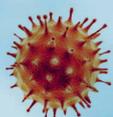


KUNDENMAGAZIN

**kostenloses
Exemplar
anfordern unter:
info@immoprofi-
dietz.de**



DROHT DER AUSVERKAUF?

Corona und die Immobilienpreise

MEHR AUF SEITE 8

**Gesetz zur Verteilung
der Maklerkosten**

MEHR AUF SEITE 6

Wohnen im Alter

MEHR AUF SEITE 12



CORONA & GESETZ VERTEILUNG DER MAKLERKOSTEN

Themen, die die Immobilienbranche zur Zeit bewegen

Liebe Leserinnen und Leser,
herzlich Willkommen zu einer neuen Ausgabe unseres Immobilienmagazins. Das Jahr 2020 steht ganz im Zeichen der Corona-Pandemie und hat bereits jetzt tiefe Spuren in vielen Branchen hinterlassen. Der Lockdown, die neuen Abstands- und Hygieneregeln machen vielen Unternehmen vor allem in Tourismus, Fernverkehr und Gastronomie, schwer zu schaffen. Die hierdurch entstehenden Umsatzeinbußen können in den meisten Fällen nicht mehr durch Nachholeffekte kompensiert werden. Unternehmen die bereits angeschlagen waren sind durch die Corona-Pandemie regelrecht in Not geraten. Viele Menschen aus unserem Umfeld sind daher noch immer in Kurzarbeit oder haben sogar schon ihren Job verloren.

Insbesondere im Rhein-Main-Gebiet stellt bspw. der Frankfurter Flughafen einen der größten Arbeitgeber dar. Airlines kündigen bereits große Entlassungswellen an. Wo weniger geflogen wird, wird selbstverständlich als logische Konsequenz auch weniger Bodenpersonal benötigt. Fraport kündigte ebenfalls eine Entlassungswelle an. Derzeit sind die Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt noch moderat, wir gehen davon aus, dass die Arbeitslosigkeit spätestens 2021 deutlich ansteigen wird.

Natürlich wird die Corona-Pandemie daher auch an der Immobilienbranche nicht spurlos vorbeigehen. Menschen die in Kurzarbeit stehen oder gar befürchten müssen ihren Job demnächst zu verlieren, werden sich vernünftigerweise zurzeit keine Immobilie kaufen. Auch wenn das Zinsniveau stabil bleibt, wovon auszugehen ist, werden bei steigender Arbeitslosigkeit durch den Nachfragerückgang mit sinkenden Preisen für Wohnimmobilien zu rechnen sein.

Gesetz zur Verteilung der Maklerkosten

Seit dem 23.06.2020 ist es amtlich. Das Gesetz zur Verteilung der Maklerkosten tritt am 23.12.2020 in Kraft. Das Gesetz regelt die Aufteilung der Maklerprovision beim Kauf von selbstgenutzten Eigentumswohnungen oder Einfamilienhäusern. Demnach muss der Käufer beim Kauf einer Immobilie künftig maximal 50 % der anfallenden Gesamtprovision tragen. Das Gesetz gilt für Maklerverträge die ab dem 23.12.2020 geschlossen werden. Ob das Ziel des Gesetzes, den Käufer von den Kaufnebenkosten zu entlasten, tatsächlich erreicht wird darf zumindest bezweifelt werden. Letztlich zahlt so oder so der Käufer die Maklerprovision, ob direkt an den Makler oder indirekt über eine im Kaufpreis der Immobilie inkludierte Provision bleibt im Ergebnis gleich. Mehr hierzu auf Seite 6.

Wir wünschen Ihnen nun viel Spaß beim Lesen des Magazins. Sollten Sie Fragen und Anregungen haben, freue ich mich auf ihren Kontakt!



Patrick Dietz, Geschäftsführer



UNSERE ANGEBOTE

kostenlose Hotline 0800 - 811 0 711



Alle Angebote verstehen sich zzgl. 5,8 % Maklerprovision.

BABENHAUSEN



Einfamilienhaus mit Keller und 2 Garagen
in Feldrandlage

🏠 5 🏠 156 m² 🏠 739 m²
 (NR) 6589 **415.000 €**

BABENHAUSEN



4-Zimmer-Wohnung mit großem Balkon
Garage und modernem Badezimmer!

🏠 4 🏠 125 m²
 (NR) 6610 **mtl. Kaltmiete: 690 €**

GROSS-ZIMMERN



3-Zimmer-Dachgeschosswohnung mit 2 Sonnen-Balkonen
Wanne und Dusche, Einbauküche

🏠 3 🏠 88 m²
 (NR) 6611 **mtl. Kaltmiete: 780 €**

GROSS-UMSTADT



Moderne 3-Zimmer-Eigentumswohnung in fast Feldrandlage
mit Einbauküche, Gäste-WC, Wanne+Dusche

🏠 3 🏠 93 m²
 (NR) 6598 **Kaufpreis: 265.000 €**

SCHAAFHEIM



VIRTUELLER RUNDGANG

Modernisierungsbedürftiges Bauernhaus mit Nebengebäude
mit Innenhof und Garten!

🏠 4 🏠 80 m² 🏠 582 m²
 (NR) 6409 **Kaufpreis: 159.000 €**

SCHAAFHEIM



VIRTUELLER RUNDGANG

Großzügiges Einfamilienhaus mit Einliegerwohnung
mit Vollkeller, Sauna, Pool, uvm.

🏠 8 🏠 222 m² 🏠 720 m²
 (NR) 6393 **Kaufpreis: 549.000 €**



Lassen Sie Ihren Traum vom Wohnen Wirklichkeit werden

KOMPETENTE BERATUNG FÜR IHRE BAUFINANZIERUNG

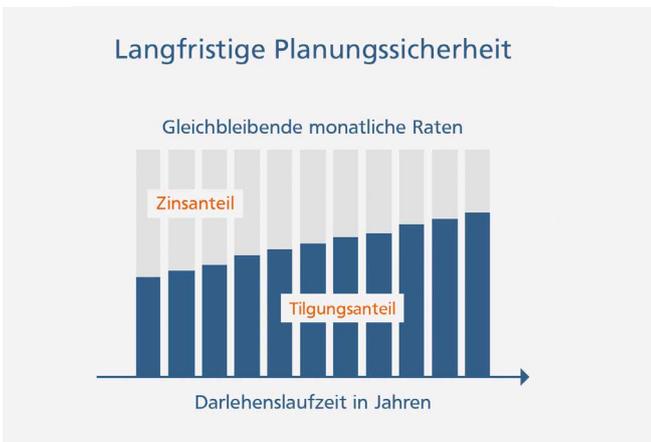


■ **Verwirklichen Sie mit dem RaibaCleverBaugeld Ihrer Raiffeisenbank Schaaheim eG Ihren Traum vom Eigenheim. Die gleich bleibenden Raten garantieren Ihnen dabei die notwendige Planungssicherheit. Zudem bestimmen Sie die Laufzeit selbst und können Sondertilgungen vornehmen.**

Sollzinssatz festschreiben

Nutzen Sie die Niedrigzinsphase, um den Sollzinssatz für Ihr Darlehen langfristig festzuschreiben. Das garantiert Ihnen Planungssicherheit. Dabei gilt aber: Je länger Ihre Sollzinsbindung, desto höher Ihr Darlehenszins. Erhöhen Sie darum in einer Niedrigzinsphase Ihren Tilgungsanteil. So reduzieren Sie Ihre Restschuld noch schneller und sparen künftige Darlehenszinsen. Mit einer Option auf Sondertilgungen bleiben Sie noch flexibler.

Die Konditionen für Ihre Baufinanzierung erfahren Sie in einem persönlichen Beratungsgespräch mit einem unserer Kreditberater.



Die richtige Finanzierung

Richtig kalkulieren

Wenn Sie eine Immobilie bauen oder kaufen möchten, sollten Sie bei der Finanzierung vor allem auch an die Nebenkosten denken. Die Kosten für Notar, Grundbucheintrag, Grunderwerbsteuer, Umzug und Makler können rund 15 Prozent des Kaufpreises ausmachen. Beim Neubau kommen Erschließungskosten, Baunebenkosten, wie zum Beispiel Versicherungen, Kosten für den Architekten und gegebenenfalls für Außenanlagen, wie beispielsweise einen Garten oder eine Garage hinzu. Eine gebrauchte Immobilie muss vielleicht modernisiert, die alte Wohnung bei Auszug renoviert werden.

Ihre Vorteile beim Annuitätendarlehen

- Sie haben Planungssicherheit durch gleichbleibende Raten
- Je mehr Sie tilgen, desto weniger Sollzinsen zahlen Sie
- Sie bestimmen die Laufzeit selbst
- Sondertilgungen sind möglich

Bausteine der Finanzierung

Experten empfehlen bei der Finanzierung einer Immobilie einen Eigenkapitalanteil von 20 Prozent. Dazu zählen zum Beispiel Barvermögen, Sparbriefe, Bausparverträge und auch Lebensversicherungen. Wenn Sie Eigenleistungen einbringen möchten, schätzen Sie diese realistisch ein, damit Ihre Finanzierung nicht ins Wanken gerät.

Förderung nutzen

Bei der Finanzierung Ihres Eigenheims greifen Ihnen Bund, Länder und Kommunen mit verschiedenen Förderprogrammen unter die Arme. Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) bietet Ihnen zinsgünstige Darlehen und Zuschüsse an. Diese lassen sich auch miteinander kombinieren. Ihr Berater prüft gemeinsam mit Ihnen, wie Sie die Förderung optimal ausschöpfen.

Finanzierung absichern

Die Finanzierung einer Immobilie ist komplex und erfordert eine gute Planung. Decken Sie die Restschuld Ihres Darlehens im vorzeitigen Todesfall mit einer Risikolebensversicherung ab. Sie können sogar eine Kapitallebensversicherung in Ihre Finanzierung miteinbeziehen. Als Bauherr sollten Sie sich gut beraten lassen, wie Sie Schäden am Gebäude und Ansprüche gegenüber Dritten absichern. Mit unserem Partner R+V Versicherung bieten wir Ihnen verschiedene Versicherungen an.

■ Die Finanzierungsberater Ihrer Raiffeisenbank Schaaheim eG:



Siegfried Seeger, Thilo Geis und Helmut Heinz
06073/74110
www.rb-schaaheim.de



Raiffeisenbank Schaaheim eG
seit 1891

NEUES GESETZ ZUR VERTEILUNG DER MAKLERKOSTEN

WAS REGELT DAS GESETZ UND WAS BEDEUTET DAS FÜR SIE ALS VERKÄUFER ODER KÄUFER?

■ Das Gesetz zur Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser wurde von Bundestag sowie Bundesrat beschlossen und tritt am 23.12.2020 erstmals in Kraft. Wir erklären für welche Verkaufsfälle das neue Gesetz gilt, wer betroffen ist und welche Modelle der Maklerbeauftragung künftig möglich sind.

Für welche Fälle gilt das neue Gesetz?

Die Neuregelung gilt für den Verkauf von Wohnungen und Einfamilienhäuser ab Inkrafttreten des Gesetzes. Unter dem Begriff Einfamilienhaus fallen auch Doppelhaushälften, Reihenhäuser sowie Einfamilienhäuser mit Einliegerwohnungen. Ob die Immobilie vermietet, verkauft wird oder zur Eigennutzung dienen soll, spielt laut Gesetzgeber keine Rolle.

HINWEIS

Das Gesetz gilt nicht für den Verkauf von Grundstücken, Gewerbeimmobilien oder Mehrfamilienhäusern. Hier gelten die bisherigen Regelungen zur Maklerprovision weiterhin.

Für welche Käufergruppe gilt das Gesetz

Die neuen Vorschriften gelten immer dann, wenn der Käufer ein sogenannter Verbraucher ist. Nach § 13 BGB ist ein Verbraucher: *„Verbraucher ist jede natürliche Person, die ein Rechtsgeschäft zu Zwecken abschließt, die überwiegend weder ihrer gewerblichen noch ihrer selbständigen beruflichen Tätigkeit zugerechnet werden kann.“* Im Klartext bedeutet das, dass Privatpersonen in der Regel als Verbraucher einzuordnen sind und Gewerbetreibende meist über keine Verbrauchereigenschaft verfügen.

Neuregelung – Maklervertrag bedarf der Textform

Bisher waren auch mündliche Maklerverträge möglich, dies ist jedoch durch die neue Gesetzeslage nicht mehr möglich. Maklerverträge über Wohnungen und Einfamilienhäuser müssen künftig mindestens in Textform geschlossen werden.

Welche Grundsätze verfolgt das Gesetz?

Grundsätzlich möchte der Gesetzgeber mit der neuen Verordnung erreichen, dass derjenige der dem Makler als Zweites einen Auftrag erteilt (in der Regel der Käufer) nie mehr Provision zahlt als der erste Auftraggeber (in der Regel der Verkäufer). Demnach ist es künftig nicht mehr möglich den Käufer zur Zahlung der gesamten Provision alleine zu verpflichten.

Umgekehrt bleibt eine Provisionsvereinbarung mit dem Verkäufer alleine zur Zahlung einer sogenannten Innenprovision weiterhin möglich. Hierbei hat der Verkäufer den Vorteil, dass der Makler die einseitigen Interessen des Verkäufers vertritt und nicht jene des Käufers.

Zukünftig gibt es 2 Varianten bei der Provisionsvereinbarung mit Maklern

► Variante 1 (Interessenvertretung von Käufer UND Verkäufer)

Bei dieser Form des Auftrags schließen Verkäufer und Käufer jeweils einen eigenen Maklervertrag mit dem Immobilienvermittler ab. Der Makler wird demnach von beiden Parteien beauftragt und vertritt demnach auch die Interessen von beiden Seiten. Die Gesamtprovision, in Hessen in der Regel 5% vom Kaufpreis zzgl. ges. MwSt., wird zwischen Käufer und Verkäufer hälftig geteilt und ist fällig mit Abschluss des Kaufvertrages.

► Variante 2 (Verkäufer zahlt die Gesamtprovision)

Bei dieser Variante wird zunächst ausschließlich mit dem Verkäufer ein Maklervertrag geschlossen und dieser verpflichtet sich zur Zahlung der Gesamtprovision an den Vermittler. Daher vertritt der Makler die einseitigen Interessen des Verkäufers.

Bei dieser Variante bleibt es möglich, durch Vereinbarung im notariellen Kaufvertrag die Provision zwischen Verkäufer und Käufer zu einem späteren Zeitpunkt noch aufzuteilen. Wichtig ist hierbei, dass der Käufer maximal 50% (oder weniger) der Gesamtprovision zahlen muss. Der Käufer muss bei dieser Form der Provisionsvereinbarung erst dann zahlen, wenn Verkäufer oder Makler einen Zahlungsnachweis über den Verkäuferanteil der Provision erbracht haben.

Fazit

Ob das Gesetz das eigentliche Ziel erreicht, nämlich den Käufer bei den Kaufnebenkosten deutlich zu entlasten und damit die Provision gerechter zu verteilen, darf zunächst bezweifelt werden. Wir sind gespannt und beobachten weiterhin die Preisentwicklung. Die Neuregelung kann aus unserer Sicht sogar zur einer Verteuerung des gesamten Erwerbsprozesses führen. Da ein Teil des Maklerhonorars bereits im Kaufpreis enthalten ist, können auf jenen Provisionsanteil dann ebenfalls Gebühren anfallen wie zum Beispiel Grunderwerbsteuer, sowie Grundbuch- und Notargebühren.

Generell begrüßen wir die neue Gesetzgebung, denn sie wird durch die neuen Regularien zu einer weiteren Professionalisierung des gesamten Berufsstandes führen.

Änderungen im Detail

Wenn nun der Anwendungsbereich erfüllt ist, welche Änderungen bringt das neue Gesetz mit sich?

Variante 1 (Käufer-Verkäufer)

Beidseitige Interessenvertretung
(§ 656c BGB)

Abschluss Maklervertrag mit
Käufer UND Verkäufer
Provision 50/50

Provision bei Abschluss
Kaufvertrag fällig
Kein Zahlungsnachweis

Variante 2 (Verkäufer)

Einseitige Interessenvertretung
(§ 656d BGB)

Provisionslast liegt voll
bei Auftraggeber
(Verkäufer) max. 50% der Provision kann
Käufer übernehmen

Käufer muss erst dann zahlen,
wenn Verkäufer oder Makler
Zahlungsnachweis über Verkäufer-
anteil erbracht hat

CORONA UND DIE IMMOBILIENPREISE

Droht der Ausverkauf?

■ **Wirtschaft, Urlaub, Sport und vieles mehr: Das Coronavirus hat unsere Gesellschaft fest im Griff. Alle Lebensbereiche werden maßgeblich von einem kleinen Krankheitserreger bestimmt. Was werden also ein umfassender Lockdown, eine schwächelnde Konjunktur und nie dagewesene Kurzarbeiterzahlen dem seit Jahren anhaltenden Boom der Immobilienbranche anhaben können?**

Werden die Unternehmen auch in Zukunft noch schwarze Zahlen schreiben oder platzt nun schlussendlich die Blase?

Niemand möchte den Teufel an die Wand malen, doch eine Pandemie wird wohl auch an einer sich selbst als „krisensicher“ sehenden Branche seine Spuren hinterlassen; viele Szenarien könnten den Markt schwächen: Was wenn massenhaft Selbstständige durch die stotternde Konjunktur keine Arbeit mehr finden und dadurch die Zinsen für das Eigenheim nicht mehr bezahlen können? Würde die steigende Zahl an Zwangsversteigerungen nicht zu einem allgemeinen und umfassenden Preisverfall führen? Und was wenn durch große Entlassungswellen viele Finanzierungen gekippt werden und so die Nachfrage am Immobilienmarkt völlig einbricht? Was wenn die Konjunktur langfristig nicht wieder anspringt?

Was wenn ... Diese Liste lässt sich endlos weiterführen, doch wir von Bettina Dietz Immobilien zeigen Ihnen, wie die unumstößlichen Fakten aussehen!

Die Covid-19-Pandemie lässt die Preise auf dem Immobilienmarkt augenscheinlich kalt. Laut dem statistischen Bundesamt stiegen diese im ersten Quartal des Coronajahrs 2020 Deutschlandweit um 6,8%¹. Für das zweite Quartal legt die aktuelle Datenmenge nahe, dass sich der Preis für Eigentumswohnun-

gen um 9,5% erhöht hat.² Selbst die Zahl der Zwangsversteigerungen ging in der ersten Hälfte des Jahres zurück: Während es im Vorjahreszeitraum noch ca. 9.000 gab, waren es 2020 ungefähr 2000 weniger.³

Diese Fakten widersprechen allerdings hochgradig der menschlichen Intuition. Wie ist es möglich, dass sich eine gesamte Branche während der wohl größten Krise seit Bestehen der Bundesrepublik dermaßen widerstandsfähig zeigt?

Hauptsächlich liegt dies an einem wichtigen Punkt: Seit vielen Jahren nun steigen in Ballungszentren wie Rhein-Main-Neckar, Berlin, Hamburg oder München und Umgebung die Preise für Wohneigentum steil an, da durch Urbanisierung, Einwanderung und Modernisierungen die Nachfrage nach ebendiesem ansteigt. Mit anderen Worten: Die Nachfrage übersteigt das Angebot, welches durch staatliche, soziale Wohnungsbauprojekte oder private Akteure geschaffen wird. Das Angebot verändert sich also kaum und vor allem: Wer vor Corona eine Immobilie gesucht hat, der wird dies auch nach Corona tun!

Eindrucksvoll zeigt sich in dieser harten Krise, wie stabil und sicher sich – vor allem auch für Investoren als Kapitalanlage-möglichkeit – die Immobilienwirtschaft zeigt.

Wir von Bettina Dietz Immobilien sind davon überzeugt, dass die Auswirkungen der Pandemie sich in Bezug auf unsere Branche nur schwach zeigen werden.

¹ Verglichen mit 1. Quartal 2019 ² Quelle: Gewos Institut GmbH ³ Quelle: Wirtschaftsinformationsdienst Argetra

SIE SUCHEN EINEN NEUEN MIETER?

■ Sie sind Eigentümer und möchten ein Haus, eine Wohnung oder eine Gewerbefläche vermieten? Sie suchen nicht irgendeinen X-beliebigen Mieter, sondern einen, der ihren Vorstellungen entspricht, mit ihrer Immobilie sorgfältig

umgeht und die Miete pünktlich bezahlt? Wir finden den passenden Mieter, der in Ihre Immobilie und Ihre Nachbarschaft reinpasst!

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM PERFEKTEN MIETER

■ Wir lernen ihre Immobilie kennen

Wir besichtigen Ihre Immobilie und beurteilen Zustand, Weitervermietbarkeit und stellen uns bei Bedarf dem Vormieter vor.

■ Ermittlung des marktkonformen Mietpreises

Gerade wenn die Mietpreise einige Zeit nicht erhöht wurden, sollte bei einem Mieterwechsel der Mietpreis überprüft werden. Sehr häufig kann der Mietpreis bei der Neuvermietung gesteigert werden. Das steigert die Rendite der Immobilie oft nachhaltig.

■ Zielgruppen bestimmen

Suchen Sie Familien, Singles, Senioren oder Wochenendheimfahrer? Zusammen mit Ihnen als Vermieter legen wir die optimale Zielgruppe von Interessenten fest, damit Sie und auch der Mieter mit dem Mietverhältnis glücklich werden und sich alle Beteiligten wohlfühlen können.

■ Energieausweis

Noch immer verfügen die meisten Vermieter über keinen Energieausweis für ihre Immobilie. Der Energieausweis ist bei Vermietung (& Verkauf) gesetzlich vorgeschrieben. Um Sie vor bösen Briefen und finanziellen Schäden zu schützen, lassen wir einen Energieausweis erstellen. Hierfür fallen keine Zusatzkosten an!

■ Marketing in der Vermietung

Bei der Vermarktung ihrer Immobilie betreiben wir hohen Aufwand. Wir fertigen hochwertige Fotoaufnahmen mit modernem Foto-Equipment an. Anschließend erfolgt die digitale Bildaufbereitung durch unsere hauseigene Grafikdesignerin. Grundrisse, Ansichten und Lagepläne werden aufwendig nachgezeichnet und für die Vermarktung optimiert. Wir erstellen ein Exposé mit allen wichtigen Informationen, Bildern und Werbetexten.

■ Interessenten bewerben sich

Bei der Vermarktung von Immobilien haben wir verschiedene Kanäle um Mieter zu finden. Neben Schaufensterwerbung, klassischer Printmedien und Immobilienportalen finden wir

Mietinteressenten auch immer häufiger über Social-Media Kanäle wie Facebook oder Instagram! Die Meisten Mieterinteressenten sind bei uns bereits als suchend erfasst und warten nur darauf eine passende Immobilie von uns per E-Mail zu erhalten.

■ Durchführung von Besichtigungen

Das Mieterprofil eines Interessenten wird durch uns erfasst und analysiert ob es mit den Vorgaben des Vermieters übereinstimmt. Wir koordinieren gemäß ihrer Vorgaben die Besichtigungstermine vor Ort und führen die Erstbesichtigungen persönlich durch. Auf Besonderheiten weisen wir Sie hin und Rückfragen der Interessenten beantworten wir umgehend.

■ Bonitätsprüfung

Ist ein konkreter Mietinteressent gefunden und möchte gerne einen Mietvertrag abschließen prüfen wir dessen Bonität über Schufa bzw. Creditreform. Daneben werden von uns auch entsprechende Nachweise analysiert (z.B. bei Selbständigen).

■ Entwurf des Mietvertrages

Die Erstellung des Mietvertrags in Abstimmung mit Ihnen und den Mietern ist im Preis enthalten.

■ Wohnungsübergabe

Eine Wohnungsübergabe führen wir auf Wunsch durch. Hierbei führen wir ein Protokoll mit Zählerständen und etwaigen Vorschäden der Immobilie.

RATSCHLAG VOM PROFI: Die Maklerprovision ist vollständig steuerlich absetzbar als Werbungskosten! Die Provision beträgt im Erfolgsfall 2,38 Kaltmonatsmieten (inkl. ges. MwSt.). Für Kapitalanleger und Investoren mit einem Bestand über 3 Wohneinheiten bieten wir Individualvereinbarungen! Kontaktieren Sie uns diesbezüglich.



Lassen Sie sich von uns beraten.

Pascal Dietz
Vermietungsexperte

06073 72357-0

info@immoprofi-dietz.de



Damit Sie genügend Zeit für die perfekte Bauausführung finden.

WIR ÜBERNEHMEN DEN NEUBAU-VERTRIEB VON A-Z

■ Sie suchen nach einem starken Partner, der den regionalen Markt kennt, Ihre Neubauprojekte optimal vermarktet und vertreibt? Wir von Bettina Dietz Immobilien GbR vermarkten seit vielen Jahren Bauträgerprojekte im Rhein-Main-Gebiet. Unser erfahrenes Team erarbeitet für jedes Projekt ein optimales Konzept. Für Ihren Neubauvertrieb vereinen wir Knowhow, mit unternehmenseigenen Spezialisten verschiede-

ner Disziplinen. Von der Ankaufskalkulation, Projektentwicklung, Vertriebskalkulation, Übergabe und After-Sales-Betreuung erhalten Sie alles aus einer Hand.

Gerne beraten wir Sie bereits in der Planungs- und Ankaufsphase kostenfrei, damit von Beginn an die optimalen Voraussetzungen für die Projektumsetzung geschaffen werden können.

Bauträgervertrieb ist Teamarbeit, profitieren Sie von unserem Experten-Team



PASCAL DIETZ
Experte für Neubauvertrieb



PATRICK DIETZ
Experte für Projektentwicklung / -kalkulation



GERHARD NEFF
Experte für Bauträgerverträge



RIKE MEIXNER
Expertin für Neubaumarketing



GABY GRÜNEWALD
Expertin für Raumplanung



Unsere Leistungen für Bauträger



Grundstücksbewertung / Projektentwicklung

- Ermittlung der optimalen Ausnutzung und Bebaubarkeit
- Bewertung des Projektstandorts und der zu erwartenden Nachfragesituation
- Ggfls. Ermittlung eines Ankaufspreises für das Projektgrundstück

Marktanalyse / Recherche

- Bewertung statistischer Standortfaktoren (Arbeitslosenquote, Bevölkerungsstruktur, Kaufkraftkennziffer)
- Ermittlung von abgeschlossenen, im Bau befindlichen und zukünftigen Projekten, die in Konkurrenz zum geplanten Bauprojekt stehen werden
- Zielgruppenanalyse in Bezug auf das geplante Bauprojekt
- Eingrenzung der Zielgruppe in Bezug auf das geplante Bauprojekt
- Ermittlung der zu erwartenden Verkaufspreisspanne je qm Fläche

Projektentwicklung

- Beratung über Bedürfnisse der Zielgruppe
 - Gestaltung des äußeren Erscheinungsbildes des Projekts
 - Ausstattungsempfehlung (DOS and DON´Ts)
 - Größen der jeweiligen Projektuntereinheiten (Wohnungen, Ladenlokale, etc.)
- Beratung bezüglich Planung von Einzelgrundrissen
- Gemeinsame Beratung und Entwicklung von Projektstory sowie Projektnamen
- Gemeinsame Logoentwicklung für das Projekt
- Kalkulation der Einzelpreise je Einheit
- Ermittlung / Beratung bezüglich Baubeschreibung, Aufteilungsplänen, Teilungserklärung und Kaufvertragsabwicklung
- Gemeinsame Beratung über Marketing- und Vertriebsstrategie

Marketing und Vertrieb

- Visualisierung fotorealistischer Außen- und Innenansichten (fotorealistische Renderings) sowie Grundrisse
- Ansprache von Bestandskunden
- Projektbewerbung in Print-Medien (Zeitungen, Magazinen)
- Prospektaustragung durch firmeneigenen angestellten Austräger
- Projektbewerbung auf Immobilienportalen
- Bereitstellung einer Projektseite mit allen Projektdaten zum Bau und Verkaufsstatus
- zielgruppenorientierte Projektbewerbung in sozialen Medien (Facebook, Instagram)
- Werbung am Projektstandort (Bauzaunbanner, Schilder)

Kaufvertragsabwicklung

- Abschluss von Reservierungsvereinbarungen
- Vorbereitung und Koordination von Kaufverträgen
- Änderungsmanagement zwischen Käufer, Notar und Eigentümer
- Kaufvertragsdurchsprache mit dem Käufer (ggfls. auch unter Hinzuziehung des Notars)
- Terminierung und begleitete Durchführung von Notarterminen

Bemusterung und Übergabe

- Durchführung der Bemusterung
- Abschluss einer vertraglichen Bemusterungsvereinbarung
- Bei etwaigen Sonderwünschen, Kommunikation zwischen Bauträger und Erwerber
- Abschluss einer vertraglichen Sonderwunschvereinbarung
- Begleitung der Übergabe mit Protokoll und Mängelliste
- Besprechung der Mängelbeseitigung



WOHNEN IM ALTER

Das Jetzt kommt vor der Zukunft: Nehmen Sie Ihr Glück in die Hand!

■ Irgendwann kommt jeder an diesen Punkt: Man blickt auf das Leben zurück. Es ist einiges geschafft! Egal ob Erfahrungen und Erfolge im Beruf, die Familiengründung, überwundene Schicksalsschläge oder der Kauf bzw. Bau einer Immobilie. Es gibt viele Dinge, die den persönlichen Lebensweg zeichnen. Zum Lebensglück eines jeden Menschen gehört ein echtes Zuhause. Der Ort, der uns Geborgenheit und Sicherheit bietet. Und in dessen vier Wänden wir so sein können, wie wir uns am Wohlsten fühlen.

Der Blick nach vorn

Wer zurücksieht, sollte nie den Blick nach vorne vergessen. Was wird kommen? Wie möchte ich leben? Wir raten Ihnen aus unserer langjährigen Erfahrung: Machen Sie nicht nur sich selbst, sondern auch Ihr Haus fit für den Lebensabend. Stellen Sie Ihre Immobilie auf den Prüfstand, um mögliche Stolpersteine zu erkennen und zu beseitigen. Wir zeigen Ihnen im Lauf dieses Ratgebers, was Sie jetzt oder innerhalb der nächsten Jahre tun können, um auch im Alter noch komfortabel, sicher und ohne Immobiliensorgen zu wohnen.

Vom Hindernis zur Barrierefreiheit: Bewährte Maßnahmen

Eine altersgerechte Immobilie ist möglichst barrierearm oder ganz frei von Barrieren, verfügt über eine komfortable Ausstattung und einen guten Einbruchschutz. Auch ein gut ausgebautes Wohnumfeld mit Freunden und der Familie in der Nähe ist

unerlässlich, damit Sie ein schönes und sorgenfreies Leben führen können – denn Barrierefreiheit ist nicht alles. Da sich ein Großteil unseres Lebens jedoch in den eigenen vier Wänden abspielt, wird es für Sie im Alter bedeutender denn je werden, dort einen gewissen Wohnkomfort zu genießen. Weg mit den Barrieren!

Barrierefreiheit: Ohne Stufen und Stolperfallen

„Barrierefrei“ bedeutet in der Definition, dass jeder Mensch den gesamten Lebensraum, der barrierefrei gestaltet wurde, betreten oder befahren und selbständig sowie weitgehend ohne fremde Hilfe sicher benutzen kann.

Mit dem Einbau einer Rollstuhlrampe am Hauseingang ist es daher selten getan. Nicht nur der Zugang zum Haus und zu den Wohnräumen, sondern auch der Weg zur Mülltonne, zur Garage oder zum Stellplatz muss den Bedürfnissen angepasst sein. Und das frühzeitig! Verbannen Sie Hindernisse und Einschränkungen aus Ihrem Wohnalltag.

Barrierefreiheit gegen Einsamkeit

Nicht nur die Bewohner selbst, auch Besucher mit Kinderwagen, Gehhilfen oder Rollstühlen wissen eine barrierefreie Wohnung zu schätzen – ob das nun Ihre Kinder mit den Enkeln sind oder Freunde, die nicht mehr gut zu Fuß sind.

Barrierefreiheit kann in hohem Maße dazu beitragen, dass Sie, falls Sie einmal nicht mehr mobil sind, nicht vereinsamen.






**Bettina Dietz
Immobilien GbR**

**Steigen durch #Corona
die Immobilienpreise?**

**schnell &
kontaktlos**

**Online-Sofort-Bewertung unter:
<https://immoprofi-dietz.de/Immobilienbewertung>**

Das Umstellen von Möbeln, das Aufstellen von Duschhockern oder das Nachrüsten der Bodenbeläge gehören noch zu den leichtesten Aufgaben. Auch das Anbringen von Holzklötzen, kleinen Podesten oder anderen Erhöhungen für Sofa, Sessel und Bett, um die Sitzhöhe auf mindestens 60 cm zu bringen oder Stufen und Schwellen zu mindern, kann gut gemeinsam mit Helfern erledigt werden.

Das Gefühl der Sicherheit – Auch eine Sache des Einbruchschutzes

„My home is my castle – mein Zuhause ist mein Schloss“, sagt der Brite zu Recht. In einem echten Zuhause fühlt man sich geborgen. Mit dem Alter ändert sich das eigene Gefühl der Sicherheit. Nicht selten leiden Senioren im großen, leer

Unser Service: Gerne prüfen wir unverbindlich und kostenfrei, in welchem Zustand sich Ihre Immobilie befindet und wie sie geschnitten und ausgestattet ist.

Auf dieser Basis geben wir Ihnen im vertrauensvollen und persönlichen Gespräch bei Ihnen zuhause praktische und kompetente Tipps zu geeigneten Maßnahmen und zuverlässigen Handwerkern. Der gute Rat vom Fachmann!

leichtes Spiel hätten? Zum Schutz vor Einbrüchen kann das Nachrüsten von Fensterbeschlägen, Schlössern, Sicherheits-

gewordenen Haus unter Einsamkeit. Dazu kommt, dass oft auch das Thema Einbruchschutz über die Jahre vernachlässigt wurde.

Was, wenn jedes Geräusch im Garten oder auf dem Dachboden Ängste schürt und man weiß, dass Einbrecher

systemen oder einer Alarmanlage sehr hilfreich sein, um vergleichsweise sichere Wohnverhältnisse zu schaffen. Automatische Tür- und Rollladensysteme, videoüberwachte Eingänge und Notrufeinrichtungen sorgen für ein gutes Maß an Sicherheit und Komfort. Wir wollen aber nicht verschweigen: Es kann kostspielig werden, das Haus sinnvoll aufzurüsten.

Dies war ein Auszug aus unserem kostenfreien Immobilien-Ratgeber „Wohnen im Alter“.

Den vollständigen Ratgeber können Sie hier downloaden:
immowissen-dietz.de



oder kontaktieren Sie uns,
wir schicken Ihnen den Ratgeber auch zu.

Unsere Ratgeber und Checklisten zum SOFORT – Download im Überblick

EXPERTENWISSEN FÜR SIE

■ Wir haben für Sie 7 Ratgeber und 4 Checklisten rund um die wichtigsten Immobilienthemen zusammengestellt.

Mit diesem Profiwissen geben wir Ihnen alles an die Hand, um vor wichtigen Immobilienentscheidungen bestens gerüstet zu sein.

Unsere Ratgeber können Sie SOFORT downloaden. Gerne beantworten wir Ihnen auch ihre eigenen individuellen Fragen rund um ihre Immobilienthemen.

Informieren Sie sich jetzt und profitieren Sie vom Immobilien-Insiderwissen.



RATGEBER Wohnen im Alter

Die Kinder sind schon lange aus dem Haus? Irgendwann kommen die Gedanken wie man selbst im Alter komfortabel wohnen möchte. Fragen wie: Verkaufen? Barrierefrei Sanieren oder doch Fremdvermieten? Dieser Ratgeber beantwortet Ihnen viele

Fragen rund um das Thema Wohnen im Alter.



RATGEBER Privater Immobilienverkauf

Unser Ratgeber macht Sie fit für den privaten Immobilienverkauf. Wenn Sie eine Immobilie privat verkaufen möchten, sollten Sie alle wichtigen Schritte des Immobilien-Verkaufsprozesses kennen um ein bestmögliches Ergebnis zu erzielen. Auf dem Weg zum erfolgreichen Hausverkauf

lauern einige Fallstricke. Von der Wohnmarkt-Analyse bis hin zur Übergabe an den Käufer erklären wir Ihnen, wie Ihre Interessen gewahrt bleiben und Sie den bestmöglichen Preis erzielen!



RATGEBER Eine Immobilie sanieren

Von der ersten Idee, bis zur fertig sanierten TOP Immobilie, zeigt Ihnen dieser Sanierungsratgeber Schritt für Schritt was nötig ist um ihrem Schmuckstück neuen Glanz zu verleihen. Sie vermeiden teure Anfängerfehler und steigern den Wert Ihrer Immobilie langfristig.



RATGEBER Immobilie geerbt

Wenn Sie eine Immobilie geerbt haben müssen Sie sich schnell mit Begriffen wie „Erschein, Erbschaftssteuer oder Erbengemeinschaft“ auseinandersetzen. Welche Gesetze und Fristen müssen eingehalten werden?

Was ist die vorteilhafteste Nutzung einer geerbten Immobilie? Das Thema Erbschaft wird im Ratgeber detailliert behandelt und hilft Ihnen viele möglichen Fragen im Zusammenhang mit Ihrer Immobilie zu beantworten.



RATGEBER Den richtigen Immobilienpreis

Beim Verkauf einer Immobilie ist eines der wichtigsten Dinge die Festlegung des Verkaufspreises. Bereits der festgelegte Angebotspreis kann auf den Verkaufserfolg entscheidenden Einfluss nehmen. Ist der Preis zu hoch, erreicht man nicht alle Interessenten die kaufen

könnten, ist der Preis zu niedrig kann man viel Geld verlieren. In unserem Ratgeber ‚Den richtigen Immobilienpreis ermitteln‘ verraten wir Ihnen, wie man Angebotspreise und die örtliche Marktlage richtig einschätzt, um den besten Preis zu erzielen.





www.immowissen-dietz.de



RATGEBER
Immobilie in der Scheidung

Immobilien sind für die Ewigkeit, Ehen leider nicht immer. Wenn es keinen anderen Ausweg gibt als sich vom Ehepartner zu trennen und scheiden zu lassen, dann stellt sich auch schnell die Frage nach der Immobilie. Schließlich kann man eine Immobilie nicht einfach

in der Mitte durchsägen. Dieser Ratgeber zeigt Ihnen im Falle einer Scheidung Ihre Optionen.



CHECKLISTE
Aufbereitung einer Immobilie

Mit den in der Checkliste aufgeführten Maßnahmen erzielen Sie für Ihre Immobilie einen höheren Verkaufspreis. Außerdem werden Sie den Verkaufsprozess Ihrer Immobilie beschleunigen können, daher sollten Sie sich vorab

unbedingt mit Hilfe dieses Ratgebers informieren.



RATGEBER
Immobilienwelt erklärt

Dieser Ratgeber übersetzt wichtige Fachbegriffe in einfach verständliche Sprache. Dieser Ratgeber richtet sich an Interessierte die mehr über die Welt der Immobilien wissen möchten. Laden Sie jetzt Ihr Fachwissen herunter!



CHECKLISTE
Angaben für den Energieausweis

Sie möchte eine Immobilie verkaufen oder vermieten? Dann benötigen Sie einen Energieausweis um sich nicht strafbar zu machen!

In unserer Checkliste erfahren Sie wer einen Energieausweis benötigt, was genau Sie für die Erstellung eines Energieausweises benötigen und für wen dieser verpflichtend ist.



CHECKLISTE
Wichtig für ein Exposé

Wie erstelle ich eigentlich ein gutes Exposé? Was gehört ins Exposé und was nicht? Mit einem richtig guten Exposé steigt der Verkaufserfolg schlagartig. Erfahren Sie in unserer Checkliste was ein gutes Exposé ausmacht.



CHECKLISTE
Wichtige Verkaufsunterlagen

Die Anforderung an Verkaufsunterlagen für Immobilien ist in den letzten Jahren stark gestiegen. Die Banken der Kaufinteressenten verlangen für die Kreditentscheidung detaillierte Objektunterlagen. Mit unserer Checkliste erfahren Sie, welche Dokumente Sie bereitstellen sollten.

UNSERE ANGEBOTE

kostenlose Hotline 0800 - 811 0 711



Alle Angebote verstehen sich zzgl. 5,8 % Maklerprovision.

DIEBURG



4-Zimmer-Wohnung + 1-Zimmer-Dachgeschosswohnung
im 3-Familienhaus

5  194 m²

NR 5534 mtl. Mietpreis: 1.340 €

RÖDERMARK



Ladengeschäft, Büro- oder Praxis in guter Geschäftslage
in Urberach am Häfnerplatz!

Gesamtfl.: 74 m² Ladenfl.: 74 m²

NR 6599 Kaufpreis: 130.000 €

GROSS-ZIMMERN



Modernisiertes Einfamilienhaus
in ruhiger Wohnlage von Groß-Zimmern!

5  140 m²  266 m²

NR 6586 Kaufpreis: 399.000 €

GROSS-UMSTADT

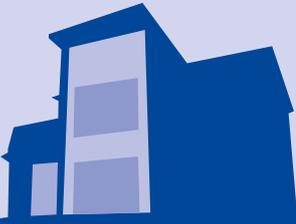


3-Zimmer-Haus in ruhiger und zentraler Altstadt-Wohnlage
70 m² auf 2 Etagen

3  70 m²  50 m²

NR 6556 mtl. Kaltmiete: 700 €

- ANZEIGE -



Sie wollen verkaufen oder vermieten?

Hier könnten wir auch Ihre Immobilie anbieten.
Informieren Sie sich kostenfrei unter 0800 811 0 711.

GEDERN



VIRTUELLER RUNDGANG

Flexibel wohnen – in einer Gegend wo andere Urlaub machen!
Der Gederener See ist fussläufig zu erreichen.

4,5  146 m²  319 m²

NR 6554 Kaufpreis: 259.900 €



BABENHAUSEN



Tolle 3 Zimmer DG-Wohnung mit Loggia

und 2 Tiefgaragenstellplätzen



3



71 m²

(NR) 6568

199.000 €

STOCKSTADT



Barrierefreie 2-Zimmer-Erdgeschosswohnung mit Einbauküche

Zentrale Lage!



2



50 m²

(NR) 6588

mtl. Kaltmiete: 520 €

GROSS-ZIMMERN



Wohn-Geschäftshaus

mit 3 vermietbaren Einheiten oder Eigennutzung!



8



136 m²



229 m²

(NR) 6441

Kaufpreis: 239.000 €

RÖDERMARK



Provisionsfrei! Großes über 100 m² großes Ladengeschäft

+ 50 m² zusätzlicher Lagerfläche!

Gesamtfl.: 150 m² Ladenfl.: 100 m²

(NR) 6576

mtl. Kaltmiete: 900 €

GROSS-UMSTADT



Traumhaftes, gepflegtes 1-2 Familienhaus mit Doppelgarage

in idyllischer Wohnlage von Dorndiel



6



220 m²



1.100 m²

(NR) 5015

mtl. Kaltmiete: 1.400 €

ASCHAFFENBURG



VIRTUELLER RUNDGANG

Modernisierte 3 Zimmerwohnung in ruhiger Lage

Ortsteil Nilkheim



3



93 m²

(NR) 6562

mtl. Kaltmiete: 910 €

MIETPREISÜBERSICHT

■ Alle Werte verstehen sich als Nettokaltmieten je m²-Wohnfläche. Die Angaben sind Durchschnittswerte und resultieren aus unseren abgeschlossenen Mietverträgen. Je nach Ausstattung, Lage und Energieeffizienz können Werte auch schwanken.

Stadt	Altbau bis einschl. 1948	Altbau von 1949 bis heute	Neubau	Stadt	Altbau bis einschl. 1948	Altbau von 1949 bis heute	Neubau
Großostheim	7,00	8,40	11,00	Dieburg	8,00	9,40	12,20
Schaafheim	6,90	7,50	10,30	Rodgau	8,40	9,50	11,50
Babenhausen	7,20	8,10	10,80	Rödermark	8,20	8,70	11,40
Groß-Umstadt	8,00	9,10	11,90	Groß-Zimmern	7,50	8,30	11,00
Münster	7,20	7,80	11,00	Reinheim	7,20	7,80	10,60
Eppertshausen	7,90	8,60	11,50	Otzberg	6,90	7,70	9,60

MITARBEITERINTERVIEW



Basketball, gehe ins Fitnessstudio und interessiere mich für Film und Fotografie. Zudem gehört es zu meinen Hobbies Babenhäuser Einwohner mit lokalen Nachrichten auf Instagram und YouTube zu informieren.

Was hast du gemacht bevor du auf Bettina Dietz Immobilien gestoßen bist?

Ich bin sprichwörtlich ein Babenhäuser Bub. Bis diesen Sommer habe ich vor Ort das Oberstufengymnasium besucht. Dort beendete ich erfolgreich die zwölfte Klasse und habe somit meinen schulischen Teil der Fachhochschulreife erreicht. Das Praktikumsjahr nutze ich, um die Fachhochschulreife vollständig zu absolvieren.

Welche Erwartungen hast du an dieses Jahr?

Ich durfte meine Arbeitskollegen ja schon kennenlernen und war sofort sehr angetan vom Arbeitsklima und dem kollegialen Umgang. Ich fühle mich jetzt schon sehr wohl hier. Den Job habe ich bewusst gewählt, da der Beruf des Immobilienkaufmanns schon immer als mein Traumberuf galt. Ich finde die Mischung aus Büro, Besichtigungen, und alles andere was hier und da mal hinzukommt, einfach genial und passend für mich.

Hallo Sebastian! Stell dich doch bitte kurz mal vor...

Hallo, ich heiße Sebastian Yilmaz, bin 18 Jahre alt und seit August 2020 Jahrespraktikant bei Bettina Dietz Immobilien. In meiner Freizeit spiele ich gerne

Was stellst du dir für die Zukunft vor?

Gerne möchte ich hier bei Bettina Dietz Immobilien mein Praktikumsjahr absolvieren und dann, je nachdem was sich anbietet, ein duales Studium oder eine Ausbildung in Betracht ziehen. Am besten natürlich auch hier im Zusammenhang mit der Firma.

Was motiviert dich für diese Arbeit?

Generell der Umgang mit den Kollegen aber auch der Kundenkontakt fasziniert mich sehr. Von Anfragen der Kunden, der dazugehörigen Beratung bis hin zur Schulung über Themen zur Immobilienbranche ist alles dabei. Und das macht einfach Spaß. Ich freue mich schon auf die weitere Zeit hier.

Zum Schluss: 3 Wörter, die die bisherige Zeit bei Bettina Dietz Immobilien gut beschreiben?

1. Neu: Das ist das erste Mal, dass ich so richtig in einem Betrieb tätig bin. Davor hatte ich nur schulische Praktika und Ferienjobs.
2. Team: Das Team und der Umgang hier ist wirklich besonders. Ich fühle mich sehr willkommen und freue mich ein Teil davon zu sein.
3. Vorbereitung: Wie schon gesagt möchte ich Immobilienwirtschaft studieren. Das Jahr jetzt sehe ich von daher als perfekte Möglichkeit, um mich darauf vorzubereiten.

Vielen Dank Sebastian!

Wir freuen uns, dich mit an Bord zu haben.



**Bettina Dietz
Immobilien GbR**

Büro Schaaheim
Wilhelm-Leuschner-Straße 10
64850 Schaaheim

Büro Babenhausen
Amtsgasse 2
64832 Babenhausen
(in der Fußgängerzone)

Büro Hasselroth
Rathausstraße 44
63594 Hasselroth, Neuenhasslau

Kostenlose Hotline
0800 811 0 711

Telefon: 06073 72357-0
Telefax: 06073 72357-10

www.immoprofi-dietz.de
info@immoprofi-dietz.de

WIR SIND BETTINA DIETZ IMMOBILIEN

Immobilienprofis aus der Region, für die Region.



BETTINA DIETZ
Geschäftsführerin (Gründerin)
Wertermittlung



PASCAL DIETZ
Geschäftsführer
Wertermittlung, Marketing



PATRICK DIETZ
Geschäftsführer
Unternehmensentw., Finanzierungen



GERHARD NEFF
Vertriebsleitung



KATHARINA DIETZ-MICHALSKI
Backoffice Teamleitung
Büro- und Terminorganisation



EDONA GASHI
Immobilienberaterin
Büroorganisation, Vermietung



CHRISTIANE MERTGEN
Immobilienberaterin
Verkauf & Vermietung



GABY GRÜNEWALD
Technische Zeichnerin
Projektprüfung und -entwicklung



KATRIN FELLNER
Immobilienberaterin
Verkauf & Vermietung



RIKE MEIXNER
Grafikerin, Marketing



VANESSA MICHALSKI
Immobilienkauffrau (IHK) i.A.



ERDEM ATIK
Student BWL-Immobilienwirtschaft
(DHBW)



ELMAR WACHSMANN
Immobilienkaufmann (IHK) i.A.



SEBASTIAN YILMAZ
Jahrespraktikant



Wir suchen:
Jahrespraktikant m/w/d



**Bettina Dietz
Immobilien GbR**

NICHT VERPASSEN

**Provisionsfreier Verkauf
Ihrer Immobilie nur noch bis
zum 23.12.2020 möglich!**

Der Bundesrat hat am 05.06.2020 dem Gesetzesentwurf des Bundestages zur Verteilung der Maklerkosten gebilligt. Damit tritt das Gesetz am 23.12.2020 in Kraft.

Das bedeutet: Sie als Verkäufer können Ihre Immobilie nur noch bis 23.12. kostenfrei durch einen Immobilienmakler verkaufen lassen! Nach Inkrafttreten müssen Sie als Verkäufer bei der Vermittlung durch einen Makler mindestens 50% der anfallenden Gesamtprovision tragen.

Verlieren Sie daher keine Zeit und lassen Sie sich durch uns kostenfrei und unverbindlich beraten.



**Online-Sofort-Bewertung unter:
<https://immoprofi-dietz.de/Immobilienbewertung>**