



DOMICIL
Real Estate Group

DOMICIL REAL ESTATE GROUP

BESTANDSIMMOBILIEN ALS KAPITALANLAGE

DAS DIREKTINVESTMENT FÜR EINEN NACHHALTIGEN VERMÖGENSAUFBAU

Makler-Meets-Company SDV AG | 08.06.2021 | Sarah Limbach, Jan-Sebastian Klaus, Clemens Reifferscheid

MÜNCHEN

UNTERNEHMENSSITZ & KEY FACTS



GRÜNDUNG
2009



STANDORTE
MÜNCHEN
AUGSBURG



ASSETS UNDER
MANAGEMENT
Ca. 1,6 MRD. €



MITARBEITER
104



AUSGEZEICHNET MIT DEM
„SERVICE AWARD 2019“ FÜR EINE
HERAUSRAGENDE SERVICEQUALITÄT ALS
SACHWERTINVESTMENT-ANBIETER

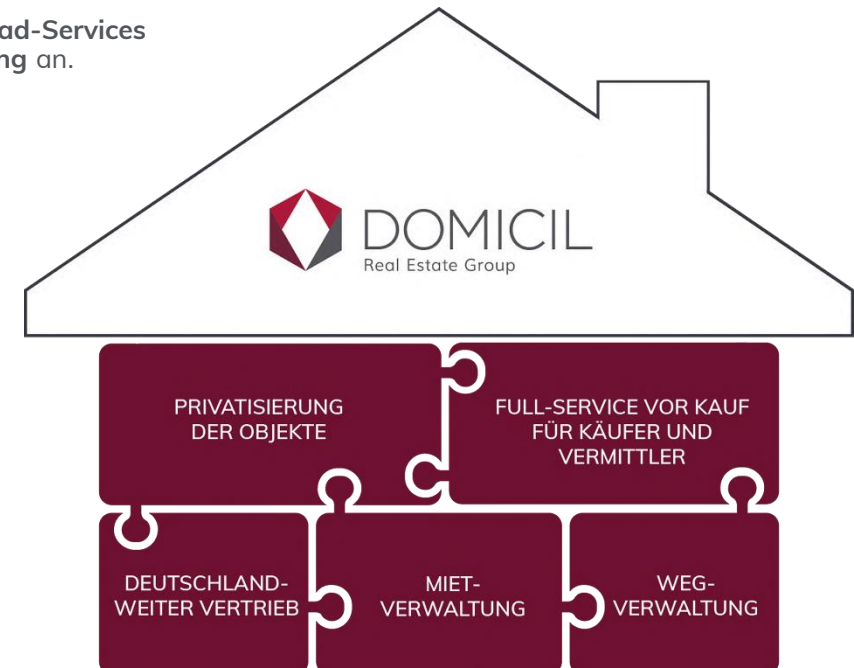
Stand: Q4 | 2020

MIT EINEM STARKEN PARTNER ZU IHRER IMMOBILIE

DAS UNTERNEHMEN

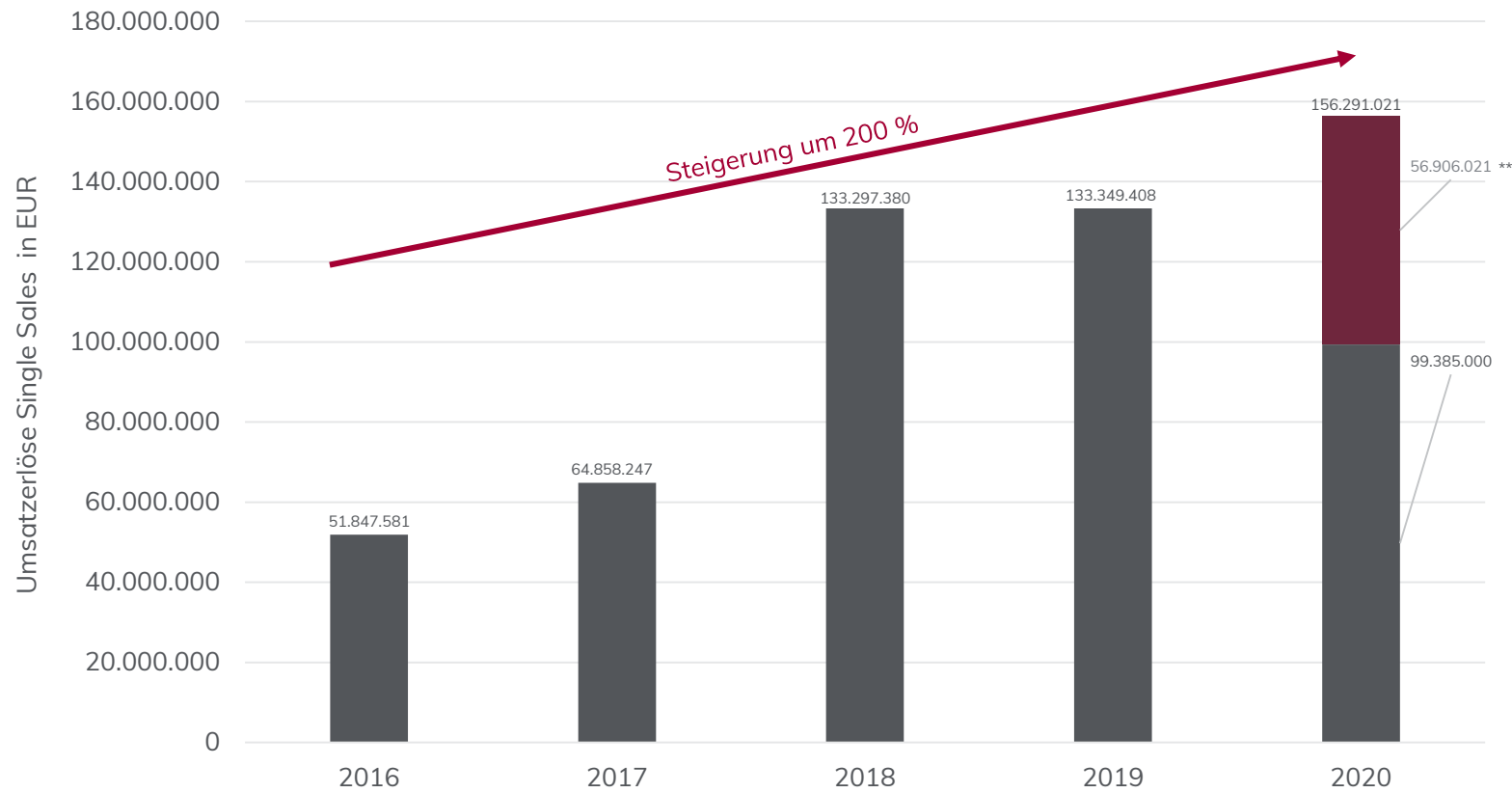


- Wir sind ein **mittelständischer Investment- und Immobiliendienstleister** mit Sitz in München.
- **Kerngeschäft** ist der **An- und Verkauf von Bestandswohnimmobilien** im **gesamten Bundesgebiet**. Im Fokus stehen der Erwerb von mittelgroßen bis großen Wohnungsbeständen und der zeitnahe Weiterverkauf an Mieter, Selbstnutzer und vor allem an **Kapitalanleger**.
- Als Spezialist für den **Verkauf und die anschließende Verwaltung** von etablierten Bestandsimmobilien in ausgewählten Lagen ist die Domicil **deutschlandweit aktiv**. Unsere **Experten beraten und unterstützen** zu sämtlichen Themen rund um den Immobilienerwerb – sowohl für Kapitalanleger, Vertriebspartner oder auch Eigennutzer und bieten auf Wunsch unseren **Finanzierungsservice** der Endfinanzierungen an.
- Auch **nach dem Kauf** betreut die Domicil die Immobilie auf Wunsch **vollumfänglich**. Im Rahmen **unseres 360 Grad-Services** in der Domicil Property Management bieten wir für die Eigentümer **eine professionelle Haus- und Mietverwaltung** an.
- Als **Full-Service-Anbieter** werden innerhalb der Unternehmensgruppe zudem Dienstleistungen für institutionelle Kunden erbracht. Diese geht über alle Stufen der **Wertschöpfungskette** hinweg – vom **Ankauf** über das **Portfolio- und Asset-Management** bis hin zum späteren **Exit**.



UMSATZERLÖSE SINGLE SALES 2016-2020

DAS UNTERNEHMEN

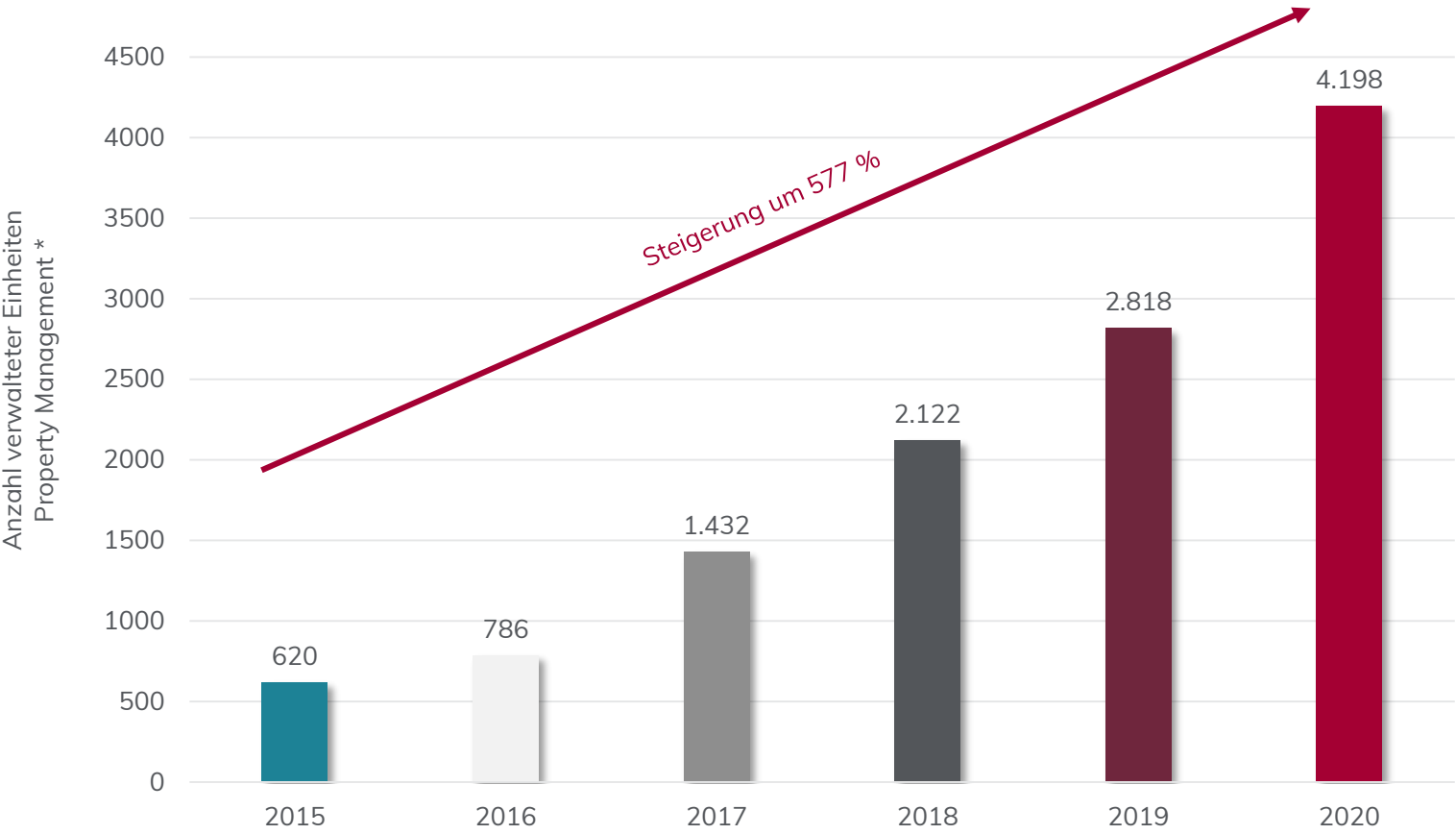


* Basierend auf den Nettoverkaufspreisen zum Zeitpunkt des Übergangs von Besitz, Nutzen und Lasten (BNL).

** "SALES BACKLOG" zum 31.12.2020 inkl. bereits beurkundeter Kaufverträge ohne BNL.

ANZAHL VERWALTETER EINHEITEN

MEILENSTEINE

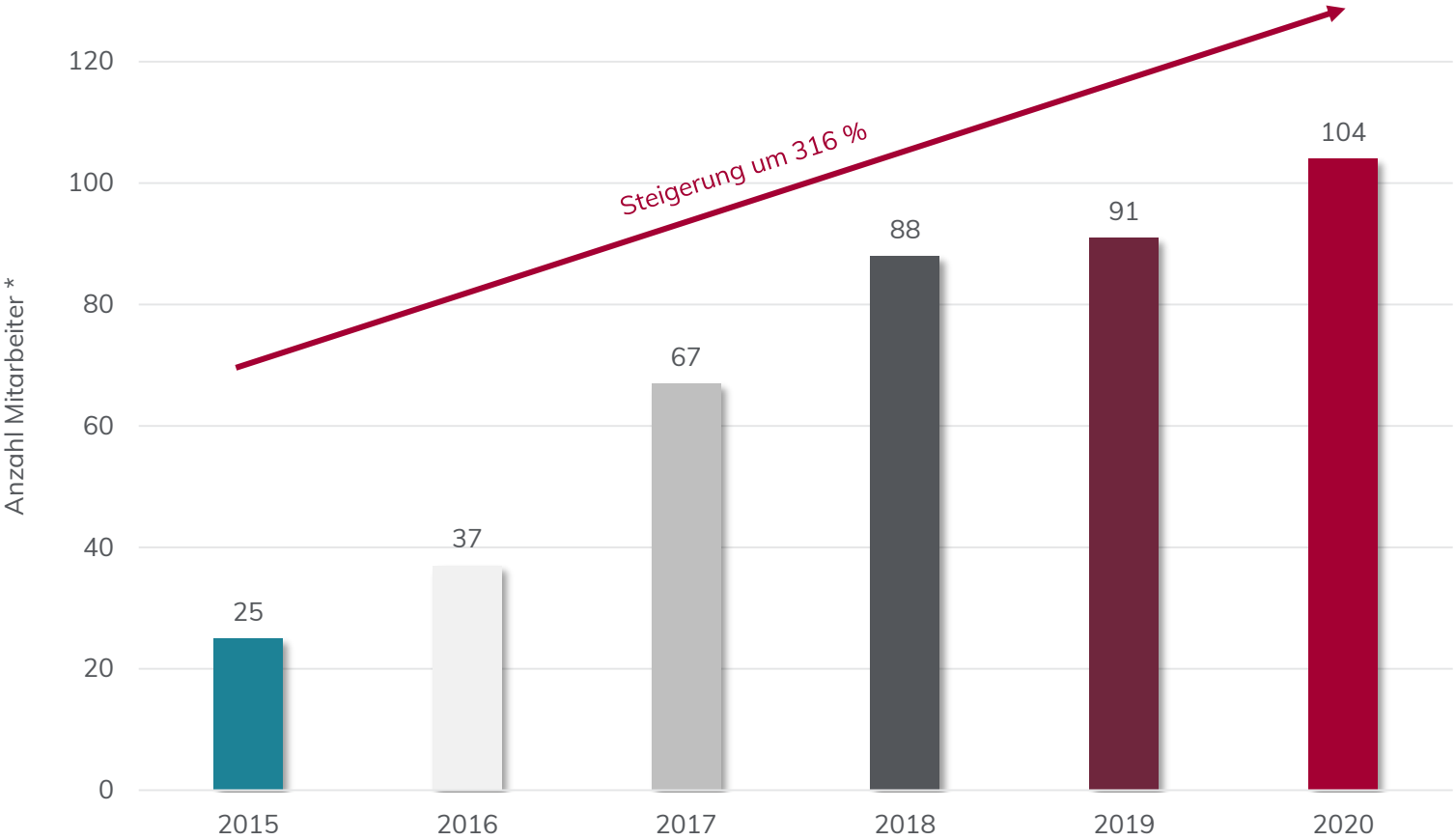


Quelle: Domicil Property Management GmbH

* Basierend auf den Zahlen zum Ende des 4. Quartals eines jeden Jahres.

ANZAHL MITARBEITER DOMICIL-GRUPPE

MEILENSTEINE



➤ Sogar im Corona-Jahr 2020 haben wir unsere personelle Stärke weiter ausgebaut.

* Basierend auf den Zahlen zum Ende des 4. Quartals eines jeden Jahres.




DOMICIL REAL ESTATE GROUP

WOHNIMMOBILIENMARKT IN DEUTSCHLAND IST EINE ANLAGE IN IMMOBILIEN AKTUELL SINNVOLL?

Immobilienmarkt

Trend zu Wohneigentum verstärkt sich trotz Corona-Krise

Auch in der Pandemie haben die Menschen in Deutschland auf Eigenheime gesetzt. Im Wohnungsbau sowie bei der Anfrage nach Baufinanzierungen wurde ein Plus verzeichnet.

27. Dezember 2020, 10:05 Uhr / Quelle: ZEIT ONLINE, dpa, khe / 427 Kommentare / 

Der Boom geht weiter: Die Preise für Immobilien steigen auch im neuen Jahr

Die Nachfrage nach Wohnimmobilien wird nicht weniger – im Gegenteil. Profi-Investoren erhöhen den Wettbewerb. Trotzdem raten Experten zum Kauf.



Kerstin Leitel

24.12.2020 - 18:42 Uhr • 14 x geteilt



Immobilienpreise und der Corona-Effekt

Wohin steuert der Wohnungsmarkt 2021?

Trotz Krise steigen die Preise für Häuser und Wohnungen immer weiter. Experten erklären, warum der Immobilienboom anhält und was das für Mieter und Eigentümer bedeutet.

Von Anne Seith

31.12.2020, 18:00 Uhr



tagesschau

Sendung verpasst? 



Wirtschaft ▶ Nicht trotz, sondern wegen Corona: Wohnimmobilien werden immer teurer



Wohnimmobilienmarkt startet zuversichtlich in 2021

08.01.2021: Nach Angaben von DAVE wird besonders der Wohnimmobilienmarkt 2021 von Zuversicht geprägt sein. Dazu tragen in hohem Maße die Aussicht auf Impfungen weltweit sowie eine gewisse geschäftliche Routine mit dem Lockdown bei.

Wohnimmobilien: 2021 wird die Assetklasse Wohnen von nationalen und internationalen Investoren stärker politisch beleuchtet. Aufgrund des Mietendeckels sind die Investoren in Berlin derzeit kritischer bei ihren Ankaufskriterien. In ganz Deutschland hat die Nachfrage im attraktiven Umland von Metropolen zugenommen. Wohnen bleibt 2021 der sicherste Hafen aller Assetklassen. Nach wie vor ist die Nachfrage nach Wohnungsbeständen riesig, bei weiter anziehenden Kaufpreisen. Der Neubau bleibt auch in diesem Jahr verhalten aufgrund der unsicheren politischen Rahmenbedingungen.

65



Nicht trotz, sondern wegen Corona

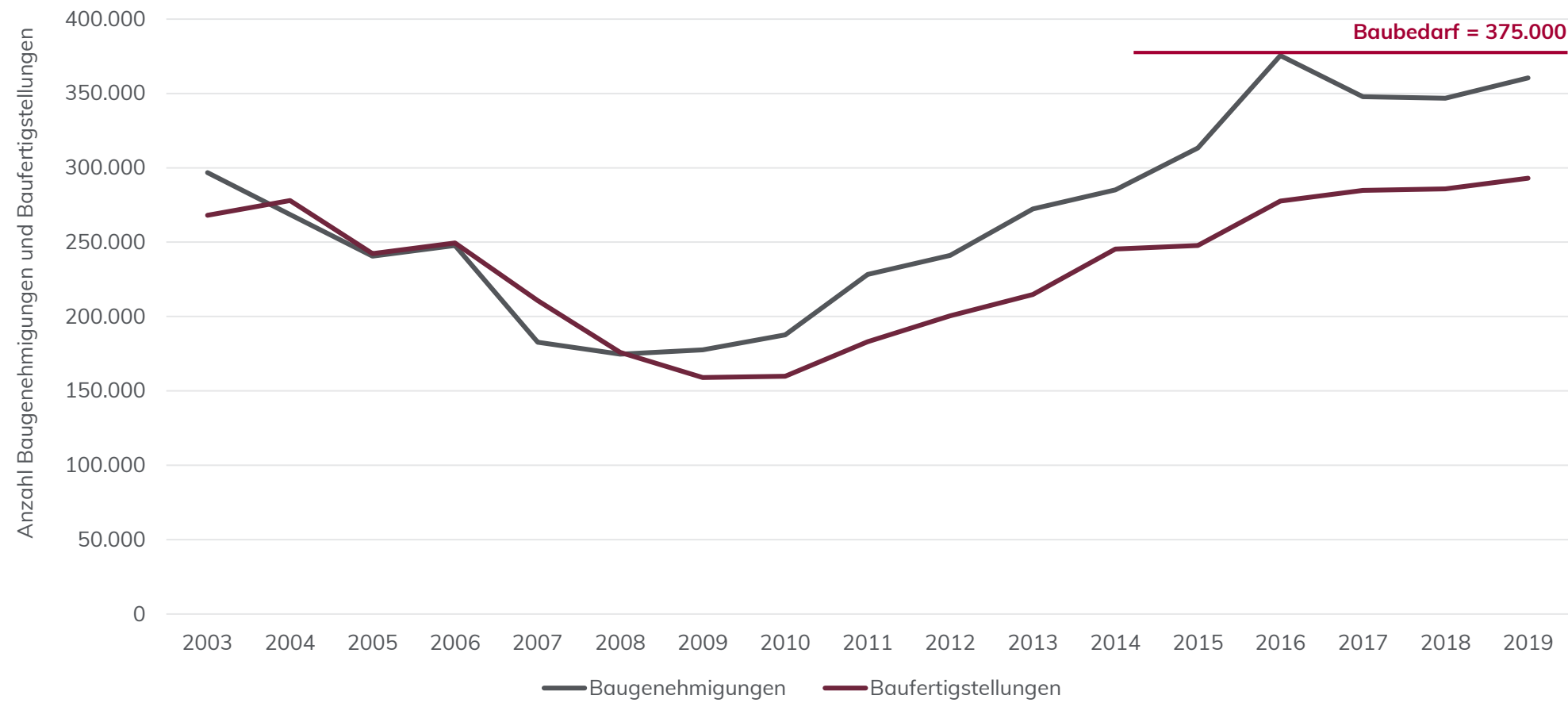
Wohnimmobilien werden immer teurer

Stand: 25.11.2020 09:40 Uhr

Der Trend zu steigenden Preisen für Häuser und Wohnungen in Deutschland ist auch in der Corona-Krise ungebrochen. Im dritten Quartal kletterten die Immobilienpreise so stark wie zuletzt Ende 2016.

ES WIRD VIEL ZU WENIG GEBAUT

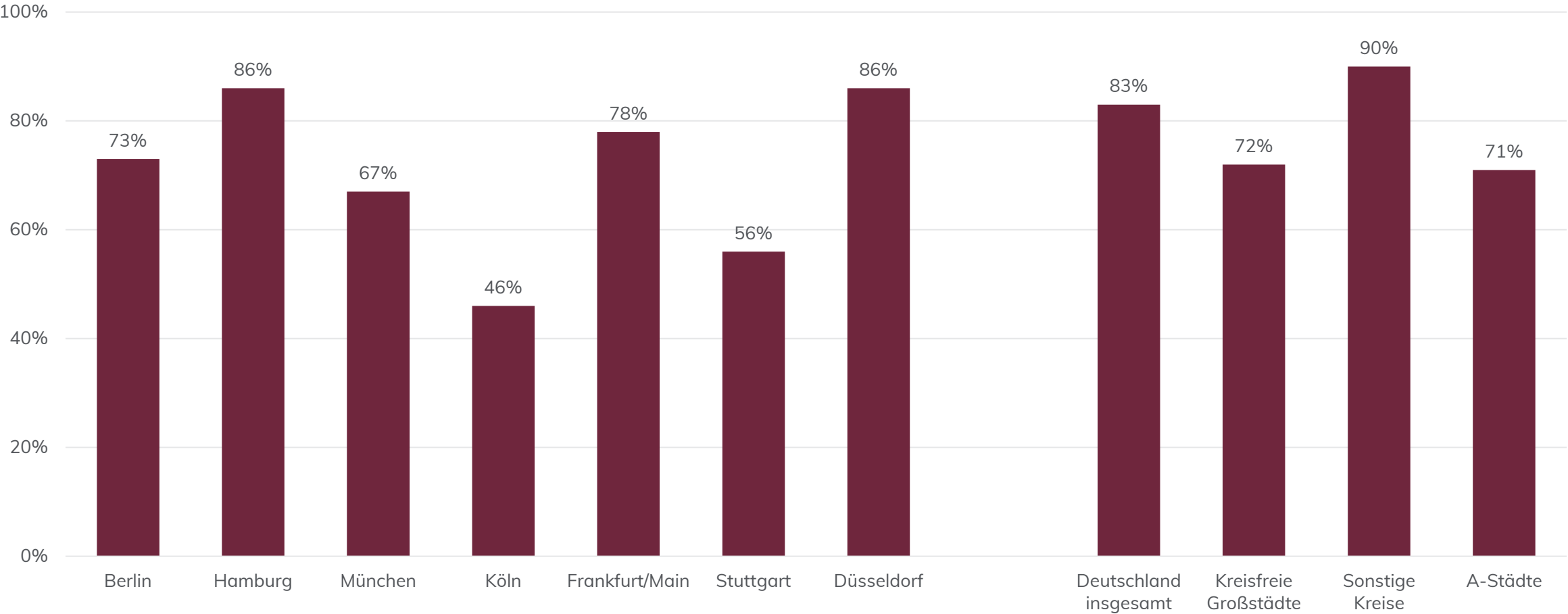
BAUFERTIGSTELLUNGEN UND BAUGENEHMIGUNGEN 2003 BIS 2019



Quelle: Statistisches Bundesamt (10)

ES WIRD VIEL ZU WENIG GEBAUT

ANTEIL JÄHRLICHER FERTIGSTELLUNGEN 2016 BIS 2018 AM BAUBEDARF 2016 BIS 2020

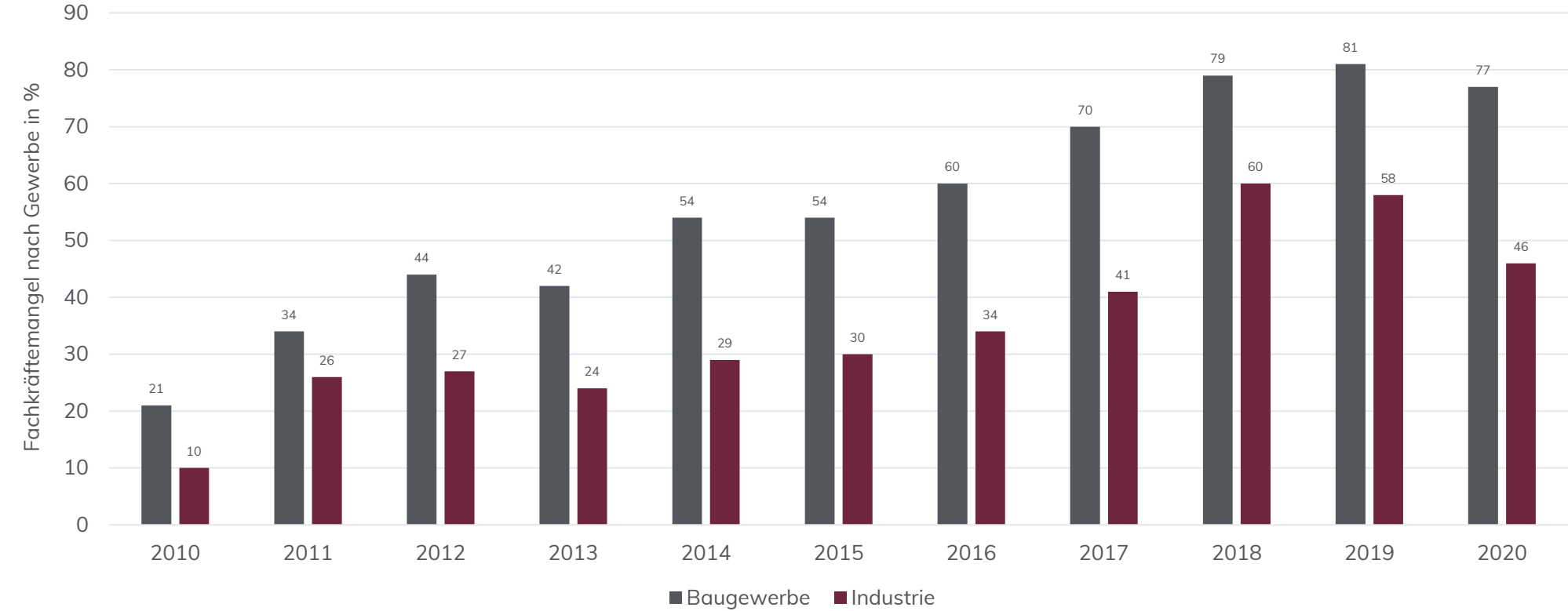


Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln (11)

KEINE ENTSPANNUNG BEI DER BAUKAPAZITÄT IN SICHT

FACHKRÄFTEMANGEL BESONDERS STARK IN BAU UND INDUSTRIE

Fachkräftemangel*

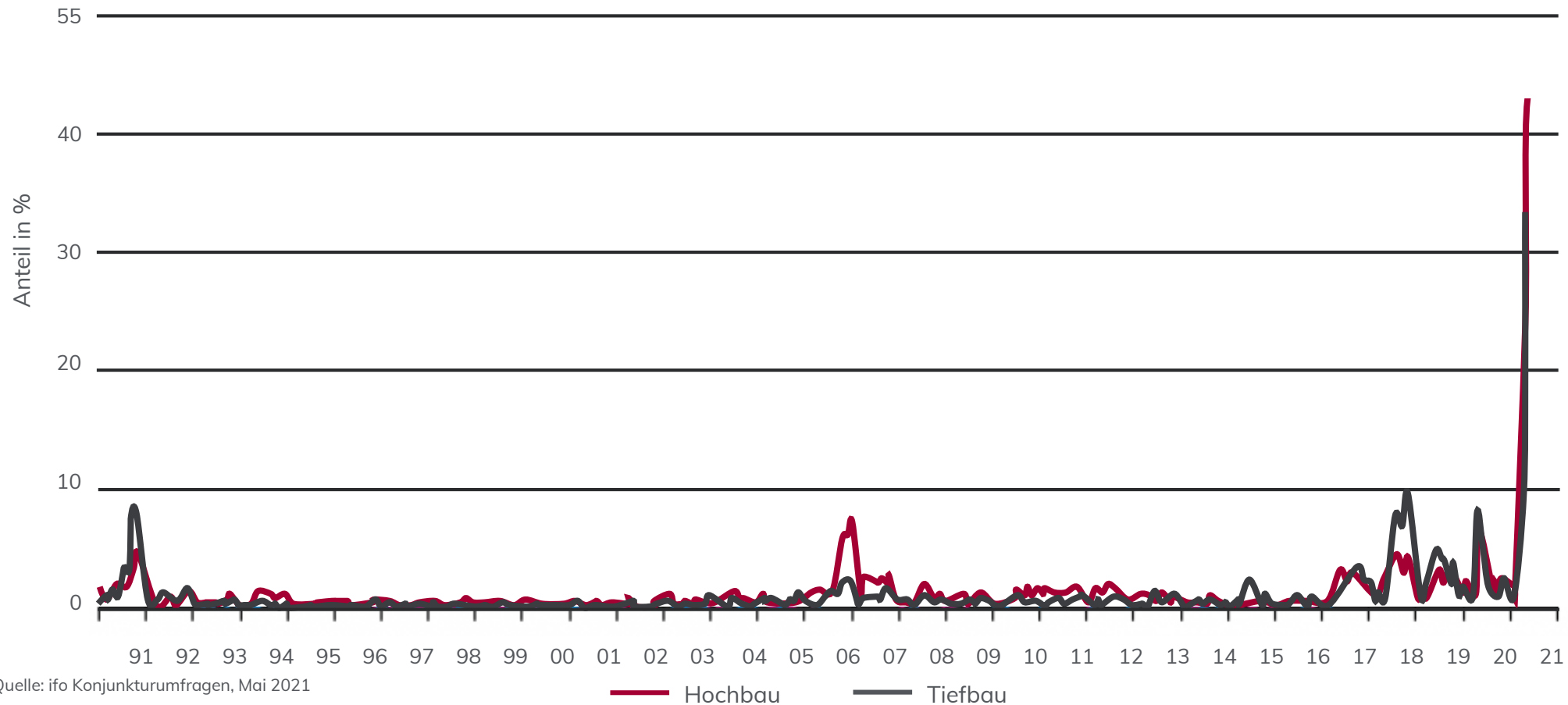


* Umfragen jeweils zu Jahresbeginn, Nennungen in %

Quelle: Bauindustrie (71)

MATERIALMANGEL AUF DEM BAU VERSCHÄRFT SICH DRASTISCH

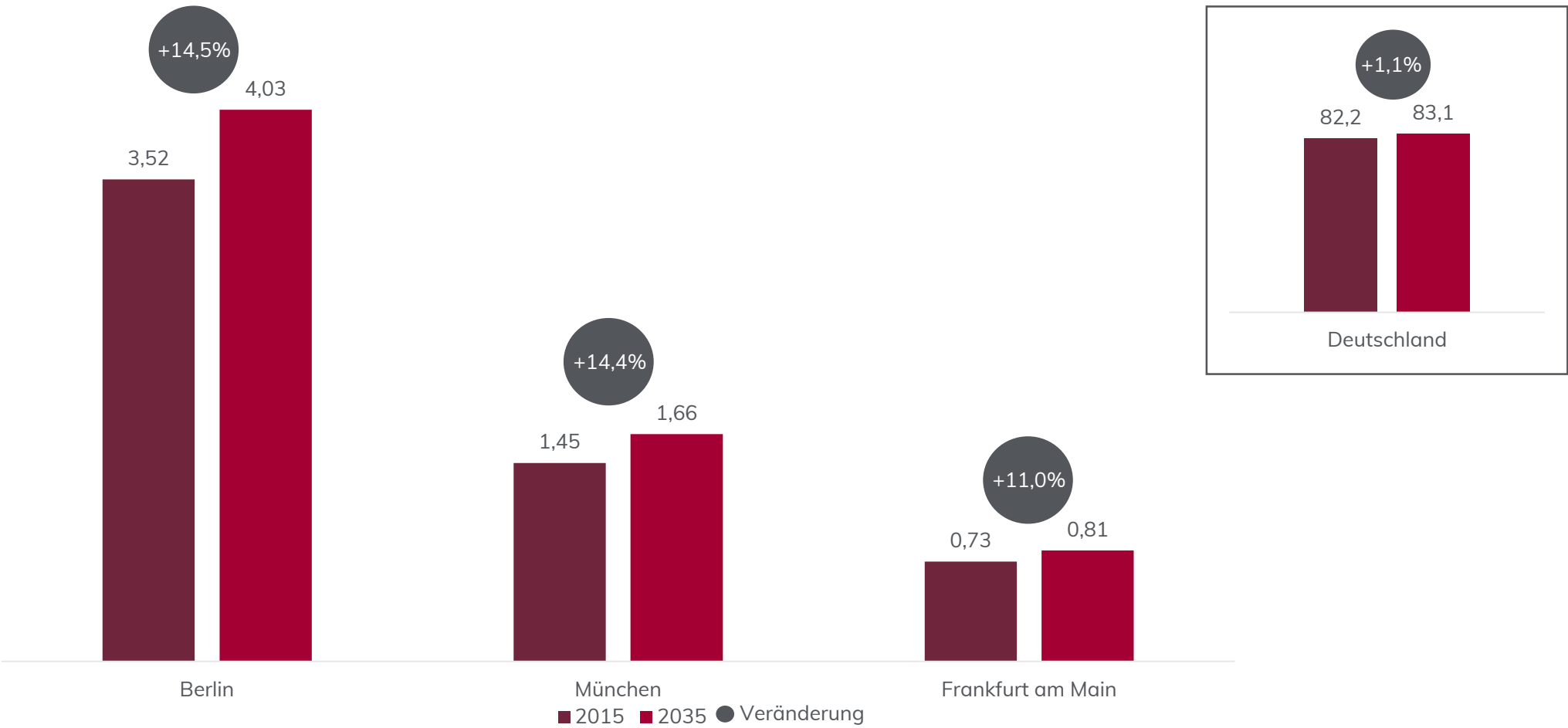
MATERIALMANGEL IN DER BAUBRANCHE



Quelle: ifo Konjunkturumfragen, Mai 2021

GROßSTADTBOOM IN DEUTSCHLAND

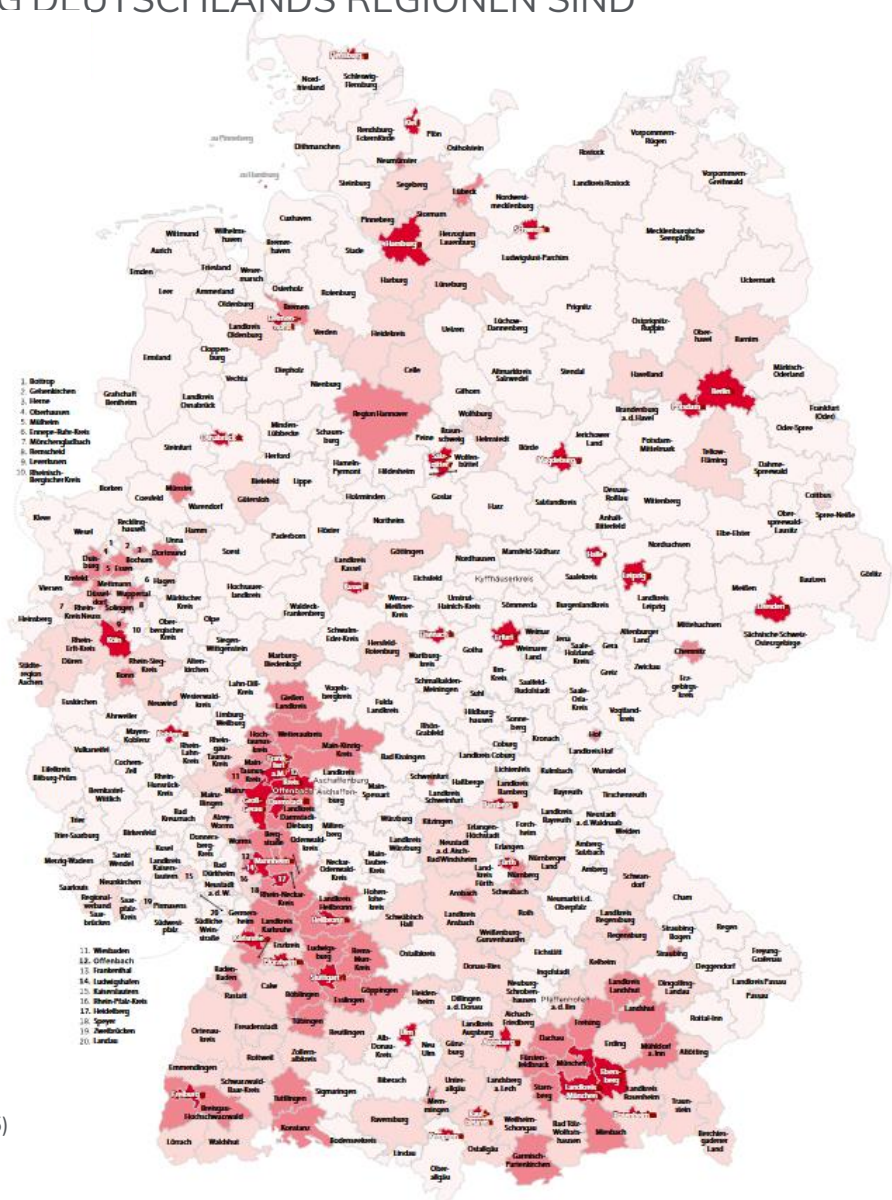
PROGNOSE DER EINWOHNERZAHL AUSGEWÄHLTER STÄDTE IN DEUTSCHLAND (IN MIO.)



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln | Statista (15)

IMMOBILIENATLAS PROGNO | HANDELSBLATT 2019

WIE ZUKUNFTSFÄHIG DEUTSCHLANDS REGIONEN SIND



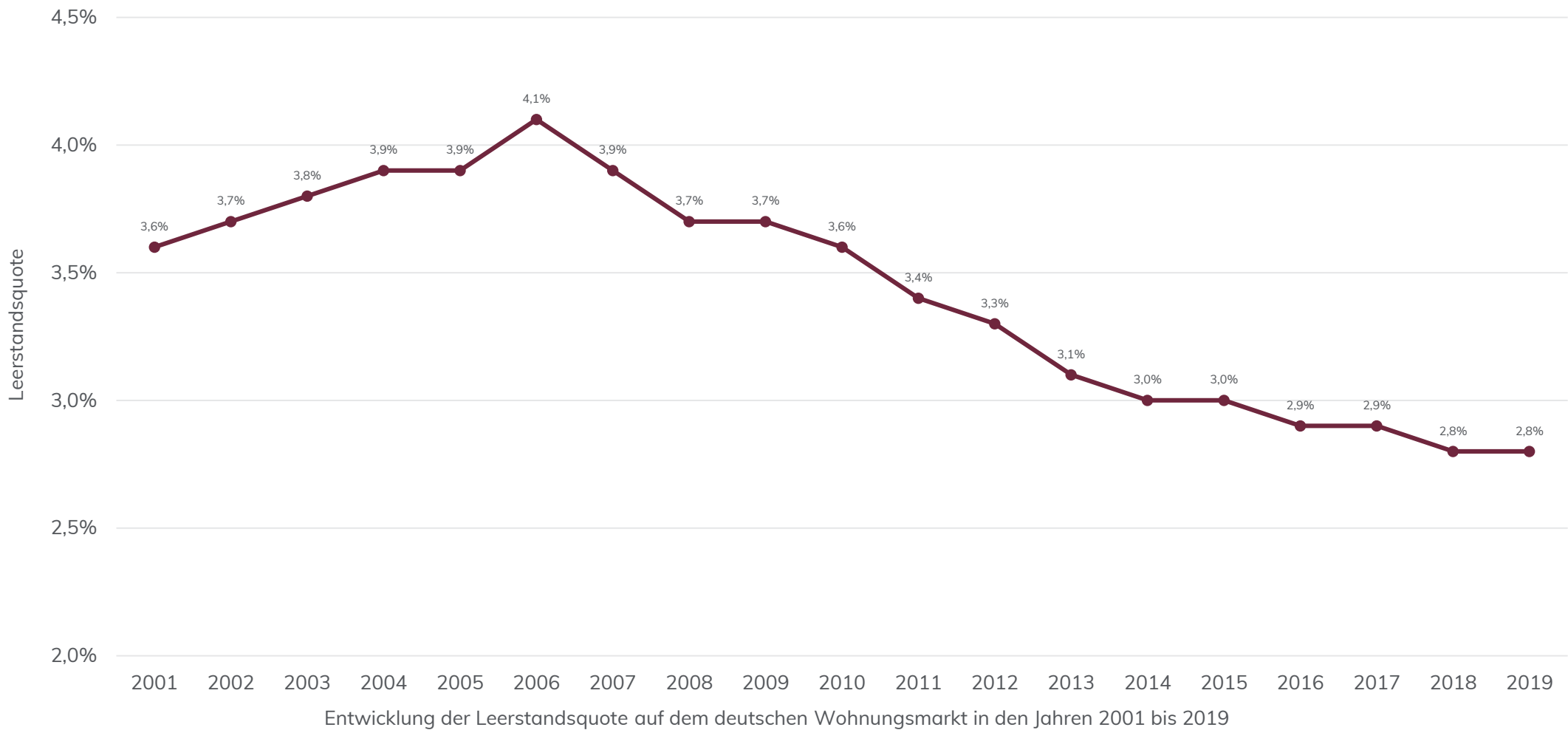
Stadt / Landkreis mit –
im bundesdeutschen Vergleich

- Stadt/Landkreis
- Entspanntem Wohnungsmarkt ohne Wohnungsbaulücke
 - Angespanntem Wohnungsmarkt mit durchschnittlicher Wohnungsbaulücke
 - Angespanntem Wohnungsmarkt mit überdurchschnittlicher Wohnungsbaulücke
 - Angespanntem Wohnungsmarkt mit stark überdurchschnittlicher Wohnungsbaulücke

Quelle: Prognos AG | Handelsblatt (85)

RESULTAT: LEERSTANDSQUOTEN

VOLLVERMIETUNG IN DEUTSCHLAND SEIT ÜBER FÜNF JAHREN



Quelle: empirica | Statista (21)

ERSCHWINGLICHKEIT

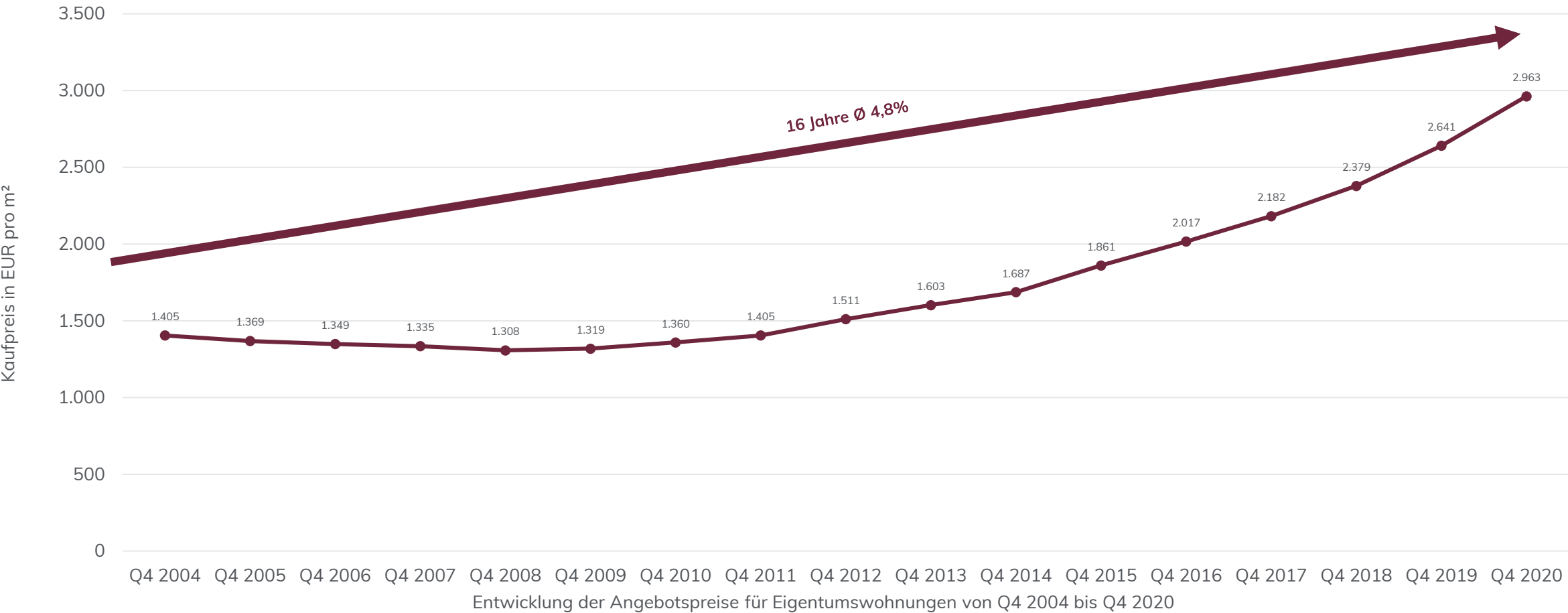
NIEDRIGZINSPHASE HÄLT WEITER AN!



* Quelle: Vergleich.de (88)
Quelle: Verband deutscher Pfandbriefbanken (38)

ERSCHWINGLICHKEIT

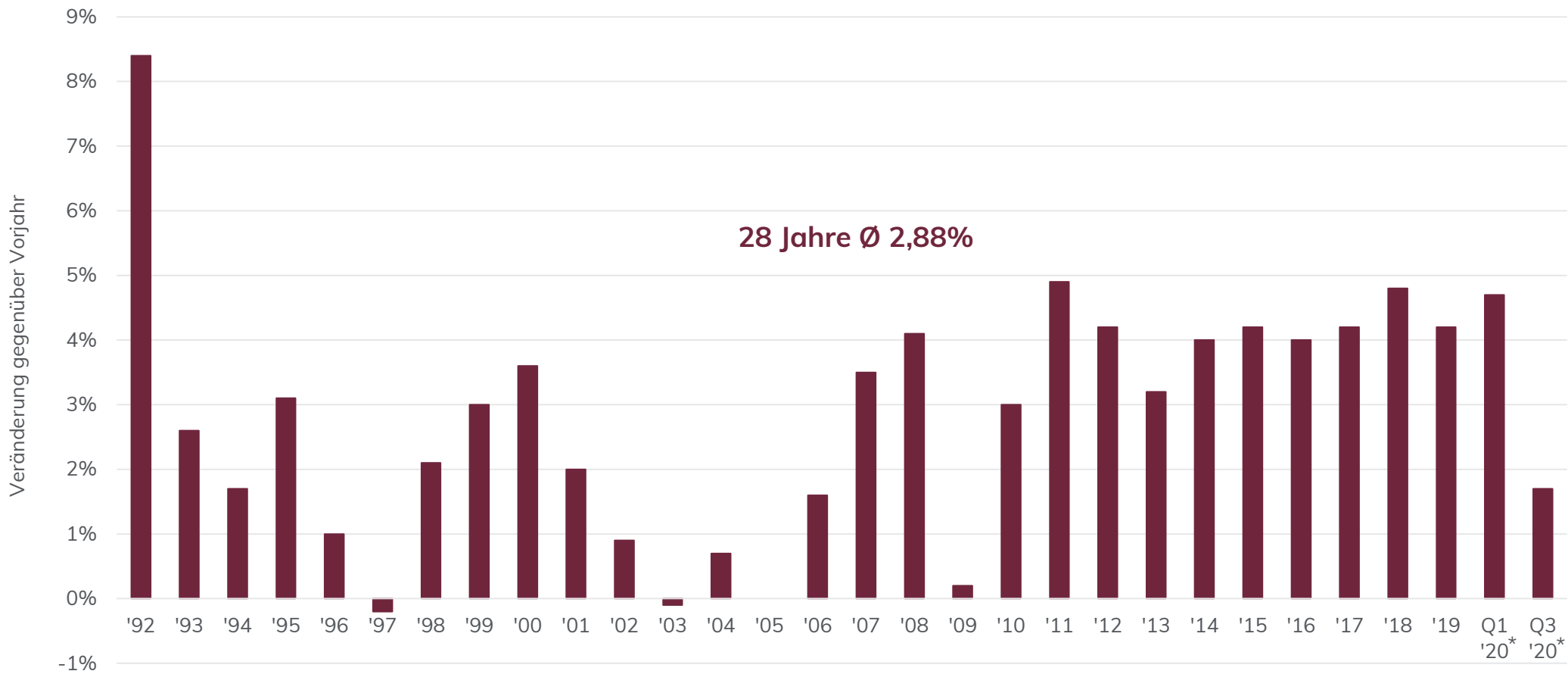
KONSTANTE STEIGERUNG DER ANGEBOTSPREISE FÜR EIGENTUMSWOHNUNGEN IN DEUTSCHLAND



Quelle: empirica | Statista (83)

ERSCHWINGLICHKEIT

BRUTTOLÖHNE STEIGEN PRO JAHR DURCHSCHNITTLLICH UM KNAPP DREI PROZENT



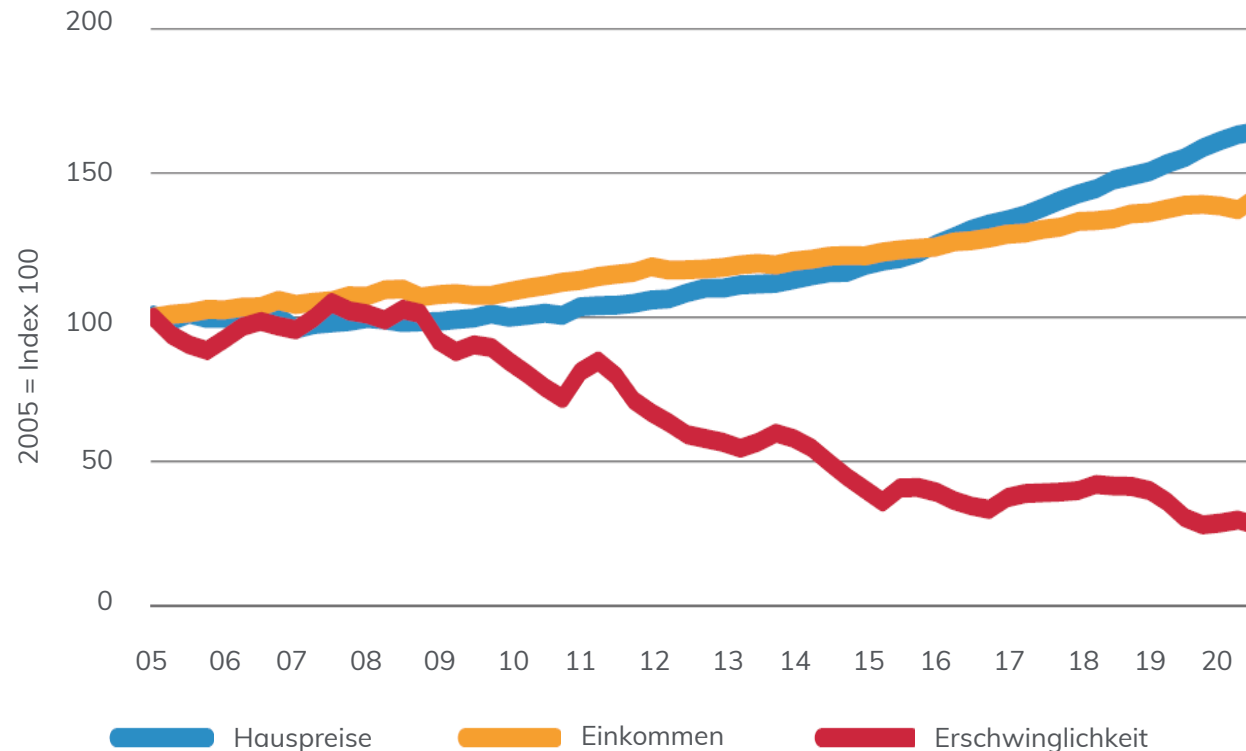
Veränderung der Bruttolöhne in Deutschland gegenüber dem Vorjahr von 1992 bis 2020

* Quelle: Statistisches Bundesamt | Statista (87)
Quelle: Statistisches Bundesamt | Statista (35)

ERSCHWINGLICHKEIT

ERSCHWINGLICHKEIT VON WOHNHEIGENTUM

Erschwinglichkeitsindex Wohneigentum – Stand: Q1/2020

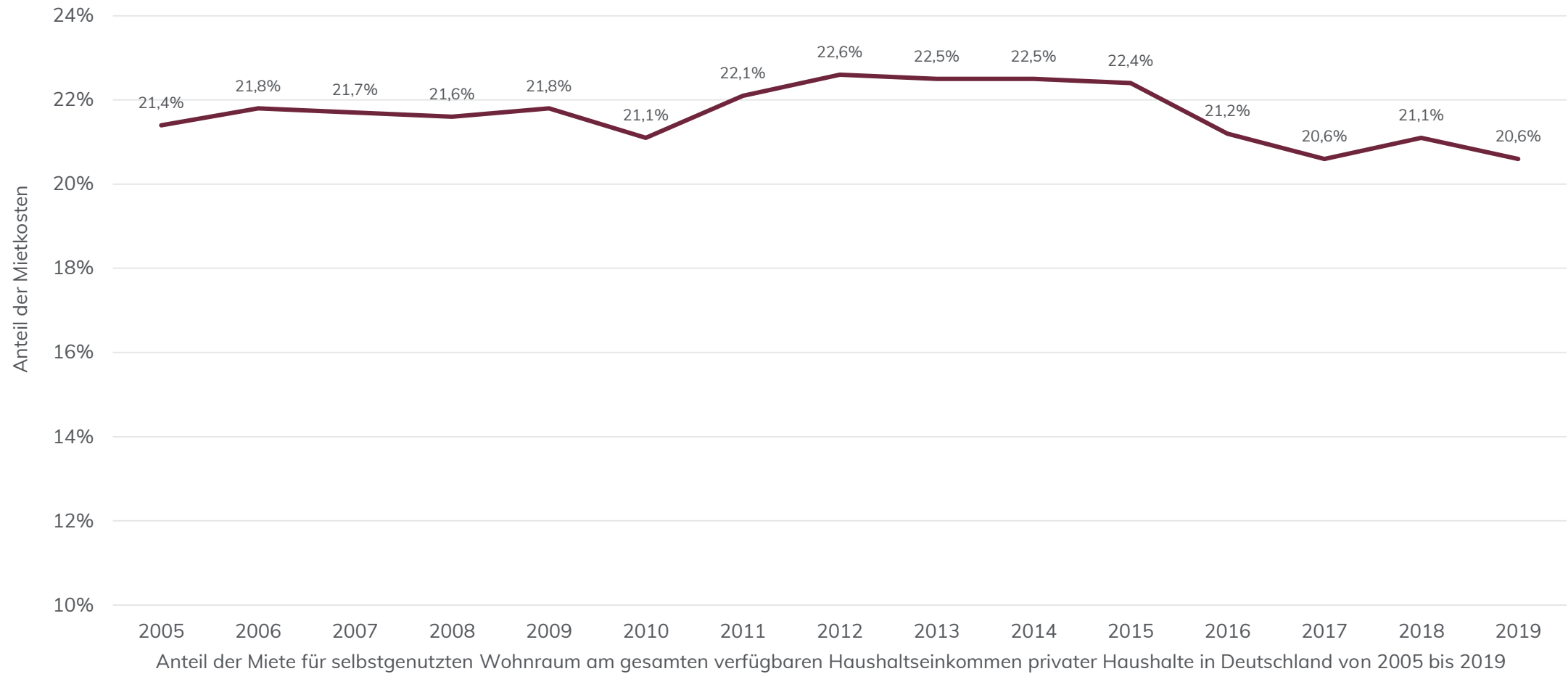


Niedrigerer Indexwert (rote Linie) impliziert Anstieg der Erschwinglichkeit

- Im Vergleich mit den hohen Zinsen zu Beginn des Zyklus bleibt Wohneigentum von der Zinsseite her erschwinglich.
- Der Erschwinglichkeitsindex (2005=100) ist aufgrund der Zinsentwicklung von gut 40 in Q4 2018 auf rund 30 in Q3 2020 gefallen.
- Erschwinglichkeit im Jahr 2021 sinkt voraussichtlich etwas (= steigender Index), wegen seitwärts laufender Hypothekenzinsen, schwacher Einkommensentwicklung, aber vermutlich weiter steigender Hauspreise

ERSCHWINGLICHKEIT

KONSTANTE ENTWICKLUNG DES MIETKOSTENANTEILS AM VERFÜGBAREN EINKOMMEN



Quelle: Eurostat | Statista (37)



DOMICIL REAL ESTATE GROUP

DAS BESTANDSIMMOBILIENKONZEPT

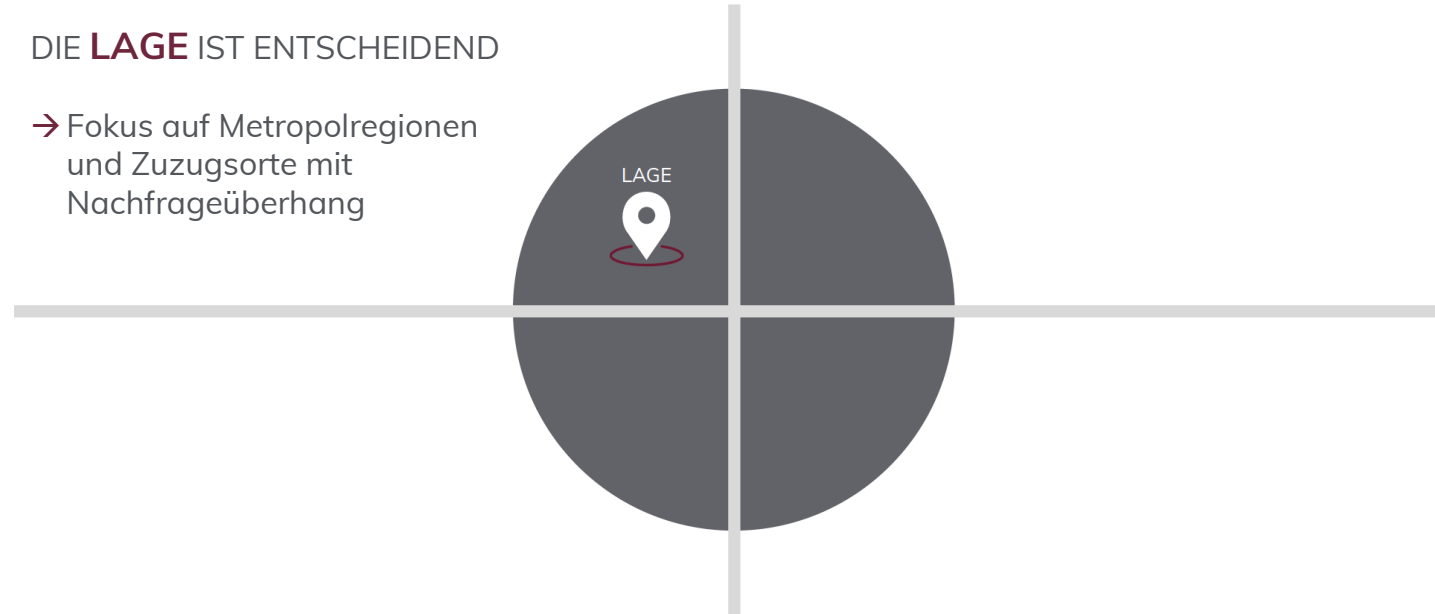
VIER KRITERIEN ZUM ERFOLGREICHEN ERWERB
EINER BESTANDSIMMOBILIE | OBJEKT NEU-ISENBURG

VIER KRITERIEN – DIE BEIM KAUF EINER VERMIETETEN IMMOBILIE BEACHTET WERDEN MÜSSEN

WORAUF BASIERT DAS BESTANDSIMMOBILIENKONZEPT DER DOMICIL?

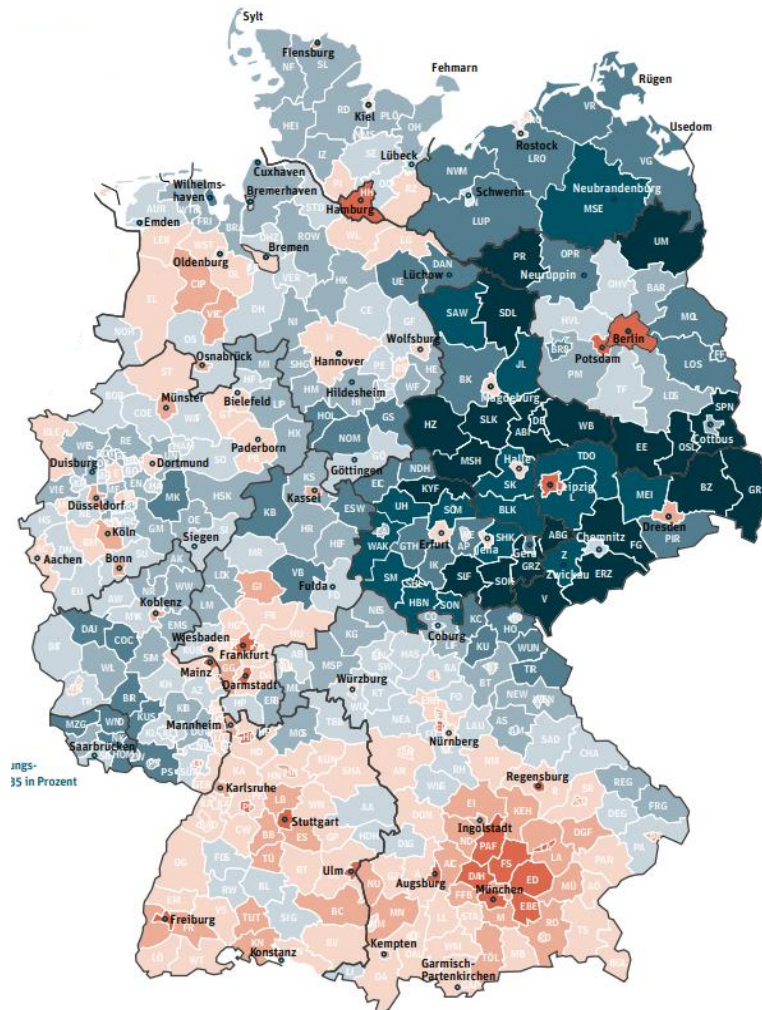
DIE **LAGE** IST ENTSCHEIDEND

→ Fokus auf Metropolregionen
und Zuzugsorte mit
Nachfrageüberhang



DIE DEMOGRAFISCHE LAGE DER NATION

WIE ZUKUNFTSFÄHIG DEUTSCHLANDS REGIONEN SIND



Prognostizierte Bevölkerungsentwicklung 2017 bis 2035 in Prozent

- unter – 20
- – 20 bis unter – 15
- – 15 bis unter – 10
- – 10 bis unter – 5
- – 5 bis unter 0
- 0 bis unter 5
- 5 bis unter 10
- 10 und mehr

(Datengrundlage: CIMA⁵)

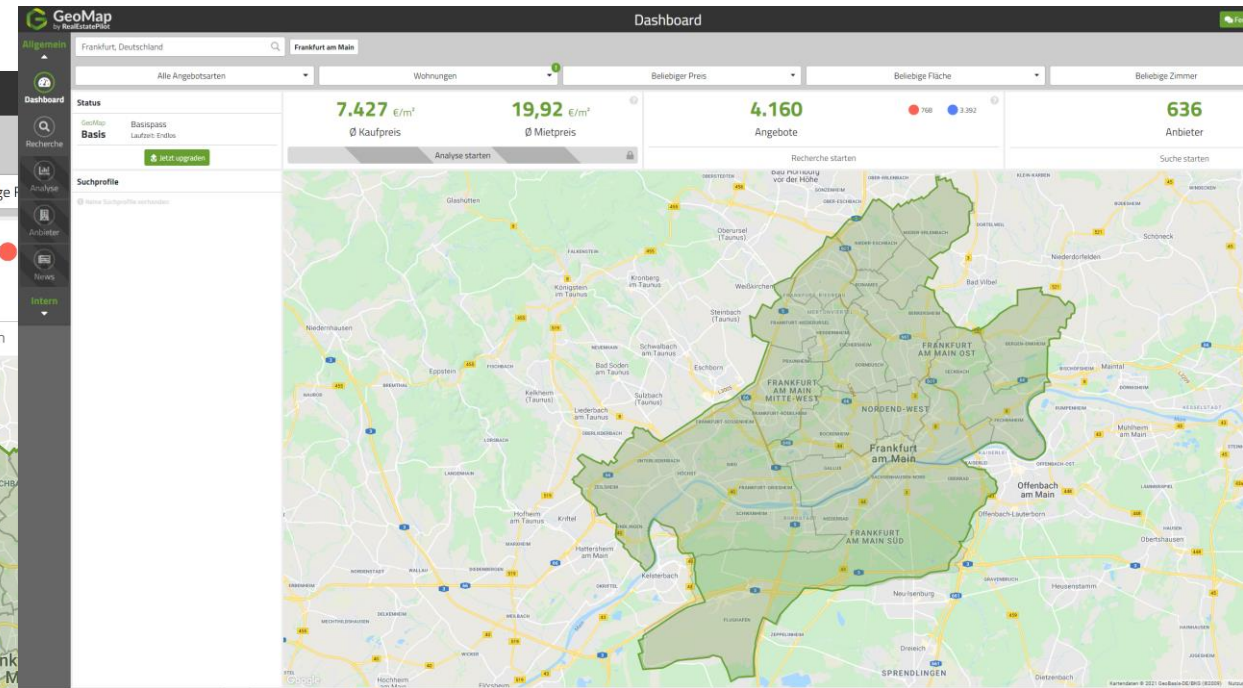
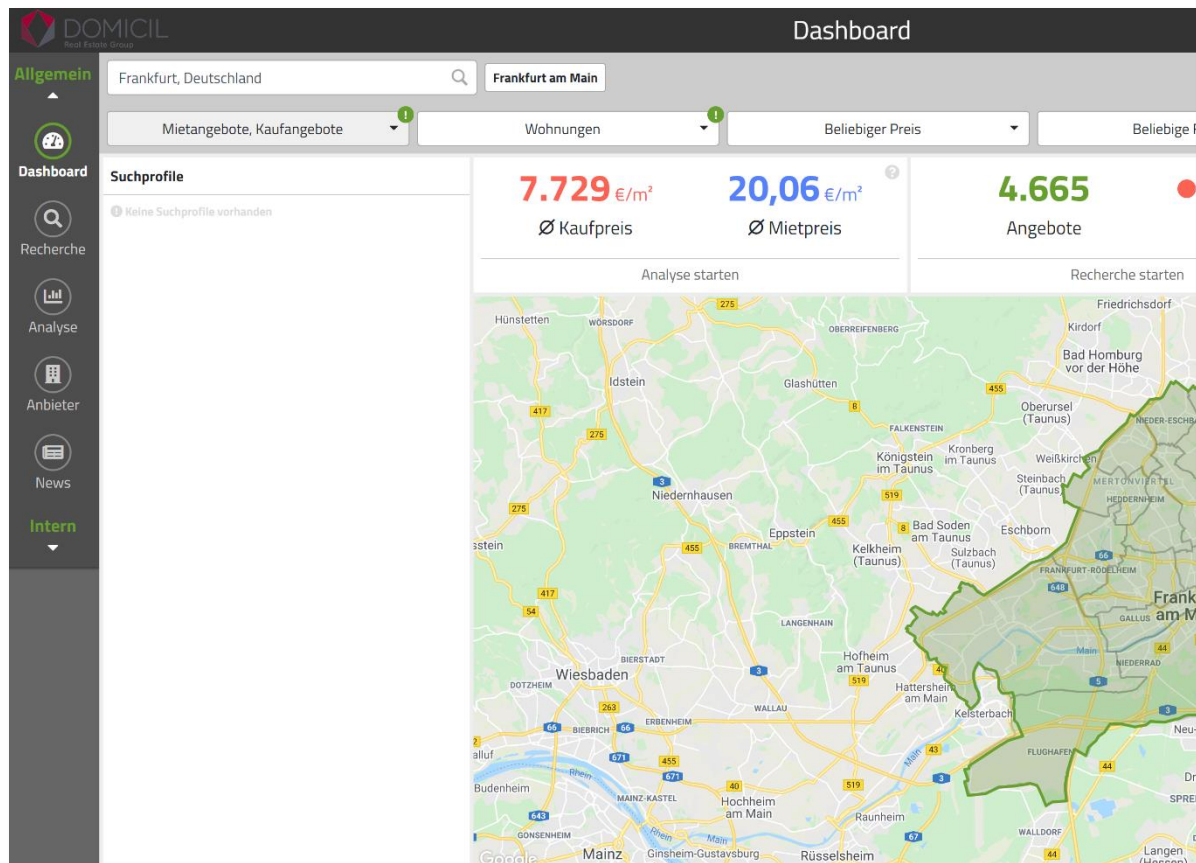
Quelle:
April 2019
Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung

WOHNEN IN FRANKFURT – MIET- & KAUFPREISE

MARKTAUSWERTUNG

- Die Angebote betragen in Frankfurt durchschnittlich zur **Miete 20,06 €/m²**
- Die Angebote betragen in Frankfurt durchschnittlich zum **Kauf 7.729 €/m²**

- Die Angebote betragen in Frankfurt durchschnittlich zur **Miete 19,92 €/m²**
- Die Angebote betragen in Frankfurt durchschnittlich zum **Kauf 7.427 €/m²**



Quelle: Geomap GmbH
Stand: 03.03.2021

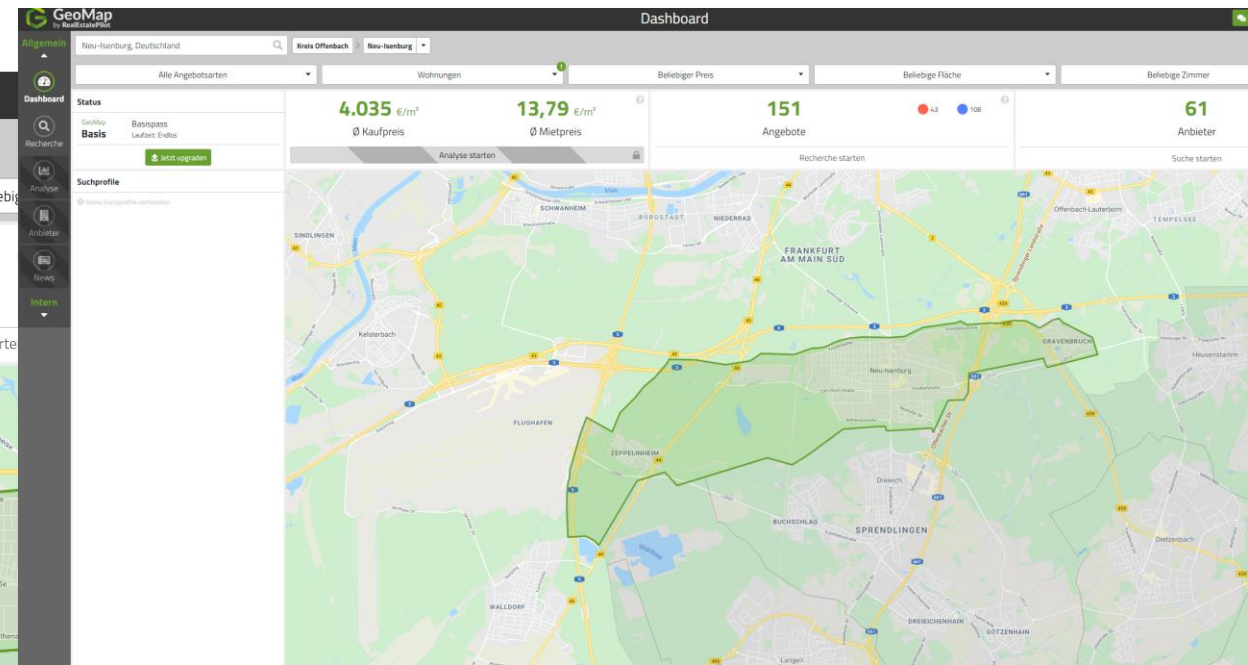
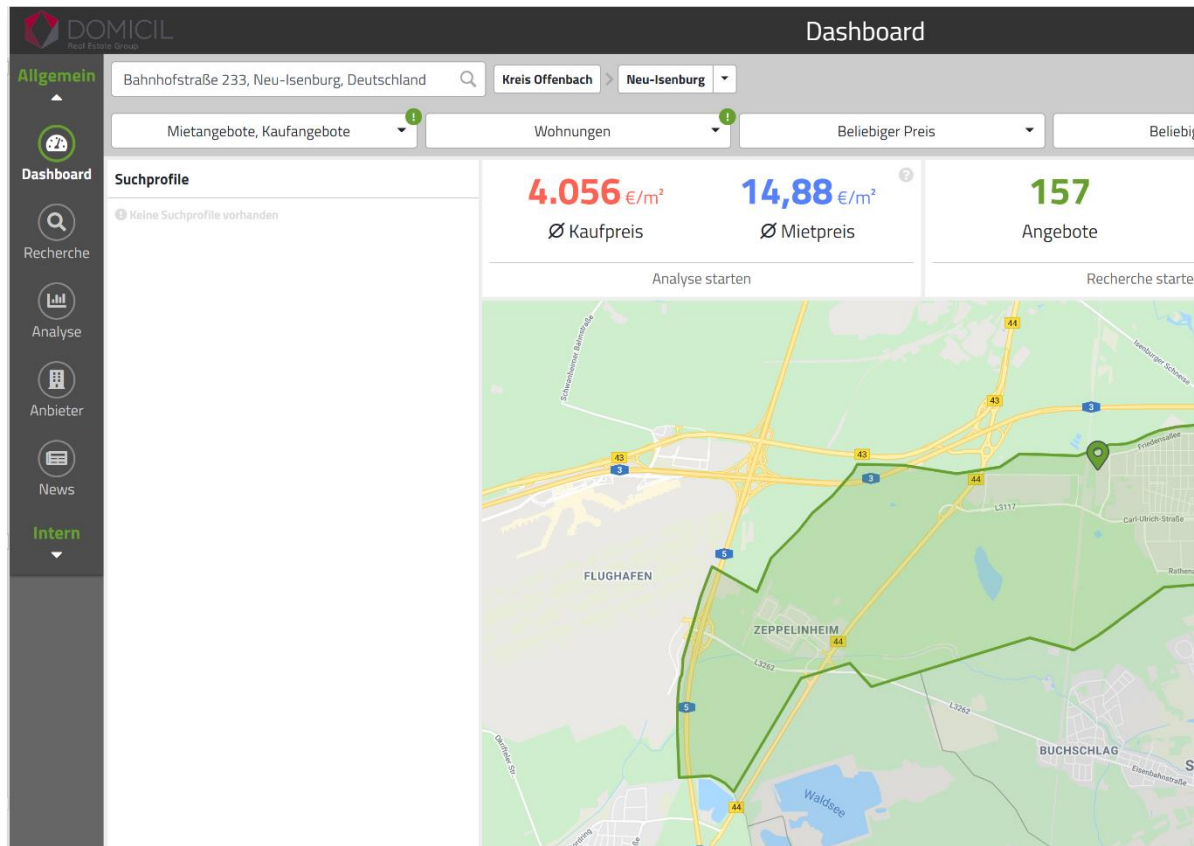
Quelle: Geomap GmbH
Stand: 05.05.2021

WOHNEN IN NEU-ISENBURG – MIET- & KAUFPREISE

MARKTAUSWERTUNG

- Die Angebote betragen in Neu-Isenburg durchschnittlich zur **Miete 14,88 €/m²**
- Die Angebote betragen in Neu-Isenburg durchschnittlich zum **Kauf 4.056 €/m²**

- Die Angebote betragen in Neu-Isenburg durchschnittlich zur **Miete 13,79 €/m²**
- Die Angebote betragen in Neu-Isenburg durchschnittlich zum **Kauf 4.035 €/m²**



Quelle: Geomap GmbH
Stand: 03.03.2021

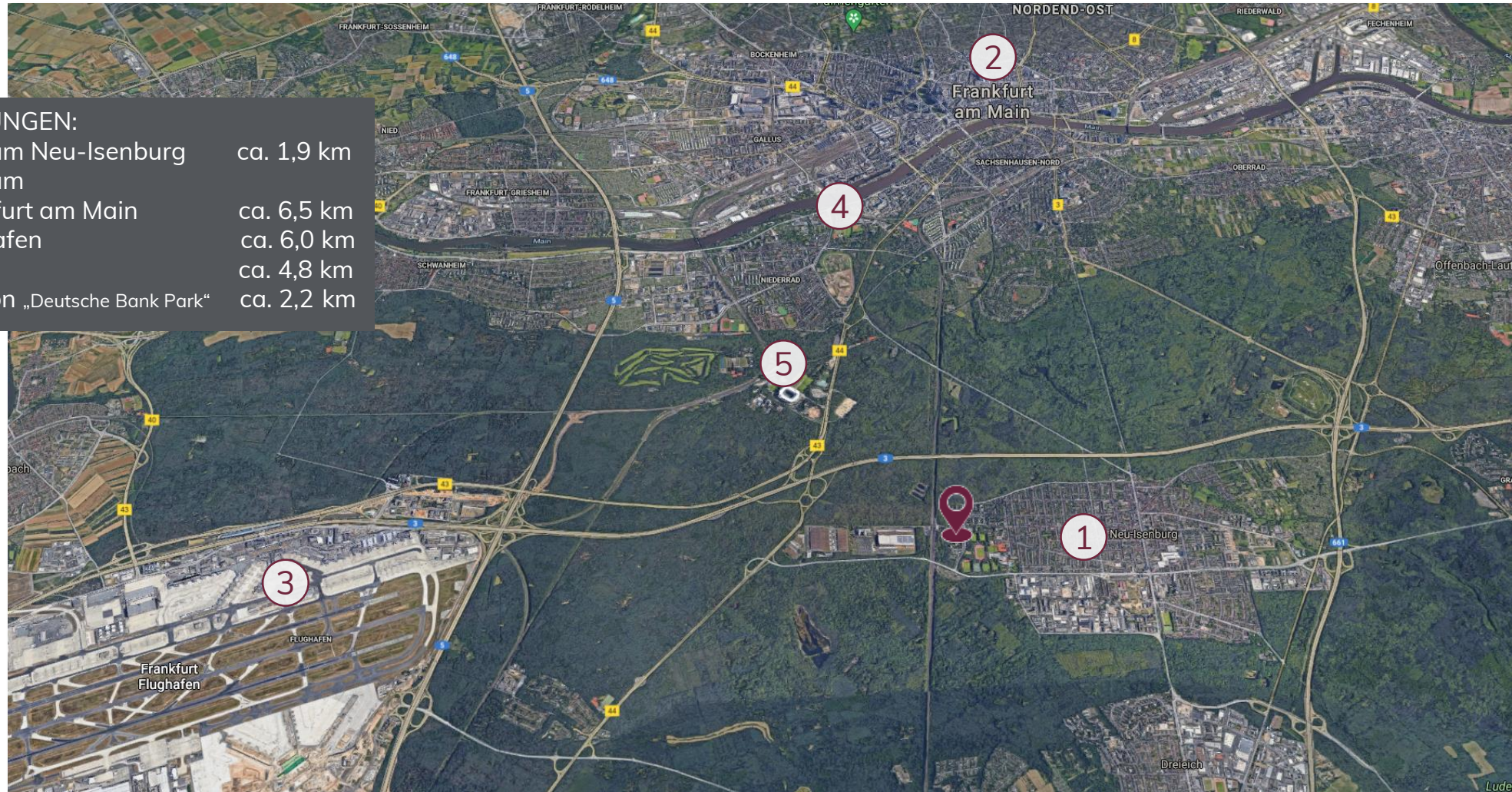
Quelle: Geomap GmbH
Stand: 05.05.2021

ENTFERNUNGEN STANDORT NEU-ISENBURG

OBJEKT: NEU-ISENBURG

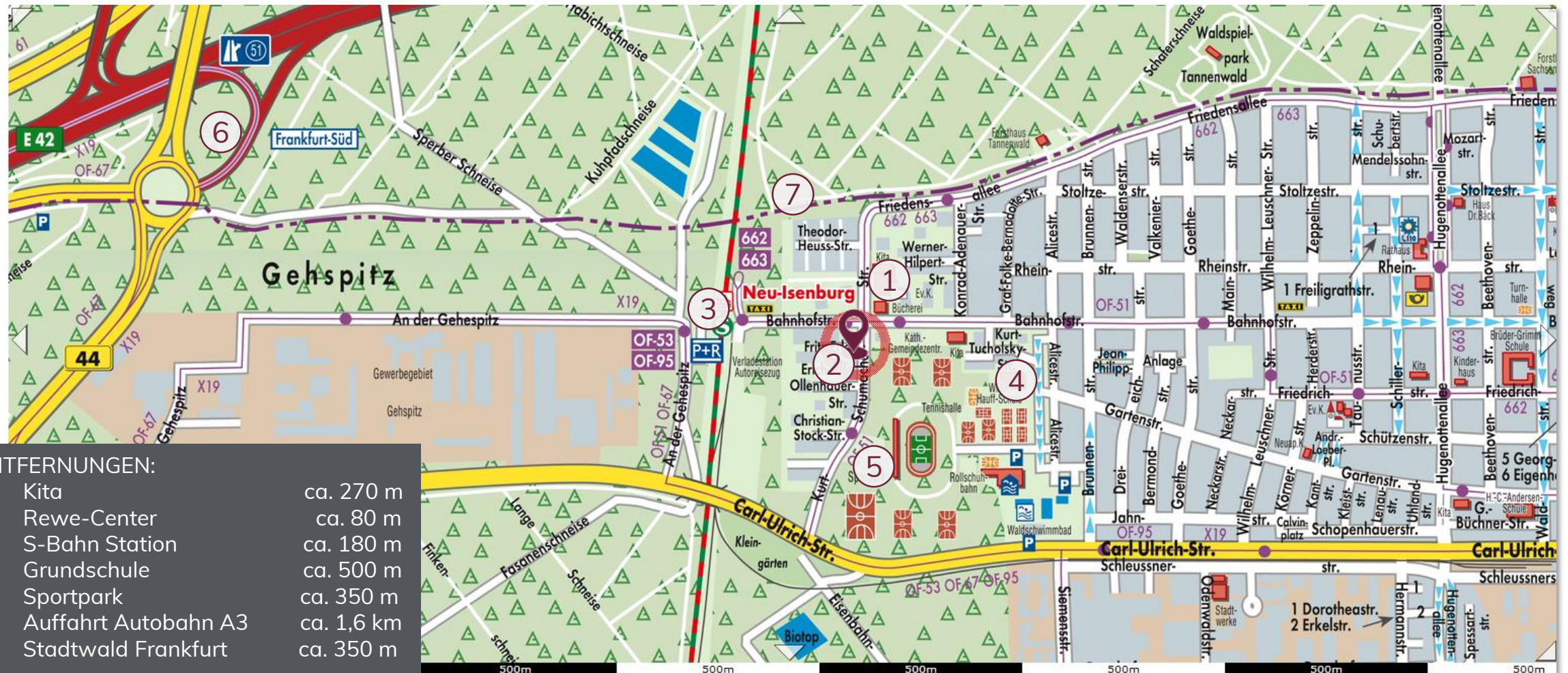
ENTFERNUNGEN:

- | | | |
|----|------------------------------|------------|
| 1) | Zentrum Neu-Isenburg | ca. 1,9 km |
| 2) | Zentrum Frankfurt am Main | ca. 6,5 km |
| 3) | Flughafen | ca. 6,0 km |
| 4) | Main | ca. 4,8 km |
| 5) | Stadion „Deutsche Bank Park“ | ca. 2,2 km |



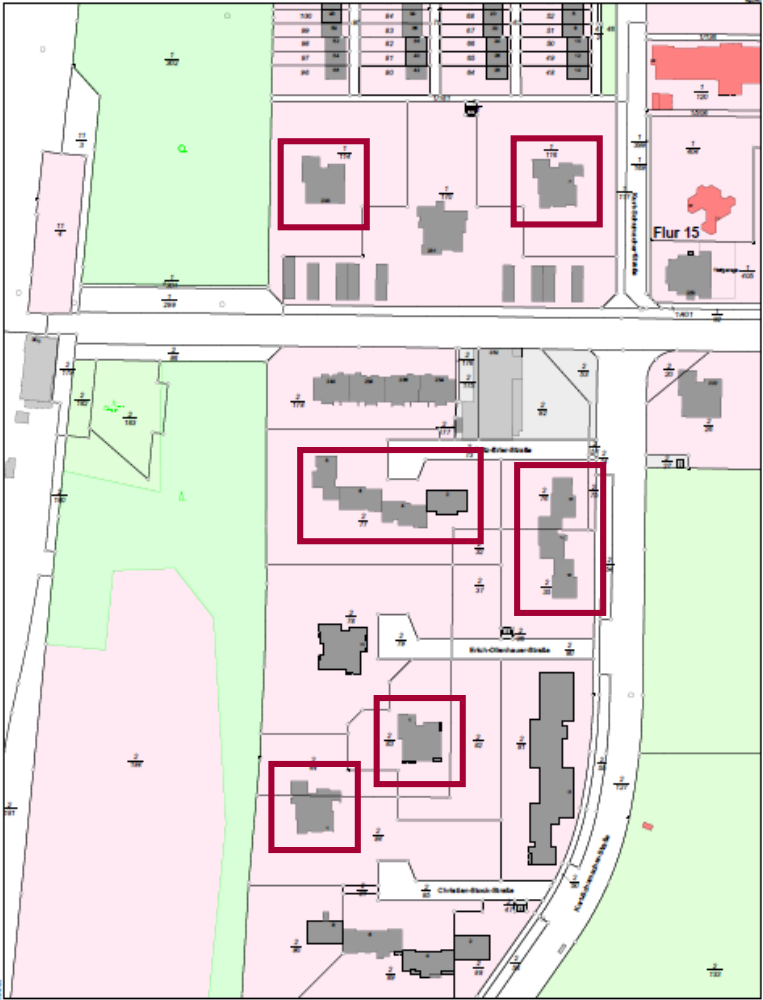
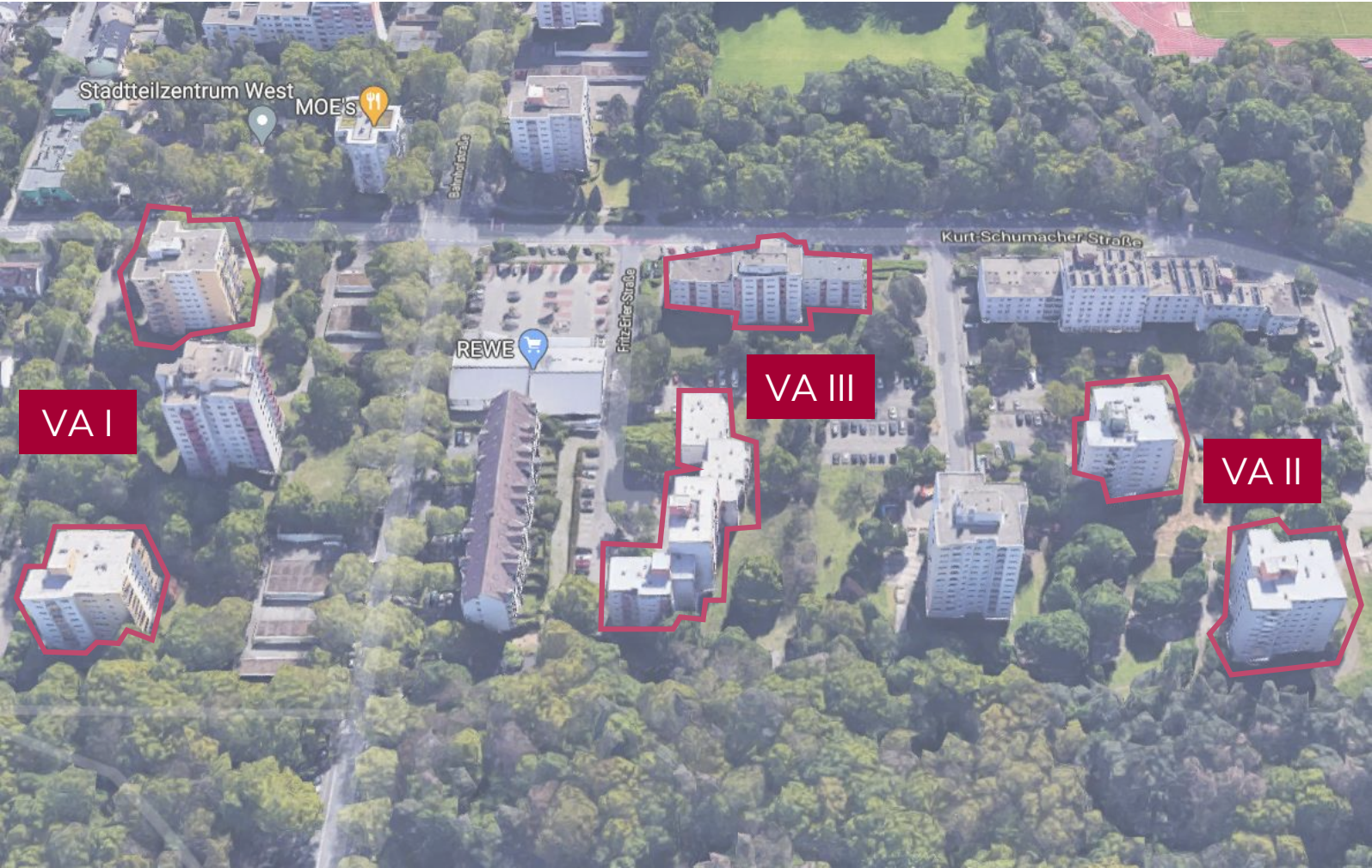
ENTFERNUNGEN NEU-ISENBURG

OBJEKT: NEU-ISENBURG



LAGEPLAN ÜBERSICHT

OBJEKT: NEU-ISENBURG

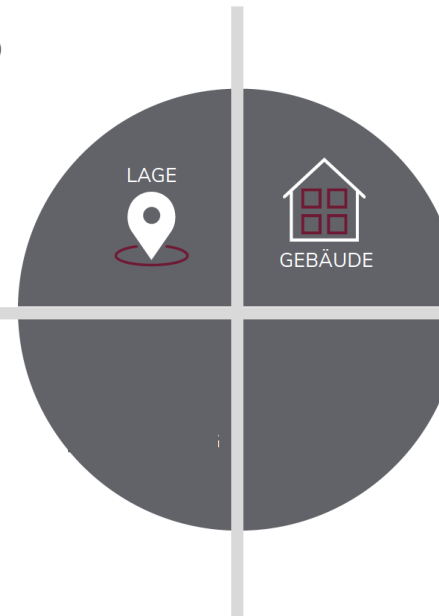


VIER KRITERIEN – DIE BEIM KAUF EINER VERMIETETEN IMMOBILIE BEACHTET WERDEN MÜSSEN

WORAUF BASIERT DAS BESTANDSIMMOBILIENKONZEPT DER DOMICIL?

DIE **LAGE** IST ENTSCHEIDEND

→ Fokus auf Metropolregionen
und Zuzugsorte mit
Nachfrageüberhang



DURCH EIN UMFASSENDES
SANIERUNGSKONZEPT DES
GEBÄUDES WERDEN SONDER-
UMLAGEN VERMIEDEN.

→ kein Renovierungstau

OBJEKT: NEU-ISENBURG

OBJEKTDDETAILS

| OBJEKT: Neu-Isenburg | BESCHREIBUNG | | |
|----------------------------|---|--|--|
| ANSCHRIFT | Bahnhofstraße 233, Christian-Stock-Straße 1, Erich-Ollenhauer-Straße 1, Fritz-Erler-Straße 2, 4, 6, 8, Kurt-Schumacher-Straße 1 & 5, 7, 9 in 63263 Neu-Isenburg | | |
| BAUJAHR, INSTANDHALTUNG | 1971 1972 Umfangreiche Modernisierungsmaßnahmen (Fassade Wärmedämmung, neue Fenster): 2007 | | |
| WOHNUNGEN | 244 Wohneinheiten durchschnittlich 75 m² ca. 37-105 m² | | |
| WOHNUNGSARTEN | 2-Zimmer-Wohnungen: 52 4-Zimmer-Wohnungen: 59 | 3-Zimmer-Wohnungen: 124 5-Zimmer-Wohnungen: 9 | |
| MIETE (netto kalt / m²) | IST: 7,23 €/m² mtl. Wohnung Mietpoolausschüttung garantiert: 9,50 €/m² | | |
| STELLPLÄTZE | 2 Einzelgaragen 205 Außenstellplätze | | |
| KAUFPREISE | 163.100,- € bis 394.500,- € | | |

BESTANDSANSICHT

OBJEKT: NEU-ISENBURG | VA III – FRITZ-ERLER-STR. 2-8



BESTANDSANSICHT

OBJEKT: NEU-ISENBURG | VA III – KURT-SCHUMACHER-STR. 5-9



BESTANDSANSICHT – MUSTERWOHNUNG

OBJEKT: NEU-ISENBURG



BESTANDSANSICHT – MUSTERWOHNUNG

OBJEKT: NEU-ISENBURG



BESTANDSANSICHT – MUSTERWOHNUNG

OBJEKT: NEU-ISENBURG



VIRTUELLER 360 GRAD-RUNDGANG | OBJEKTFILM

OBJEKT: NEU-ISENBURG



Tauchen Sie in unseren...

virtuellen 360 Grad-Rundgang ein oder begeben Sie sich mit uns auf eine Filmreise durch unser Objekt „YSBG“.



Klicken Sie auf eines der Bilder oder scannen Sie mit Ihrem Smartphone den QR-Code, um den 360 Grad-Rundgang/ Objektfilm zu starten.



YSBG
Frankfurt.Rhein.Main



OBJEKTDDETAILS & KONZEPTION

OBJEKT: NEU-ISENBURG



Instandsetzung Gemeinschaftseigentum gemäß TÜV-Gutachten

Umfangreiche Modernisierungsmaßnahmen am GE durch WEG-Beschluss

- z.B. Fassade, Erneuerung der Heizungsanlage, Brandschutzmaßnahmen, Überarbeitung der Wohnungseingangstüren, etc.
- Zweckgebundene Einzahlung in Rücklage für Dachsanierungen: 1.300.000,- €
- Zusätzliche Einzahlung in Rücklage der WEG als Startguthaben Wohnungen: 180.000,- €



→ **Insgesamte Modernisierungsmaßnahmen / Rücklagen in Höhe von ca. 2.800.000,- € im Kaufpreis enthalten (ca. 150,- €/m²)**

Entwicklung der Bestandsmieten durch Mietpool:

- Mietpoolausschüttung garantiert für Wohnungen: 9,50 €/m²
- Mietpoolausschüttung garantiert für Außenstellplätze: 15,00 €

Alle Wohnungen haben Balkone | Terrassen | Loggien

Kaufpreise durchschnittlich pro m²: VA I | VA II ca. 3.950,- € (inkl. Mod. GE / Rücklagen ca. 150,- €/m²)

Kaufpreise durchschnittlich pro m²: VA III 4.190,- € (inkl. Mod. GE / Rücklagen ca. 150,- €/m²)

RENOVIERUNGSVERPFLICHTUNG IM SONDEREIGENTUM IM MIETPOOL

OBJEKT: NEU-ISENBURG



Individueller Zustand der Wohnungen wird untergliedert in:

- Altbestand (Bad bauzeitlich)
- Teilmodernisierter Altbestand (Bad nicht mehr bauzeitlich)
- Saniert

Die Wohnung muss durch Sanierungsmaßnahmen bei dem ersten Mieterwechsel auf den folgenden Mindeststandard gebracht werden:

- **Altbestand** auf → **Musterwohnung Standard (neues Bad)**: Kosten ca. 14.000,- € bis 40.000,- € (ca. 350,- bis 450,- €/m²)
- **Teilmodernisierter Altbestand** auf → **Musterwohnung Standard (ohne neues Bad)**: Kosten ca. 8.000,- € bis 23.000,- € (ca. 200,- bis 250,- €/m²)

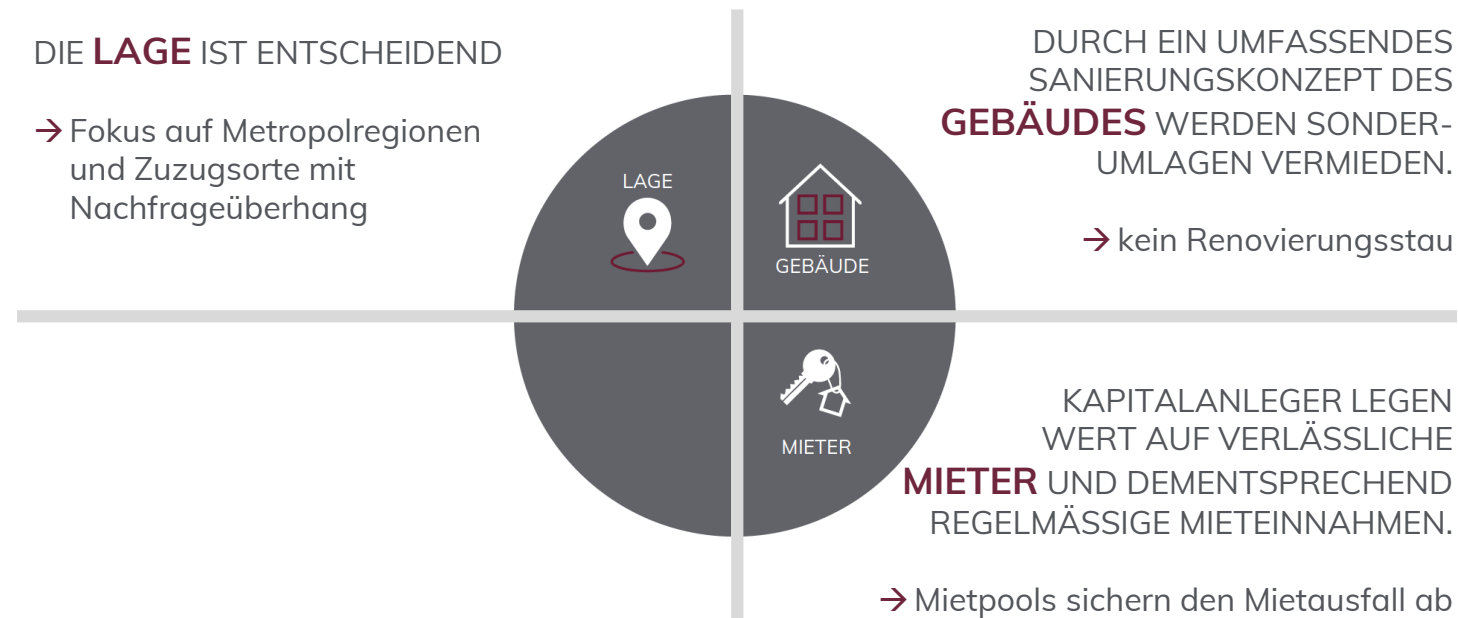
Kosten fallen erst bei Mieterwechsel an, wenn die Wohnungssanierung erforderlich ist

Kosten für die Wohnungssanierung können bei Finanzierung direkt mitfinanziert werden z.B. Volksbank Neckarthal

Sanierungskosten können ab dem 4. Jahr zu 100 % als Werbungskosten abgesetzt werden

VIER KRITERIEN – DIE BEIM KAUF EINER VERMIETETEN IMMOBILIE BEACHTET WERDEN MÜSSEN

WORAUF BASIERT DAS BESTANDSIMMOBILIENKONZEPT DER DOMICIL?



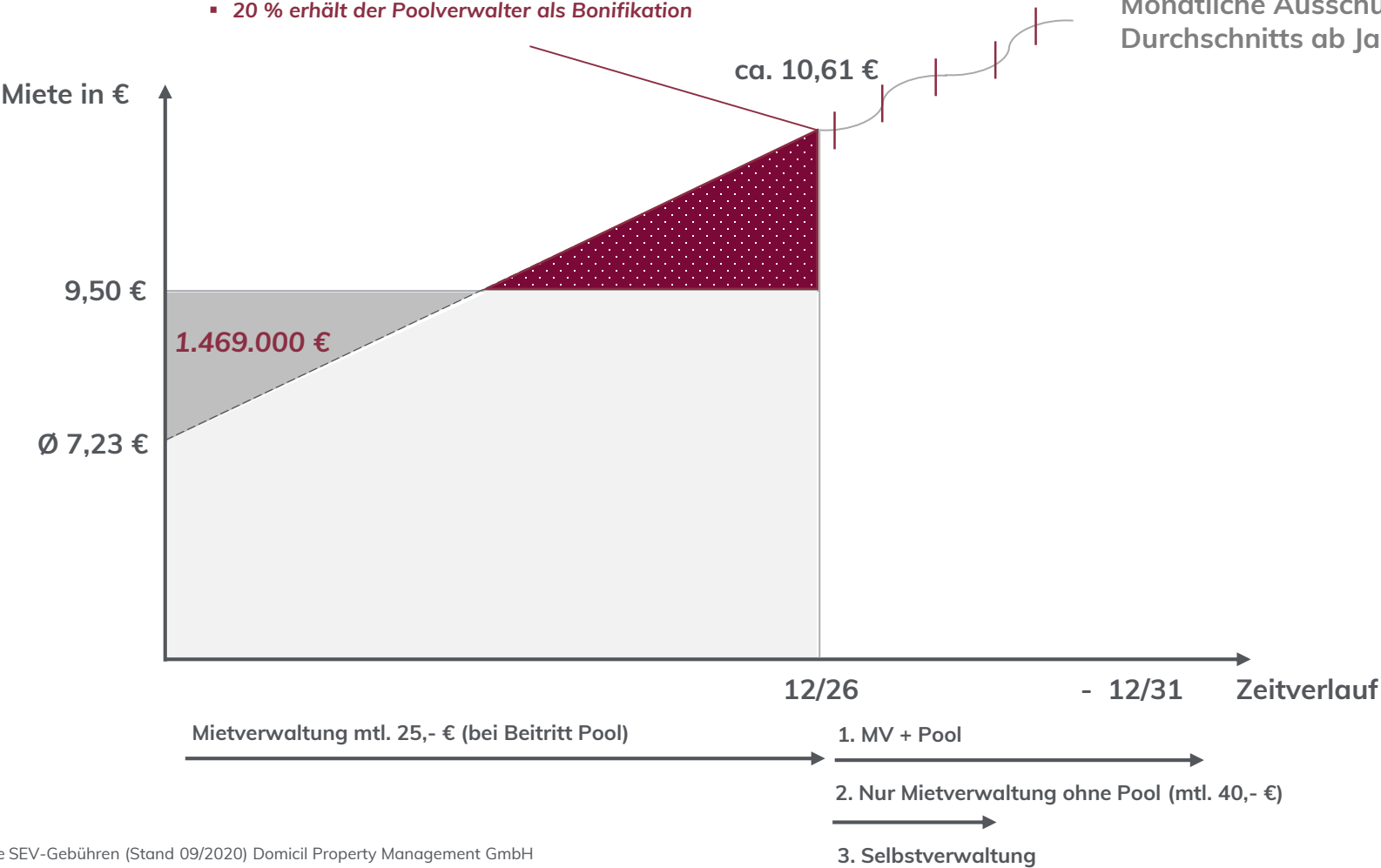
MIETPOOL – NEU-ISENBURG

OBJEKT: NEU-ISENBURG



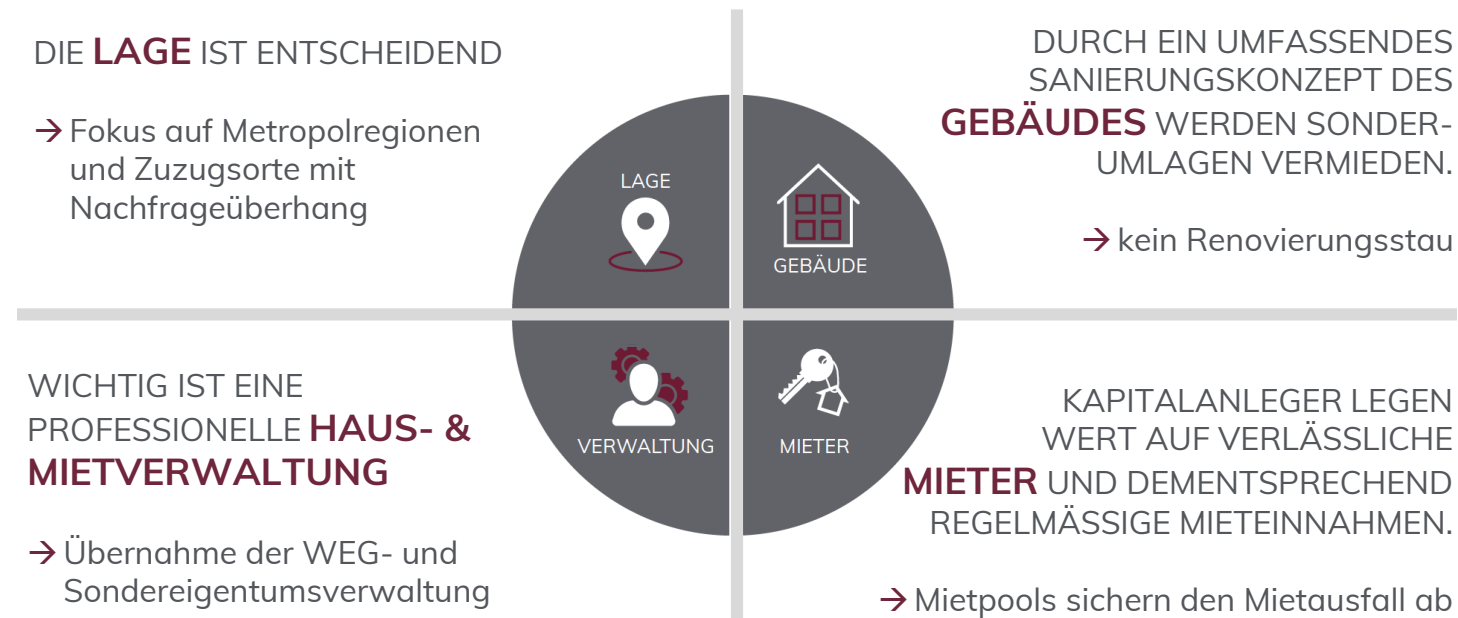
- 80 % der Überschüsse gehen als einmalige Sonderausschüttung am Ende der ersten Laufzeit des Mietpools an die Eigentümer
- 20 % erhält der Poolverwalter als Bonifikation

Monatliche Ausschüttung des tatsächlichen Durchschnitts ab Januar 2027 (klassisches Pooling)



VIER KRITERIEN – DIE BEIM KAUF EINER VERMIETETEN IMMOBILIE BEACHTET WERDEN MÜSSEN

WORAUF BASIERT DAS BESTANDSIMMOBILIENKONZEPT DER DOMICIL?





DOMICIL REAL ESTATE GROUP

OBJEKTAUSBLICK 2. HALBJAHR 2021

OBJEKT KOBLENZ

KOBLENZ

OBJEKTAUSBLICK 2021

Verkaufsstart:
August 2021



Baujahr 1974
266 Wohneinheiten
266 Tiefgaragenstellplätze
Gesamtfläche ca. 21.400 m²

KOBLENZ

OBJEKTAUSBLICK 2021





DOMICIL REAL ESTATE GROUP

BESTANDSIMMOBILIEN ALS KAPITALANLAGE



WARUM LOHNT SICH EINE INVESTITION IN IMMOBILIEN?

KAUF DER IMMOBILIE | OBJEKT NEU-ISENBURG

WARUM SOLLTE AUCH IHR KUNDE IN IMMOBILIEN INVESTIEREN?

Beispiel: Kunde kauft für EUR 274.400,- € eine Wohnung mit 72,78 m² Wohnfläche.

Eigenkapital = Kaufnebenkosten = EUR 22.000,- €

|  | |  | |
|---|---------|---|---------|
| Miete | 691,- € | Zins 1,4 % | 318,- € |
| Steuer | -25,- € | Tilgung 2 % | 457,- € |
| | | Verwaltung & Rücklage | 102,- € |
| EINNAHMEN 666,- € | | AUSGABEN 877,- € | |

ca. 211,- EUR

ZVE 60.000,- €, ledig., inkl. Kirche

ANNAHME: VERKAUF NACH 10 JAHREN* | OBJEKT NEU-ISENBURG

WARUM SOLLTE AUCH IHR KUNDE IN IMMOBILIEN INVESTIEREN?

VERMÖGENSENTWICKLUNG

Immobilienwert
nach Inflation 1,5 % 315.560,- €

Restdarlehen
nach Tilgung 2 % p.a. 219.520,- €

Vermögen 96.040,- €

EINGESETZTES KAPITAL

Nebenkosten 22.000,- €

Finanzieller monatlicher
Aufwand: $211 \text{ €} \cdot 12 \cdot 10$ 25.320,- €

47.320,- €

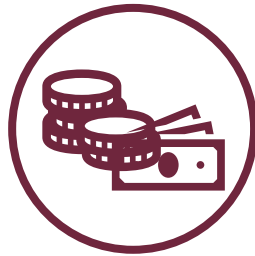


VERDOPPELUNG DES EINGESETZTEN KAPITALS NACH 10 JAHREN

* Zinseszinsseffekt nicht berücksichtigt

WARUM LOHNT ES SICH FÜR SIE ALS VERMITTLER?

WARUM SOLLTE AUCH IHR KUNDE IN IMMOBILIEN INVESTIEREN?



INVESTMENT IN FONDS

Bewertungssumme:
47.320,- €



DIREKTINVESTMENT IN IMMOBILIE

Bewertungssumme:
274.400,- € + Provision für Finanzierung

Profitieren auch Sie:

- ✓ Stornosicherheit
- ✓ Hebel der Fremdfinanzierung
- ✓ Cross-Selling-Ansätze
- ✓ großes Empfehlungspotenzial



DOMICIL REAL ESTATE GROUP

IHRE ANSPRECHPARTNER
FÜR IHREN ERFOLG!

INDIVIDUELLE WOHNUNGSBESICHTIGUNGEN AM OBJEKT NEU-ISENBURG

JETZT ANMELDEN!



IHRE ANSPRECHPARTNER

ZUSTÄNDIGKEIT MAKLERBETREUER



IHRE ANSPRECHPARTNER

FÜR IHREN ERFOLG!



Schulung, Beratung und Verkauf
Region Mitte / West | Süd

Jan-Sebastian Klaus
Manager Single Sales

M +49 171 5638445
E j.klaus@domicil-group.de



Schulung, Beratung und Verkauf
Region Nord | West

Sarah Limbach
Manager Single Sales

M +49 171 8132956
E s.limbach@domicil-group.de



Schulung, Beratung und Verkauf
Direkte Betreuung SDV AG
Region Berlin / Nord-Ost | Mitte / Ost

Clemens Reifferscheid
Manager Single Sales

M +49 151 64964300
E c.reifferscheid@domicil-group.de



Finanzierung
Alle Regionen




















Torsten Müssiggang
Managing Director

M +49 160 96441620
T +49 89 411 115 742
E t.muessiggang@domicil-group.de



ANMELDUNG AM DOMICIL-VERTRIEBSPARTNERPORTAL

STARTSEITE UNTER ALLGEMEIN IM SDV-EXTRANET | AUF UNSERER PARTNERSEITE

| Allgemein | Leben | Bausparen | Kranken | Sach inkl. KFZ | Gewerbe | Courtage |
|--|---|--|---|----------------|---------|----------|
| Werkzeuge  Ihr Kundenmanagement System   QuickJoin Meeting Präsentationen und Vorführungen  Gut Beraten Besser. Weiter. Bilden  Kennwort ändern Ändern Sie öfters mal Ihr Kennwort | Kalender  Hier finden Sie alle wichtigen Termine! Onlineschulungen, Seminare, Courtageabrechnungen und viele weitere Termine sind hier für Sie übersichtlich hinterlegt.  Kalenderübersicht Wechseln Sie zum Kalender | Besonderheiten  SDV Angebotssofortservice Ein Anruf, sofortige Bearbeitung!  Notify Kostenlose News auf's Handy  Bridge Hilfen  Bridge Schulung - Einführung Bridge  SDV Zeitung DAS MAKLERMAGAZIN Kooperationen - exklusiv für Partner der SDV AG:  Finanzierung select Ihr starker Partner für Baufinanzierungen  eazycars Die entspannte Mobilitätslösung - Eine Rate, alles drin, flexible Laufzeit  Domicil Vertriebspartnerportal | Dokumente   Telefonliste / Allgemeines   Weiterbildungsinitiative "gut beraten" zurück zu | | | |

Anmeldung





Home Partner **Domicil Real Estate Group**



Vertriebspartnerportal

Die **Domicil Real Estate Group** ist ein mittelständischer Investment- und Immobiliendienstleister mit Sitz in München. Kerngeschäft ist der An- und Verkauf von Wohnimmobilien im gesamten Bundesgebiet. Im Fokus stehen der Erwerb von mittelgroßen bis großen Wohnungsbeständen und der zeitnahe Weiterverkauf an Mieter, Selbstnutzer und Kapitalanleger. Dies kann sowohl einzelne Wohnungen als auch ganze Objekte oder Portfolios umfassen.

Als Spezialist für den Verkauf und die anschließende Verwaltung von etablierten Bestandsimmobilien in ausgewählten Lagen ist die Domicil deutschlandweit aktiv. Die Experten beraten und unterstützen zu sämtlichen Themen rund um den Immobilienerwerb - sowohl für Kapitalanleger, Vertriebspartner oder auch Eigennutzer und bieten auf Wunsch einen Finanzierungsservice der Endfinanzierungen an. Auch nach dem Kauf betreut die Domicil die Immobilie auf Wunsch vollumfänglich. Im Rahmen des 360 Grad-Services wird für Eigentümer eine professionelle Haus- und Mietverwaltung angeboten.

-  Das Unternehmen
-  Unsere Betreuung
-  Unsere Produkte
-  Nützliche Links/Dokumente



Domicil Wohnen GmbH
Barer Straße 7
80333 München

www.domicil-group.de

Copyright © Domicil Wohnen GmbH, 2021

Diese Publikation ist alleiniges Eigentum der Domicil Wohnen GmbH und ist streng vertraulich. Sie ist nur für den jeweiligen Adressaten bestimmt und darf nicht ohne vorherige, ausdrückliche Zustimmung der Domicil Wohnen GmbH verbreitet oder weitergeleitet werden. Dieses Dokument kann zudem Aussagen über zukünftige Erwartungen und andere zukunftsgerichtete Aussagen enthalten, die auf den derzeitigen Ansichten und Annahmen des Managements basieren und mit bekannten und unbekannten Risiken und Unsicherheiten verbunden sind, die bewirken können, dass die tatsächlichen Ergebnisse und Ereignisse wesentlich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen enthaltenen abweichen.