

ZinshausWelt

das Magazin der ZinshausCompany

...in dieser **Sonderausgabe** finden Sie
das Top-Thema **Erbengemeinschaften
bei Immobilien** der Kanzlei
EHLERS & FELDMEIER

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite





Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

in den vergangenen Monaten haben die Verkäufe von Zinshäusern deutlich zugenommen. Wir haben hier im speziellen einmal die Beweggründe der Erbgemeinschaften analysiert und die Daten ausgewertet. Nachfolgend finden Sie die Rangfolge der Verkaufsmotive, die ausschließlich aus unserer Datensammlung stammen:

Entwicklung von Erbgemeinschaften beeinflusst die Verkaufsentscheidung nachhaltig

Keine weiteren Erben und eigenes Alter in Verbindung mit der Betreuung des Objektes

Mit zunehmendem Alter fällt eine zielführende Betreuung einer Immobilie schwerer. Die notwendigen Aufwendungen für Renovierungen, Neuvermietungen, Änderungen im Mietrecht, Streitigkeiten bei Nebenkostenabrechnungen oder Mieterhöhungsbegehren etc., nehmen zu und sind belastend.

Entfernung Wohnort zum Objekt, Reisestrapazen und mehr

Ein weiterer Grund ist der zeitliche Aufwand im Hinblick auf die Verwaltung des Objektes aus der Entfernung. Dieser wird durch die notwendigen Fahr- und Reisekosten zusätzlich erhöht. Zudem verliert man die Immobilie aus den Augen, was z. B. auch Mieterverhalten, Objektpflege durch die Mieter, Kontrolle von Handwerkern etc. betrifft.

Aus oberen Entscheidungsgrundlagen entsteht das Entnahmemodell

Die häufigste Vorgehensweise ist die Planung eines sogenannten Entnahmemodells auf Basis der Tabelle „Lebenserwartung“ des statistischen Bundesamtes und/oder Gesundheitszustandes. Ziel ist eine gleichbleibende monatliche Entnahme für einen realistischen Zeitraum, die neben der Rente das Auskommen verlässlich absichert. Wenn man die Gespräche und Gedanken dieser Personengruppe ehrlich analysiert stellt man fest, dass sie die Einschätzungen über eigene Gesundheit und Leistungsfähigkeit sehr realistisch beurteilt.

Weitere andere Gründe

- Investitionsnotwendigkeit in energetische Sanierungen, Heizungsanlagen, Dächer etc.
- Negative Veränderungen im Viertel
- Die Umschichtung von Vermögen spielen vor allem bei gemischt genutzten Immobilien eine Rolle, Stichwort Gewerbeanteil
- Gewinnmitnahme durch gute Marktsituation

Seit über 20 Jahren zählt die Vermarktung von Wohn- und Geschäftshäusern, Mehrfamilienhäusern und Wohnanlagen zu unserem Kerngeschäft. Unsere exzellente Marktkennntnis hat uns in den letzten Jahren viel Zuspruch gebracht und uns im vorgenannten Segment zu einem starken Partner für Verkäufer und Käufer wachsen lassen.

Ein Gespräch mit der ZinshausCompany eröffnet Ihnen immer interessante Perspektiven – sprechen Sie uns an !

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Herzlichst


Erhard Reichel
Geschäftsführer


Alf Bakalorz
Geschäftsführer

Mandanteninfo

ERBENGEMEINSCHAFTEN BEI IMMOBILIEN

Ehlers & Feldmeier

Rechtsanwälte
Notare
Fachanwälte

Erbengemeinschaften bei Immobilien

Dass hierzulande in den vergangenen Jahren vermehrt Diskussionen um den Sinn und die Behandlung von Erbengemeinschaften bei Immobilien geführt werden, verwundert nicht: Seit Ende der 90er Jahre kennt Deutschland das Phänomen der „Erbengeneration“, d.h. der erheblichen Zunahme des vererbten Vermögens. Ein nicht unbeträchtlicher Teil davon entfällt auf Immobilien, so dass Erbengemeinschaften bei Immobilien naturgemäß häufiger entstehen.

Scheinbar in Widerspruch dazu steht die Tatsache, dass der Ist-Bestand von in Grundbüchern eingetragenen Erbengemeinschaften in den letzten Jahren kaum zugenommen hat. Grund dafür ist, dass die Erbengemeinschaft bei Immobilien ein „flüchtiges“ Gebilde ist. Während sich ansonsten die Eigentümer bei Immobilien nur durchschnittlich etwa alle 11 Jahre infolge Verkauf oder sonstiger Übertragungen ändern, ist die „Halbwertszeit“ einer Erbengemeinschaft erheblich geringer. Wenn es dazu auch statistisch festgestellte Werte nicht gibt, so zeigen die Erfahrungen, dass die Dauer von im Grundbuch eingetragenen Erbengemeinschaften durchschnittlich 1 Jahr (oder noch weniger) beträgt. Grund dafür sind neben den Veränderungen, die sich aufgrund des Todes des Erblassers in tatsächlicher Hinsicht ergeben haben, vornehmlich die rechtlichen Rahmenbedingungen für Erbengemeinschaften und deren tatsächliche Handhabung, die eine dauerhafte Führung einer Immobilie durch eine Erbengemeinschaft erheblich erschweren.

Rechtlicher Status der Erbengemeinschaft

Ausgangspunkt ist § 2032 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB), der Folgendes festlegt:

„Hinterlässt der Erblasser mehrere Erben, so wird der Nachlass gemeinschaftliches Vermögen der Erben.“

Zwar wird die Erbengemeinschaft dadurch keine eigenständige Rechtspersönlichkeit (wie z.B. eine GmbH). Dennoch gelten für sie eine Reihe rechtlicher Besonderheiten, die die Verwertung/Verkauf und Verwaltung des Nachlasses erheblich beeinflussen:

Der Miterbe kann zwar über seinen Miterbenanteil insgesamt verfügen (also ihn z.B. verkaufen). Das gilt aber nicht für den einzelnen Nachlassgegenstand. Da der Nachlass in der Regel nicht nur aus einem einzigen Gegenstand (z.B. eine Immobilie) besteht, sondern eine Vielzahl von Rechten und auch Pflichten (z.B. Schulden) beinhaltet, wird der Verkauf eines Miterbenanteils an einer Immobilie erheblich erschwert. Der Käufer übernimmt nämlich nicht nur den Anteil an der Immobilie, sondern den gesamten Nachlass mit allen seinen Rechten und Pflichten, also ggf. auch Schulden. Das damit verbundene Risiko unerkannter Nachlassverbindlichkeiten schreckt in der Regel den Käufer ab.

Vorkaufsrecht der Miterben

Erschwert wird die Verwertungsmöglichkeit des Miterben zusätzlich dadurch, dass den übrigen Miterben ein gesetzliches Vorkaufsrecht gemäß § 2034 BGB zusteht. Hat demnach der Miterbe einer Immobilie endlich einen Käufer gefunden, der bereit ist, den Erbanteil insgesamt mit dem Risiko unerkannter Nachlassverbindlichkeiten zu kaufen, wobei dieser Kaufvertrag gemäß § 2033 Abs. 1 S. 2 BGB der notariellen Beurkundung bedarf, können er und der Käufer sich nicht sicher sein, ob der Vertrag tatsächlich durchgeführt werden kann, weil den übrigen Miterben ein gesetzliches Vorkaufsrecht zusteht. Dieses brauchen sie erst auszuüben, wenn ihnen der notariell beurkundete Kaufvertrag vorgelegt wird. Erst dann – und nicht im Vorfeld der Beurkundung – müssen sie sich innerhalb von zwei Monaten entscheiden, ob sie das Vorkaufsrecht ausüben oder nicht. Der Miterbe und der Käufer müssen daher in Vorleistung treten.

Diese gesetzlich vorgegebenen Hürden machen es – von wenigen Ausnahmefällen abgesehen – in der Regel unmöglich, dass der Miterbe einer Immobilie seinen Anteil allein freihändig verwerthen kann.

Gemeinschaftliche Verwaltung des Nachlasses

Schwierigkeiten bereitet auch die gemeinschaftliche Verwaltung der Immobilie durch die Miterbengemeinschaft.

§ 2038 Abs. 1 BGB legt dazu fest, dass die Verwaltung des Nachlasses den Erben „gemeinschaftlich“ zusteht. Die Erbengemeinschaft kennt somit nicht – wie z.B. die GmbH – einen Geschäftsführer, der eigenständige Rechte bezüglich der Verwaltung des Nachlasses hat. Selbstverständlich können die Miterben dies vereinbaren. Dazu bedarf es jedoch der Einstimmigkeit, die sich selten erreichen lässt.

Die gemeinschaftliche Verwaltung bedeutet, dass jeder Miterbe bei den Entscheidungen zu beteiligen ist. Bedenkt man, dass es sich bei den Erbengemeinschaften häufig nicht um eine bewusste, gewollte und steuerbare Verbindung der Beteiligten handelt, kann der Grundsatz der Gemeinsamkeit zu erheblichen praktischen (z.B. wegen der räumlichen Entfernung) und zu menschlichen Verwerfungen führen.

Zwar können auch in der Erbengemeinschaft grundsätzlich Mehrheitsentscheidungen getroffen werden, wobei sich das Stimmverhältnis nach den Erbanteilen richtet. Trotzdem bedarf es in jedem Fall einer Entscheidung der Mitwirkung aller Miterben, so dass im Extremfall ständig Erbenversammlungen durchgeführt werden müssten. Ein Querulant in der Miterbengemeinschaft kann somit die ordnungsgemäße Verwaltung der Immobilie praktisch lahmlegen.

Untererbengemeinschaft

Die Erbengemeinschaft birgt zusätzlich die Gefahr in sich, dass sie sich weiter verschachtelt. Stirbt einer der Miterben und wird seinerseits durch mehrere Erben beerbt, entsteht eine sog. „Erbeserbengemeinschaft“,

also eine Untererbengemeinschaft. Dadurch verdoppeln sich faktisch die o.g. Schwierigkeiten, weil die Untererbengemeinschaft dann gemeinschaftlich an dem Miterbenanteil nach dem erstverstorbenen Erblasser beteiligt ist. Allein durch die Vermehrung der beteiligten Personen, die sich zudem meistens verwandtschaftlich immer fremder werden, erhöht sich die Gefahr von unüberbrückbaren Diskrepanzen, die eine ordnungsgemäße Verwaltung unmöglich macht. Auch die praktische Durchführung der gemeinsamen Beschlussfassung wird dadurch mit vielen weiteren praktischen und rechtlichen Problemen behaftet, weil eine Willensbildung innerhalb der (Haupt-) Erbengemeinschaft zeitlich vorausgehend eine solche der Untererbengemeinschaft voraussetzt. Dies allein praktisch durchzuführen, dürfte zu kaum überschaubaren Problemen führen.

Minderjährige Miterben

Ein Super-Gau kann dann eintreten, wenn an der Erbengemeinschaft, die Eigentümerin einer Immobilie ist, Minderjährige beteiligt sind. Dies ist zwar weniger der Fall in der ersten Erbengeneration, weil die Erblasser mit Immobilievermögen aufgrund anwaltlicher / notarieller Beratung bei der testamentarischen Gestaltung meistens die Einsetzung Minderjähriger für Immobilievermögen wegen der damit verbundenen rechtlichen Schwierigkeiten vermeiden. Anders jedoch in der zweiten Erbengeneration, also bei den Erbeserben. Dort wird häufig von den beteiligten Miterben die Beteiligung an dem ererbten Vermögen nicht als Immobilievermögen wahrgenommen, so dass die dadurch eintretenden Besonderheiten nicht berücksichtigt werden. Ist nämlich ein Minderjähriger an einer Immobilie beteiligt, sei auch nur als Erbeserbe, so bedarf jede Verfügung über das Grundstück, also jeder Verkauf ebenso wie die Belastung mit Grundpfandrechten gemäß § 1821 Abs. 1 Ziff. 1 i.V.m. § 1643 Abs. 1 BGB der Zustimmung des Familiengerichts, und zwar auch dann, wenn der sorgeberechtigte Elternteil des minderjährigen Kindes einverstanden ist. Abgesehen davon, dass das Genehmigungsverfahren zeitlich und in der praktischen Durchführung aufwendig ist, lässt sich dessen Ergebnis kaum prognostizieren.

Auflösung der Erbengemeinschaft

Die vorgenannten Schwierigkeiten dürften – neben weiteren Beweggründen, die sich aus emotionalen und faktischen Situation der Erben ergeben – der maßgebliche Grund dafür sein, dass es sich bei Erbengemeinschaften, insbesondere bei Immobilien, um ein flüchtiges Phänomen handelt.

Davon geht im Übrigen auch unsere Rechtsordnung aus. Zwar kann ein Miterben nicht die Veräußerung eines bestimmten Nachlassgegenstandes oder seines Anteils daran verlangen. Er kann jedoch die Auseinandersetzung des gesamten Nachlasses gemäß § 2042 Abs. 1 BGB durchsetzen, und zwar – wie das Gesetz es ausdrücklich vorsieht – jederzeit.

Die Auseinandersetzung kann selbstverständlich durch gemeinsame Vereinbarung der Erben erfolgen, wobei dies allerdings nur einvernehmlich, also mit der Zustimmung aller Miterben und nicht durch Mehrheitsentscheidungen, möglich ist.

Soweit nicht von dem Erblasser ausgeschlossen oder sonstige gesetzliche Ausnahmen vorliegen, ist der Anspruch auf Auseinandersetzung jedoch auch zwangsweise durchsetzbar, und zwar von jedem Miterben gegen alle Miterben.

Im Bereich der Immobilien erfolgt diese zwangsweise Durchsetzung im Wege der Teilungsversteigerung (§ 180 ZVG). Das Verfahren ist in etwa vergleichbar mit dem üblichen Zwangsversteigerungsverfahren bei Immobilien. Es ist daher kosten- und zeitaufwendig.

Verkauf der Immobilie

Um den vorgenannten Schwierigkeiten aus dem Weg zu gehen, entschließen sich die Miterben zunehmend zu einem – zeitnahen – Verkauf der Immobilie. Dies ist, solange Minderjährige nicht beteiligt sind, jederzeit einvernehmlich möglich, wobei sich in der Praxis herausgestellt hat, dass eine zeitnahe Entscheidung einvernehmlich eher durchzusetzen ist als bei längerem Zuwarten, da sich später häufig die Vorstellungen der Miterben in unterschiedliche Richtungen entwickeln und sich die Differenzen untereinander mehren.

Für den Verkauf bietet es sich an, ein neutrales Maklerbüro mit der Vermittlung zu betrauen, da dadurch der Markt sondiert und der beste Verkaufserlös erzielt werden kann und sich deshalb meistens die Einholung eines Verkehrswertgutachtens zur Überzeugung aller Miterben erübrigt.

Dr. Thomas Feldmeier
Rechtsanwalt und Notar

EHLERS & FELDMEIER

Elisabethstraße 6
44139 Dortmund
Telefon: 0231 / 58 97 88 - 0
Telefax: 0231 / 58 97 88 - 90
info@ehlers-feldmeier.de

Fachwissen und Marktkennntnis sind Grundlagen unseres Erfolgs

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

seit über 25 Jahren zählt die Vermarktung von Wohn- und Geschäftshäusern, Mehrfamilienhäusern und Wohnanlagen zu unserem Kerngeschäft.

Mit exzellenter Marktkennntnis haben wir uns zum anerkannten und geschätzten Vermittler von Anlage- bzw. Investmentimmobilien entwickelt.

Unseren Kunden – Verkaufs- wie Kaufinteressenten – bieten wir die Vorteile eines Dienstleisters, der auf ausgebildete Fachleute setzt.

Darüber hinaus verfügen wir durch den Immobilienverband Deutschland (IVD) über ein flächendeckendes Netzwerk.

Wir beraten Sie direkt vor Ort und verfügen immer über aktuelle Marktinformationen.

Genau aus diesem Grund sind unsere Betrachtungen entsprechend fundiert. Die von uns erstellten Analysen zur Entwicklung des Immobilienstandortes zeigen Chancen und Risiken auf.

Die Marktpreiseinschätzungen, in die u. a. Daten vergleichbarer real verkaufter Objekte einfließen, belegen so den aktuell realistischen Wert Ihrer Immobilie.

So erhalten Sie einen Überblick, Anregungen und Empfehlungen für die Optimierung, sprich Wertsteigerung und damit wesentliche Entscheidungshilfen für die weitere Planung.

Wir sorgen bei Verkäufen dafür, dass die Immobilie einem attraktiven Kundenkreis angeboten wird; dieser Kundenkreis wiederum kennt uns und weiß, dass die Immobilien umfassend geprüft wurden und die Unterlagenstruktur transparent ist.

Das führt nach Entscheidungsfindung des Interessenten zu kurzfristigen Abläufen bei der Kaufabwicklung.

Ein Gespräch mit dem Team der ZinshausCompany eröffnet jederzeit interessante Perspektiven.



Die ZinshausCompany macht den Wert Ihrer Immobilie sichtbar

Vermarktungsstrategie

Unser Name steht für Immobilienvermittlung mit kurzer Vermarktungsdauer. Durch unser Netzwerk können wir aus umfangreichen Käuferpotenzialen schöpfen. Die Nähe auch zu den Netzwerkpartnern, die überwiegend eigengenutzte Immobilien verkaufen, ist ein weiterer Garant für beste Kontakte. Wir erreichen hier neben dem klassischen Gewerbekunden auch den Kreis vermögender Privatpersonen, die Wohn- und Geschäftshäuser als besonders attraktive Anlageform schätzen.

Ein Alleinauftrag mit der ZinshausCompany sichert Ihnen und Ihrer Immobilie die gesamte Bandbreite exklusiver Vermarktung: direkte Ansprache gelisteter Kunden mit einem bestens aufbereiteten Exposé. Fotoanzeigen in den führenden überregionalen und örtlichen Tageszeitungen sowie in von Entscheidern gelesenen Lifestyle-Magazinen, wie z.B. dem TOP-Magazin. Natürlich bieten wir auch die Vermarktung im Internet an, wobei diese allerdings nicht unsere erste Präferenz ist.

Während des Vermarktungsprozesses erhalten Sie regelmäßige Reports über unsere Aktivitäten für Ihr Objekt.

Angebotsphase

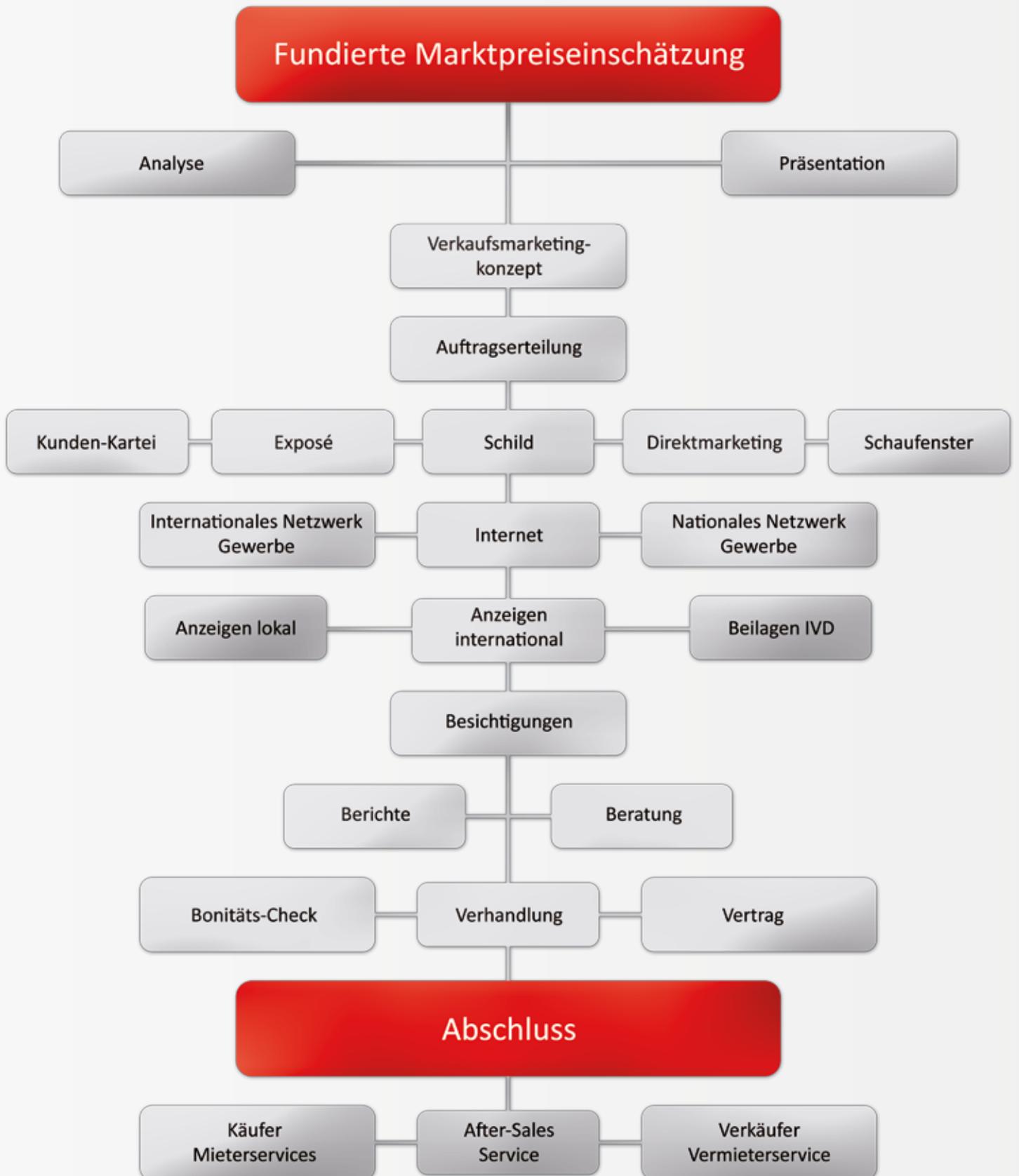
Unsere Aufgabe ist es, Sie zu entlasten und trotzdem immer auf dem Laufenden zu halten. Unsere Mitarbeiter haben ein gutes Gespür für Signale des Marktes und der Kunden. Unternehmerisches Denken und Handeln können nur Mitarbeiter gewährleisten, die qualifiziert sind und sich unserer Dienstleistung verschreiben. Und diese Qualität gibt Ihnen die Sicherheit, dass Ihre Interessen in der Phase der Besichtigungen, Objektprüfungen, Gebotsabgaben und Vorverhandlungen professionell, seriös und „auf Augenhöhe“ vertreten werden.

Interessentenauswahl

Die größtmögliche Sicherheit für den bestmöglichen Verkaufspreis kann Ihnen nur geben, wer seine bestehenden Kontakte laufend pflegt. Als Vermittler von Mehrfamilien-, Wohn- und Geschäftshäusern sowie Wohnanlagen verfügt die ZinshausCompany über eine exzellent strukturierte Kundendatenbank. Ein Vorsprung, der sich immer wieder auszahlt. Wir kennen die Bedürfnisse und die Investitionsmöglichkeiten unserer Kunden, die die zum Teil langjährige Betreuung durch unseren Beraterstab schätzen welche eine Vertrauensbasis geschaffen hat. Und gerade Vertrauen und gegenseitige Wertschätzung sind die Grundlage für den gemeinsamen Erfolg.



Dienstleistungsübersicht der
ZinshausCompany **zhc**[®]
 Immobilien mit Rendite



iii... immobilien verstehen. ideen entwickeln. informationen liefern



Das suchen unsere Kunden

Mehrfamilienhäuser / Wohn- und Geschäftshäuser

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Juniorinvestment suchen wir ständig: Zinshäuser in Nordrhein-Westfalen **Kaufpreisvolumen 300.000 € bis 1.500.000 €.**

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Seniorinvestment suchen wir ständig: Zinshäuser in Nordrhein-Westfalen **Kaufpreisvolumen ab 1.500.000 €.**



Wohnanlagen

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Seniorinvestment suchen wir deutschlandweit Wohnanlagen mit einem **Kaufpreisvolumen ab 2.000.000 €.**

Portfolien

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Seniorinvestment suchen wir deutschlandweit Wohnungsportfolien, die nur auf wenige wirtschaftsstarke Standorte verteilt sind und ein Kaufpreisvolumen von 7,5 Mio. € nicht unterschreiten

Gewerbliche Portfolien, die nur auf wenige wirtschaftsstarke Standorte verteilt sind und ein Kaufpreisvolumen von 7,5 Mio. € nicht unterschreiten

Gemischte und homogene Portfolien, die nur auf wenige wirtschaftsstarke Standorte verteilt sind und ein Kaufpreisvolumen von 7,5 Mio. € nicht unterschreiten



Handelsimmobilien

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Seniorinvestment suchen wir deutschlandweit Fachmärkte, Shopping-Center, Supermärkte und Geschäftshäuser in Innenstadtlagen





VERKAUFT
7-Familienhaus Bochum, 420 m² Wohnfläche



VERKAUFT
Wohn- und Geschäftshaus in Dortmund, 854 m² Nutzfläche



VERKAUFT
Mehrfamilienhaus in Dortmund, 8 Wohnungen, 480 m² Wohnfläche



VERKAUFT
14 Wohnungen, 1 Gewerbe, Dortmund, südl. der City



VERKAUFT
2 Mehrfamilienhäuser mit kleiner Gewerbeinheit in Dortmund mit 1.122 m² Gesamtnutzfläche



VERKAUFT
Mehrfamilienhaus, Herne, 12 Einheiten mit 810² Wohnfläche



VERKAUFT
Mehrfamilienhaus in Dortmund mit 817 m² Gesamtnutzfläche in bester Lage



VERKAUFT
5-Familienhaus mit 389 m² Gesamtnutzfläche in stark nachgefragter Stadtlage



VERKAUFT
Hier könnte Ihr Objekt stehen



VERKAUFT
Mehrfamilienhaus in Witten mit 377 m²



VERKAUFT
Mehrfamilienhaus im Westen von Dortmund



VERKAUFT
Wohn- und Geschäftshaus, Dortmund-Süd, ca. 1.150 m² Wohn- und Ladenfläche



VERKAUFT
Wohn- und Geschäftshaus in absoluter Top-Lage von Dortmund



VERKAUFT
6-Familienhaus im Dortmunder Süden mit 620 m² Gesamtnutzfläche



VERKAUFT
Mehrfamilienhaus mit vier Garagen nahe der Fußgängerzone in Dortmund



VERKAUFT
6-Familienhaus im Dortmunder-Westen mit 320 m² Gesamtnutzfläche



VERKAUFT
Hier könnte Ihr Objekt stehen



VERKAUFT
Wohn- und Geschäftshaus, Dortmund-Süd, ca. 1.150 m² Wohn-, Büro- und Ladenfläche



VERKAUFT
8-Familienhaus mit 390 m² in nachgefragter Lage in Bochum



VERKAUFT
4-Familienhaus mit 315 m² in Essen-Rüttenscheid



VERKAUFT
Mehrfamilienhaus mit 785 m² in der nördlichen Innenstadt von Dortmund



VERKAUFT
6-Familienhaus mit 320 m² in Essen-Altendorf



VERKAUFT
Mehrfamilienhaus mit 350 m² im Dortmunder Süd-Osten



VERKAUFT
8 Familienhaus in bester südl. Lage Dortmunds



VERKAUFT
Renditestarkes Mehrfamilienhaus im Dortmunder-Norden



VERKAUFT
Hier könnte Ihr Objekt stehen



VERKAUFT
Mehrfamilienhaus mit 1.440 m² am Rande der nördlichen Dortmunder-Innenstadt



VERKAUFT
Sanierungsobjekt mit 665 m² im Dortmunder-Norden



VERKAUFT
Mehrfamilienhaus in Dortmund mit 429 m² Gesamtnutzfläche



VERKAUFT
21 Wohnungen in Gelsenkirchen



VERKAUFT
11 Wohnungen im Gerichtsviertel Recklinghausen



VERKAUFT
Wohn- und Geschäftshaus Citylage Dortmund



VERKAUFT
10-Familienhaus in bester östl. Lage Dortmunds



VERKAUFT
2 Mehrfamilienhäuser in Essen mit 1.130 m² Gesamtnutzfläche



VERKAUFT
8-Familienhaus in Dortmund mit 563 m² Gesamtnutzfläche



VERKAUFT
Wohn- und Geschäftshaus in Dortmund mit 439 m² Gesamtnutzfläche



VERKAUFT
Mehrfamilienhaus in Dortmund mit 543 m² Gesamtnutzfläche



VERKAUFT
Renditeobjekt in Duisburg-Ruhrort mit 750 m² Gesamtnutzfläche



VERKAUFT
Mehrfamilienhaus mit 1.340 m² Gesamtnutzfläche in Dortmund



VERKAUFT
Hier könnte Ihr Objekt stehen



VERKAUFT
Mehrfamilienhaus mit 400 m² in beliebiger östlicher Innenstadtlage



VERKAUFT
8 Familienhaus in Essen-Altensesen

.....rufen Sie uns an.....

iii... immobilien verstehen. ideen entwickeln. informationen liefern

ZinshausCompany
Dienstleistungsunternehmen für Immobilienvermittlung



Sie haben Interesse an einem Beratungsgespräch?
Dann rufen Sie uns an.

Büro Dortmund

Hohe Straße 28
44139 Dortmund
Telefon +49 (0) 231 - 952 969 - 0
Telefax +49 (0) 231 - 952 969 - 29
Dortmund@zinshauscompany.com

www.zinshauscompany.com

