



DOMICIL
Real Estate Group

”
UNSER ZIEL: IHR IMMOBILIENINVESTMENT
SO UNKOMPLIZIERT WIE MÖGLICH
ZU GESTALTEN.“

Sehr geehrte Vertriebspartner und Kunden,

seit der Gründung der Domicil Real Estate Group im Jahr 2009 haben wir unsere Geschäftsfelder sukzessive erweitert und unsere Expertise rund um Wohnimmobilien nachhaltig ausgebaut.

Unser eingespieltes Team aus erfahrenen Immobilienexperten steht unseren Vertriebspartnern und Kapitalanlegern bei allen Fragen rund um die Wohnimmobilie als Investment stets verlässlich zur Seite. Gerade in der Niedrigzinsphase sind Wohnimmobilien eine attraktive und langfristige Kapitalanlage, die insbesondere zur Altersvorsorge dienen kann. Jüngeren Anlegern hilft sie zudem beim Vermögensaufbau.

Die Domicil Real Estate Group agiert als Full-Service-Anbieter für Kapitalanleger: Mit unserem 360-Grad-Service betreuen wir unsere Kunden sowohl vor als auch nach dem Kauf der Eigentumswohnung und übernehmen auf Wunsch die Haus- und Mietverwaltung für unsere Käufer. Der Verantwortung gegenüber unseren Kunden und Dienstleistern sind wir uns dabei stets bewusst.

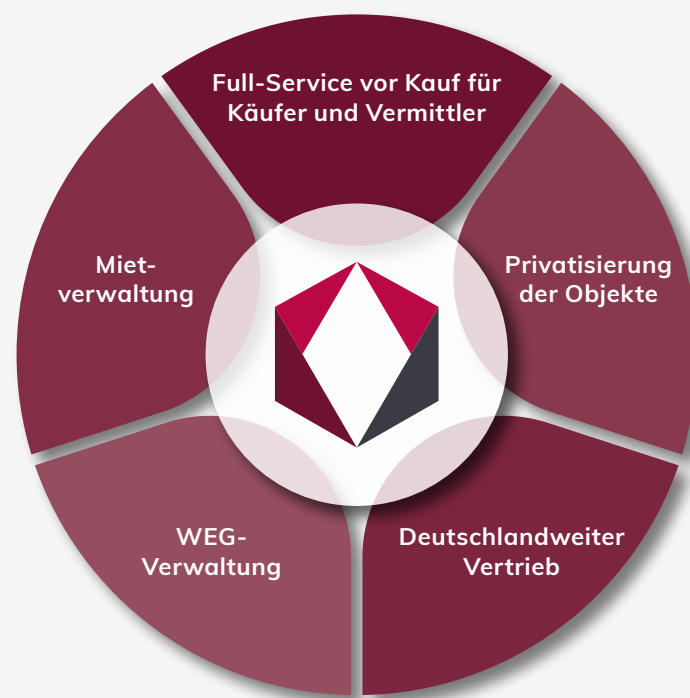
Ihr



Daniel Preis
Co-CEO & CSO der Domicil Real Estate AG

DAS UNTERNEHMEN

Die Domicil Real Estate Group ist ein Investment- und Immobilienunternehmen mit Sitz in München. Kerngeschäft sind die Privatisierung von mittleren und großen Wohnungsbeständen im gesamten Bundesgebiet und der Verkauf an Mieter und Kapitalanleger sowie das Investment Management in den Asset-Klassen Residential und Commercial. Als Full-Service-Anbieter werden innerhalb der Unternehmensgruppe zudem Dienstleistungen wie die Finanzierungsunterstützung sowie das Property Management der Anlagen erbracht.



UNSER TEAM

Basis des Erfolgs ist die umfassende Kompetenz und Expertise des Vertriebsteams der Domicil Real Estate Group. Derzeit widmet sich ein etwa 20-köpfiges Team dem Verkauf der Immobilien und der Betreuung der Vertriebspartner. Hierbei handelt es sich um hochqualifizierte Spezialisten in der Privatisierung, Experten mit langjähriger Erfahrung in der Finanzierung sowie dem Sales Support. Darüber hinaus kümmern sich etwa 40 Kollegen um die anschließende Betreuung der Immobilie. Hier befassen sich unsere Techniker sowie Miet- und WEG-Rechtsspezialisten mit allen technischen und rechtlichen Anliegen der Eigentümer und Mieter.



Erfahren Sie mehr zu Wohnimmobilien als Kapitalanlage. Scannen Sie den QR-Code, um das Video zu starten.

MIT EINEM STARKEN PARTNER ZU IHRER IMMOBILIE

Als Spezialist für den Verkauf und die Verwaltung von etablierten Bestandsimmobilien in ausgewählten Lagen ist die Domicil deutschlandweit aktiv. Unsere Experten beraten zu sämtlichen Themen rund um den Immobilienerwerb – sowohl von Kapitalanlegern als auch von Eigennutzern. Als Basis unseres Handelns vertrauen wir auf ein starkes Netzwerk an qualifizierten Vertriebspartnern.

Im Rahmen des 360-Grad-Services begleitet die Domicil entlang des gesamten Kaufprozesses – und betreut die Immobilie auf Wunsch auch nach dem Kauf.



Daniel Preis
Co-CEO & CSO
der Domicil Real Estate AG

Daniel Preis ist seit 2010 Geschäftsführer der Domicil Wohnen GmbH sowie seit 2019 Vorstand der Domicil Real Estate AG. Als Chief Sales Officer (CSO) verantwortet er die bundesweite Privatisierung und den Verkauf von Wohnungsbeständen an Mieter und Kapitalanleger. Der gelernte Kaufmann ist seit über 20 Jahren in der Immobilien- und Finanzdienstleistungsbranche tätig und baute bei der Domicil Real Estate Group den deutschlandweiten Vertrieb vom Einzel- bis hin zum strukturierten Finanzvertrieb auf. Als renommierter Immobilienexperte kann er auf ein umfangreiches Netzwerk hochwertiger Kontakte in der Immobilienwirtschaft blicken.

„EINE GUTE ALTERSVORSORGE
SOLLTE VOR ALLEM EINES SEIN:
SORGLOS.“

BESTANDSIMMOBILIEN ALS KAPITALANLAGE

Die Investition in eine bestehende Wohnimmobilie stellt eine klassische und in der Grundstruktur unkomplizierte Anlageform dar. Als einhundertprozentige Sachwertanlage bietet eine Bestandsimmobilie eine Reihe von Vorteilen, welche Kapitalanleger zu schätzen wissen.

Gegenüber einem Neubauobjekt verfügt die Bestandsimmobilie über den großen Vorteil, dass kein Fertigstellungsrisiko existiert und auch keine Bauverzögerungen auftreten können. Außerdem stellen Bestandsimmobilien eine inflationssichere Anlageform dar. Hiervon können insbesondere langfristig orientierte Kapitalanleger profitieren. So kann auch in wirtschaftlich unsicheren Zeiten der Vermögensaufbau und eine verlässliche Altersvorsorge gewährleistet werden. Daher bieten Bestandsimmobilien eine aussichtsreiche Alternative zu sonstigen Kapitalanlageprodukten.



Erfahren Sie mehr über das Bestandsimmobilienkonzept der Domicil. Scannen Sie den QR-Code, um das Video zu starten.



DAS BESTANDSIMMOBILIENKONZEPT

VIER KRITERIEN

ZUM ERFOLGREICHEN ERWERB EINER BESTANDSIMMOBILIE

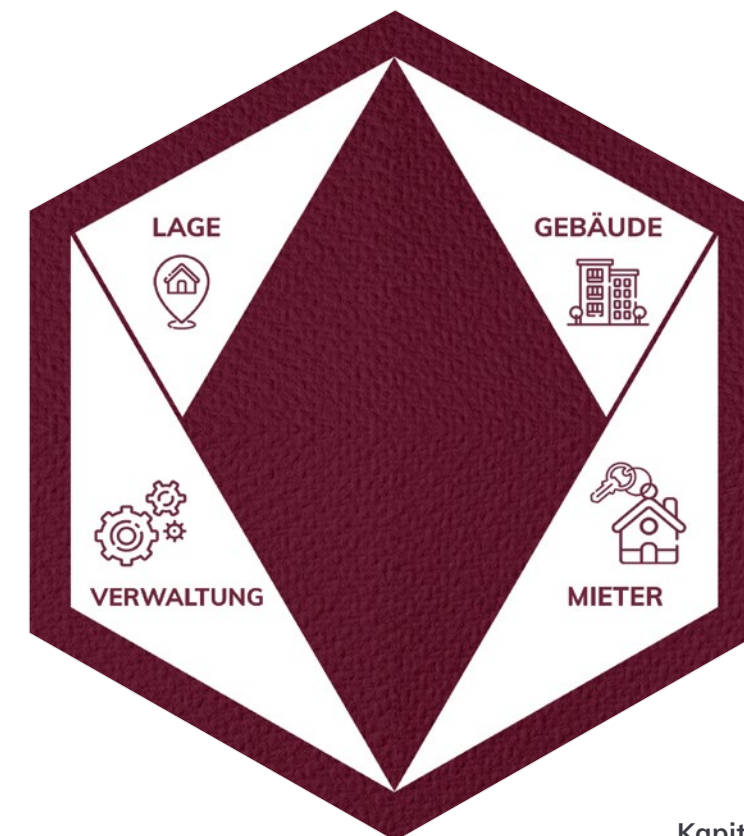
Um die richtige Wahl bei einer Wohnimmobilie als Investment zu treffen, sind vor allem die Lage und die Gebäudesubstanz entscheidend, genauso aber eine gute Vermietbarkeit sowie eine professionelle Verwaltung. Dadurch ergeben sich vier Hauptkriterien, die bei einer Investition in Bestandsimmobilien berücksichtigt werden müssen:

Die **LAGE** ist entscheidend.

→ Fokus auf Metropolregionen und
Zuzugsorte mit Nachfrageüberhang

Durch ein umfassendes
Sanierungskonzept des **GEBÄUDES**
werden Sonderumlagen vermieden.

→ kein Renovierungsstau



Wichtig ist eine
professionelle **HAUS- und
MIETVERWALTUNG.**

→ Übernahme der WEG- und
Sondereigentumsverwaltung

Kapitalanleger legen Wert auf
verlässliche und regelmäßige
MIETEINNAHMEN.

→ Mietpools sichern den Mietausfall ab



LAGE

WO FUNKTIONIERT EINE KAPITALANLAGE?

Für viele Privatinvestoren liegt der Gedanke nahe, dass eine Wohnimmobilie, die als Kapitalanlage-investition geplant ist, in der Nähe des eigenen Wohnorts liegen sollte. Dies ist jedoch zu kurz gedacht. Bei einer Kapitalanlage ist die Lage der Immobilie entscheidend. Hierbei stellt sich die Frage, wo eine Vielzahl an Mietinteressenten angesprochen werden kann.

Attraktive Lagen für Wohninvestments sind:

- Regionen mit einem dauerhaften Nachfrageüberhang
- Metropolregionen und deren Einzugsgebiete
- Gebiete mit Niederlassungen großer Arbeitgeber und guter Infrastruktur

In diesen Lagen herrscht stetiger Zuzug und Wohnraum wird benötigt. Daher sieht das Domicil-Konzept bei der Auswahl der Vertriebsobjekte stets eine präzise Prüfung sowohl der Makro- als auch der Mikrolagekriterien vor.



MAKROLAGE UND MIKROLAGE

Um ertragreiche Immobilienanlagen anbieten zu können, analysiert die Domicil bei der Auswahl eines Objekts vorab die jeweiligen Bevölkerungsprognosen sowie die Raumordnungsregionen. Je positiver die Bevölkerungsentwicklung ist, desto geeigneter ist der Standort.

Auch die Mikrolage innerhalb eines Standortes muss gewisse Kriterien erfüllen:

- Intakte Infrastruktur inkl. Nahversorgungseinrichtungen des täglichen Bedarfs
- Gute ÖPNV-Anbindung
- Kurze Wege zur Arbeitsstelle und zu Bildungseinrichtungen
- Ausreichende Verfügbarkeit von Ärzten, Apotheken und Gesundheitszentren

Außerdem ist die Mieterstruktur von Relevanz. Die Domicil will mit ihren Immobilienangeboten eine breite Bevölkerungsbasis ansprechen, sodass eine hohe Vermietungssicherheit gewährleistet werden kann.



GEBÄUDE

DAS BESTANDSIMMOBILIENKONZEPT

WIE BEURTEILE ICH EINE GEBÄUDESUBSTANZ?

Immobilieninvestments können auch Risiken bergen, insbesondere in der Phase der Fertigstellung. Bei Bestandsimmobilien ist dies, im Gegensatz zu Neubauobjekten, nicht der Fall, da diese bereits seit Jahren in eine funktionierende Makrolage eingebettet sind und langjährig bewohnt werden. Bei Bestandsimmobilien ist hingegen zu prüfen, ob Nachbesserungen an der Bausubstanz nötig sind und ein Renovierungstau besteht. Daher umfasst das Domicil-Konzept einen umfassenden Service, um das Immobilieninvestment sicher zu gestalten.

- Vollständiges TÜV-Baugutachten, welches das Gebäude auf bestehende Schäden prüft
- Erstellung einer Vorabkalkulation notwendiger Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen
- Prüfung weiterer Maßnahmen, um den Werterhalt und die Wertsteigerung gewährleisten zu können
- Ausstattung der Wohnungseigentümergeinschaft (WEG) mit einem Startguthaben, um Sonderumlagen für den Kapitalanleger zu vermeiden

Ein differenziertes Modernisierungskonzept inklusive fortlaufendem Instandhaltungsplan berücksichtigt die möglichen Risiken, sodass eine Bestandsimmobilie ein langfristig lohnendes Investment darstellt.





MIETER



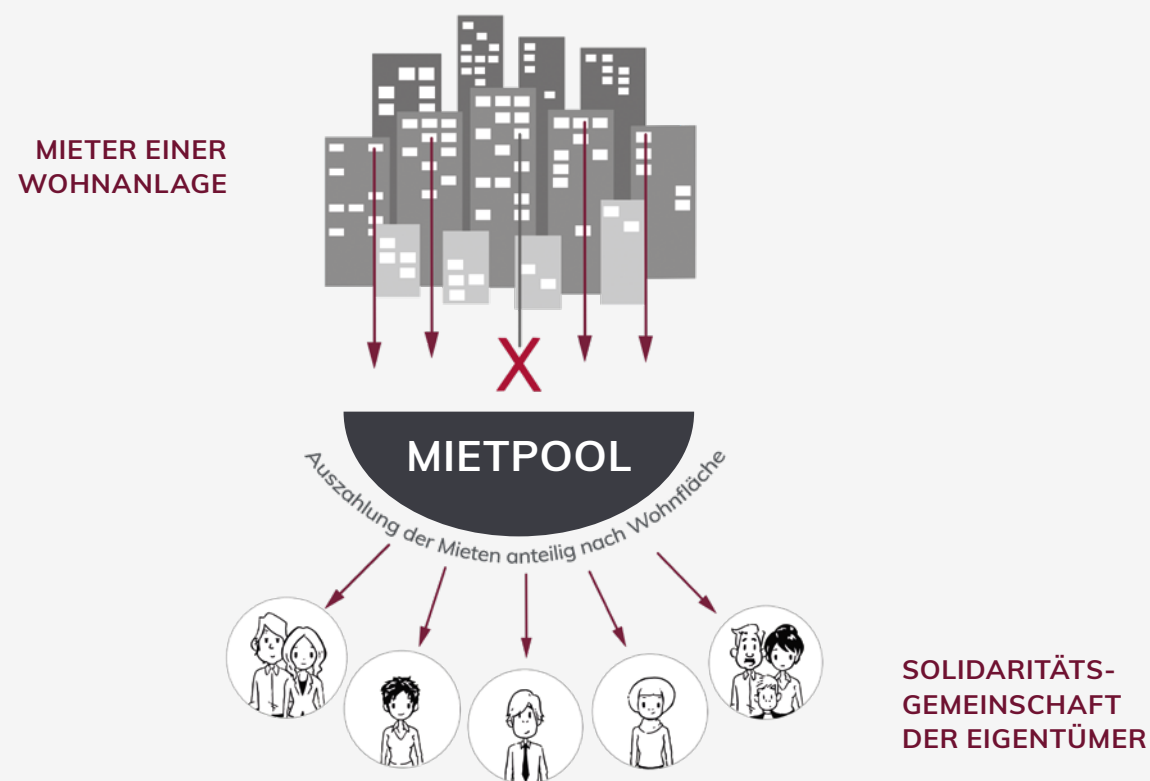
VERWALTUNG

DAS BESTANDSIMMOBILIENKONZEPT

WIE UMGEHE ICH DAS LEERSTANDSRISIKO EINER WOHNUNG?

Gerechtfertigte Befürchtungen von Kapitalanlegern umfassen den mittel- und längerfristigen Leerstand der Wohnimmobilie. Die damit einhergehenden Mietausfälle belasten die geplante Mietrendite.

Das Domicil-Konzept bietet bei seinen Objekten daher stets eine Mietpool-Lösung an. Dabei werden alle Mieten sprichwörtlich in einem „Topf“ gesammelt und jeder Eigentümer erhält seinen anteiligen Durchschnitt als monatliche Miete ausbezahlt. Dies birgt folgende Vorteile für alle beteiligten Mietpool-Teilnehmer:



- Durch das Pooling aller Mieten werden Mietausfälle vermieden.
- Anfänglich unterschiedliche Mieten werden für die ersten sechs Jahre (entspricht der ersten Laufzeit) geglättet.
- Sämtliche Überschüsse werden als einmalige Sonderzahlung am Ende der ersten Mietpool-Laufzeit ausgeschüttet.

Zudem trägt der Mietpool die Kosten, welche gegebenenfalls für die Neuvermietung oder für Anwalts- und Gerichtskosten anfallen.



Erfahren Sie mehr über die Funktionsweise eines Mietpools. Scannen Sie den QR-Code, um das Video zu starten.

WIE VIEL AUFWAND WILL ICH FÜR EINE KAPITALANLAGE BETREIBEN?

Ziel eines Inhabers vermieteter Eigentumswohnungen soll es stets sein, sich nicht mit Alltagsproblemen, die in einer Immobilie auftreten können, beschäftigen zu müssen. Entscheidend ist daher die richtige Auswahl eines professionellen Verwalters.

Das Domicil-Konzept bietet neben der Vermittlung der Wohnimmobilie auch vollumfängliche Dienstleistungen im Bereich der Verwaltung an – für die WEG sowie für das Sondereigentum.

Die Aufgaben der Hausverwaltung im Rahmen der WEG umfassen:

- Verwaltung des Gemeinschaftseigentums
- Aufstellung eines Instandhaltungsplans
- Erstellung von Hausgeldabrechnungen und Wirtschaftsplänen

Die Aufgaben der Mietverwaltung (Sondereigentum) beinhalten:

- Übernahme der gesamten Kommunikation mit den Mietern und deren Angelegenheiten
- Vollumfängliches Service-Paket inklusive der Mietpoolverwaltung
- Abrechnung der Neben- und Heizkosten





”
PRO € 300.000,– KAUFPREIS
LIEGT DIE MONATLICHE
BELASTUNG FÜR DEN
EIGENTÜMER GERADE
EINMAL BEI RUND € 275,–.“



Erfahren Sie mehr über die Berechnung des Immobilienkaufs. Scannen Sie den QR-Code, um das Video zu starten.

IMMOBILIENBERECHNUNG

KAUF DER IMMOBILIE

WARUM SOLLTEN SIE IN IMMOBILIEN INVESTIEREN?

BEISPIEL:

Kunde kauft für € 300.000,– eine Wohnung.

EIGENKAPITAL = KAUFNEBENKOSTEN*

*ca. € 25.000,–

EINNAHMEN		AUSGABEN	
MIETE	€ 850,–	ZINS	€ 950,–
STEUER	€ 325,–	TILGUNG	€ 375,–
		VERWALTUNG/ RÜCKLAGE	€ 125,–
€ 1.175,–		€ 1.450,–	

**CA. € 275
MONATLICHE
BELASTUNG**
ZVE € 70.000,–, ledig, inkl. Kirche

UNSER 360-GRAD-SERVICE

SERVICE VOR DEM KAUF

- Individuelle Besichtigung des Objekts und Erläuterung der Objektdetails
- Persönliche Beratung und Betreuung entlang des gesamten Kaufprozesses
- Besprechung und Erläuterung von Kaufvertrag, Teilungserklärung und Kaufabwicklung
- Begleitung und Vorbereitung der Notartermine

FINANZIERUNGSUNTERSTÜTZUNG

Bei einem gemeinsamen Finanzierungcheck, z.B. durch die unabhängigen Spezialisten der Domicil Finance GmbH, werden die individuellen Möglichkeiten eines Interessenten im gemeinsamen Gespräch analysiert. Die Services umfassen eine unverbindliche Baufinanzierungsberatung sowohl für Kapitalanleger als auch für Eigennutzer. Zu den weiteren Aufgaben gehört die Einwertung der Domicil-Immobilien bei Partnerbanken. Die Domicil Finance GmbH greift hierbei auf langjährig bewährte Kontakte zu regionalen und überregionalen Geldinstituten zurück.



SERVICE NACH DEM KAUF

WEG-VERWALTUNG

Unser Expertenteam für die Verwaltung von Wohnungseigentümergeinschaften übernimmt alle anfallenden organisatorischen und technischen Aufgaben.

Wir bieten:

- Organisation und Durchführung von Eigentümerversammlungen inklusive Umsetzung der Eigentümerbeschlüsse
- Dienstleistersteuerung und Vertragsabwicklung mit Fremdfirmen und Versorgern
- Planung und Überwachung der ordnungsgemäßen Instandhaltung/-setzung von Gemeinschaftseigentum
- Erstellung von Hausgeldabrechnungen und Wirtschaftsplänen

MIETVERWALTUNG

Als Ansprechpartner für die Mieter kümmern wir uns um die besonderen Belange der Sonder Eigentumsverwaltung.

Das bedeutet:

- Überwachung des Zustands der Wohnungen, Mängelerfassung und deren Beseitigung
- Alle Inkassoaktivitäten inklusive Mahnwesen
- Abrechnung von Neben-/Heizkosten
- Verwaltung von Mietpools zur Absicherung von Mietausfällen
- Wohnungsübergaben bei Mieterwechsel sowie Auswahl passender Mieter
- Entwicklung der Bestandsmieten



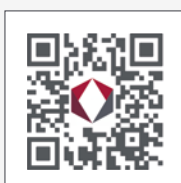
VERTRIEBSPARTNERKONZEPT

Die Domicil Real Estate Group nutzt ein umfassendes Netz an Vertriebspartnern, um es Kapitalanlegern bundesweit zu ermöglichen, in Wohnimmobilien innerhalb Deutschlands zu investieren. Externe Partner und auch deren Kunden können vom Direktimmobilienvertrieb profitieren.

Für professionelle Finanzdienstleister gehören Bestandsimmobilien als Kapitalanlage zum Kerngeschäft, da diese die Chance zu einem diversifizierten Vermögensaufbau der Kunden bieten. Die konzeptionelle Gestaltung einzelner Domicil-Objekte baut sich stets analog auf, sodass diese leicht auf Folgeobjekte übertragbar ist. Bestandsimmobilien bieten Vertriebspartnern umfassende Cross-Selling-Ansätze. Sie können auch als Tippgeber fungieren, ohne selbst beratend tätig zu werden.

VERTRIEBSPARTNERPORTAL

- Volle Transparenz und Übersicht über all Ihre Aktivitäten
- Umfassende Wirtschaftlichkeitsberechnung der Objekte für Ihre Beratung
- Online-Reservierungsprozess mittels individuellem Login-Zugang
- Automatische Information über sämtliche Neuerungen und Status-Veränderungen
- Detaillierte Objektbeschreibungen und weiterführende Verkaufsunterlagen wie Exposés, Teilungserklärungen und Kaufverträge zum Download
- Live-Aktualisierung des Reservierungs- und Verkaufsstandes der Domicil-Objekte
- Persönlicher Domicil-Ansprechpartner steht zudem jederzeit zur Verfügung



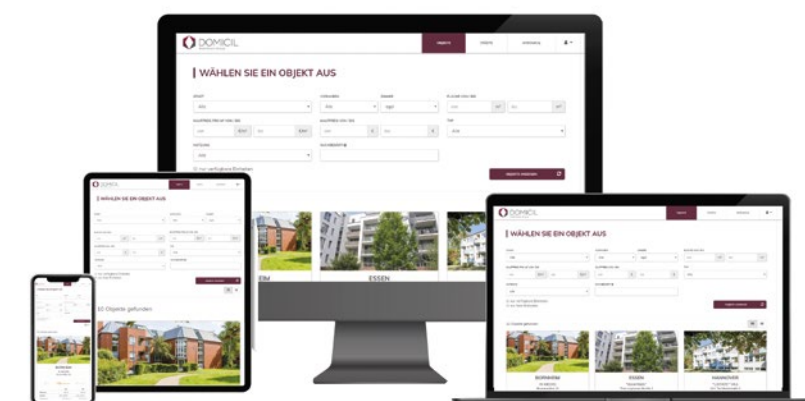
Erfahren Sie mehr über unsere Tools zur Vertriebsunterstützung. Scannen Sie mit Ihrem Smartphone den QR-Code, um das Video zu starten.

VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG

VERTRIEBSPARTNERPORTAL



Scannen Sie mit Ihrem Smartphone den QR-Code, um sich als Vertriebspartner zu registrieren.



VIRTUELLE RUNDGÄNGE



OBJEKT FLORIS
WERDER A. D. HAVEL

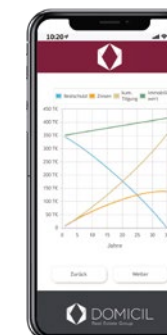


Scannen Sie mit Ihrem Smartphone den QR-Code, um den virtuellen Rundgang zu starten.

KURZBERECHNUNG DURCH EIGENE APP



KAPITALANLEGER
WEB APP



Scannen Sie mit Ihrem Smartphone den QR-Code, um die Web App zu starten.

NEWSLETTER FÜR VERTRIEBSPARTNER



NEWSLETTER
ANMELDUNG

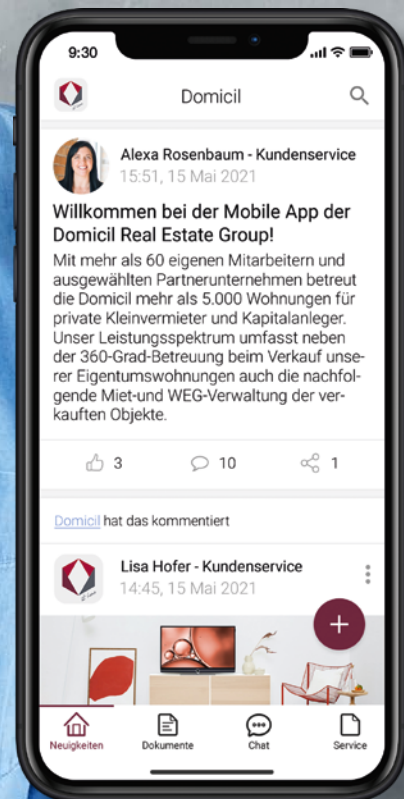


Scannen Sie mit Ihrem Smartphone den QR-Code, um sich für den Newsletter anzumelden.

SCHULUNGEN

Um Vertriebspartner weiterzubilden, bieten wir Schulungen inhouse und online an.

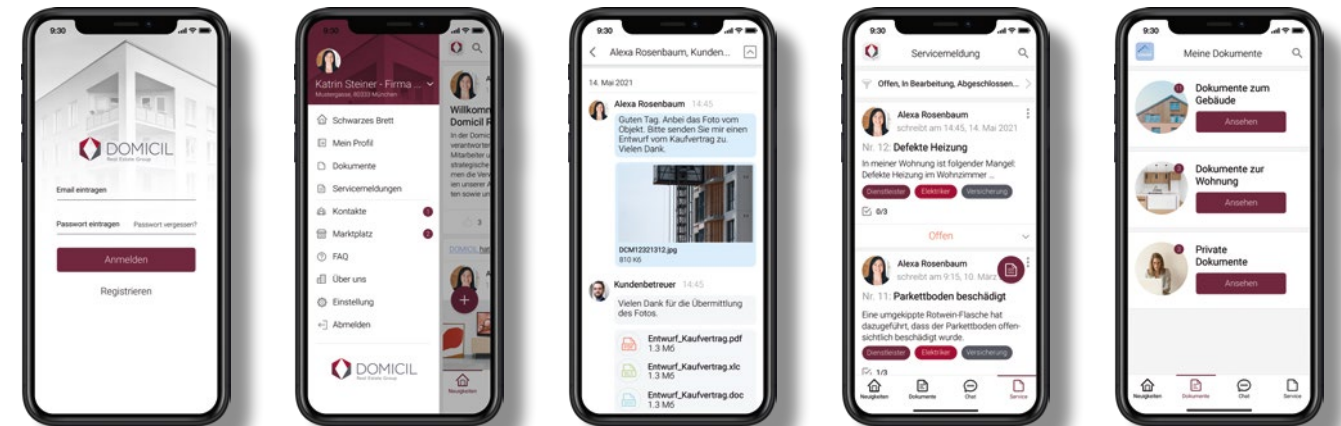
„
DIE APP FÜR ALLE –
FÜR EIGENTÜMER, MIETER,
VERMITTLER, DIENSTLEISTER
UND DIE IMMOBILIENVERWALTER
DER DOMICIL.“



Verfügbar für iOS und Android

DIE MIETER- UND EIGENTÜMER-APP

- Schnellerer Informationsaustausch zwischen Verwaltung, Mieter, Eigentümer und Vermittler
- Verschlinkung und Beschleunigung interner Prozesse
- Mieter und Eigentümer sind nicht mehr ausschließlich an eine Service-Hotline gebunden



FUNKTIONEN

Kunden-App für Mieter und Eigentümer

- Alle Mieter- und Eigentümeranfragen direkt online verfügbar
- Neue Lebensqualität durch ein Nachbarschaftsnetzwerk

Digitales Schwarzes Brett

- Einheitliche Informationssteuerung
- Kommunikation direkt mit dem Objekt
- Keine zusätzliche Software notwendig

Workflow-Bot

- Kundenanfragen werden per Workflow-Bot automatisch reduziert
- Alltägliche Prozesse werden beschleunigt

Feedback und Bewertungssystem

- 5-Sterne System mit Kommentarfunktion
- Digitaler Service als Kundenbindungsmaßnahme

Marktplatz für Mieter mit lokalen Angeboten

- Dienstleisterportal
- Netzwerk an Partnerschaften rund um das Objekt

Task-Management

- Terminvereinbarung mit Kunden und Dienstleistern
- Raumbuchungs-Tool für die Wohngemeinschaft

Reporting

- Kundenanfragen direkt online verfügbar
- Effiziente Analyse aller eingehenden Schadensmeldungen und des jeweiligen Bearbeitungsstatus

FRANKFURT

Baujahr 1988/1989
78 Wohneinheiten



BERLIN

Baujahr 1996
90 Wohneinheiten



HAMBURG

Baujahr 2008
196 Wohneinheiten



BONN

Baujahr 1990
33 Wohneinheiten



MÜNCHEN

Baujahr 1990
60 Wohneinheiten



LEIPZIG

Baujahr 1997/98
159 Wohneinheiten



ESSEN

Baujahr 2000
85 Wohneinheiten



INGOLSTADT

Baujahr 1958/1959 bzw. 1965
modernisiert 2008-2018
456 Wohneinheiten
1 Gewerbeeinheit



Schauen Sie sich einen Auszug unserer Referenzobjekte an. Scannen Sie den QR-Code, um das Video zu starten.

VORHER

MÜNCHEN-
OTTOBRUNN

Baujahr 1975/1980
197 Wohneinheiten

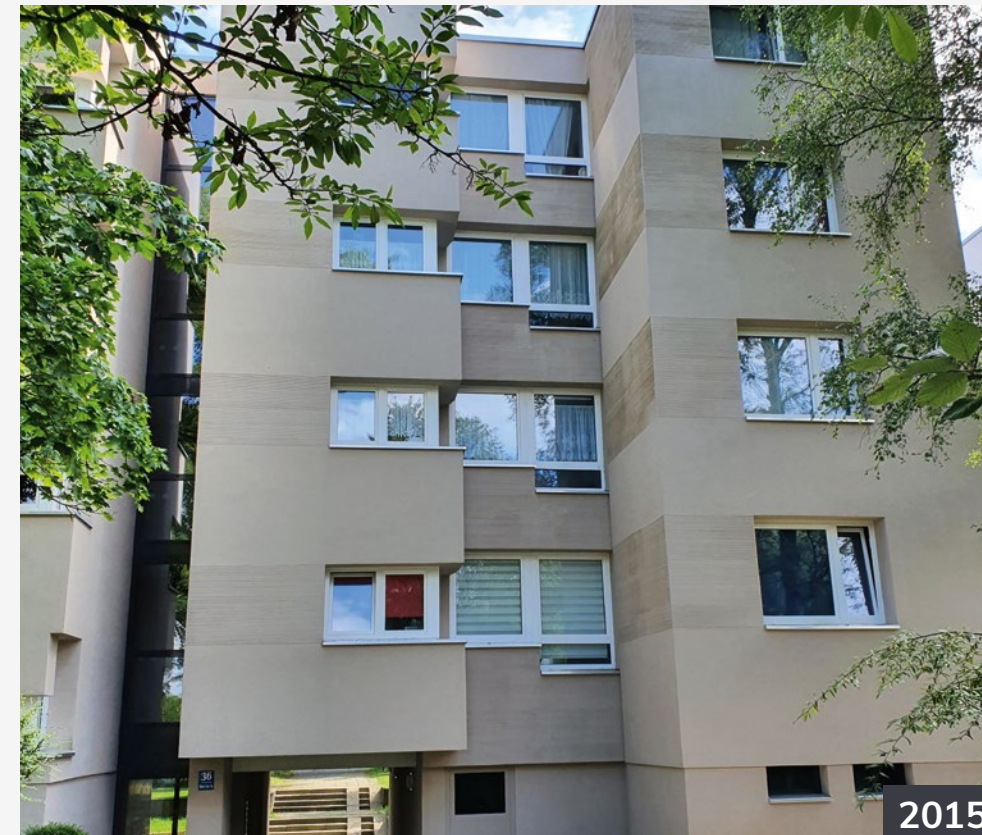


2014

**Ø CA. 141,5 %
KAUFPREISSTEIGERUNG
IN 8 JAHREN**

Betrachtungszeitraum: 2014 bis 2022. Berechnung der
Kaufpreissteigerung pro m² ohne Zinseszinsseffekt.

NACHHER



2015

Baubeginn Ende 2014
Bauabschluss Oktober 2015

ROBERT-KOCH-STRASSE | OTTOBRUNN | KREIS MÜNCHEN

Modernisierungsmaßnahmen z. B.:

- Komplette Fassadensanierung gemäß Anforderungen der Energieeinsparverordnung (EnEV) 2014
- Erzeugung eines neuen und modernen Fassadengesamtbilds durch Einsatz verschiedener Putzsysteme und Farbkombinationen
- Instandsetzung des Gemeinschaftseigentums gemäß TÜV-Gutachten
- Komplette Renovierung der Wohnungen bei Mieterwechsel
- Erneuerung der Deckenuntersichten der Hauseingänge
- Erneuerung der Außenbeleuchtung im Bereich der Hauseingänge
- Erneuerung der Stahl-Glas-Treppenelemente inkl. der Eingangsbereiche und Briefkastenanlagen
- Komplettsanierung der Tiefgarage: Betonsanierung mit anschließender Beschichtung und Neuanstrich der Wände und Decken. Erneuerung der Beleuchtung sowie Demontage und Erneuerung der bestehenden Brandschutztore nach geltenden Brandschutzvorschriften

VORHER

REGENSBURG

Baujahr 1950-1954
128 Wohneinheiten



2018

NACHHER



2021

Baubeginn Mai 2018
Bauabschluss Mitte 2022

**Ø CA. 97.7 %
KAUFPREISSTEIGERUNG
IN 8 JAHREN**

Betrachtungszeitraum: 2014 bis 2022. Berechnung der
Kaufpreissteigerung pro m² ohne Zinseszinsseffekt.

HERMANN-GEIB-STRASSE | REGENSBURG

Modernisierungsmaßnahmen Domicil z. B.:

- Erneuerung des Außenfassadenanstrichs inkl. der Kellerabgänge
- Erneuerung aller Wohnungseingangstüren inkl. Schließanlagen
- Erneuerung aller Hauseingangs-, Treppenhauskeller- und Außenkellertüren
- Ergänzung des Klingeltableaus mit Sprechstelle
- Erneuerung der Absperrventile für die Wasserversorgung in den Kellern
- Neugestaltung der Außenanlagen:
Errichtung von Müllplatzsammelstellen und Fahrradunterstellplätzen
- Beseitigung sämtlicher im TÜV-Gutachten aufgeführter Mängel

Modernisierungsmaßnahmen durch Auszuberechtigten z. B.:

- Dachgeschossausbau
- Erstellung der Duplex-Garagen
- Neugestaltung der Außenanlagen:
Errichtung von Spielplätzen

BERATUNG | SCHULUNG | VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG



Daniel Preis
Co-CEO & CSO
T +49 172 92 863 79
E d.preis@domicil-group.de



Bernd Herold
Manager Sales
T +49 171 98 125 95
E b.herold@domicil-group.de



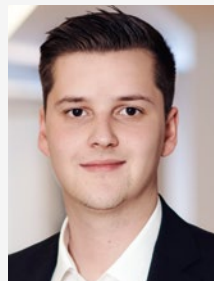
Sarah Gramkow
Manager Sales
T +49 171 81 329 56
E s.gramkow@domicil-group.de



Christian Schaffrik
Manager Sales
T +49 151 12 512 502
E c.schaffrik@domicil-group.de



Leon Kneip
Manager Sales
T +49 151 10 505 442
E l.kneip@domicil-group.de



Clemens Reifferscheid
Manager Sales
T +49 151 64 964 300
E c.reifferscheid@domicil-group.de



Natalia Sekita
Manager Sales
T +49 160 95 275 084
E n.sekita@domicil-group.de



Daniel Falke
Manager Sales
T +49 151 70 581 339
E d.falke@domicil-group.de

FINANZIERUNG



Torsten Müssiggang
Managing Director
T +49 160 96 441 620
E t.muessiggang@domicil-group.de



Scannen Sie mit Ihrem Smartphone den QR-Code, um die Kontaktdaten der Ansprechpartner zu speichern.

KONTAKT

„
WER MIT UNS IN
WOHNIMMOBILIEN INVESTIERT,
INVESTIERT SORGENFREI.“





DOMICIL
Real Estate Group

Domicil Wohnen GmbH

Leonrodstraße 52
80636 München

T +49 89 411 115 70

F +49 89 411 115 7443

E wohnen@domicil-group.de

www.domicil-group.de

Herausgeber und Copyright: Domicil Wohnen GmbH
Bildmaterial: Domicil Real Estate Group, Adobe Stock, iStock

Stand: Dezember 2024

