

Muster Projektierungsplan

Projektierungsplan, XXX Straße 89, Düsseldorf 24/10/2012

Nachbar:

Farbtöne

Treppenhaus/Gang/etc.

Ist-Szene

Kaufvertrag vollmachtlos, Zustimmung Verkäufer

Monatliche Rate

Dar1 XXX EUR, XXX EUR, 1,55% nominal, 2,87% Tilgung, 1 Jahr ab
Dar2 XXX EUR, XXX EUR 2,99%. 2,29% Tilg, 10 J ab, 5% Sondertilg

= XXX EUR p.m.

Istmiete kalt: XXX EUR

Drei Appartements frei á ca. 35m², 54m² DG

1240 m², davon 367m² Gewerbe, 20 Appartements mit ca 35m²= 700m²

Kaufpreis XXX EUR, Finanzierungssumme XXX EUR, XXX EUR hinterlegtes EK austauschbar gegen GS, GS/EK wird freigegeben sobald die Summe runtergetilgt wurde (spätestens 5 Jahre).

Avalzins von 5% = XXX EUR/Monat

XXX EUR dürfen für Reno max. bis zzgl MwSt ausgegeben werden.

Überschuss ist: XXX EUR pro Monat

Ziele

Das Objekt auf einen stabilen Vermietungsstand mit XXX EUR Monatsmiete zu bekommen um über alle Objekte hinweg in positiven Cashflow zu kommen:

Appartements möbliert: XXX EUR (EUR)
Gewerbe voll: XXX EUR Laufzeit, 6 Monate Kündigung
DG Penthouse: XXX EUR
Spitzboden: XXX EUR
10 Stellplätze: XXX EUR

= EUR =EUR

Muster Projektierungsplan

Den Substanzwert mit kleinen Investitionen unsererseits massiv zu steigern durch intelligente Vermietung.

Idealziel: Alle Appartements werden auf Wochenbasis für XXX EUR mit Auslastung 70% vermietet: = XXX EUR aus Appartements pro Monat.

Das Objekt nach Ablauf von 10 Jahren für einen steuerfreien Wert von XXX EUR zu verkaufen und derweil maximale Steuervorteile zu erhalten.

Zwecke

Das Objekt nach Ablauf von 10 Jahren für einen steuerfreien Wert von XXX EUR zu verkaufen und derweil maximale Steuervorteile zu erhalten.

Frau Müller zieht in das DG für XXX EUR flat und ein Appartement geht an Herrn Stein

Ziel 1: Leerstehende WE ohne Reno für XX EUR/m² ASAP vermietet, Stellplätze zu XXX EUR pro Stück vermietet. = XXX EUR mehr p.m.

Ziel 2: Erhöhung Vergleichsmieten auf den drei neue vermieteten Einheiten = XXX EUR p.m. mehr. Penthouse Erhöhung via Haus & Grund.

Ziel 3: Jede Kündigung mit Reno Bad, Industrieparkett & Glattputz möbliert für XXX EUR netto. So viele Appartements mit den günstigen Mieten wie möglich leerziehen.

Ziel 4: Test wochenweise Vermietung zu XXX EUR mit Zusatzservice

Richtlinien

Der Verkauf findet erst nach dem statt, um die 10 Jahresfrist für Steuerfreiheit zu nutzen. In den ersten drei Jahren ab KV dürfen nur 15% des Gebäudewertes maximal renoviert werden, um die Kosten voll abzusetzen. Größere Investitionen werden danach gemacht.

Das Objekt wird voll unter die eigene Kontrolle gebracht. Zu jeder Besichtigung vor Ort ist immer diese Planung, alle Grundrisse und die Ist/ Sollmietentabelle mitzunehmen (Aussendienstmappe) um möglichst schnell möglichst effektiv alles zu erfassen.

Es werden immer DREI Angebote zu jeder Aktion die Geld kostet eingeholt. Jede Investition muss geprüft werden, ob sie wirklich eine „Investition“ oder nur eine „Ausgabe“ ist. Sämtliche Daten werden immer Zentral in der Dropbox abgelegt.

Da es mehrere Möglichkeiten für den Verkauf in 10 Jahren gibt, die aber durch sich ändernde Umstände jetzt noch nicht 100% planbar sind, müssen wir beim Schließen von Mietverträgen immer darauf achten, dass wir uns durch Laufzeiten und Optionsrechte keine Verkaufschancen verbauen. Ideal wäre, dass wir zum Ablauf der 10 Jahre Mieterseits alle Optionen offen haben.

Pläne

W/Ü

- Die monatliche Rate wird direkt von der vom Kto XXXX abgebucht, deshalb müssen die noch an den Altvermieter bezahlten Mieten schnellstmöglich dorthin geholt werden.
- Kontaktliste ist vom Vorvermieter via Makler zu organisieren.

Rechtliches

- ~~- Datum wirksamer KV muss steuerlich geklärt sein.-----done~~
- muss aus KV den Passus zur NK-Abrechnung lesen, verstehen und mit TBA/ Haus & Grund abklären, was für Unterlagen sie braucht und wie das intern zu erfassen ist.
- Versicherungsschutz über ist wirksam zum Ende der Versicherungsperiode (Kündigung, Police, Erstbeitrag). Check ob wir irgendwo keinen Schutz haben.
- Abgeschlossenheitsbescheinigung beglaubigte Kopie aus Bauakte erhalten.
- ~~- Steuerliche Grundlagen Appartemententwicklung müssen geklärt sein.-----done~~
- mit Haus & Grund: Gewerbemietvertrag Klärung der Vertragslaufzeit (60 Monate oder sind die 2x 5 Jahre Optionsrechte?)

Expose

Da das Objekt später wieder verkauft werden soll, ist ein Word doc zu fertigen, in das alle Infos immer sofort eingetragen werden, so dass man auf dieser Basis dann später das Expose erstellen kann. Sonst ruft das später einen irrsinnigen Stress hervor. Hier nehmen wir als Basis das Expose von E+V, fügen jedoch unter Daten alle Dinge ein, die wir im Laufe der Zeit erfahren (z.B. Baujahr Heizung, wann welche Renos, Pläne etc.) Alle Fragen, die ein neuer Käufer haben könnte.

Allgemeine Erfassung

- Folgende Dinge müssen so schnell wie möglich erhalten werden:

- a) Fehlende Schlüssel Gemeinschaftseigentum
- b) Fehlende Schlüssel leer WE
- c) Aktuelle Mieterliste
- d) Handwerkerliste
- e) Kontaktdaten von: Hausmeister, Hausverwaltung, Verkäufer
- f) Kautionsliste

- Es muss ein ganzer Haufen Fotos gemacht werden von allen Außen und Innenbereichen, die uns bei nachfolgenden Entscheidungen ersparen werden jedes Mal besichtigen zu müssen. Die Fotos müssen den Dateinamen so haben, dass er beschreibt was auf dem Foto ist (z.B. „Fassade Hinterhaus Blick von Zufahrt“) oder alternativ können auch Nummern auf den Plänen vergeben werden die dann mit den Fotos zusammenpassen. Der gescannte Plan mit Nummern muss dann mit „00 Plan mit Fotolegende.pdf“ im gleichen Verzeichnis abgespeichert sein.

~~= Der steuerlich für den anschaffungsnahen Instandhaltungsaufwand relevante „Gebäudeanteil“ muss ermittelt werden. Hierzu muss das Gutachten bzw die Gutachtendaten von Frau bekommen und das dann mit errechnet bekommen. ----- done~~

- Dropboxordner / Unterordner erstellt und vollständig mit leicht zu findenden Suchbegriffen komplett befüllt.

- Übernahme der Kautionen & anlegen bei

Mietererfassung

- machen einen gemeinsamen Besuchstermin der Mieter (idealer Weise Samstag Nachmittag) im 20 Minuten Takt mit dem Ziel:

- 1) uns vorstellen
- 2) Ziele des Mieters mit dem Appartement / WE
- 3) Zustandserfassung inkl Fenster
- 4) Mängelaufnahme
- 5) Ankündigung Mieterhöhung auf Gradienten.
- 6) Fotos jeder WE
- 7) Erfassung aller Kontaktdaten
- 8) Besonderheiten zum Objekt / Wünsche

Die Ergebnisse werden mit Fotos, Zustandsbericht etc direkt in WC eingegeben. Ein Prg wird erstellt für jede WE.

Schlüsselerfassung

- Über jeden Zylinder unter der der Klinke wird eine kleine Nummer per Aufkleber angebracht. und auf der Rückseite des Schlüssels mit derselben Nummer zB „V1“ beklebt.

Zählererfassung

- wird sämtliche Zähler auf den vorher ausgedruckten Plänen markieren inkl einer Beschreibung wofür und der Zählernummer. Diese Pläne werden gescannt und in Dropbox unter „Zählerstandorte Straße“ abgelegt. Das Papier in die Hausakte.

Abschluss offener Pflichten aus KV

- Notargebühren, Grunderwerbssteuer zahlen
- Überwachung der Umstellung der Heizung auf Gas gemäß KV §8.3c und Kontaktdaten der Sanitärfirma.

Hausmeister

- Es muss ein Hausmeister etabliert und auf XXX EUR Basis verpflichtet werden, der zuverlässig, verantwortlich, erreichbar, in der Nähe ist und technischen Verstand / handwerkliche Qualifikation hat.

Einsparungen

- Sämtliche Verträge und Versorgungsverträge müssen daraufhin überprüft werden, wo es Einsparpotential gibt.

WinCasa komplett

- In WC sind alle Daten erfasst inkl:
Ist-belegung mit Klingelschildern abgeglichen.
Mietverträge als pdf mit jeder Einheit verknüpft
Erfassung der Lagen im Objekt (z.B. 1.OG hli für Hinten links). Das ist wichtig, da nur die hinteren Apartments Balkone haben.
Alle relevanten Nummern erfasst (Zähler, Wasser etc)
Sollstellungen
Abbuchungen vorbereitet und getestet
Abrechnungsverteiler gemäß MVs
Alle Kontaktdaten der Mieter und Alteigentümer & Nachbar hinterlegt
Qualcheck von TBA

Untersuchung MV

- a) Sämtliche MV müssen auf Haken geprüft werden (v.a. II.BV) und alles in WC erfasst.
- b) Optionsrechte Gewerbemieter 60 Monate oder zzgl 2x 5 Jahre?

Vermietung Appartements

- Die Appartements müssen sofort beworben werden (Ein App. ist reserviert für Julia) und die Mietverträge schon vorausgefüllt sein als Kopiervorlage, da wir hier immer den gleichen MV nehmen, nur die Lage austauschen. Staffelmiete 3%.

Anschlussvermietung Gewerbe

- Wir müssen uns frühzeitige Gedanken machen, was wir aus dem Gewerbe machen, idealer Weise eine Gastro. Hierfür muss beispielsweise bei Laurenz & Cafe de Paris gecheckt werden, was die so bezahlen, und dann frühzeitig die Werbetrommel gerührt werden. Bauakte muss gecheckt werden, wofür das früher genutzt wurde (schon mal Gastro?).

Möbliertes Wohnen

- Es muss eine Baubeschreibung zusammengestellt werden, so dass jedes der Appartements on no time renoviert und vermietbar ist. Dies wird anhand eines Appartements durchgezogen und danach von Kosten und Stunden her festgelegt, inkl. genauer Beschreibung der Ausstattung und Materialien. Dies beinhaltet auch die Möblierung. Bei Bad und Ausstattung sollten wir spezielle Highlights haben, die uns vom Wettbewerb unterscheiden.

~~- Direkt gegenüber auf der Straße. Ist ein Makler für möbliertes Wohnen, hier muss sich vorgestellt werden bzgl. Preis und Ausstattung. --- done~~

- Es muss eine Schlüsselanlage her für die Appartements, mit einem Masterkey und 20 Unterkeys die jeweils unterschiedlich sind. Der Vermietungsmakler hätte dann immer einen Masterkey. Jeder Mieter aber nur seinen Unterkey. Hierzu muss mit Schlossanbieter eine Lösung gefunden werden, dass wir die Schlösser Stück für Stück nachkaufen können mit jedem Auszug, sie aber trotzdem Teil der Schließanlage sind.

Muster Projektierungsplan

- Ein Mustermietvertrag möbliertes Wohnen muss erstellt und genehmigt werden. Ebenso muss schriftliche eine Richtlinie aufgestellt werden, wie genau bei MW (möbliertes Wohnen) zu verfahren ist:
 - a) Laufzeiten
 - b) Miethöhe
 - c) Kautions
 - d) Abrechnung / Kontrolling NK / WinCasa
 - e) Vermietungsflow
 - f) Abnahme/Formular
 - g) Sicherheit Internet
 - h) Boniprüfung / Annahmekriterien
 - i) Etc.
- Internet muss etabliert werden (oder ist schon durch Unitymedia?)

Direkter Mitbewerb:

www.cityminis.de
www.altenhofer.net

Allgemeine Verschönerungsarbeiten / Wirtschaftlichkeitsoptimierung

- Soweit sieht da alles ganz ordentliche aus, im Eingangsbereich sollte man evtl. etwas aufhübschen, auf jeden Fall die Briefkästen stylisch erneuern. Mehr Licht und hellere Farben. Klingelschilder sind zu verperfektionieren.
- Aufgrund der vielen Apartments sollte im Eingangsbereich ein Automat für Snacks, Erfrischungsgetränke & Süßigkeiten aufgestellt werden. Dieser wird in den ersten Monaten von gepflegt um den Durchschnittsumsatz zu ermitteln. Strom?
- Der Preis für Waschmaschine nutzen muss überprüft werden.
- Bei Auszug sollten alte Fenster bei den Appartements auf jeden Fall gewechselt werden (Pauschalmieten zB. bei MW). Hierzu müssen alle alten Fenster erfasst werden und schon vorab Angebote bereitliegen.
- Stromerzeugung über Photovoltaik?

Nachgenehmigung DG WE

- Lässt via Architekt unauffällig prüfen, was es benötigen würde, die DG WE die momentan ungenehmigt ist nachträglich zu genehmigen.

Aktionen Gemeinschaftseigentum

Im Rahmen der Recherchen werden hier dann die Bereiche aufgelistet, die sinnvolle Investitionen NACH Ablauf der drei Jahre sind.

Wärmedämmung?

STATISTIKEN

Nettomieteingang pro Monat

Negativstat unvermietete Fläche.

Abgeschlossene Zyklen.

WERTVOLLE ENDPRODUKTE

Vollvermietung mit XXX EUR Nettomieteinnahme pro Jahr und entsprechenden Staffeln. Neuvermietungen gemäß Sollmietenvorgabe an solvente, stressfreie, langfristige Mieter. Abgeschlossene Programmpunkte, Planabsätze und ganze Pläne.