

ZinshausWelt

das Magazin der ZinshausCompany

SONDERAUSGABE ERSTKLASSIG IN DORTMUND

ZinshausCompany

Erstklassige Immobilienvermittlung

Wir bewegen den Markt!

VIDA

Erstklassige Küche

Food.Drinks.People.

Kanzlei Dyllong

Erstklassige Beratung

Kauf einer Ferienimmobilie in Spanien

Hapag Lloyd

Erstklassige Reisen

Kreuzfahrten

**GAUNERZINKEN
DIE GEHEIMZEICHEN
DER DIEBE!**

SEITE 15

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite





In bester Innenstadtlage von Dortmund hat die ZinshausCompany eine hoch attraktive Immobilie vermittelt. Es handelt sich um ein Gebäude, in dessen Erdgeschoss ein angesehener Gastronomiebetreiber beheimatet ist. Ein Ladenlokal und 10 sehr gut ausgestattete Büroflächen runden das positive Bild ab. Die Liegenschaft verfügt über knapp 3.000 m² Nutzfläche und stammt aus dem Jahr 1954. Die Verkäuferin ist eine Aktiengesellschaft, der Käufer ein Unternehmer. Beide Parteien wurden von Erhard Reichel und Alf Bakalorz von der ZinshausCompany betreut.

Das Inhaltsverzeichnis

Seite 3	Grußwort der ZinshausCompany
Seite 4	VIDA – Food.Drinks.People.
Seite 6	ZinshausCompany – wir machen den Wert Ihrer Immobilie sichtbar
Seite 8	Kanzlei Dyllong – Kauf einer Ferienimmobilie in Spanien, was ist zu beachten?
Seite 10	ZinshausCompany – Dealmeldungen
Seite 12	Hapag Lloyd Reisebüro – Thema Kreuzfahrten
Seite 15	Gaunerzinken!
Seite 16	Marktbericht Immobilien Dortmund
Seite 17	Dienstleistungsbaum ZinshausCompany
Seite 18	NEU: ZinshausVerwaltung
Seite 18	Kontaktdaten



Die Anzahl der durch uns begleiteten Transaktionen steigt kontinuierlich. Unsere Kunden geben uns die Note 1,2

Liebe Leserinnen und Leser,

Erstklassigkeit zu erreichen und Exklusivität auszustrahlen sind die Ziele vieler Menschen. Positiv bewertet zu werden ebenso. In der heutigen, sehr schnelllebigen, Zeit ist es daher erfreulich auch so gesehen zu werden.

Unser Erfolg führt uns laufend mit gleichartig denken- und handelnden Menschen zusammen und so ist auch diese Sonderausgabe der ZinshausWelt entstanden, in der wir drei Partner vorstellen, die sich ebenfalls durch Erstklassigkeit auszeichnen.

Lehnen Sie sich zurück und planen Sie

- die Zubereitung einer Tom Ka Gai Suppe nach dem Rezept eines Sternekochs
- den Kauf einer Ferienimmobilie in Spanien und erhalten Sie in dieser Ausgabe Einblicke in die Rechtsgrundlagen und Abläufe
- oder setzen Sie sich gedanklich an Deck eines Kreuzfahrtschiffes und genießen den Sonnenuntergang bei einem guten Glas Wein

Alles das und noch einiges Mehr finden Sie auf den nachfolgenden Seiten – wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Herzlichst Ihre

Erhard Reichel

Alf Bakalorz

VIDA



BY DYLLONG & DE LUCA

VIDA CONCEPT

Das neue VIDA ist ein innovatives Restaurant mit internationalem Flair und Stil. Hier wird Jung und Alt herzlich willkommen geheißen und vom VIDA-Team verwöhnt. Unser Chefkoch Roman Neumann hat mehrere Jahre neben Sternekoch Michael Dyllong in der Küche des Palmgarden in Dortmund gearbeitet. Der Barchef Roland Kulik sorgt für coole Drinks und stellt seine „liquid kitchen“ vor. Zusammen mit dem Manager Ciro De Luca, der mit seiner jahrelangen Erfahrung im Service und seinem Wissen über Weine und feine Spirituosen glänzen kann, und dem gesamten Team soll Ihnen eine unvergessliche Zeit im VIDA bereitet werden. Freuen Sie sich im Restaurant über unsere monatlich wechselnde à la carte-Karte oder wählen Sie unser VIDA Menü. Lassen Sie sich von Aromen und Kreativität überraschen.



RESTAURANT VIDA

Hagener Strasse 231, 44229 Dortmund
+49 (0)231 95009940
www.vida-dortmund.com
contact@vida-dortmund.com

ÖFFNUNGSZEITEN

Dienstag bis Samstag ab 17.00 h
Sonntag ab 12.00 h

Food. Drinks. People.

REZEPT

Sterne Koch Michael Dyllong empfiehlt

Tom Ka Gai Suppe

- 500 g Hähnchenbrustfilet
- 650 ml Kokosmilch
- 650 ml Hühnerbrühe
- 3 Zitronengras
- 4 Limonenblätter
- 30 g Galgantwurzel
- 120 g Schalotten
- 300 g Champignons
- 1 Bund Frühlingszwiebeln
- 1 Chilischote
- 1 Bund Koriandergrün
- 1 Zitrone
- 7 El Sojasoße hell
- 5 El Fischsoße (Asia-Laden)

Das Hühnerfleisch in kleine Stücke schneiden, Zitronengras mit einem Stößel flach schlagen bzw. drücken und ca. 6 cm lange Streifen abschneiden. Galgant und Schalotten schälen und in dünne Scheiben schneiden. Chili halbieren, Frühlingszwiebel und Champignons waschen und klein schneiden.

Hühnerbrühe in einem Topf erhitzen und die Kokosmilch dazugeben. Bei mittlerer Temperatur ständig umrühren. Alle Zutaten außer dem Fleisch und den Pilzen hinzugeben und bei kleiner Hitze ca. 20 Minuten köcheln lassen.

Hähnchenfleisch und Champignons dazugeben und weitere 5 Minuten köcheln lassen.

Beim Anrichten etwas Zitronensaft in die Suppentassen träufeln, mit der heißen Suppe auffüllen und nach Belieben mit gehacktem Koriandergrün bestreuen.



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. Auch die Nähe zu den Netzwerkpartnern, die überwiegend eigengenutzte Immobilien verkaufen, ist ein weiterer Garant für beste Kontakte. Wir erreichen damit neben dem klassischen Gewerbekunden auch den Kreis vermögnder 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. Selbstverständlich 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.



Fachwissen und Marktkenntnis 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 Marktkenntnis 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.





Der Kauf der Ferienimmobilie in Spanien – Was gilt es zu beachten?

Viele deutsche Mitbürger erfüllen sich den Traum einer eigenen Immobilie in Spanien. Damit dieser nicht zu einem Albtraum wird, sollte der interessierte Käufer einige Besonderheiten berücksichtigen. Für den Erwerb des Eigentums einer Immobilie in Spanien reichen -im Gegensatz zum deutschen Recht- der Abschluss eines privatschriftlichen Kaufvertrags (contrato privado) und die Übergabe des Objekts grundsätzlich aus. Heutzutage folgt dem privaten Kaufvertrag in der Regel der Abschluss des notariellen Kaufvertrages (escritura pública de compraventa). Eine Eintragung in das spanische Eigentumsregister (registro de la propiedad), ähnlich dem deutschen Grundbuchamt, erfolgt nur mittels der notariellen Beurkundung des Kaufvertrages. Aus Gründen der Rechtssicherheit ist die Eintragung in das zuständige Eigentumsregister nicht mehr wegzudenken und unbedingt zu empfehlen.

Vor der Unterzeichnung des Kaufvertrages sollte der Kaufinteressent einen spanischen Grundbuchauszug einholen, anhand dessen er die Immobilie auf ihren Eigentümer hin und etwaigen Belastungen überprüfen kann. Darüber hinaus sollte sich der Käufer vom Verkäufer Belege über die Bezahlung von Wasser-, Strom- und Telefonrechnungen sowie der jährlich anfallenden Grundsteuer (I.B.I.) vorlegen lassen. In einem nächsten Schritt ist der Kaufvertrag sorgfältig auszuarbeiten. Fehler und Ungenauigkeiten im Vertrag können kostspielige Folgen haben.

Für einen interessierten Käufer besteht die Möglichkeit einen sogenannten Kaufoptionsvertrag abzuschließen. Dieser Vertragstypus ist gesetzlich zwar nicht explizit geregelt. Er wird in Spanien dennoch häufig verwendet. Der interessierte Käufer hat die Möglichkeit, die Immobilie gegen Zahlung einer Optionsprämie (in der Praxis bis zu 10% vom Kaufpreis) zu „reservieren“. Entscheidet sich der Optionskäufer für die Immobilie und übt sein Optionsrecht innerhalb einer von den Parteien vereinbarten Frist aus, so wird die Optionsprämie in der Regel mit dem Kaufpreis verrechnet. Übt er sein Optionsrecht nicht aus, weil ihm das Objekt beispielsweise doch nicht mehr zusagt, fällt die angezahlte Summe an den Verkäufer und kann nicht zurückverlangt werden.

Es besteht auch die Möglichkeit diese Kaufoption im Rahmen eines Mietverhältnisses zu vereinbaren. So hat der interessierte Käufer die Möglichkeit zu prüfen, ob die Immobilie tatsächlich seinen Bedürfnissen entspricht. Oft wird in solchen Verträgen neben der Zahlung der Optionsprämie vereinbart, dass die bis zur Ausübung der Kaufoption entrichtete Miete anteilig mit dem Kaufpreis verrechnet wird.

Bei Unterzeichnung des Kaufvertrages muss der Verkäufer das sogenannte Energiezertifikat (certificado de eficiencia energética) vorlegen. Wird eine Wohnung einer Wohnanlage verkauft, so sollte der Käufer den Nachweis anfordern, dass sämtlichen Umlagen gezahlt sind und gegenüber der Eigentümergemeinschaft keine Schulden bestehen.

Nach spanischem Recht ist der Kaufpreis sofort bei Unterzeichnung des notariellen Kaufvertrags zu zahlen, es sei denn, der Kaufpreis wurde gestundet. In den meisten Fällen wird ein bankbestätigter Scheck dafür genutzt. In Spanien ist die Zahlung über ein Notaranderkonto kaum bekannt und die meisten Notariate bieten diesen Service auch nicht an. Eine Überweisung kann ebenfalls vorgenommen werden, birgt aber Risiken, da die Überweisung vor dem notariellen Beurkundungstermin stattfinden müsste und eine Zahlung Zug-um-Zug damit nicht gegeben ist. Dieses Problem kann gelöst werden, indem der Kaufpreis auf einem Rechtsanwaltsanderkonto hinterlegt wird, da der Kaufpreis erst ausgezahlt werden darf, wenn die notarielle Kaufvertragsurkunde von beiden Parteien unterzeichnet worden ist. Deshalb ist es sinnvoll, dass sich die Vertragsparteien frühzeitig mit der Art und Weise der Zahlung des Kaufpreises auseinandersetzen und sich einig werden.

Handelt es sich bei der Verkäuferseite um Nichtresidente in Spanien, wird vom Kaufpreis der Betrag in Höhe von 3%

einbehalten und dann das Finanzamt als Sicherheitsleistung abgeführt. Weist der Verkäufer nach, dass er seinen steuerlichen Pflichten nachgekommen ist, erhält er den Betrag auf Antrag beim Finanzamt zurück.

Der Käufer einer Immobilie muss in Spanien die Grunderwerbssteuer entrichten. Außerdem fällt beim Verkauf die Plusvalía (=Wertzuwachssteuer) an. Hierbei handelt es sich um eine Gemeindesteuer, die bei jeder Art von Übertragung einer Immobilie, sei es durch Verkauf, Schenkung oder Erbschaft, bei dem zuständigen Rathaus zu entrichten ist und grundsätzlich vom Verkäufer zu zahlen ist. Da die Kostentragung Vereinbarungssache ist, sollte dieser Punkt frühzeitig angesprochen werden und im Kaufvertrag korrekt niedergeschrieben sein. Der Verkäufer hat unter Umständen noch eine Steuer über den möglicherweise erzielten Gewinn zu zahlen.

Die Grundsteuer fällt je nach Region in unterschiedlicher Höhe aus. Nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über die grundsätzliche Höhe der Grunderwerbssteuer beim Kauf einer gebrauchten Immobilie in den beliebtesten Regionen Spaniens:

Region	Kaufpreis bis 400.000,00 Euro	Kaufpreis zwischen 400.000,01 Euro - 600.000,00 Euro	Kaufpreis ab 600.000,01 Euro	Kaufpreis ab 700.000,01 Euro
Balearen (Mallorca, Menorca, Ibiza, Formentera)	8%	9%	10%	10%
Andalusien (Costa del Sol und Costa del a Luz)	8%	9%	9%	10%
Katalonien (Costa Brava, Costa Dorada)	10%	10%	10%	10%
Valencia (Costa Blanca)	10%	10%	10%	10%
Murcia (Costa Cálida)	8%	8%	8%	8%
Kanaren	6,5%	6,5%	6,5%	6,5%

Zur Zahlung der jeweiligen Steuern benötigen die Parteien zwingend die sogenannte NIE-Nummer (=Número de Identidad de Extranjero). Die NIE-Nummer ist eine Ausländeridentifikationsnummer, mit welcher der Ausländer sich beim Finanzamt anmeldet und kann bereits in Deutschland bei den verschiedenen Generalkonsulaten Spaniens beantragt werden.

Zuletzt ist an die frühzeitige Nachlassplanung zu denken. Für Erbfälle seit dem 17.08.2015 gilt nunmehr nicht mehr das Erbrecht der Staatsangehörigkeit des Erblassers, sondern das Erbrecht, in dem der Erblasser seinen letzten gewöhnlichen Aufenthalt hatte. Umso wichtiger ist es für einen deutschen Staatsangehörigen, der beispielsweise seinen Lebensabend im sonnigen Spanien verbringt, zu überdenken, ob er eine zulässige Rechtswahl trifft und sein Heimatrecht als anwendbares Erbrecht wählt oder durch den letzten gewöhnlichen Aufenthalt das spanische Erbrecht zur Anwendung gelangen lässt. Sodann ist bei einem eingetretenen Erbfall der Erbe, je nach anwendbarem Erbrecht, als neuer Eigentümer der Immobilie in das Grundbuch einzutragen. Vom Erbrecht ist das Erbschaftssteuerrecht zu unterscheiden. Befindet sich im Nachlass eine spanische Immobilie, so muss hierfür in Spanien Erbschaftssteuer gezahlt werden. Leben die Erben in Deutschland müssen sie diese ebenfalls in Deutschland versteuern, sodass eine Doppelbesteuerung möglich ist, sollte eine Anrechnung der Steuer nicht beantragt werden. Durch eine vorausschauende und kluge Planung, können erhebliche Kosten und Steuern gespart werden.

Frau Martina Dyllong ist Rechtsanwältin und Fachanwältin für Erbrecht. Sie hat sich auf das Erb- und Immobilienrecht, insbesondere mit Spanienbezug, spezialisiert. In Deutschland betreibt sie Büros in Dortmund und Düsseldorf. Von dort aus betreut sie Mandanten, die in ganz Spanien und Deutschland leben. Sie spricht fließend Spanisch und kooperiert in Spanien mit zahlreichen Notariaten und Steuerberatern. Sie kann daher Immobilienverkäufe-/und -käufe sowie Erbschaften in jedem spanischen Ort abwickeln.

Kanzlei Dyllong
Hagener Straße 231
44229 Dortmund

Telefon: +49-231-220 83 77
oder +49-231-220 83 76
Fax: +49-231-220 83 78

info@kanzlei-dyllong.de
www.kanzlei-dyllong.de



Durch Vermittlung der ZinshausCompany Dortmund erwarb ein privater Investor in der südlichen Innenstadt von Dortmund ein Wohn- und Geschäftshaus. Das Objekt wurde 1965 gebaut und verfügt über zwei Gewerbeflächen im Erdgeschoss, 2 Arztpraxen und 24 Wohnungen. Die Gesamtfläche beträgt 1.614 m².



Durch Vermittlung der ZinshausCompany Dortmund wechselte ein Bürohaus in bester Lage von Dortmund den Eigentümer. Das Objekt wurde 1991 errichtet und verfügt über eine Fläche von 2.152 m² sowie 32 Tiefgaragenstellplätze.



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





Hapag-Lloyd Reisebüro



Damals die Ersten.

Diese Idee des Hapag-Direktors Albert Ballin inspiriert uns bis heute: Die Augusta Victoria, die für den transatlantischen Linienverkehr bestimmt war, sollte im Winter nicht mehr ungenutzt auf Reede liegen. Ballins Plan war es, das Schiff in den Wintermonaten für „Vergnügungsfahrten“ im Mittelmeerraum zu nutzen. Das Konzept ging auf und die Faszination Kreuzfahrt war geboren. Dabei galt lange das Motto „höher, schneller, weiter!“. Der Volumenmarkt folgt ihm bis heute. Hapag-Lloyd Cruises hat sich dagegen früh dem Anspruch

„besser, exklusiver und mit höchster Qualität“ verschrieben.

Bis heute die Besten.

Die höchste Qualität ist das, was unsere Flotte verbindet: Ob Abenteuer und Expedition oder im Bereich Luxuskreuzfahrten. Gerade das Luxussegment erlebt zur Zeit eine Trendwende, der wir mit der EUROPA und dem neuesten Flottenmitglied EUROPA 2 bereits einen Schritt voraus sind. Die EUROPA bietet Ihren Gästen den klassischen Luxus samt Kapitänsdinner und besten traditionellen Kreuzfahrtritualen. Die EUROPA 2 setzt dagegen auf

modernen Luxus: Flexibilität, Individualität und den besondere Sinn für das „Sein“ statt für das „Haben“. Unsere beiden Luxusschiffe verkörpern die Fortsetzung einer 125-jährigen Kreuzfahrttradition. Dabei haben Sie diese ganz modern für sich interpretiert und mit dem Attribut 5-Sterne-plus veredelt.



DIE GESCHICHTE BEGINNT HIER ...



1900

Januar 1891: Geburtsstunde des Kreuzfahrt-Tourismus durch die erste „Vergnügungsfahrt“.



1920

Juli 1913: Das größte Schiff seiner Zeit: der mächtige Imperator.

1930

1940

1950

April 1947: Die St. ...
Hotel in

Augusta Victoria



Premiere der Kreuzfahrt.

- Das erste HAPAG-Schiff Bekannt als „Renommierschiff“
- In fremden Häfen oft bejubelt
- Auf der ersten Kreuzfahrt gab es nur eine 1. Klasse
- Breite 17m, Länge 145m

EUROPA



Vollendete Kreuzfahrttradition.

- Exklusiver Kreis von maximal 400 Gästen
- Kreuzfahrtrituale auf höchstem Niveau (Kapitänsdinner und Gala-Abende)
- Ausgezeichnete Sterneküche
- 5-Sterne-plus

EUROPA 2



Luxus entspannt genießen.

- Perfekter Service bei maximal 500 Gästen
- Lifestyle auf höchstem Niveau ohne Krawattenpflicht
- Überlegenes Platzangebot
- Sieben Gourmetrestaurants
- 5-Sterne-plus

Hapag-Lloyd Reisebüro Zwiehoff-Heitmeier GmbH

Hagener Straße 221
44229 Dortmund
T: 0231 - 97 30 90 0
F: 0231 - 97 30 90 19
Mail: dortmund1@hapag-lloyd-reisebuero.de



*Louis wird das erste zivile
Hamburg nach dem Krieg.*

*September 1999: Die EUROPA geht auf Jungfernfahrt und
wird zum Inbegriff des klassischen Luxus.*

HARKORT APOTHEKE

Wilhelmstraße 22 • 58300 Wetter • Tel: 0 2335 - 5547



Kostenfreier Zustelldienst
in Herdecke
und dem Dortmunder Süden



...und immer ein Lächeln gratis

ORTNER



ODEEH

360SWEATER

ANTONELLI

Antonia Zander

BALENCIAGA



BOGNER

BRUNELLO
CUCINELLI

CLAUDIA
SCHIFFER FOR TSE

CALIBAN

cappellini

CIRCOLO

Chloé

Citizens of humanity

CLOSED

CURRENT/ELLIOTT

DONDUP

DOROTHEE
SCHUMACHER

FABIANA FILIPPI



family tuning

HEMISPHERE
CASHMERE

HOGAN

heart

IQ+berlin

IRIS+ARNIM

J BRAND

JOSEPH

Jwa

MONCLER

B
new balance

perilicious

SAVE
THE DUCK

Splendid

STELLA
MCCARTNEY

Toupy

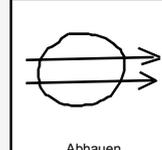
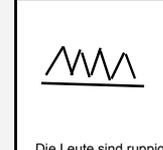
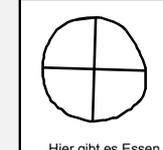
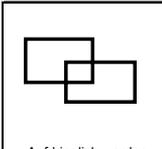
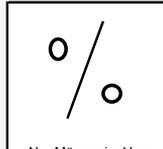
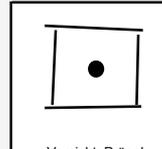
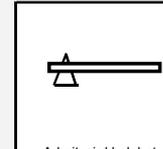
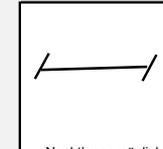
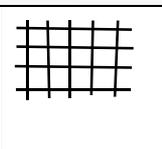
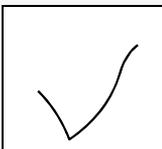
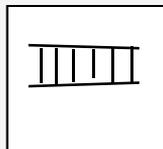
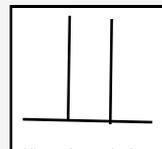
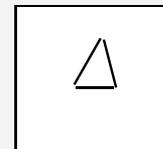
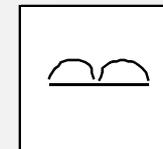
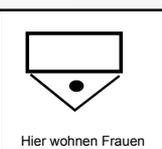
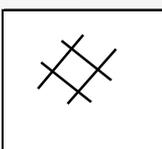
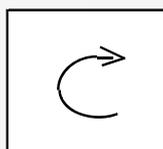
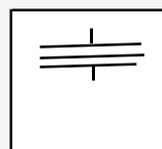
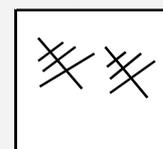
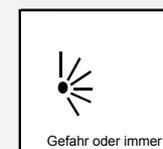
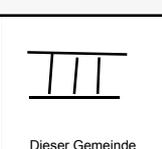
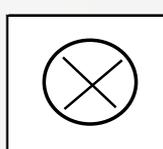
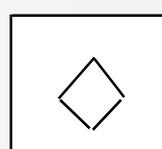
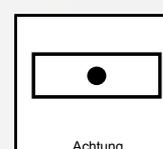
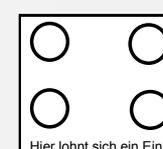
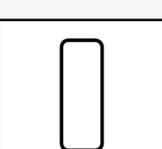
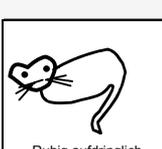
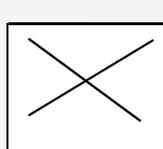
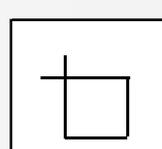
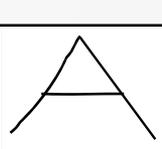
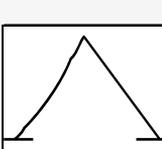
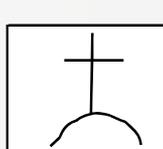
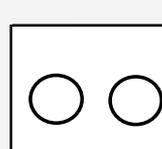
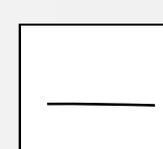
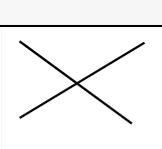
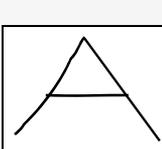
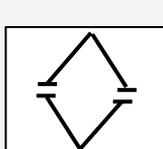
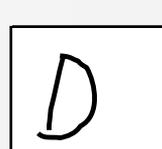
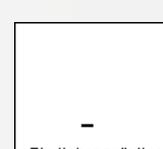
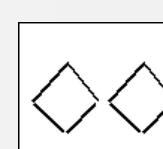
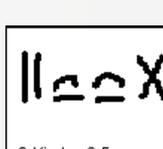
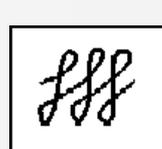
VINCE.

WOOLRICH

GAUNERZINKEN – ROTWELSCH

(rot = Gauner, Landstreicher – welsch = unverständliche Sprache)

Diese Geheimzeichen werden unter Bettlern, Einbrechern, Dieben, Hausierern, fahrendem Volk, Drücker-Kolonnen oder Vertretern als Verständigungsmittel und Hinweis auf die Art des Empfanges in den betreffenden Wohnungen und Häusern verwendet. Wer ein derartiges Zeichen an Hauswänden, Türstöcken, Briefkästen oder neben dem Klingelknopf entdeckt, sollte dieses sofort entfernen.

 Hier gibt es Geld	 Achtung, bissiger Hund	 Leute rufen Polizei	 Abhauen	 Die Leute sind ruppig	 Hier gibt es Essen
 Fromm tun lohnt sich	 Aufdringlich werden	 Nur Männer im Haus	 Vorsicht, Prügel	 Arbeit wird belohnt	 Nachtlager möglich
 Gefährlich; Hände weg	 Krank spielen	 Hund	 Hier wohnen alte Leute.	 Alleinstehende Frau	 Nur Frauen im Haus
 Hier wohnen Frauen mit weichen Herzen	 Behördenmitglied	 Günstig zum Diebstahl	 Hier ist die Polizei	 Aktive Polizisten	 Gefahr oder immer bewohnt
 Dieser Gemeinde ausweichen	 Bereits beraubt	 Nichts interessantes	 Unbewohntes Haus	 Achtung, brutaler Hausbesitzer!	 Hier lohnt sich ein Einbruch wirklich - fette Beute!
 Hier ist nichts zu holen.	 Ruhig aufdringlich werden.	 Hier gibt's was.	 Hier gibt's nichts	 Am Abend kommen.	 Die Polizei wird gerufen.
 Hier einmal gearbeitet.	 Verhaftet.	 Kein Man im Haus.	 Frau liebt Männer	 Bedrohung durch Waffe	 gestehen
 Hier gibt's was.	 Hier einmal gearbeitet.	 Aus der Haft entlassen	 sonntags einbrechen	 Ein liebenswürdiger Herr lebt hier	 Leise sein
 Allein stehende Person	 arme Leute	 2 Kinder, 2 Frauen und 1 Mann im Haus	 lohnendes Objekt		

Kurzmarktbericht Wohn- und Geschäftshäuser

Die Anzahl der Verkäufe bei steigenden Faktoren (Multiplikator der Jahresnettokaltmiete) kennzeichnet den Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in Dortmund, der mit knapp 590.000 Einwohnern größten Stadt im Ruhrgebiet. Der Durchschnittspreis pro Immobilie lag bei knapp 450.000 €. Trotzdem lässt sich mit der Investition in Wohn- und Geschäftshäuser eine attraktive Rendite erzielen.

Hohe Nachfrage nach guten und sehr guten Lagen

Die Nachfrage hat sich im Vergleich zum Vorjahr nochmals erhöht. In den guten und sehr guten Lagen, wie z. B. im Innenstadt-Wohnbereich des Kreuz-, Gerichts- und des Saarlandstraßenviertels, ist sie deutlich höher als das vorhandene Angebot. Die Vermarktungszeit ist daher sehr kurz, wir liegen hier aktuell bei 4-6 Wochen. Gesucht werden von Immobilieneinsteigern Objekte mit einem Volumen zwischen 350.000 und 700.000 €. Professionelle Investoren kaufen in der Regel Objekte mit einem Preisvolumen zwischen 800.000 € bis zu 1,5 Mio. €. Das Interesse an reinen Mehrfamilienhäusern ist wesentlich höher als an Objekten mit Gewerbeanteil.

In den mittleren und sehr einfachen Lagen verzeichnet man den größten Leerstand, insbesondere im Stadtbezirk Innenstadt-Nord, häufig auch Nordstadt genannt, gestaltet sich sowohl die Vermietung wie auch der Verkauf eher schwierig. Um diese Bereiche attraktiver zu machen, wurden Gelder durch die öffentliche Hand zur Verfügung gestellt und investiert. Die günstigen Mieten machen die Wohnungen vor allem für Studenten sehr interessant. Langfristig hat dieser Stadtbezirk die Möglichkeit, sich positiv zu entwickeln und deutlich attraktiver zu werden. Durch die Sanierung und den Umbau des U-Turms haben die Wohnungen in diesem Bereich eine Aufwertung erfahren.

Die Faktoren sind gestiegen

In sehr guten bis mittleren Lagen sind die Faktoren gestiegen. Veränderungen gab es auch in den einfachen Lagen. Die Faktoren sind in den meisten Stadtteilen um 2 - 3 gestiegen aber der Zustand der Immobilien zum einen und die Einschätzungen der Banken zum anderen spielen eine entscheidende Rolle. Das Thema Immobilienblase* keimt in vielen Städten des Landes wieder auf und macht auch keinen Bogen um die Stadt Dortmund. Diese Entwicklung muss man kritisch beäugen und bei etwaigen Verkaufsgedanken sollte man nicht mehr allzulange warten.

Der Käufer- und Investorenkreis kommt überwiegend aus dem Ruhrgebiet.

Gut situierte Privatleute mischen Ihrem sonstigen Vermögen sehr häufig Immobilien bei. Die Verkäuferseite besteht überwiegend aus Erbgemeinschaften oder Privatleuten, die nicht mehr in der Umgebung wohnen. Ebenso gibt es einige ausländische Immobilienbesitzer, die nach den Großeinkäufen der vergangenen Jahre ihre Bestände wieder bereinigen und strategisch ausrichten, hierbei handelt es sich vielfach um Niederländer, Skandinavien und Engländer.

Rahmenbedingungen gut

Die Grundvoraussetzungen für den Erwerb von Wohn- und Geschäftshäusern sind als gut zu bezeichnen. Die Zuwanderung in Ballungsgebiete, die rückblickend schlecht war, hat sich positiv verändert und gefestigt. Im Vergleich zu anderen Städten des Ruhrgebiets ist dies ein positives Signal.

Steigerung des Umsatzvolumens durch Gewinnmitnahmen

Im Jahr 2016 wird die Anzahl der verkauften Wohn- und Geschäftshäuser u. E. steigen, das war auch im Jahr 2015 schon erkennbar. Durch die positive Preisentwicklung, diverse Überlegungen der Politik über gesetzliche Auflagen (sowohl kommunal als auch auf Bundesebene) sowie Maßnahmen zur Energieeinsparung werden viele betagte Häuser verkauft, da hier akuter Handlungsbedarf besteht.

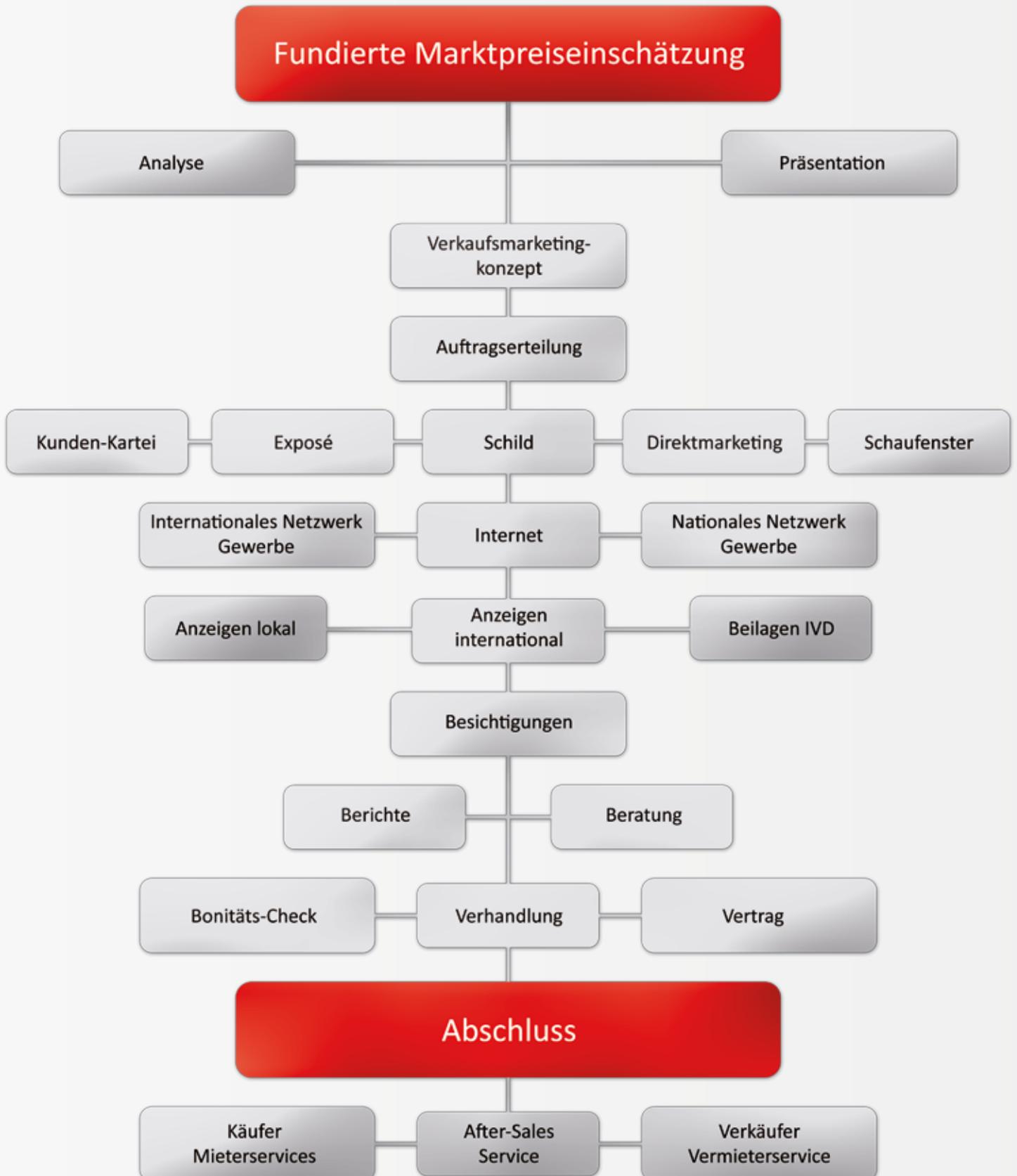
Wir erläutern Ihnen gern für die nachstehenden Immobilientypen ausführlich die aktuelle Entwicklung des Dortmunder Immobilienmarktes und stellen Ihnen auch unsere Prognosen vor:

Mehrfamilienhäuser, Wohn- und Geschäftshäuser, Wohnanlagen, Büroimmobilien, Einzelhandelsimmobilien

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

*Eine Immobilienblase ist eine Form einer Spekulationsblase. Hierbei kommt es auf einem regional und nutzungsspezifisch abgegrenzten Teilsegment des Immobilienmarktes zu einer deutlichen Überbewertung von Immobilien. Früher oder später erreicht der Markt einen Höchststand; dann fallen die Preise. Meist fallen sie in relativ kurzer Zeit stark (die Nachfrage sinkt, weil z. B. viele potentielle Nachfrager mit weiter fallenden Preisen rechnen und/oder weil Banken nicht mehr so freigiebig wie zuvor Kredite vergeben; das Angebot steigt z. B., weil Eigentümer eine Baisse befürchten und „Kasse machen“ wollen, bevor die Preise weiter sinken). Es kann jedoch auch vorkommen, dass die nominalen Preise über einen längeren Zeitraum stabil bleiben und somit nur die realen Immobilienpreise sinken. (Quelle: Wikipedia)

Dienstleistungsübersicht der
ZinshausCompany **zh|c**[®]
 Immobilien mit Rendite



ZinshausVerwaltung

Mehrfamilienhäuser



Sehr geehrte Immobilieneigentümerinnen,
sehr geehrte Immobilieneigentümer,

die Grundbesitzverwaltung und Betreuung von Haus- und Grundbesitz ist Vertrauenssache. Die ZinshausVerwaltung ist eine Tochtergesellschaft der ZinshausCompany Dortmund OHG und daher bestens mit allen Marktgegebenheiten in Dortmund vertraut.

Um eine vertrauenswürdige Beratung, solide und qualifizierte Verwaltungs- und werterhaltende Betreuungsleistungen erbringen zu können, haben wir uns auf die Stadt Dortmund fokussiert. Hier verwalten wir neben dem Eigen- auch Fremdbestand.

Uns zeichnen Kompetenz, Seriosität, Verlässlichkeit, Erfahrung, ein faires Preis-/Leistungsverhältnis, eine profunde Sach- und Marktkenntnis sowie ein umfangreiches Bündel an Serviceleistungen aus.

Das heißt: Wir übernehmen die volle Verantwortung für Ihre Immobilie und führen & verwalten, hegen & pflegen sie wie unser Eigentum.

Diese hohen Standards dokumentieren sich auch in unserer Mitgliedschaft in renommierten Branchenverbänden wie z.B. dem ivd, Immobilien Verband Deutschland.

Die ZinshausVerwaltung wickelt für Sie die komplette Verwaltung Ihrer Immobilie ab.

Dazu gehört ein Vielzahl von Tätigkeiten: vom Abschluss der Miet- und Pachtverhältnisse über die Initiierung und Überwachung von Reparatur-, Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten bis hin zur zeitnahen Erstellung der Nebenkostenabrechnungen, die sowohl für die Vermieter als auch für die Mieter von Interesse ist. Detailinformationen zu den angebotenen Leistungen finden Sie auf den folgenden Seiten.

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

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Wohnanlagen & Verbrauchertentren



Bürogebäude, Wohn- u. Geschäftshäuser



+49 (0) 231 - 952 969 - 0

ZinshausCompany **zhc**[®]
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





Wir nehmen Ihre Individualität verdammt ernst ...



Als Spezialisten für besondere und individuelle Brillenfassungen in Dortmund bieten wir neben einem umfangreichen Angebot hochwertiger Marken die ganz besonderen Brillen internationaler Manufakturen - Marken, die noch nicht jeder kennt, die Meister der Brillenmacherkunst mit ihren feinen Designerstücken: KALEOS EYEHUNTERS, die Newcomer aus Spanien, COBLENS, Retro-Trendsetter vom Rhein und YELLOWSPLUS ... um nur einige zu nennen.

Neugierig geworden? Dann lernen Sie einfach den „anderen“ Optiker in der Dortmunder City kennen und lassen Sie sich davon überraschen, wie wichtig uns Ihre Individualität ist.

optik art

Optik Art GmbH
Kleppingstraße 12 · 44135 Dortmund
T. 0231 5755-09 · info@optik-art.de
www.optik-art.de