

ZinshausWelt

das Magazin der ZinshausCompany

SONDERAUSGABE

BESTE ERGEBNISSE

DURCH PROFESSIONALITÄT

Interview der ZinshausCompany mit Michael Groschek

Minister für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und
Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen

ZinshausCompany

Beratungsqualität
durch exzellentes Netzwerk

Kanzlei Dyllong

Erbengemeinschaften und Immobilien
Fallbeispiele aus der Praxis

VIDA

Superbe Bar trifft
aufregendes Restaurant

Hapag-Lloyd Reisebüro

Apartments mit ständig
wechselndem Meerblick

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite





In ruhiger Lage von Hemer steht diese äußerst attraktive Wohnanlage, bestehend aus 5 Gebäuden, in denen sich 2 Gewerbeeinheiten und 36 große Wohnungen befinden. Die Häuser wurden im Jahr 1967 erbaut, das Grundstücksareal ist annähernd 4.000 m² groß, es gibt ausreichend Garagen und alle Wohnungen verfügen über einen Balkon. Käufer ist eine Privatperson, Verkäufer eine Fondsgesellschaft. Beide Parteien wurden von Alf Bakalorz und Erhard Reichel der ZinshausCompany beraten.

Das Inhaltsverzeichnis

Seite 3	Grußwort ZinshausCompany
Seite 4	VIDA - Superbe Bar trifft aufregendes Restaurant
Seite 6	ZinshausCompany – Wir machen den Wert Ihrer Immobilie sichtbar
Seite 7	ZinshausCompany – Spezialisierung und Marktkenntnis
Seite 8	Kanzlei Dyllong – Erbgemeinschaften und Immobilien
Seite 12	ZinshausCompany – WIR bewegen den Markt
Seite 14	Hapag Lloyd – Luxuriöses Wohnen auf allen 7 Weltmeeren
Seite 16	Gaunerzinken!
Seite 17	Harkort Apotheke – ... und immer ein Lächeln gratis
Seite 19	Interview der ZinshausCompany mit Michael Groschek
Seite 20	Immobilienangebot der Extraklasse
Seite 22	ZinshausCompany Marktpreiseinschätzung und Dienstleistungsangebot
Seite 23	ZinshausCompany – Datenblatt zur Bewertung Ihrer Immobilie
Seite 24	NEU! - ZinshausVerwaltung
Seite 26	ZinshausCompany – Marktbericht
Seite 27	Kontaktdaten



Die Beratungsqualität der ZinshausCompany durch ein exzellentes Netzwerk aus Juristen und Steuerberatern sowie Vermögensverwaltern eröffnet vielen Immobilieneigentümern eine völlig neue Einschätzung der eigenen Situation

Liebe Leserinnen und Leser,

unser Wachstum im Jahr 2016 war überdurchschnittlich und führte zum besten Unternehmensergebnis seit der Gründung. Wir legen Wert auf ausgebildete Fachleute in unserem Unternehmen und ein Netzwerk aus führenden Juristen, Vermögensverwaltern und Steuerberatern. Hierdurch hat die Beratungsqualität nochmals zugenommen und eröffnete vielen unserer Kunden eine völlig neue Einschätzung der eigenen Situation im Hinblick auf den Immobilienbestand.

Im aktuellen Magazin finden Sie

- Interview der ZinshausCompany mit dem Minister für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr, Herrn Michael Groschek
- Kanzlei Dyllong – Mandantenbrief „Erbengemeinschaften und Immobilien“ – was kann alles passieren?
- VIDA - Vorstellung einer der ersten Adressen, wenn es um beste Küche und Cocktails geht
- Hapag Lloyd – Ihr Nr. 1 Windrose-Reisebüro in NRW
- ZinshausVerwaltung
- u. v. m.

Herzlichst Ihre

Erhard Reichel

Alf Bakalorz

VIDA



BY DYLLONG & DE LUCA

VIDA CONCEPT

Das VIDA ist ein innovatives Restaurant mit internationalem Flair und Stil. Hier wird Jung und Alt herzlich willkommen heißen 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.

News 2017

EVENT Location

Start your EVENT!

Ob für Familienfeiern, Firmenanlässe oder ein privates Dinner steht Ihnen ab sofort unsere VIDA-Event Location mit direkter Anbindung an das VIDA Restaurant zur Verfügung. In einzigartiger Atmosphäre schaffen wir für bis zu 34 Personen Ihr maßgeschneidertes Event.

Ihr Event ist uns ein Vergnügen.

Das erste Jahr ist geschafft, das VIDA und sein Team bringen jetzt auch das VIDA-Feeling für Sie nach Hause. Ob mit dem eigenen Kochbuch oder der VIDA-Beats.

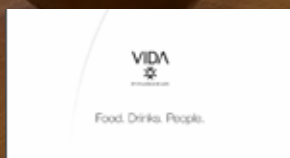


VIDA BEATS

In Zusammenarbeit mit der Dortmunder Szene-größe Mahan entstanden die VIDA Beats, welche als exklusive Doppel-CD einen Day-mix mit typischen Rhythmen des Tages im Loungestil beinhalten, sowie dem Night-mix, der für den perfekten

Start in eine lange Partynacht sorgt. Mahan hat mit seinen DJ-Sets rund um House und Techno nicht nur Clubs in Deutschland, sondern auch schon in England, Spanien und Frankreich bespielen dürfen.

Die CD ist im Restaurant für 20,00 € erhältlich.



VIDA Kochbuch

Junge Weltküche inspiriert Köche und Gastronomen. Restaurantgäste als Liebhaber überraschend frischer Rezepturen. Und viele Menschen an

Ruhr und Emscher als leidenschaftliche und ambitionierte Chefs in der eigenen Küche. Anregungen zum modernen Kochen soll dieses Kochbuch vermitteln. Junge frische Weltküche, Rezepte und Anregungen von Sternekoch Michael Dyllong: Food & Drinks.

Ein Muss für jeden Gourmet und ambitionierten Hobbykoch.

Das Buch ist im Restaurant für 29,90 € erhältlich und kann mit individualisiertem Schutzumschlag (Logo-Eindruck) zu Sonderkonditionen bei uns bestellt werden – das ideale Geschenk, z.B. von Unternehmen aus der Ruhr-Region für Kunden und Geschäftspartner!



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 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. 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.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf



Erhard Reichel
Geschäftsführer



Alf Bakalorz
Geschäftsführer



Volker Hinz
Bereichsleiter Vertrieb



Dominic Rosenthal
Anlageinvestment



Sven Pascheberg
Anlageinvestment



Christopher Puttlitz
Anlageinvestment



Tanja Posavljak
Backoffice & Teamassistentz



Erbengemeinschaften und Immobilien

Entstehung der Erbengemeinschaft

Eine Erbengemeinschaft entsteht, sobald mehrere Personen den Erblasser beerben. Dies kann auf einem Testament oder der gesetzlichen Erbfolge beruhen. Es handelt sich dabei um eine Zufallsgemeinschaft, die ohne den Willen der Miterben entsteht. Das Vermögen des Erblassers wird gemeinschaftliches Vermögen der Miterben, welches sie gemeinsam verwalten müssen und worüber sie nur gemeinsam verfügen können. Hierbei können Konflikte entstehen, insbesondere dann, wenn die Erbengemeinschaft aus Personen besteht, die bereits seit Jahren zerstritten sind. Nicht selten kommt es vor, dass der Erblasser sich noch nicht einmal dessen bewusst ist, dass er mehrere Erben hinterlässt, was an einer fehlenden oder falschen Nachlassplanung liegt.

Hierzu sei folgendes **Beispiel** gebildet:

Frau F erkrankt mit Mitte 40 unheilbar an Krebs. Sie ist mit Ehemann E im gesetzlichen Güterstand der Zugewinnsgemeinschaft verheiratet. Das Paar hat keine Kinder. Der Vater von F ist bereits vorverstorben, aber die Mutter M von F lebt noch. F verstirbt, ohne ein Testament zu hinterlassen. Wer erbt?

Lösung:

Da F kein Testament hinterlassen hat, gilt die gesetzliche Erbfolge. Der Ehemann E erbt $\frac{3}{4}$ und die Mutter von F erbt $\frac{1}{4}$. E und M bilden eine Erbengemeinschaft nach F. Es ist weit verbreitet, dass angenommen wird, dass der Ehegatte Alleinerbe wird, was fatale Folgen haben kann, wenn der Ehegatte sich mit der Schwiegermutter nicht gut versteht und die Ehegatten sich gedacht haben, dass Alleinerbe der Ehegatte wird. Sollte eine Immobilie im Nachlass vorhanden sein, so würde über den Anteil der Ehefrau die Mutter M mit ins Grundbuch eingetragen werden.

Informationsbeschaffung und Auskunft bei Erbengemeinschaften

Oftmals ist der Miterbe im Unklaren darüber, was alles zum Nachlassvermögen gehört. Dies ist insbesondere der Fall, wenn der Miterbe unter Umständen seit Jahren keinen Kontakt mehr zu dem Erblasser hatte und andere Miterben diese Informationen zurückhalten. Problematisch ist hierbei, dass es zwischen Miterben grundsätzlich keinen (einklagbaren) Auskunftsanspruch gibt. Denn jeder Miterbe hat die Möglichkeit, sich mit dem etwaigen Testament oder Erbschein selbst die Informationen zu beschaffen. Er kann in Steuerakten Einsicht nehmen, Konto- und Depotauszüge bei Sparkassen und Banken einholen sowie Grundbuchauszüge von Immobilien anfordern.

Es kommt aber auch vor, dass der Miterbe keine Kenntnis davon hat, wo auf der Welt der Erblasser ein Konto hatte oder wo Immobilien vorhanden sind, und er sich keine Informationen beschaffen kann oder dies nur unter unverhältnismäßigem Aufwand. In diesem Falle besteht ausnahmsweise ein Auskunftsanspruch des nicht informierten Miterben gegen den Miterben, der umfangreiche Kenntnisse des Nachlasses hat.

Auseinandersetzung der Erbengemeinschaft

Die Erbengemeinschaft ist von Beginn an auf Auseinandersetzung gerichtet. Dies umfasst nicht nur die Verteilung des Nachlasses, sondern auch die Zahlung von Schulden des Erblassers. Die Teilung des Nachlasses erfolgt grundsätzlich in natura. Ist dies nicht möglich, wie oft in Bezug auf eine Immobilie, so ist der Nachlassgegenstand zu „versilbern“ und der Verkaufserlös ist zwischen den Miterben nach deren jeweiliger Erbquote zu teilen. Gesetzlich geregelt ist nicht, wie die Auseinandersetzung stattzufinden hat, weshalb viele Wege zum Ziel führen können (Auseinandersetzungsvertrag, notarielles Vermittlungsverfahren, Teilungsvertrag, Teilungsklage etc.).

Immobilien und Erbengemeinschaften

Wenn Immobilien in den Nachlass von Erbengemeinschaften fallen, kommt es häufig zum Streit darüber, was mit der Immobilie geschehen soll. Einige wollen die Immobilie verkaufen und den Erlös aufteilen, andere möchten die Immobilie selbst bewohnen und wieder andere möchten die Immobilie vermieten und als Kapitalanlage verwenden. Sobald es nur durch einen einzelnen Miterben zu einer Unstimmigkeit kommt, ist die gesamte Erbengemeinschaft in ihrer Handlungsfähigkeit blockiert.

Handlungsmöglichkeiten nach dem Eintritt des Erbfalls

• Aufteilung der Immobilien

Sofern die Möglichkeit besteht auf die Interessen der Miterben einzugehen, könnten diese eine Vereinbarung treffen, in welcher der Nachlass aufgeteilt wird. Besteht die Erbengemeinschaft beispielsweise aus drei Miterben, die jeweils 1/3 Anteil erben, und hinterlässt der Erblasser drei Immobilien, so könnte sich dahingehend geeinigt werden, dass jeder Miterbe eine Immobilie zu vollem Eigentum erhält. Die Probleme fangen dann aber wiederum an, wenn die Immobilien nicht gleichwertig sind. Dann könnte das etwaig vorhandene Sparguthaben entsprechend aufgeteilt werden, sodass jeder Miterbe wertmäßig den gleichen Anteil erhält. Ein Miterbe könnte auch vollständig ausgezahlt werden, wohingegen die anderen Miterben untereinander die Immobilien aufteilen.

Besonderheiten ergeben sich, wenn ein Miterbe minderjährig ist oder unter Betreuung steht. Dann ist im Rahmen eines beabsichtigten Verkaufs die familiengerichtliche oder betreuungsgerichtliche Genehmigung für den Verkauf einzuholen. Eine Veräußerung kann sich dann um mehrere Monate verzögern, was einen potenziellen Käufer vom Kauf abhalten könnte. Dies kann beispielsweise durch die Anordnung einer Testamentsvollstreckung vermieden werden.

• Verwaltungsvereinbarung bei vermieteten Immobilien

Im Falle von vermieteten Immobilien besteht häufig auch Einigkeit dahingehend, dass diese Immobilie nicht veräußert werden soll. Zur Vermeidung von Konflikten sollte dann eine Verwaltungsvereinbarung über die vermietete Immobilie zwischen den Miterben geschlossen werden, um die Verwaltung der Immobilie und die daraus entstehenden Kosten zu regeln.

Sollte allerdings überhaupt keine Einigkeit zu erzielen sein, so bleibt den Miterben nur noch die Möglichkeit, ein Erbauseinandersetzungsverfahren vor dem Notar oder vor dem Gericht einzuleiten. Im schlimmsten Falle müsste in Bezug auf eine Immobilie die Teilungsversteigerung durchgeführt werden.

• Gerichtliche Verfahren

Neben der einvernehmlichen außergerichtlichen Auseinandersetzung kommt die Einleitung von gerichtlichen Verfahren in Betracht. Dies geschieht insbesondere per Erbteilungsklage, wobei diese auf die Auseinandersetzung der Erbengemeinschaft gerichtet ist. Außerdem kann durch einen Miterben ein Antrag auf Teilungsversteigerung gestellt werden, wenn es um die Aufteilung einer Immobilie geht. Hierbei wird zum Zwecke der Aufhebung der Erbengemeinschaft beantragt, die Zwangsversteigerung anzuordnen. Dies stellt das radikalste Mittel zur Konfliktlösung im Rahmen einer bestehenden Erbengemeinschaft dar, wenn Immobilienvermögen im Nachlass vorhanden ist.

Handlungsmöglichkeiten und Vorsorge vor dem Eintritt des Erbfalls

Neben der Möglichkeit, bereits zu Lebzeiten Übertragungen an den Ehegatten oder die nächsten Generationen vorzunehmen, besteht die Möglichkeit, ein Testament so zu gestalten, dass es entweder gar nicht erst zu einer Erbengemeinschaft kommt oder diese starren Regelungen unterworfen ist. Laut einer EMNID-Studie haben 71% der Bevölkerung kein Testament hinterlassen. Dies wäre das erste Mittel zur Vorsorge von Konflikten. Um Proble-

me innerhalb einer Erbengemeinschaft zu vermeiden, sollte die Erbfolge klar geregelt werden. Ehegatten wählen hierbei häufig das sogenannte Berliner Testament, in welchem sich die Ehegatten zum Alleinerbe und zu Schluss-erben die Kinder einsetzen. Sobald mehrere Kinder im Schlusserbfall erben, bilden sie eine Erbengemeinschaft. Sollte es mehrere Immobilien im Nachlass geben, so kann es empfehlenswert sein, auch diese im Testament auf die Kinder aufzuteilen, was möglich ist. Die Eltern können entweder eine Teilungsanordnung oder ein Vermächtnis anordnen. Es ist auch möglich, dass die Ehegatten bereits im Todesfall des Erstversterbenden ein Immobilienvermächtnis an die Kinder anordnen, um ggf. Erbschaftsteuerfreibeträge auszuschöpfen.

• Das Vermächtnis

Bei einem Vermächtnis handelt es sich um eine letztwillige Zuwendung eines Vermögensvorteils an einen anderen, ohne dass dieser als Erbe eingesetzt wird.

Beispiel: Erblasser E setzt seine Ehefrau F als Alleinerbin ein und vermacht seiner Tochter ein 6-Familienhaus und seinem besten Freund A eine Briefmarkensammlung.

Die Tochter erhält zwar eine Immobilie aus der Erbmasse, sie ist aber nicht Erbin. Ebenso verhält es sich mit dem besten Freund A, der zwar einen Gegenstand aus dem Vermögen des Erblassers erhält, allerdings ist er ebenfalls kein Erbe. Er hat lediglich einen Anspruch auf Herausgabe der Briefmarkensammlung. Die Tochter T und der Freund A haben beide einen schuldrechtlichen Anspruch auf Leistung des vermachten Gegenstands gegen die F. „*Mein Haus erbt meine Frau, mein Auto erbt mein Sohn und mein Wertpapierdepot erbt meine Tochter*“. Ein solches Vermächtnis muss per Testament angeordnet werden. So kann das Entstehen einer Erbengemeinschaft vermieden und trotzdem können einzelne Gegenstände weiteren Personen vermacht werden.

Das Vermächtnis kann sogar darin bestehen, dass ein lebenslängliches Wohnrecht oder ein lebenslängliches Nießbrauchrecht an einer Immobilie einer Person zugedacht wird.

Beispiel: Eheleute E und F haben sich gegenseitig zum Alleinerben eingesetzt. E ist Alleineigentümer der eigen- genutzten Familienimmobilie in Dortmund. Für die Tochter T ist ein Vermächtnis dahingehend angeordnet, dass sie im Falle des Todes von E die Familienimmobilie in Dortmund erhält und zwar dahingehend, dass sie verpflichtet ist, F ein lebenslanges Nießbrauchrecht einzuräumen.

Durch diese Gestaltung erfolgt ein Ausgleich der Interessen zwischen dem überlebenden Ehegatten an der Nutzung der Immobilie und der Sicherung des Nachlasses für die Tochter T.

Wichtig: In Deutschland ist es rechtlich nicht möglich, einzelne Gegenstände zu „vererben“. Es ist also nicht möglich, wie folgt zu testieren:

„Mein Haus erbt meine Frau, mein Auto erbt mein Sohn und mein Wertpapierdepot erbt meine Tochter.“

Eine Aufteilung einzelner Gegenstände kann nur über ein Vermächtnis erfolgen. Der Testator kann in seinem Testament aber auch eine Aufteilung mittels einer Teilungsanordnung vornehmen.

• Die Teilungsanordnung

Im Unterschied zum Vermächtnis erfolgt die Teilungsanordnung innerhalb einer Erbengemeinschaft zwischen Miterben. Es handelt sich also nicht um eine Aufteilung eines Erben mit einer nicht erbberechtigten Person. Mittels der Teilungsanordnung kann der Testator Anordnungen für die Auseinandersetzung des Nachlasses vornehmen, um einzelne Gegenstände innerhalb der Erbengemeinschaft zu verteilen. Wichtig zu wissen ist hierbei, dass eine wertverschiebende Teilungsanordnung rechtlich nicht möglich ist. Jeder Miterbe muss also einen gleichwertigen Erbanteil gemäß seiner Quote erhalten.

Beispiel: A und B sind jeweils zur Hälfte Miterben des Erblassers E. E hinterlässt eine Immobilie in Dortmund im Wert von 500.000,00 Euro, eine Ferienimmobilie auf Mallorca im Wert von 300.000,00 Euro und Sparguthaben in Höhe von 400.000,00 Euro. Er ordnet im Testament per Teilungsanordnung an, dass A die Immobilie in Dortmund im Wert von 500.000,00 Euro erhält und B die Ferienimmobilie auf Mallorca im Wert von 300.000,00 Euro. Von dem Sparguthaben soll A sodann 100.000,00 Euro und B 300.000,00 Euro erhalten.

Eine Wertverschiebung erfolgt in diesem Fall nicht, sodass eine wirksame Teilungsanordnung vorliegt. Rechnet man sämtliche Werte zusammen, so ergibt sich ein Nachlasswert in Höhe von 1,2 Mio. Euro. Jeder Miterbe muss deshalb einen wertmäßigen Anteil in Höhe von 600.000,00 Euro erhalten. Dies ist durch die angeordnete Teilungsanordnung auch der Fall.

Die Teilungsanordnung hat lediglich eine schuldrechtliche Bindung, weshalb es unter Umständen sinnvoll sein kann, dass zur Überwachung der Einhaltung der Teilungsanordnung ein Testamentsvollstrecker eingesetzt wird.

Fazit:

- I. Der Immobilieneigentümer sollte im Hinblick auf seine Nachfolge die Überlegung anstellen, ob und wie eine künftige Erbengemeinschaft gestaltet sein sollte. Hierbei sollte er folgende Überlegungen anstellen:

Checkliste vor dem Erbfall:

1. Wer kommt als gesetzlicher Erbe in Betracht? Welche Personen sollen wie und zu welchem Anteil bedacht werden? Welche Aufteilung ist gewünscht? Kann ein Erb- und Pflichtteilsverzicht erreicht werden?
2. Bestehen Besonderheiten in der Person der künftigen Miterben, z.B. Minderjährigkeit? Welche Abhilfe kann ich dafür schaffen (z.B. Testamentsvollstreckung)?
3. Wie setzt sich mein Vermögen zusammen? Sollen einzelne Vermögensgegenstände an eine bestimmte Person fallen?
4. Bestehen Besonderheiten in Bezug auf bestimmte Nachlassgegenstände, wie z.B. Beteiligungen an Unternehmen (Personengesellschaft, Kapitalgesellschaft)? Ist eine Sonderrechtsnachfolge sinnvoll? Sieht die GmbH-Satzung bestimmte Nachfolgeregelungen vor?
5. Sind aufgrund des Vermögenswertes aus steuerlicher Sicht lebzeitige Übertragungen sinnvoll?
6. Sollen mehrere Abkömmlinge nicht gleichgestellt werden? Dann ist grundsätzlich Handlungsbedarf vorhanden, um keine Erbengemeinschaft zwischen ihnen entstehen zu lassen.
7. Bestehen schon Anzeichen für künftige Konflikte zwischen potenziellen Miterben? Beispielsweise weil ein nichteheliches Kind vorhanden ist? Kinder aus verschiedenen Ehen vorhanden sind? Es zwischen den potenziellen Miterben Streit gibt?
8. Konfliktmindernde Handlungen zu Lebzeiten möglich? Z.B. durch Gestaltung eines Testaments, Anordnung von Vermächtnissen oder Teilungsanordnungen, Einsetzen eines Testamentsvollstreckers?

- II. Die Miterben nach dem eingetretenen Erbfall sollten folgende Überlegungen anstellen:

Checkliste der Miterben nach dem Erbfall:

1. Erbberechtigung klären, insbesondere durch Auslegung bei unklar formulierten „Laientestamenten“, gesetzlicher Erbfolge oder Testament
2. Sind alle Miterben bekannt? Falls nicht, muss ein Nachlasspfleger bestellt werden?
3. Halten sich Miterben im Ausland auf? Kommt eine Erteilung einer (Grundstücksveräußerungs-)vollmacht zur Vereinfachung der Abwicklung der Angelegenheiten in Betracht?
4. Sind Besonderheiten bei den Miterben zu beachten? Z.B. bei Minderjährigen oder Betreuten?
5. Das Nachlassvermögen muss festgestellt, bewertet und gesichert werden, ggf. müssen sofortige Maßnahmen zur ordnungsgemäßen Verwaltung ergriffen werden (z.B. Behebung eines Sturmschadens an einer Immobilie)
6. Ggf. schnelles Handeln bei Vorhandensein von Kapitalgesellschaften (z.B. Bestellung eines neuen Geschäftsführers)
7. Ggf. Beantragung eines Erbscheins
8. Berichtigung des Grundbuchs
9. Begleichung der Schulden des Erblassers und sonstiger Passiva (Erbfallschulden, wie z.B. Bestattungskosten, Pflichtteil, Vermächtnis)
10. Abklärung der vom Erblasser angeordneten Aufteilung und ggf. Einigung über die Verwaltung sowie Aufteilung des Nachlasses, (Teil-)erbaueinandersetzung

Zur Person:

Die Autorin Martina Dyllong ist Rechtsanwältin und Fachanwältin für Erbrecht. Sie ist außerdem in Spanien als „abogada inscrita“ zugelassen. Sie spricht fließend Spanisch und wickelt neben rein deutschen Sachverhalten im Erbrecht auch Erbschafts- und Immobilienangelegenheiten in ganz Spanien ab. Der Hauptsitz der Kanzlei befindet sich in Dortmund. Zweigstellen werden in Düsseldorf, Barcelona, Dénia (Alicante), Las Palmas de Gran Canaria, Palma de Mallorca und Torrox-Costa (Málaga) unterhalten. Außerdem bearbeitet sie Fälle mit Bezug zur EU-Erbrechtsverordnung, die für Deutsche mit Wohnsitz im Ausland eine große Rolle spielt oder für Ausländer, die Ihren Wohnsitz in Deutschland haben.

Martina Dyllong
Rechtsanwältin | Fachanwältin für Erbrecht | Abogada inscrita

Hagener Straße 231
44229 Dortmund

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

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

Dortmund Düsseldorf Barcelona Denia Gran Canaria Mallorca Torrox-Costa



Das Team der ZinshausCompany in Dortmund meldet einen weiteren erfolgreichen Abschluss. Ein Immobilienkonzern beauftragte die ZinshausCompany Dortmund mit der Vermarktung von 137 Wohneinheiten und einer Gewerbeeinheit in Essen. Es handelte sich um einen Streubesitz in guten und etablierten Wohnlagen. Verkäufer und Käufer wurden von Alf Bakalorz und Erhard Reichel betreut, die Abwicklung verlief äußerst zielorientiert und alle Parteien zeigten sich zufrieden mit dem Ergebnis. Über Einzelheiten des Deals wurde Stillschweigen vereinbart. „Wir freuen uns, dass sich unsere Erfahrung im Bereich der Aufbereitung und Vermittlung von Wohnanlagen herumgesprachen hat. Wir haben ein ausgezeichnetes Netzwerk und die Nähe zu den Immobilieneigentümern und Investoren ist ein Garant für unseren Erfolg. Die jahrelange Präsenz und die fundierten Marktkenntnisse überzeugen und darauf sind wir stolz“, so Bakalorz und Reichel.



Die östliche Innenstadt gehört wohl zu den besten Wohnquartieren der Stadt Dortmund und der Eigentümer hat sich entschlossen, über die ZinshausCompany zu verkaufen. Das gelang mit einer Besichtigung. Käufer und Verkäufer, beides Privatpersonen, freuten sich über den reibungslosen Ablauf. „19 Wohnungen in einer solchen Lage zu bekommen, hat mich unbändig gefreut“, so der Käufer. Beide Parteien wurden von der ZinshausCompany beraten.



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.



MS EUROPA 2

APARTMENTS
MIT STÄNDIG
WECHSELNDEM
MEERBLICK.

Luxuriöses Wohnen auf
allen 7 Weltmeeren.

EMPFOHLEN VON HAPAG-LLOYD CRUISES

TOP-PARTNER 2017

Besonders qualifiziertes Reisebüro



HAPAG ¹⁸/₉₁ LLOYD
CRUISES

WINDROSE

FINEST TRAVEL



Ihr Nr. 1 WINDROSE-Reisebüro
in Nordrhein-Westfalen.



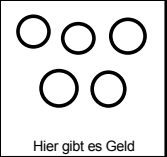


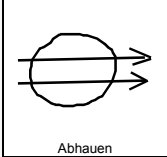

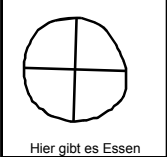



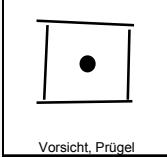
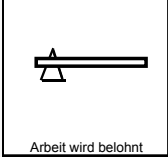
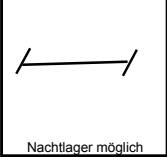
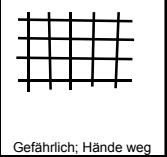

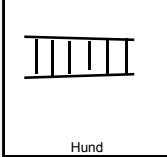
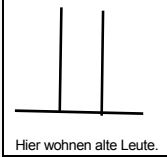







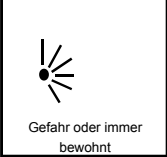
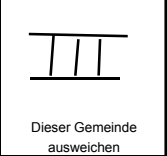
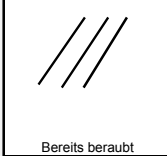
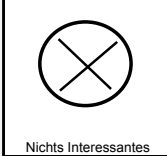

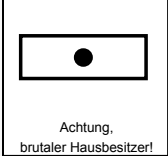
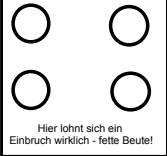






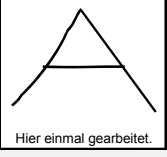
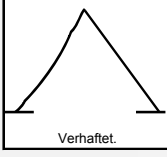

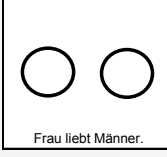


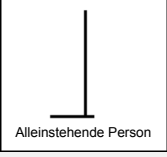
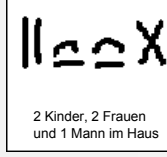
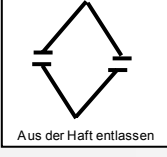
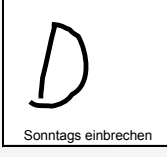
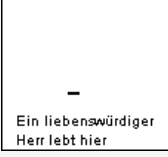
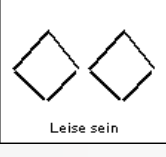
Zwiehoff-Heitmeier GmbH
Hagener Straße 221
44229 Dortmund-Kirchhörde
T: 0231-973090 0 | F: 0231-973090 19
dortmund1@hapag-lloyd-reisebuero.de
www.hapag-lloyd-reisebuero.de/dortmund1



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 weichem 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	Lohnendes Objekt
					
Alleinstehende Person	2 Kinder, 2 Frauen und 1 Mann im Haus	Aus der Haft entlassen	Sonntags einbrechen	Ein liebenswürdiger Herr lebt hier	Leise sein

HARKORT APOTHEKE

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



*Kostenfreier Zustelldienst
in Herdecke
und dem Dortmunder Süden*



... und immer ein Lächeln gratis

... das Team der ZinshausCompany ist und bleibt gesund ...
Vielen Dank ans Team der Harkort-Apotheke



Michael Groschek, Minister für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen, im Gespräch mit der ZinshausCompany:

Wir müssen Ökologie und Ökonomie beim Bauen und Wohnen versöhnen

Die Bundesregierung plant, noch in der laufenden Wahlperiode ein neues Energieeinsparrecht auf den Weg zu bringen. Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) soll die bisherigen rechtlichen Regelungen der Energieeinsparverordnung (EnEV) und des Erneuerbare-Energien-Wärmegesetzes (EEWärmeG) zusammenführen, vereinfachen und einen niedrigeren Energiestandard für öffentliche Gebäude festlegen. Deren Standard soll ab 2019 auf dem Niveau eines KfW-Effizienzhauses 55 liegen. Für private Neubauten sollen die Vorgaben allerdings erst später festgelegt werden. ZinshausCompany sprach über das neue Gesetz mit NRW-Bauminister Michael Groschek.

Herr Groschek, wie beurteilen Sie das geplante Gebäudeenergiegesetz?

Das Verfahren ist in einem sehr frühen Stadium. Eine abschließende Bewertung ist jetzt noch nicht möglich. Grundsätzlich finde ich es richtig, dass die Bundesregierung die verschiedenen Regelungen zur Energieeffizienz und zum Einsatz erneuerbarer Energien in einem einheitlichen Rechtsrahmen zusammenführen will. Dem Entwurf zufolge werden dabei bewährte Grundsätze fortgeführt, etwa die technologieoffene Ausgestaltung von Anforderungen an zu errichtende und zu sanierende Gebäude und die weitgehende Freiwilligkeit bei Sanierungsentscheidungen. Neben dem Zusammenführen der bestehenden Regelungen wünsche ich mir aber auch eine inhaltliche Weiterentwicklung, die sich an der Praxis orientiert.

Was vermissen Sie konkret bei der Neukonzeption?

Rund 35% des Energieverbrauchs in Deutschland gehen auf das Konto des Gebäudesektors. Für das Erreichen der Klimaziele bedeutet das ein enormes Potenzial, das wir nicht außen vor lassen können. Die öffentliche Hand hat mit ihren Immobilien sicher eine Vorbildfunktion bei der Reduzierung des Energieverbrauchs. Die ambitionierten Klimaziele sind nicht glaubwürdig zu vertreten, wenn der Staat hier nicht selbst vorgeht. Im privaten Bereich stellen sich aber andere Fragen: Wir haben einen enormen Bedarf an bezahlbarem Wohnraum. Neubau und Bestandsmobilisierung sind die besten Mittel, um die Mietpreisentwicklung zu dämpfen. Allein die EnEV 2016 hat die Baukosten aber, vorsichtig gerechnet, um 7% verteuert. Das ist der in Euro und Cent belastende Widerspruch zwischen Klimagipfelfhetorik und der Kärnerarbeit auf der Baustelle, den wir auflösen müssen. Zur Versöhnung von Ökologie und Ökonomie beim Bauen und Wohnen bringt der Gesetzentwurf zu wenig. Immerhin: Dass mit dem neuen Gesetz nicht gleich für alle Gebäude die Neubaustandards weiter verschärft werden sollen, ist durchaus ein Teilsieg der Vernunft.

Was schlagen Sie vor?

Ich halte eine grundsätzlich andere Systematik für sinnvoll. Die technischen Anforderungen an die Gebäudehülle immer weiter zu verschärfen, treibt die Investitionskosten in ungeahnte Höhen, während die damit zu erzielenden Einspareffekte immer kleiner werden. Wir werden die Klimaziele bei Bauen und Wohnen auch nicht annähernd sozialverträglich erreichen, wenn wir eine Logik auf die Spitze treiben, die die Einzelimmobilie zur fensterlosen Festung macht. Stattdessen müssen wir einen Siedlungsbereich oder ein Stadtquartier als Maßstab nehmen. Dort kann dann völlig technologieoffen ein bestimmter Grad an CO₂-Reduzierung oder gar die CO₂-Neutralität als Zielmarke gesetzt werden. Das heißt: Der Gesetzgeber gibt Ziele und Zeiträume für die klimapolitischen Erfordernisse vor, die Immobilienwirtschaft übernimmt Verantwortung für die Umsetzung – mit der jeweils besten Lösung am konkreten Standort.

Welche Perspektive sehen Sie dafür?

Die gute Nachricht ist: Die Bundesregierung teilt unser Ziel, unter Abwägung aller gesellschaftlichen Anforderungen im Wohnungsbau höhere Erstellungskosten zu vermeiden. Der Weg dahin ist nur noch nicht gefunden. Wir haben in Nordrhein-Westfalen seit 2013 sehr erfolgreich das Bündnis für Wohnen mit den relevanten Akteuren des Wohnungsmarktes etabliert, um solche Abwägungsfragen auf Augenhöhe miteinander zu verabreden. Ergebnis ist beispielsweise eine deutlich schlankere Landesbauordnung, die spürbare Entlastung bringt, etwa bei der Stellplatzpflicht. Ich wünsche mir, dass wir auch mit Blick auf die bundesgesetzlichen Regelungen zur Energieeffizienz zu einem Vorgehen kommen, das Bau- und Wohnungswirtschaft mittragen können. Das bedeutet keinen Rückzug beim Klimaschutz. Aber höhere Kosten aus immer weiter verschärften Energie-Standards laufen den Anstrengungen zuwider, die Baukosten zu dämpfen und bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. Wir müssen hier in der Tat zwei zentrale gesellschaftliche Ziele in Einklang bringen: eine hohe Klimaschutzwirkung einerseits, niedrige Bau- und Bewirtschaftungskosten andererseits. Die Akzeptanz der rechtlichen Regelungen ist dabei der Schlüssel zum Erfolg.

Herr Groschek, wir danken Ihnen für das Gespräch.



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



**Exklusiver Landsitz im Hochsauerlandkreis, 30.000 m² Grundstück, Jagd angrenzend
57392 Schmallenberg**

Gesamtnutzfläche ca. 820 m²

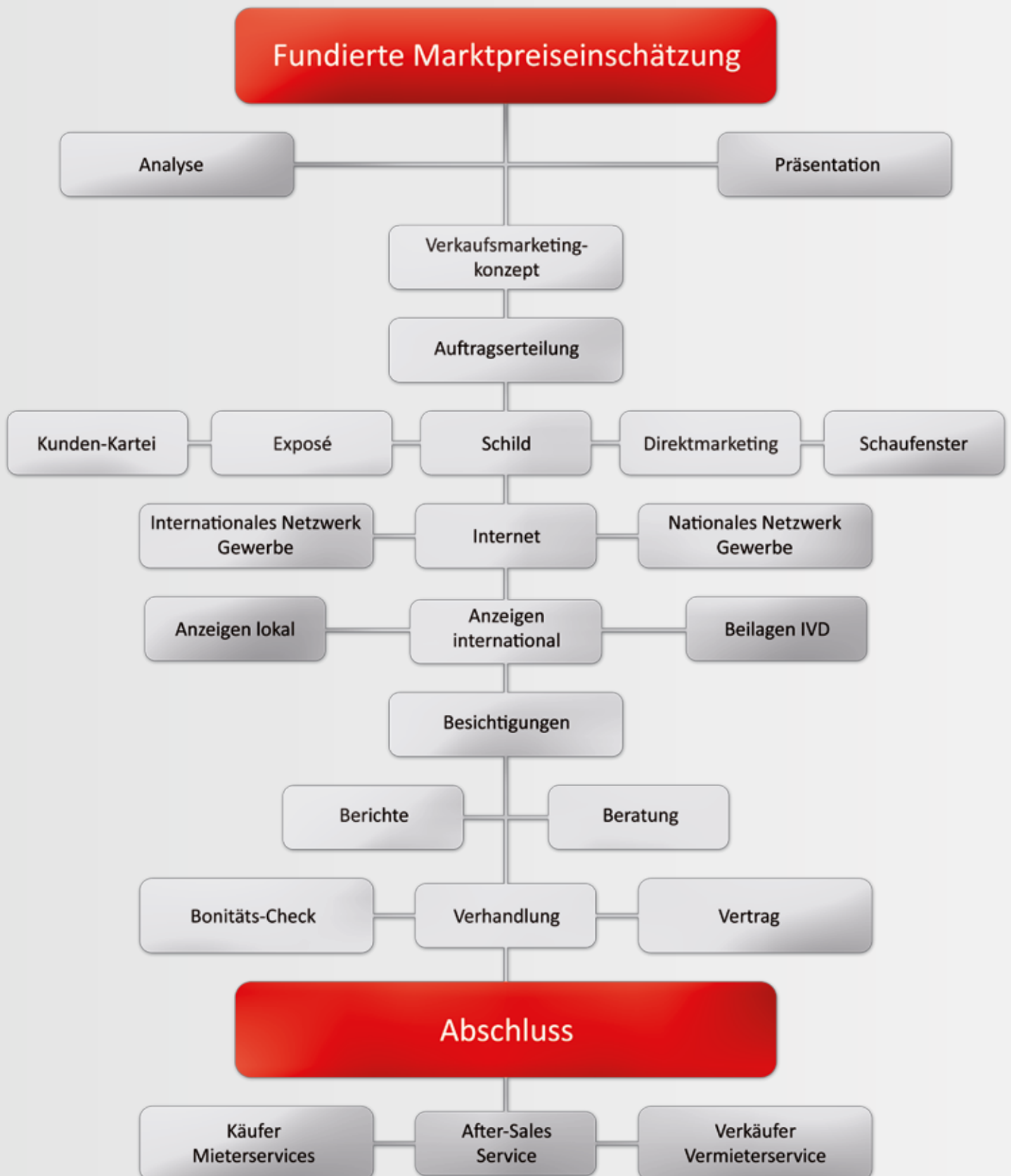
Grundstück ca. 30.000 m²

Kaufpreis € 2.400.000,00

zzgl. 3,57 % Courtage



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



Aktuelle Marktpreiseinschätzung für Ihre Immobilie

Bitte halten Sie für uns folgende Daten bereit oder senden Sie uns diese zu:
Zutreffendes bitte ankreuzen **x**

Objektart

Baujahr **Grundstücksgröße in m²**

Decken

Dach

Dämmung	<input type="text" value="ja"/>	<input type="text" value="nein"/>		
Zustand	<input type="text" value="gut"/>	<input type="text" value="mittel"/>	<input type="text" value="schlecht"/>	<input type="text" value="Alter:"/>

Fassade

Dämmung	<input type="text" value="ja"/>	<input type="text" value="nein"/>		
Zustand	<input type="text" value="gut"/>	<input type="text" value="mittel"/>	<input type="text" value="schlecht"/>	<input type="text" value="Alter:"/>

Balkone

	<input type="text" value="ja"/>	<input type="text" value="nein"/>		
Zustand	<input type="text" value="gut"/>	<input type="text" value="mittel"/>	<input type="text" value="schlecht"/>	<input type="text" value="Alter:"/>

Abrechnung der Betriebskosten lfd.

Mieterliste

Einheiten	Etage	Mieter	Größe in m ²	Nettokaltmiete	Heizungsart	Alter der Heizung
1	EG					
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
..						
..						

Garagen/Stellplätze

..				
----	--	--	--	--

Nettomieteinnahme p. a.

Notizen:

Ja, ich möchte meine Immobilie bewerten lassen.

Telefon: 0231 - 952 969 0 | Telefax: 0231 - 952 969 29 | E-Mail: dortmund@zinshauscompany.com

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 eine 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 & Verbrauchszentren



Bürogebäude, Wohn- u. Geschäftshäuser



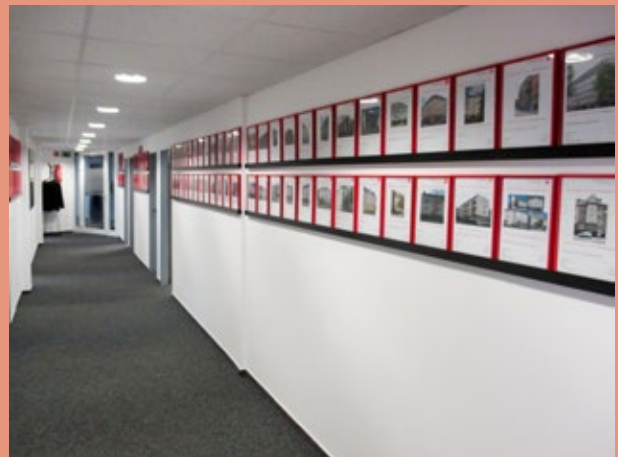
+49 (0) 231 - 952 969 - 0



Um ausreichend Zeit für den Kontakt zu Eigentümern und Mietern zu haben, haben wir unser Büro mit modernster EDV ausgestattet.

Bankinformationen werden täglich auf elektronischem Wege abgeholt und elektronisch verbucht, so dass auf jede Unregelmäßigkeit - im Falle der Mietverwaltung - kurzfristig reagiert werden kann.

Unser Hausverwaltungsprogramm (Verwaltungssoftware von Flowfact) ist eine moderne SQL/Access-Lösung, die speziell für unsere individuellen Wünsche entwickelt wurde. Die gesamte Kommunikation (Telefon, Fax, E-Mail, Briefpost) ist computerunterstützt.



Kurzmarktbericht

Die Anzahl der Verkäufe bei steigenden Faktoren kennzeichnet wie in 2015 auch in 2016 den Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in Dortmund, der mit mehr als 600.000 Einwohnern größten Stadt im Ruhrgebiet. Der Durchschnittspreis pro Immobilie lag weiter 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 etwas 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 einfachen Lagen verzeichnet man einen aktuell überschaubaren Leerstand, der u. U. auch mit der Flüchtlings-situation begründbar ist. Durch die gestiegene Nachfrage und die Preisentwicklung in den vorgenannten Stadt-bereichen zieht es Investoren auch in den Norden der Stadt – und auch dort erzielen wir sehr attraktive Preise, wenn Zustand und Mietermix stimmen. Um diese Bereiche attraktiver zu machen, wurden nochmals Gelder durch die öffentliche Hand zur Verfügung gestellt und investiert. Die günstigen Mieten machen die Wohnungen vor allem für Studenten sehr interessant. Mittelfristig wird sich nach unserer Einschätzung dieser Stadtbezirk weiter positiv entwickeln. 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 leicht gestiegen. Auch in den einfachen Lagen hält dieser Trend Einzug. Faktoren bis zu 20 sind in den echten Toplagen keine Seltenheit, wenngleich es selten vorkommt, dafür muss am Objekt dann schon alles stimmen. Bei Objekten, die aufgeteilt werden können, spielt der Faktor eine sekundäre Rolle, bei diesen wird der Preis über den Wert/m² bestimmt.

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, Skandinavier 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 2017 wird die Anzahl der verkauften Wohn- und Geschäftshäuser u. E. steigen, das war auch im Jahr 2016 klar 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 bei diesen 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 oder mit Partnern unseres Netzwerkes eröffnet nicht selten Perspektiven, mit denen Sie so nicht gerechnet haben – sprechen Sie uns an!

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



Mitglied im  





optik
art

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