. Deshalb ist es wichtig, dass Sie sich klar darüber sind, wer bei einem Verkauf die richtige Zielgruppe für Ihre Immobilie ist und wie Sie diese bestmöglich erreichen.

Möchten Sie sich über Ihre Exit-Möglichkeiten beraten lassen? Kontaktieren Sie uns! Wir helfen Ihnen gerne weiter. Oder laden Sie sich unseren aktuellen Marktbericht herunter, wenn Sie mehr über die Entwicklung des Immobilienmarktes wissen möchten.



Investmentanlagen

WAS IST BEI DER ANLAGEN-BEWERTUNG ZU BEACHTEN?

Immobilienmärkte stehen nie still. Das gilt auch für Investment-Immobilien wie Mehrfamilienhäuser, Bürogebäude oder ganze Wohnanlagen. Vor dem Verkauf müssen Eigentümer daher eine genaue Wertermittlung vornehmen lassen. Deswegen kann Michael Schick Immobilien Ihre Immobilie auch erst nach einer Besichtigung seriös bewerten.



Immobilien, bei denen Renditen im Vordergrund stehen, werden in der Regel nach dem Ertragswertverfahren bewertet. „Dieses berücksichtigt grob gesagt den Bodenwert der Immobilie und die jährlich damit erzielten Mieteinnahmen abzüglich der Betriebskosten. Es ist neben dem Sachwert- und dem Vergleichswertverfahren eines von drei nach der Wertermittlungsverordnung (ImmoWertV) anerkannten Verfahren für die Immobilienbewertung“, sagt Jürgen Michael Schick, Inhaber von MICHAEL SCHICK IMMOBILIEN GmbH & Co. KG und Präsident des Immobilienverbandes IVD.

Die Formel für die Berechnung lautet wie folgt:

Bodenwert (Grundstücksgröße x Bodenrichtwert pro m²)
+ **Gebäudeertragswert** ((Rohertrag – Bewirtschaftungskosten – Bodenverzinsung) x Vervielfältiger)
+/- **sonstige wertbeeinflussende Faktoren** = Ertragswert

Oft sind Eigentümer mit den komplizierten Berechnungsmethoden zur Ermittlung des Immobilienwertes überfordert. Wir von Michael Schick Immobilien raten dazu, dies auch immer von einem unserer Experten übernehmen zu lassen, dessen tagtägliches Geschäft die Immobilienwertermittlung ist. Als Qualitätsmakler sind wir genau der richtige Ansprechpartner für Sie.

Für den Rohertrag werden entweder die Ist-Mieten oder die ortsüblichen Mieten für vergleichbare Immobilien veranschlagt. Zu den Bewirtschaftungskosten zählen neben den Kosten für die Verwaltung und Instandhaltung auch Abschreibungen und das sogenannte Mietausfallwagnis.

Dieses beschreibt das Risiko einer Ertragsminderung, die beispielsweise durch Leerstand oder nicht erbrachte Mietzahlungen entstehen kann.

„Dieses berücksichtigt grob gesagt den Bodenwert der Immobilie und die jährlich damit erzielten Mieteinnahmen abzüglich der Betriebskosten.“

Der Wert der Bodenverzinsung ergibt sich aus der Multiplikation des Bodenwerts und des Liegenschaftszinses. Letzterer beschreibt den Zinssatz, mit dem Immobilienvermögen marktüblich verzinst werden. Der Liegenschaftszins ist auch für den Vervielfältiger entscheidend, denn dieser berechnet sich aus dem Liegenschaftszins und der Restnutzungsdauer.

Warum Profis keine Bewertung ohne Besichtigung durchführen

Theoretisch ließen sich alle für das Ertragswertverfahren wichtigen Werte aus den Unterlagen zur Immobilie ableiten. In der Praxis ist das jedoch kaum möglich. Denn jede Immobilie hat ihre individuellen Merkmale, die den Wert entweder positiv oder negativ beeinflussen können. Um eine professionelle Bewertung vornehmen zu können, brauchen wir Qualitätsmakler daher nicht nur umfangreiche Marktkenntnisse, sondern auch eine genaue Vorstellung vom Objekt.

Das ist vor allem wichtig, um die sonstigen wertbeeinflussenden Faktoren festzustellen. Dazu zählen zum Beispiel Bauschäden oder besondere Ausstattungsmerkmale. Auch sollte sich der Gutachter ein Bild von der allgemeinen Ausstattung der Investment-Immobilie und den Mietern vor Ort machen. Auch problematische Mieter in bestehenden Mietverhältnissen können zu einer Wertminderung führen.

Kaufinteressenten werden die Immobilie ebenfalls genau besichtigen wollen. Finden Sie dabei Mängel, die nicht in die Immobilienbewertung mit einbezogen wurden, bieten diese eine Verhandlungsgrundlage, um den Preis zu drücken. Deshalb sollte die Bewertung der Investment-Immobilie nicht nur oberflächlich, sondern möglichst detailliert durchgeführt werden.

Sie möchten wissen, wie viel Ihre Immobilie wert ist? Kontaktieren Sie uns ganz unverbindlich! Wir beraten Sie gern.



Unser — System

SO MAKELN WIR DAS!

Wenn Sie sich für Michael Schick Immobilien entscheiden, entscheiden Sie sich für ein ausgezeichnetes Netzwerk und ein Unternehmen, das systematisch an Ihren Zielen arbeitet. Unsere Arbeitsabläufe sind effizient organisiert und folgen einer professionellen Struktur.

1

BERATUNG

Wir betrachten Ihre individuelle Situation und besprechen alle Fragen, die mit dem Verkauf Ihrer Immobilie einhergehen werden. Ist jetzt der richtige Zeitpunkt zum Verkauf oder sollten Sie Ihr Haus doch besser behalten?

2

BEWERTUNG

Wir sind im Zinshausmarkt zu Hause. Wir besichtigen Ihre Immobilie, erfassen den Zustand und sichten vorhandene Unterlagen und ermitteln den bestmöglichen Preis.

3

VERMARKTUNGSSTRATEGIE

Wer ist für Ihr Haus der richtige Käufer? Wir definieren Ihre Zielgruppe, legen gemeinsam mit Ihnen die optimale Strategie und einen Vermarktungszeitraum fest.

VERKAUFSVORBEREITUNG

Wir unterstützen Sie bei der Beschaffung von wichtigen, ggf. noch fehlenden Unterlagen, sichten und sortieren diese.

4

5

KUNDENANSPRACHE

Wir inserieren im Off-Market-Prozess keine Immobilie. Und wir versenden keine Massenmailings. Wir sprechen zuerst anonymisiert über Ihr Haus mit potenziellen Investoren, weil wir ihr Profil genau kennen. Erst wenn diese ihr grundsätzliches Interesse bekunden, erhalten sie weitere detaillierte Informationen. Wir erstellen dazu für Sie ein interaktives Exposé. Kunden erhalten kein pdf-Dokument mehr, sondern eine eigene interaktive Website. Das ist informativer und professioneller als herkömmliche Exposés.

6

KAUFENTSCHEIDUNG

Wir unterstützen potenzielle Käufer bei ihrer Ankaufsprüfung und geben Verkäufern regelmäßig Rückmeldung über den aktuellen Vermarktungsstand mit umfassenden Reportings.

7

KAUFVERTRAG & NOTARTERMIN

Wir begleiten die Kaufverhandlungen sowie die Erstellung des Kaufvertragsentwurfs und begleiten Sie zum Notartermin.

8

OBJEKTÜBERGABE

Auch nach dem Verkauf bleiben wir Ihr Ansprechpartner, unterstützen die Übergabe an die nächste Hausverwaltung oder begleiten Termine mit dem Bankgutachter.

Kundenstimmen



MIKE HELM, INCEPT GMBH

KUNDENSTIMME AUS BERLIN

„Mit Herrn Schick haben wir das Glück, einen Berater zu haben, mit dem wir auf persönlicher Ebene gut zusammenarbeiten und gleichzeitig erleben wir eine sehr professionelle Arbeitsweise. Mit Herrn Schick konnten wir die Dinge mit einem großen Verständnis füreinander besprechen.“

GEORG STRASSNER, BENSON ELLIOT CAPITAL
MANAGEMENT BAYWERT REALCONSULT GMBH

KUNDENSTIMME AUS BERLIN

„Was uns sehr beeindruckt hat, war der sehr detailgetreue Forecast und danach auch die sehr detailgetreue Abarbeitung. Ich habe selten bei einem Makler erlebt, dass die Prognose so gut gepasst hat.“



DR. ALBRECHT FREIHERR VON STOTZINGEN

KUNDENSTIMME AUS BADEN-WÜRTTEMBERG

„Da haben das Fachwissen und die Chemie gestimmt. Wenn beides zusammenkommt, fühlt man sich sehr wohl bei einer Firma und ist dann auch bereit, ein entsprechendes Objekt von dieser Firma zu kaufen. So etwas ist nämlich oft abhängig davon, wie der jeweilige Berater agiert. Herr und Frau Schick waren bei unserem Kauf sehr engagiert. Dafür sind wir ihnen heute noch dankbar!“

Erfolgsgeschichten



BEISPIEL FAMILY OFFICES

DISKRET UND PASSEND

Insbesondere Family Offices wissen es zu schätzen, wenn sie nicht mit Angeboten überflutet werden, sondern von den Investmentmaklern von Michael Schick Immobilien nur die Angebote erhalten, die perfekt auf ihre Bedürfnisse passen.

So konnte auch Mike Helm als langjähriger Geschäftsführer eines Family Offices immer darauf vertrauen, den Ansprüchen seiner Auftraggeber gerecht zu werden. Investmentmaker Klaus Klajé:

„Wir wussten, dass Herr Helm sich insbesondere für hybride Mehrfamilienhäuser interessiert hat, also

beispielsweise ein Grundstück mit einem Altbau-Vorderhaus aber einer Ausbaureserve im hinteren Teil des Grundstücks. Außerdem war ihm wichtig, dass bei einem Exit das Mehrfamilienhaus aufgeteilt werden kann.“

Diesen Bedürfnissen gerecht werden zu können, ist ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensphilosophie von Michael Schick Immobilien und kann nur durch eine enge Bindung zum Kunden gelingen. Durch den guten Austausch und die Expertise von Investmentmaklern wie Klaus Klajé, entsteht eine von Vertrauen und Kompetenz geprägte langjährige Kundenbeziehung.

