

# ZinshausWelt

das Magazin der ZinshausCompany

## AUSGABE 2018

ÜBERWÄLTIGENDER KUNDENZUSPRUCH  
UND BESTE BEWERTUNGEN

**Mietpreisbremse**

Was bedeutet das für Sie ?

**Restaurant Palmgarden**

Eine Explosion der Geschmacksnerven

**Hapag Lloyd**

Normandie – Gourmetreise auf der AROSA

**TOP-Thema Energieausweis**

Fachbericht eines Ingenieurbüros

ZinshausCompany  
Immobilien mit Rendite







In bester Lage von Dortmund Körne steht diese kleine Wohnanlage mit 19 Wohneinheiten. Die Anlage wurde im Jahr 1936 erstellt und laufend instand gehalten. Die meisten Wohnungen verfügen über Balkone, es stehen große Grünflächen zur Verfügung und die Mieterklientel lebt hier gern. Verkäufer und Käufer sind Privatpersonen und wurden durch Herrn Christopher Puttlitz von der ZinshausCompany beraten

## Das Inhaltsverzeichnis

Seite	3	Grußwort der ZinshausCompany
Seite	4	Hapag Lloyd – Die Normandie - Gourmetreise auf der AROSA
Seite	6	ZinshausCompany unsere Marktpreiseinschätzung und – analysen = Verkaufsgarantie
Seite	8	Restaurant Palmgarten* – Eine Explosion der Geschmacksnerven
Seite	10	Mietpreisbremse – was bedeutet das?
Seite	12	Markberichte und Immobilienangebot der ZinshausCompany
Seite	16	TOP-Thema Energieausweise für Bestandsgebäude
Seite	20	Dienstleistungsübersicht und Marktpreiseinschätzung (Datenaufnahmebogen)
Seite	22	NEU ZinshausVerwaltung durch die ZinshausCompany
Seite	24	NEU GewerberaumVermietung durch die ZinshausCompany
Seite	26	ZinshausCompany - Fachwissen und Marktkenntnis
Seite	28	Zertifizierung der ZinshausCompany ist eine besondere Auszeichnung



Der überwältigende Kundenzuspruch und die sehr guten Bewertungen unserer Arbeit machen uns sehr stolz. Es zeigt sich, dass die von uns angebotenen Dienstleistungen den Nerv der Zeit treffen und unseren Kunden Zeit und Wege sparen.

**Liebe Leserinnen und Leser,**

auch das Wachstum in 2017 war wieder ein Indiz, dass wir im Rahmen unseres Dienstleistungsangebotes die richtigen Entscheidungen getroffen haben. Unser Team erfreut sich bester Akzeptanz bei unseren Kunden. Die ausgezeichneten Kontakte zu Juristen, Steuerberatern, Vermögensverwaltern innerhalb unseres Netzwerkes lassen uns alle Möglichkeiten, selbst komplizierte Sachverhalte entsprechend anzugehen und Lösungen zu erarbeiten, wie z. B. Unstimmig- oder Streitigkeiten bei Erbengemeinschaften.

Sie fragen – wir antworten – testen Sie uns

Im aktuellen Magazin finden Sie

Hapag Lloyd – Auf der AROSA durch die Normandie – eine Gourmetreise  
Sternrestaurant Palmgarten\* – Eine Explosion der Geschmacksnerven  
Mietpreisbremse – was bedeutet das für Sie ?  
Unser Angebot für Ihre Immobilie - Zinshausverwaltung  
NEU in unserem Angebot – Gewerberaumvermietung  
u. v. m.

Herzlichst Ihre

Erhard Reichel

Alf Bakalorz



# aROSA



Schöne Zeit



**SEINE GOURMET - 7 NÄCHTE**

---

16. Juni - 23. Juni 2018

# Für manche die Normandie. Für mich: das Schlaraffenland!

Paris, Rouen, Caudebec-en-Caux, Vernon, Paris

Manchmal bleiben einem die Momente besonders deutlich vor Augen, in denen man sie vor lauter Genuss geschlossen hatte. Diese Reise ist voll von genau solchen Erlebnissen, denn sie führt Sie von Paris aus in die Normandie, Heimat der drei großen französischen Cs: Camembert, Calvados und Cidre. Die Kulisse: zerklüftete Küsten, romantische Fischerdörfer und Städte wie aus dem Mittelalter. Und immer wieder: Millionen von Apfelbäumen, die die frische Brise, die hier und da vom Meer herüberweht, mit ihrem süßen Duft würzen. Lassen Sie sich von der Natur den Atem rauben und den Appetit anregen – denn an Bord warten schon unsere Gastköche darauf, Ihren Gaumen zum Staunen zu bringen.

Gehen Sie mit uns auf eine kulinarische Entdeckerrreise auf einem besonderen Schiff im Land der Genüsse.

Ihr

Hapag-Lloyd Reisebüro Dortmund-Kirchhörde  
A-ROSA Platinpartner 2018

## Inklusivleistungen:

- persönliche Reisebegleitung durch das Hapag-Lloyd Reisebüro
- A-ROSA Premium alles inklusive: VollPensionPlus mit hochwertigen Getränken
- 2 Feinschmecker-Dinner, zubereitet von unseren Gastköchen Paul Stradner und Frank Möbes
- Neben den Menüs unserer Gastköche erwarten Sie hochwertige Feinschmecker- Buffets
- Champagnermenü, begleitet von Master-Sommelier Hendrik Thoma
- Vortrag zum Thema Krustentiere und Austern und deren Zubereitung
- Typisch normannisch: Calvados-Verkostung mit französischen Käsespezialitäten mit unserer Sommelière Verena Herzog
- Dessert-Präsentation mit unserem A-ROSA Chef-Pâtissier Oliver Edelmann



## Reise Tagebuch

### 1. TAG PARIS

Paris! Der Ort, an den wir immer wieder zurückkehren. Diesmal sind wir von Kopf bis Fuß aufs Schlemmen eingestellt – das Dinner lässt schon mal hoffen!

### 2. TAG ROUEN

Rouen verzaubert uns mit seinen mittelalterlichen Fassaden. Unvorstellbar, wer hier schon alles lang gelaufen sein muss! Später dann das erste Gourmet Highlight. Ich wünschte, Paul Stradner könnte jeden Tag für uns kochen!

### 3. TAG ROUEN

Den Morgen verbringen wir auf den Spuren von Johanna von Orléans. Was für eine mutige Frau! Ihre Geschichte nehmen wir mit in die Sauna. Gut, dass wir im Hier und Jetzt leben! Danach: völlig entspannt und bereit für Hochgenuss.

### 4. TAG CAUDEBEC-EN-CAUX

So viele Klöster und Abteien rund um Caudebec-en-Caux! Von Entsagung kann bei und dagegen keine Rede sein. An einem Marktstand haben wir doch glatt 16 Sorten Camembert probiert!

### 5. TAG VERNON

Kann ein Tag malerisch sein? Wenn, dann hier und heute! Mitten im Garten von Claude Monet stehen, gucken, staunen, das reine Glück genießen! Am Abend geht der Zauber weiter, denn heute tischet Frank Möbes auf. Ein Traum!

### 6. TAG PARIS

Inspiriert von unseren Gastköchen treiben wir von Fromagerie zu Boulangerie zu Chocolaterie. Trotzdem bleibt genug Appetit für ein weiteres Menü am Abend. Am nächsten Tag ist Kultur dran. Wir schlendern durchs Centre Pompidou und bleiben im Museumsshop kleben, bis der Champagner uns zurück an Bord ruft.

### 7. TAG PARIS

### 8. TAG PARIS

Preis pro Person ab **1.979,00 EUR**

in einer Außenkabine (Kat. A, Deck 1)  
inkl. Frühbucherrabatt bis 28.02.2018

An-/ und Abreisepaket: **Auf Anfrage**



Zwiehoff-Heitmeier GmbH  
Hagener Str. 221 | 44229 Dortmund-Kirchhörde  
T. 0231 - 97 30 90 0  
M. info@hlr-do.de  
W. www.hlr-do.de





## Mit fundierten Marktpreiseinschätzungen und –analysen der ZinshausCompany ist der erfolgreiche Verkauf garantiert

### Bewertungsphase

Im Rahmen unserer Einschätzung, die einen maximalen Dienstleistungseinsatz gewährleistet, wird Ihnen eine realistische Einwertung Ihrer Immobilie präsentiert. Erforderlich sind hierzu alle objektrelevanten Informationen. Näheres hierzu finden Sie auf der Seite 21.

Diese Marktpreiseinschätzung ist die Grundlage für eine erfolgreiche Vermarktung. Unsere fundierten Marktkenntnisse und das Fachwissen gepaart mit der kontinuierlichen Beobachtung der Immobilienmärkte sowie Recherchen von Vergleichsobjekten ermöglichen uns, die Potenziale Ihrer Immobilie zu erkennen und die Chancen optimal zu nutzen. Denken Sie bei der Auswahl des Immobilienberaters daran, dass nicht allein der, „aus der Luft“ gegriffene Höchstpreis, entscheidend sein darf, sondern die seriöse und stichhaltige Begründung wie der Preis ermittelt wird.

### Vermarktungsphase und Kundenauswahl

Im Rahmen eines qualifizierten Alleinvermarktungsauftrages, der den maximalen Dienstleistungseinsatz gewährleistet, werden klare Vermarktungsstrategien erläutert und festgelegt. Dieses Vorgehen garantiert eine zielgerichtete Angebotsstreuung und nicht wahlloses Versenden von Unterlagen. Wir verfügen über eine Vielzahl von Kunden, die immer wieder über uns Objekte erworben haben. Das ist die Grundlage unseres Erfolges, genauso wie das feine Gerspür unserer Mitarbeiter, die die sich ständig ändernden Signale des Marktes aufspüren und ihre Arbeitsabläufe anpassen.

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.





### Gebäudekomplex mit 43 Gewerbeeinheiten in bester Innenstadtlage von Rheine

In bester Innenstadtlage von Rheine hat die ZinshausCompany eine hoch attraktive Immobilie vermittelt. Es handelt sich um Büro- und Geschäftshaus (Nadorff Haus), ein Gebäudekomplex mit 43 Gewerbeeinheiten, u. a. Arztpraxen, Büros, Einzelhandel & Apotheke. Die Liegenschaft verfügt über knapp 6.000 m<sup>2</sup> Nutzfläche und stammt aus dem Jahr 1976. Die Verkäuferin ist eine Gesellschaft, der Käufer ein Unternehmer. Beide Parteien wurden von der ZinshausCompany betreut.



### Mehrfamilienhaus mit Arztpraxis am Ostfriedhof

Zum dritten Mal in kürzester Zeit konnte eine weitere Liegenschaft im östlichen Innenstadtbereich von Dortmund vermittelt werden. Käufer des 591 m<sup>2</sup> großen Mehrfamilienhauses war ein Family-Office aus Dortmund. Verkäufer eine Privatperson aus Norddeutschland. Beide Parteien wurden äußerst zufriedenstellend durch die ZinshausCompany vertreten. Die Vermarktungszeit betrug knapp einen Monat.



# PALMGARDEN



GUIDE MICHELIN  
1 Michelin Stern



GAULT MILLAU  
16 Punkte



Restaurant PALMGARDEN in der Spielbank Hohensyburg  
Hohensyburgstraße 200 | 44265 Dortmund  
Telefon: 0231 7740-735  
[www.palmgarden-restaurant.de](http://www.palmgarden-restaurant.de)



## Kulinarische Sternstunden im PALMGARDEN Das ausgezeichnete Sterne-Restaurant in der Spielbank Hohensyburg

Sternenklar: PALMGARDEN ist Dortmunds bestes Restaurant! Hier erlebt man exzellente Sterneküche im faszinierenden Ambiente von Deutschlands schönster Spielbank. Mit Stil und Flair werden Feinschmecker und Genießer von einem servicebegeisterten Team empfangen. Der Gast trifft auf kreative Kochkunst, ideenreich komponiert zu kulinarischen Kunstwerken – alles inklusive atemberaubendem Fernblick über das Ruhrtal.

Im „Guide Michelin 2018“ konnte das Spitzenrestaurant von Michael Dyllong seinen Stern erneut verteidigen. Der renommierte Restaurantführer zeichnete den gerade erst neu umgestalteten PALMGARDEN wieder mit einer Top-Wertung aus. Damit ist es unter den lediglich sechs westfälischen Gastronomieadressen, die sich mit einem Stern schmücken dürfen. Zudem vergab Gault & Millau soeben 16 von 20 möglichen Punkten im aktuellen Gourmetführer und damit noch einen Punkt mehr als im vergangenen Jahr.

Küchenchef und „Kochkünstler“ Dyllong erkochte dem hochprämierten Genusstempel bereits im Jahr 2013 den ersten Michelin-Stern. „Fine Dining“ lautet sein Credo: Junge, kreative Küche als ganzheitliches Erlebnis mit exzellenten Speisen ausschließlich aus marktfrischen regionalen Produkten, perfekt ergänzt durch hervorragende Weine aus der „legendären Schatzkammer“ von Sommeliere Sabrina Koos.

In Form von erlesenen Degustationsmenüs mit drei, fünf oder sieben Gängen kredenzen die „Gastgeber aus Leidenschaft“ immer wieder kleine gastronomische Wunder – und dies zu einem einzigartigen Preis-Leistungsverhältnis (3 Gänge à 49 € / 5 Gänge à 78 € / 7 Gänge à 99 €).

Genießen kann man außerdem ein exklusives Erlebnis am Chef's Table. Sternekoch Dyllong verwöhnt die Gäste mit einem unvergesslichen Menü und verrät Ihnen persönlich mehr über die besondere Harmonie seiner Zutaten und Aromen. Ob Geschäftstermin, Familienfeier oder Dinner in privater Atmosphäre, wer sich für einen noch intimeren Zugang zu seinem nächsten kulinarischen Erlebnis entscheidet, kann beim „Private Dining“ ganz zurückgezogen entspannen. Idealerweise nutzt man diesen Bereich mit Gruppen von maximal zehn Personen.

Alles in allem kann das herrlich gelegene Restaurant zweifelsohne als das kulinarische Herz der Spielbank Hohensyburg bezeichnet werden. Durch die perfekte Kombination von atmosphärischem Spielerlebnis und exquisitem Gastronomieangebot wird ein spannender Abend in traumhafter Kulisse so ganz stillecht mit einer geschmackvollen Entdeckungsreise im PALMGARDEN gekrönt.

Öffnungszeiten:

Mittwoch bis Sonntag: ab 18 Uhr

Montag, Dienstag und Feiertage: Ruhetag

## Mietpreisbremse - was bedeutet das?

### 1. Was regelt die Mietpreisbremse?

Die bundesgesetzlichen Neuregelungen sehen vor, dass bei der Wiedervermietung von Bestandswohnungen die zulässige Miete in Gebieten mit angespanntem Wohnungsmarkt höchstens auf das Niveau der ortsüblichen Vergleichsmiete zuzüglich zehn Prozent angehoben werden darf. Die Länder werden ermächtigt, für höchstens fünf Jahre die Gebiete mit angespanntem Wohnungsmarkt auszuweisen.

### 2. Wie setzt das Land NRW die Mietpreisbremse um?

Die Landesregierung NRW hat am 23. Juni 2015 im Kabinett beschlossen, von der bundesgesetzlichen Ermächtigung Gebrauch zu machen und eine Mietbegrenzungsverordnung mit Wirkung zum 1. Juli 2015 erlassen. Darin sind 22 Kommunen bestimmt, in denen die Landesregierung einen angespannten Wohnungsmarkt identifiziert hat und in denen die nunmehr zulässige Wiedervermietungsrente maximal auf das Niveau der ortsüblichen Vergleichsmiete zuzüglich zehn Prozent angehoben werden darf.

Die Mietbegrenzungsverordnung in NRW umfasst im Wesentlichen die Universitätsstädte und die Städte an der Rheinschiene mit den sie umgebenden Kommunen.

### 3. Für welche Mietverhältnisse gilt die Mietpreisbremse?

- Die Mietpreisbremse gilt in den Städten, die in der Verordnung zur Bestimmung der Gebiete mit Mietpreisbegrenzung genannt sind.
- Sie ist anzuwenden auf Mietverhältnisse, die nach dem Inkrafttreten der Verordnung abgeschlossen werden. Es wird alleine auf den Zeitpunkt des Abschlusses des Vertrages abgestellt und nicht z. B. auf das Datum des Einzugs.

#### Es gibt vier Ausnahmen:

- **Neubau:** Hier gilt die Mietpreisbremse nicht. Ein Neubau ist eine Wohnung bzw. ein Wohnhaus, das erstmals nach dem 1. Oktober 2014 genutzt und vermietet wird.
- **Umfassende Modernisierung:** Hier gilt die Mietpreisbremse nicht. Eine Modernisierung ist umfassend, wenn sie einen solchen Umfang aufweist, dass die Investition etwa ein Drittel des für eine vergleichbare Neubauwohnung erforderlichen Aufwands erreicht.
- **Vormiete:** Ist die Miete, die der vorherige Mieter zuletzt schuldete, höher als die eigentlich zulässige, so darf eine Miete bis zur Höhe der Vormiete vereinbart werden.
- **Aufwändige Modernisierungsmaßnahmen vor Beginn des Mietverhältnisses:** Diese Modernisierungen können weiter beim Mietpreis berücksichtigt werden, und zwar nach den gleichen Regeln wie in einem bestehenden Mietverhältnis (§ 559 Abs. 1 bis 3 BGB). Sie rechtfertigen also einen weiteren Zuschlag über das hinaus, was nach der Mietpreisbremse zulässig ist.

### 4. Wie erfährt man, wie hoch die ortsübliche Vergleichsmiete ist?

Dabei helfen qualifizierte und einfache Mietspiegel, die die ortsübliche Vergleichsmiete dokumentieren. Wenn es keinen Mietspiegel gibt, ist eine Bezugnahme auf Vergleichsmietdatenbanken von Vermieter- und Mieterverbänden sowie vergleichbare statistische Erhebungen zur Bestimmung der ortsüblichen Miete möglich.

### 5. Welche Konsequenzen hat es, wenn gegen die Mietpreisbremse verstoßen wird?

Die vereinbarte Miete ist insoweit unwirksam, als der zulässige Betrag überstiegen wird. Der Mieter muss also maximal nur 110 Prozent der ortsüblichen Miete zahlen. Es ist – wie auch sonst im Vertragsrecht - Sache des Mieters, seine Rechte wahrzunehmen. Im Zweifel sollten sich Mieter, die an der Richtigkeit der vereinbarten Miete zweifeln, zunächst an einen Mieterverein wenden oder die Rechtsberatung durch einen Anwalt suchen.

### 6. Kann der Mieter zu viel gezahlte Miete zurückfordern?

Ja – allerdings muss er einen Verstoß gegen die Vorschriften zur Mietpreisbremse rügen. Zurückverlangen kann er nur die zu viel gezahlte Miete, die nach Zugang der Rüge fällig geworden ist.





ZinshausCompany erfolgreich in Rheine und Nordhorn!  
Für eine niederländische Fondsgesellschaft konnte ein Portfolio in Rheine und Nordhorn erfolgreich an zwei Family-Offices vermittelt werden. Das Portfolio umfasst zwei Wohn- und Geschäftshäuser und zwei Retailflächen. Alle Parteien wurden von der ZinshausCompany umfassend beraten.



Diese Top sanierte Kapitalanlage in der begehrten Dortmunder-Innenstadt wurde zu einem höchst attraktiven Kaufpreis erfolgreich am Markt platziert. Der Verkäufer war eine Privatperson aus Dortmund. Die Käufer sind ein Family-Office aus Dortmund, die ebenfalls zum wiederholten Male bei der ZinshausCompany eingekauft haben.



In unter vier Wochen konnten diese beiden Mehrfamilienhäuser in der südlichen Dortmunder-Innenstadt verkauft werden. Die Käufer der Liegenschaften sind ein Family-Office, die zum wiederholten Male bei der ZinshausCompany gekauft haben. Verkäufer war eine Privatperson aus Dortmund. Beide Parteien waren äußerst zufrieden mit der kurzen Vermarktungsdauer und dem Netzwerk der ZinshausCompany.



Wohn- und Geschäftshaus in der Fußgängerzone von Witten

## 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 €.**



Wohn- und Geschäftshaus ca. 1.600 m<sup>2</sup>



Wohnanlage mit 44 Wohneinheiten in Schwerte

### 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.



Mehrfamilienhaus, 8 Wohneinheiten in bester Lage



Wohn- und Geschäftshaus inkl. Baugrundstück

### Handelsimmobilien

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



Mehrfamilienhaus 21 Wohneinheiten



Ein renditestarkes Wohn- und Geschäftshaus in bester Dortmunder Innenstadtlage stand zum Verkauf. Die Immobilie besteht aus einer Gewerbeeinheit und sechs Wohnungen. Es wurde ein absoluter Höchstpreis in Form von Kölner Verhältnissen erreicht. Beide Parteien wurden über einen Zeitraum von sieben Monaten von der ZinshausCompany beraten.



In Hemer steht diese äußerst attraktive Wohnanlage, bestehend aus 5 Gebäuden in denen sich 2 Gewerbeeinheiten und 36 große Wohnungen befinden. Das Grundstücksareal ist annähernd 4.000 m<sup>2</sup> groß und alle Wohnungen verfügen über Balkone. Käufer ist eine Privatperson, Verkäufer eine Fondsgesellschaft. Beide Parteien wurden von der ZinshausCompany beraten.



Die ZinshausCompany Dortmund hat zwei hochattraktive Mehrfamilienhäuser in Top-Lage von Bochum vermittelt. Die beiden Häuser verfügen über jeweils 10 Wohnungen in nachgefragten Größen, zum Komplex gehört auch ein Garagenhof. Beide Häuser und die Garagen sind voll vermietet und in einem tadellosen Zustand. Verkäufer und Käufer sind Privatpersonen und wurden durch die ZinshausCompany betreut.

## Dortmund

Eine ständig wachsende Nachfrage und kletternde Kaufpreise charakterisieren aktuell den Dortmunder Markt für Wohn- und Geschäftshäuser. Im Jahr 2017 erzielte die ZinshausCompany hoch attraktive Kaufpreise in den TOP-Lagen der Stadt. Das Angebot an Zinshäusern in diesen Lagen (Kreuz-, Saarlandstraßen-, Kaiser- und Gerichtsviertel ist zwar nicht sehr groß, aber es werden aufgrund der attraktiven Kaufpreise regelmäßig Objekte verkauft. Selbst in den vermeintlich einfachen Lagen oder den Vororten ist die Nachfrage von Kennern der Immobilienbranche leicht angestiegen. Die Renditen in Städten wie Düsseldorf, Köln, Essen oder Münster sind derart gering, das zunehmend im Ruhrgebiet investiert wird. Das führt dazu, dass die Faktoren in allen Lagen leicht bis deutlich gestiegen sind, es wird aber nachdrücklich auf Zustand und Nachhaltigkeit geachtet und nicht einfach blind investiert.

### Hohe Nachfrage verkürzt Vermarktungszeit deutlich

Die Vermarktungszeit ist aufgrund dieser Gegebenheiten kurz. 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 3 Mio. €. Das Interesse an reinen Mehrfamilienhäusern ist wesentlich höher als an Objekten mit Gewerbeanteil.

In den mittleren und sehr einfachen Lagen verzeichnet man nach wie vor den größten Leerstand, insbesondere im Stadtbezirk Innenstadt-Nord, häufig auch Nordstadt genannt, gestaltet sich sowohl die Vermietung wie auch der Verkauf eher schwierig aber nicht unmöglich. Um diese Bereiche attraktiver zu machen, wurden Gelder durch die öffentliche Hand zur Verfügung gestellt und entsprechend 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 hat das Wohnumfeld eine Aufwertung erfahren.

### Die Faktoren sind nochmals gestiegen

In mittleren bis guten Lagen sind die Faktoren nochmals leicht gestiegen. Faktoren bis zu 20,0 sind in den TOP-Lagen keine Seltenheit, wenngleich es selten vorkommt, hier muss am Objekt schon alles stimmen. Bei Objekten, die aufgeteilt werden können, spielt der Faktor eine sekundäre Rolle, hier wird der Preis über den Wert/m<sup>2</sup> bestimmt. Die Verkäuferseite besteht weiterhin überwiegend aus Erbgemeinschaften oder Privatleuten, die nicht mehr in der Umgebung wohnen. Ebenso gibt es einige ausländische Immobilienbesitzer, die nach den Großeinkäufen der letzten Jahre ihre Bestände wieder bereinigen und strategisch neu ausrichten, hierbei handelt es sich vielfach um Niederländer, Skandinavier und Engländer.

### Rahmenbedingungen gut

Die Grundvoraussetzungen für den Verkauf von Wohn- und Geschäftshäusern sind als gut zu bezeichnen. Wie lange diese Lage noch anhält kann man nur sehr schwer abschätzen aber bei den Banken wächst die Skepsis Vollfinanzierungen zu begleiten. Mit einer Anhebung des Zinsniveaus wird ein Verkauf zu den aktuellen Höchstpreisen nicht mehr möglich.







Attraktives Mehrfamilienhaus im Dortmunder Süden  
44265 Dortmund | Wedelstraße 13/13a

Gesamtnutzfläche	ca. 504 m <sup>2</sup>
JNKM (Ist)	ca. € 35.280,00
JNKM (Soll)	ca. € 39.038,88
Kaufpreis	ca. € 750.000,00

[www.zinshauscompany.com](http://www.zinshauscompany.com)

## Bochum

Bochum, die Stadt die ehemals für Bergbau und Schwerindustrie bekannt war, hat mehrfach einen Wandel durchzogen. Die Stadt ist nach wie vor lebhaft und immer noch attraktiv für Investoren. Die aktuelle Bevölkerungszahl liegt bei ca. 369.220 Einwohnern.

Durch die ansässige Ruhruniversität und zahlreichen Fachhochschulen in Bochum ist es vor allem für Studenten ein attraktiver Wohnort.

Nicht zuletzt durch die zahlreichen Einkaufs- und Ausgehmöglichkeiten bleibt Bochum einer der wichtigsten Standorte des Ruhrgebiets.

### **Investitionsfaktoren – Investitionsklima**

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich das Investitionsklima kaum verändert. Dabei sind aber der Neubau im Eigentumsbereich sowie der Erwerb von bestehenden Wohnräumen am positivsten zu bewerten.

Das anhaltend überwiegend positive Investitionsklima ist mit den günstigen Finanzierungsbedingungen und mit dem im regionalen Vergleich günstigen Preisniveau, zu begründen.

### **Bebaute Grundstücke**

Der Bochumer Immobilienmarkt für bebaute Grundstücke folgt keiner einheitlichen Entwicklung. Im regionalen Vergleich ist das Preisniveau mittlerweile als günstig einzuschätzen. Im Zuge der Wirtschaftskrise in Europa investierten Kapitalanleger mehr Geld in Immobilien, so auch in Bochum.

Im Jahr 2017 lag der Quadratmeterpreis für Wohn- und Geschäftshäuser bei 1.300 €/m<sup>2</sup> in den guten Lagen. Dies betrifft insbesondere die südlichen Stadtteile Ehrenfeld, Wiemelhausen, Stiepel, die als Top-Stadtteile zu betrachten sind.

### **Geringer Anstieg der Nettokaltmieten**

In Bochum sind die Nettokaltmieten in den letzten fünf Jahren nur geringfügig gestiegen. Dies ist auch auf die sinkenden Einwohner- und Haushaltszahlen zurückzuführen.

Die Mieten liegen hier im Durchschnitt bei Bestandsobjekten bei ca. 6,60€ und bei Neubauten bei ca. 9,61€

### **Top-Standorte**

Nach wie vor bleiben die Stadtteile Ehrenfeld, Wiemelhausen, Weitmar und Stiepel am beliebtesten. Dort besteht ein Nachfrageüberhang sowohl nach Wohnraum, als auch nach wohnwirtschaftlichen Objekten. Durch den Angebotsmangel sind dort höhere Preise zu verzeichnen als in den übrigen Regionen.



## Essen

Wachsende Verkaufsaktivitäten bedingt durch sehr attraktive Preise für Verkäufer kennzeichnen den Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in Essen. Positive Entwicklung durch das Kruppviertel.

### **Gute Lagen = Nachfrageüberschuss = kurze Vermarktungsdauer**

In den südlichen Stadtteilen von Essen herrscht in den sehr guten und guten Lagen ein deutlicher Nachfrageüberschuss. Hierdurch ist das Angebot sehr gering und die Objekte werden häufig innerhalb von weniger als 4-Wochen vermarktet. Mittlere Lagen rücken ebenfalls in den Fokus der Investoren, wenn die Objektqualität stimmt und die Preise angemessen sind. Die Investoren sind auch hier bereit, höhere Kaufpreise zu akzeptieren. In den einfachen Lagen Essens (nördlicher Bereich, z. B. Vogelheim oder Karnap) stellt sich die Situation schwierig dar. Hier spielt das soziale Gefüge eine große Rolle, was dazu führt, dass in diesen Stadtteilen die erzielbaren Preise deutlich niedriger ausfallen.

Es werden überwiegend reine Mehrfamilienhäuser gekauft. Die Vermarktung von Mischimmobilien mit Gewerbeanteil ist derzeit schwierig, da das Risiko eines Mietausfalls, insbesondere von finanzierenden Banken, als hoch eingestuft wird.

Mit der Entstehung des „Kruppgürtels“ soll der Stadtteil Altendorf aufgewertet werden. Im Vergleich zu den südlichen Lagen Essens sind die Mieten hier noch sehr erschwinglich. Die Nähe zur Innenstadt und zum Campus Essen macht diesen Standort attraktiv. Durch die positive Quartiersentwicklung rund um den Kruppürtel könnte Bewegung in den Markt kommen. Nicht zuletzt ist die Nachfrage nach Büroflächen in dem neuen Viertel stark angestiegen.

### **Immer wieder der Süden**

Ein konstanter Rückgang der Bewohnerzahlen und damit steigende Leerstände lassen sich im nördlichen Bereich von Essen feststellen, während in den südlichen Stadtteilen und in Uni-Nähe das Wohnungsangebot knapp ist.

Frohnhausen ist nah zur Innenstadt. Die Sozialstruktur ist hier gemischt. In Fachkreisen bezeichnet man diesen Stadtteil auch als „Jugendstil-Stadtteil“ und lockt viele Studenten, da dort die Mietpreise erschwinglicher sind als ganz im Süden.

Holsterhausen zählt zu den aufstrebenden Stadtteilen trotz der zwei-Teilung durch die Hauptverkehrsachse A40. Eine solide Bevölkerung und eine steigende Nachfrage nach Wohnraum sind im südlichen Bereich Holsterhausens zu erkennen. Essen-Holsterhausen ist auf dem Weg sich mittelfristig zu einem Viertel ähnlich wie Rüttenscheid zu entwickeln.

Essen-Rüttenscheid selber zählt immer noch zu den Top-Standorten. Die Nachfrage nach Wohnraum ist an der Stelle hoch und dementsprechend knapp. Ebenso ist ein Anstieg der Immobilienpreise in der Region zu beobachten.

Unangefochtener Standort mit luxuriösen Mehrfamilienhäusern, sowie Anwesen bleibt Bredeney.

### **Gute Lagen bedeuten hohe Faktoren**

Der Markt, besonders in den guten und sehr guten Lagen wird sich weiter positiv entwickeln. Gelegentlich wird es Gewinnmitnahmen von Investoren geben, dies wird die Verkaufszahlen etwas erhöhen. Die Faktoren werden in guten und sehr guten Lagen auf hohem Niveau bleiben, mit einem weiteren Anstieg ist u. E. nur in Ausnahmefällen zu rechnen.

## Der Energieausweis ist Pflicht!

Text von Lucas Thorp

### Energieausweise für Bestandsgebäude

Wird ein Haus oder eine Wohnung verkauft, so muss der Eigentümer dem Kaufinteressenten einen Energieausweis zugänglich machen. Diese Pflicht wurde schrittweise ab dem Jahr 2008 eingeführt und ist in der Energieeinsparverordnung (EnEV) geregelt. Die Anforderungen zum Umgang mit dem Energieausweis wurden mit der Novellierung der EnEV im Jahr 2013 erweitert. So müssen z.B. Pflichtangaben in kommerziellen Immobilienanzeigen beachtet werden. Das zehnte Jahr seit Einführung des Energieausweises soll zum Anlass genommen werden, nachfolgend die wichtigsten der komplexen Regelungen zusammenfassend darzustellen.

### Der Zweck des Energieausweises

Mit Einführung von Energieausweisen bei Bestandsgebäuden zielt der Gesetzgeber darauf ab, Marktanreize zu setzen, die energetische Gebäudesanierung zu beschleunigen. Deutschland hat sich im Rahmen internationaler Klimaschutzabkommen verpflichtet, die Erderwärmung auf unter 2 Grad gegenüber vorindustriellen Werten zu begrenzen. Dazu hat das Bundeskabinett den Klimaschutzplan 2050 beschlossen. Ziel ist es, einen nahezu klimaneutralen Gebäudebestand im Jahr 2050 zu erreichen. Für die Umsetzung und die Erreichung der Maßnahmenziele spielen die Instrumente wie z.B. der Energieausweis eine bedeutende Rolle.

### Vorteile des Energieausweises bei Hausverkauf

Eine gute Energiebilanz Ihres Hauses wirkt sich grundsätzlich positiv auf die Immobilien-Vermarktung aus. Durch den Energieausweis werden die energetischen Stärken bzw. Schwächen des Gebäudes deutlich. Dem geht eine fachlich fundierte Analyse und Bewertung durch den Aussteller voraus. Durch entsprechend angestoßene Sanierungsmaßnahmen wird die Energieeffizienz verbessert. Mit geeigneten Energiesparmaßnahmen können die Betriebskosten reduziert werden. Dies wirkt sich wertsteigernd für die Immobilie aus.

### Pflichten des Eigentümers

Der Eigentümer erfüllt bei einem Verkauf mit der Vorlage eines Energieausweises seine Nachweispflicht. Dies muss er unaufgefordert tun, spätestens bei der Gebäudebesichtigung durch den Interessenten. Sollte keine Besichtigung stattfinden, so muss der Verkäufer den Energieausweis dem potenziellen Käufer bei ernsthaftem Interesse zugänglich machen. Dies gilt auch für Vermieter, Verpächter und Leasinggeber. Mit Vertragsabschluss muss der Ausweis unverzüglich dem neuen Eigentümer oder dem Mieter in Form einer Kopie übergeben werden. Beachtet der Eigentümer dies nicht, so begeht er nach EnEV eine Ordnungswidrigkeit, die mit einem Bußgeld von bis zu 15.000 Euro geahndet werden kann. Darüber hinaus droht ihm eine Abmahnung. Dies gilt ebenfalls für die Bereitstellung von Daten. Der Eigentümer trägt stets Sorge für die Richtigkeit der für die Ausstellung erforderlichen Flächengrößen, Verbrauchsdaten und Bedarfswerte.

### Verbrauchsorientierter und bedarfsorientierter Energieausweis

Die Ausstellung des Energieausweises für bestehende Gebäude kann auf der Grundlage des erfassten Energieverbrauchs oder des berechneten Energiebedarfs erfolgen.

Ein verbrauchsorientierter Energieausweis basiert auf den gemessenen Energiemengen dreier aufeinanderfolgender Abrechnungsjahre für die Beheizung des Gebäudes und die Warmwasserbereitung. Die Daten werden bearbeitet, um starke Klimaschwankungen zu glätten.

Für die Ausstellung eines Energiebedarfsausweises berechnet ein Energieberater nach einer Vor-Ort-Besichtigung und technischen Analyse des Gebäudes (z.B. Hüllfläche, Außenwände, Fenster, Heizungsanlage) den Energiebedarf -unabhängig von den individuellen Verbrauchsgewohnheiten des Nutzers und unter Standardklimabedingungen. Die wesentlichen Unterschiede zwischen beiden Ausweisarten sind in der folgenden Tabelle zusammengefasst.



Tabelle: Stärken und Schwächen des Energieverbrauchs- und -bedarfsausweises

**Energieverbrauchsausweis**

- + weniger Aufwand
- + kostengünstiger
- nutzerabhängig
- geringe Aussagekraft
- energetische Sanierungen erst nach drei aufeinander folgenden, vollständigen Abrechnungsperioden sichtbar
- Verbrauchsausweis ist bei längeren Leerständen in der Regel nicht möglich

**Energiebedarfsausweis**

- + höhere Aussagekraft
- + nutzerunabhängig
- + gute Analyse der energetischen Qualität des Gebäudes und der Anlagentechnik
- + konkrete Maßnahmenvorschläge zur Steigerung der Energieeffizienz sind möglich
- + energetische Sanierung ist sofort ausweisbar
- höherer Aufwand
- kostenintensiver

Es ist jedoch nicht möglich, durch einen Energieausweis den zukünftigen Energieverbrauch und die Energiekosten zu prognostizieren, da diese vom jeweiligen Nutzer und seinen Gewohnheiten erheblich beeinflusst werden.

**Die richtige Wahl des Energieausweises**

Bei bestehenden Gebäuden kann zwischen einem verbrauchsorientierten oder einem bedarfsorientierten Energieausweis gewählt werden. Folgende Besonderheiten sind zu beachten:

Gebäude mit maximal vier Wohnungen: Wenn der Bauantrag vor dem 01.11.1977 gestellt wurde und das Wohnhaus nicht mindestens das energetische Niveau der Wärmeschutzverordnung von 1977 erfüllt, so darf ausschließlich nur ein Bedarfsausweis erstellt werden (keine Wahloption möglich). Ein Verbrauchsausweis ist nicht zulässig; wenn für ein bestehendes Gebäude keine oder nicht in ausreichendem Umfang Verbrauchsdaten vorliegen, die nach den Vorgaben der EnEV erfasst bzw. mit den dort vorgeschriebenen Verfahren zur Klimabereinigung und zur Berücksichtigung von eventuellen Leerständen verarbeitet werden können.

Besonderheit Wohn- und Geschäftshaus: Verfügt ein Gebäude sowohl über Wohnungen als auch über gewerblich genutzte Räume, so sind unter Umständen zwei separate Energieausweise erforderlich. Dies ist abhängig von der Art der Nutzung, der gebäudetechnischen Ausstattung und dem Flächenanteil der Wohn- bzw. der Gewerbefläche. Dies prüft der Aussteller des Energieausweises.

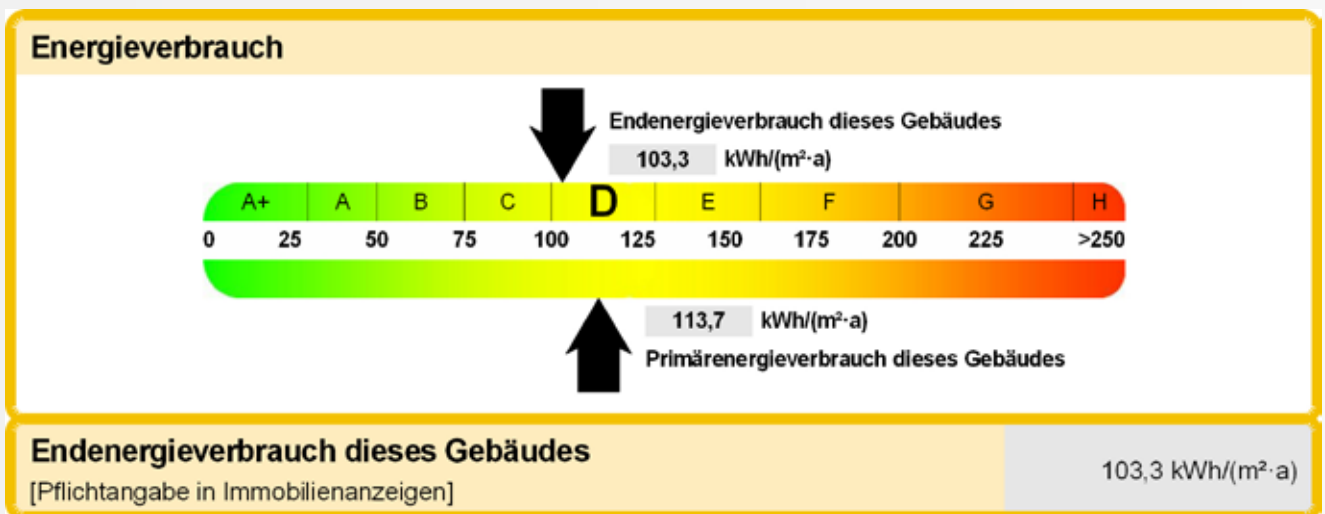
Besonderheit bei Gebäuden mit Publikumsverkehr: Wurde ein Energieausweis für ein gewerblich genutztes, privates Gebäude mit starkem Publikumsverkehr ab 500 m<sup>2</sup> Nutzfläche (z.B. Arzthäuser, Anwaltskanzleien) ausgestellt, so gilt die sogenannte Aushangpflicht. D.h. der Energieausweis ist an einer für die Öffentlichkeit gut sichtbaren Stelle (z.B. im Empfangsbereich) auszuhängen.

**Ausnahmen**

Die Pflicht zur Erstellung und Vorlage eines Energieausweises gilt nicht für alle Gebäude. Von dieser Pflicht ausgenommen sind zum Beispiel eingetragene Baudenkmäler, Gebäude mit weniger als 50 m<sup>2</sup> Nutzfläche oder unregelmäßig beheizte bzw. gekühlte Gebäude (z.B. saisonal belegte Ferienhäuser). Von der Energieausweispflicht befreit ist der Verkauf eines Gebäudes, das für den Abriss bestimmt ist. Bei einer Zwangsversteigerung ist ein Gebäudeenergieausweis ebenfalls nicht vorgeschrieben.

**Das steht im Energieausweis**

Die EnEV regelt Form und Aussehen der Energieausweise. Die erste Seite enthält allgemeine Informationen zum Gebäude. (z.B. Baujahr, Wohnungsanzahl, verwendete Energieträger). Kernstück des Ausweises ist eine Farbskala, die - je nach Ausweisart - auf der zweiten oder dritten Seite ausgefüllt ist. Sie zeigt auf einen Blick, wie viel Endenergie (Pfeil oben) und Primärenergie (Pfeil unten) das Gebäude pro Quadratmeter Gebäudenutzfläche und Jahr rechnerisch benötigt bzw. verbraucht hat. Beim Wohngebäudeausweis ist der obere Teil der Farbskala zusätzlich in sogenannte Effizienzklassen von A+ bis H eingeteilt (siehe Bild). Auf der vierten Seite trägt der Aussteller optional kosteneffiziente Modernisierungsempfehlungen ein. Der Eigentümer ist jedoch nicht verpflichtet, diese umzusetzen, sofern es sich nicht um sogenannte Nachrüstvorschriften nach EnEV handelt. Die fünfte Seite enthält Erläuterungen zum Energieausweis. Zum Zwecke von stichprobenhaften Kontrollen durch die Behörden wird für jeden Energieausweis nach seiner Fertigstellung eine eindeutige Registrierungsnummer beantragt. Darum kümmert sich der Aussteller.



### Beispiel einer Farbskala in einem Energieverbrauchsausweis

Kurz erläutert: Der Endenergiewert kennzeichnet die berechnete bzw. die verbrauchte Menge des Energieträgers (z.B. Heizöl, Erdgas) für die Beheizung des Hauses, die Warmwasserbereitung usw. Der Primärenergiewert steht für die Umweltbilanz des Gebäudes und beinhaltet zusätzlich zur Endenergie auch den Aufwand für Förderung, Aufbereitung und Transport der für die Beheizung, Warmwasserbereitung, etc. verwendeten Energieträger. Je kleiner dieser Wert ist, desto umweltfreundlicher ist das Gebäude. Dies wird durch die Nutzung erneuerbarer Energieträger wie z.B. Sonne, Holz, Erdwärme erreicht.

### Pflichtangaben in Immobilienanzeigen

In kommerziellen Immobilienanzeigen (Zeitung, Internet) oder z.B. in Exposés müssen folgende Pflichtangaben zum Energieausweis enthalten sein:

1. Die Art des Energieausweises (Bedarfsausweis oder Verbrauchsausweis),
2. der im Energieausweis genannte Wert des Endenergiebedarfs oder Endenergieverbrauchs,
3. die im Energieausweis genannten wesentlichen Energieträger für die Heizung des Gebäudes,
4. bei Wohngebäuden: das im Energieausweis genannte Baujahr,
5. bei Wohngebäuden: die Energieeffizienzklasse.

Diese Pflicht gilt auch für die Energieausweise nach alter Regelung, die vor dem 1. Mai 2014 ausgestellt wurden und die noch ihre Gültigkeit besitzen. Da deren Aussehen veraltet ist, ist das Auffinden der Informationen nicht immer ganz leicht. Im Zweifelsfall sollte ein Experte gefragt werden.

### Kosten des Energieausweises und Qualifikation des Ausstellers

Der erforderliche Aufwand zur Erstellung eines Energieausweises kann je nach Gebäudetyp, Größe und anlagentechnischer Ausstattung sehr unterschiedlich ausfallen. Sind notwendige Daten nicht vorhanden, so müssen diese zusätzlich erhoben werden. Zum Beispiel sind die Verbrauchsdaten beim Energieversorger abzufragen oder ein Gebäudeaufmaß vorzunehmen, da Planzeichnungen fehlen. Die Kosten trägt der Eigentümer bzw. der Vermieter. Eine Umlage auf die Mieter ist nicht möglich. Steuerlich kann der Aufwand jedoch geltend gemacht werden. Wichtig ist die fachliche Qualifikation des Ausstellers. Er sollte über eine abgeschlossene Weiterbildung zum Energieberater verfügen. Auf der „Energieeffizienz-Expertenliste“ für Förderprogramme des Bundes werden ausschließlich qualifizierte Berater gelistet.



### Gültigkeit des Energieausweises

Energieausweise behalten zehn Jahre ihre Gültigkeit. Die EnEV sieht keine Pflicht zur Neuausstellung bestehender Energieausweise innerhalb ihrer Gültigkeit vor. Wird ein Haus erweitert oder energetisch modernisiert, so muss für das Gesamtgebäude kein neuer Energieausweis ausgestellt werden. Allerdings hat der Eigentümer zu beachten, dass bei Nutzungsänderung bzw. bei Umbau von Gebäuden bestimmte EnEV-Vorschriften greifen und dort vorgeschriebene Nachweise zu erbringen sind. Darüber hinaus bleibt es dem Eigentümer überlassen, nach Erweiterung oder Modernisierung den bestehenden Energieausweis freiwillig erneuern zu lassen. Somit dokumentiert er den verbesserten energetischen Standard sofort nach Abschluss der Maßnahmen und nutzt damit verbundene Vorteile bei der Vermarktung seines Hauses. Ein Verbrauchsausweis darf hingegen erst frühestens drei Heizperioden nach den Modernisierungsmaßnahmen erneuert werden.

Dipl.-Ing. Stefan Lucas-Thorp  
Ecobautec Ingenieurbüro, Dortmund  
Fachplaner für Energieeffizienz, Aussteller von Energieausweisen für  
Wohn- und Nichtwohngebäude, dena Energieeffizienzexperte für  
Förderprogramme des Bundes (KfW, BAFA), Energieberater

#### Verbrauchsausweis

- Wird nach dem Energieverbrauch erstellt
- Die Abrechnungen der letzten drei Jahre werden benötigt

#### Bedarfsausweis

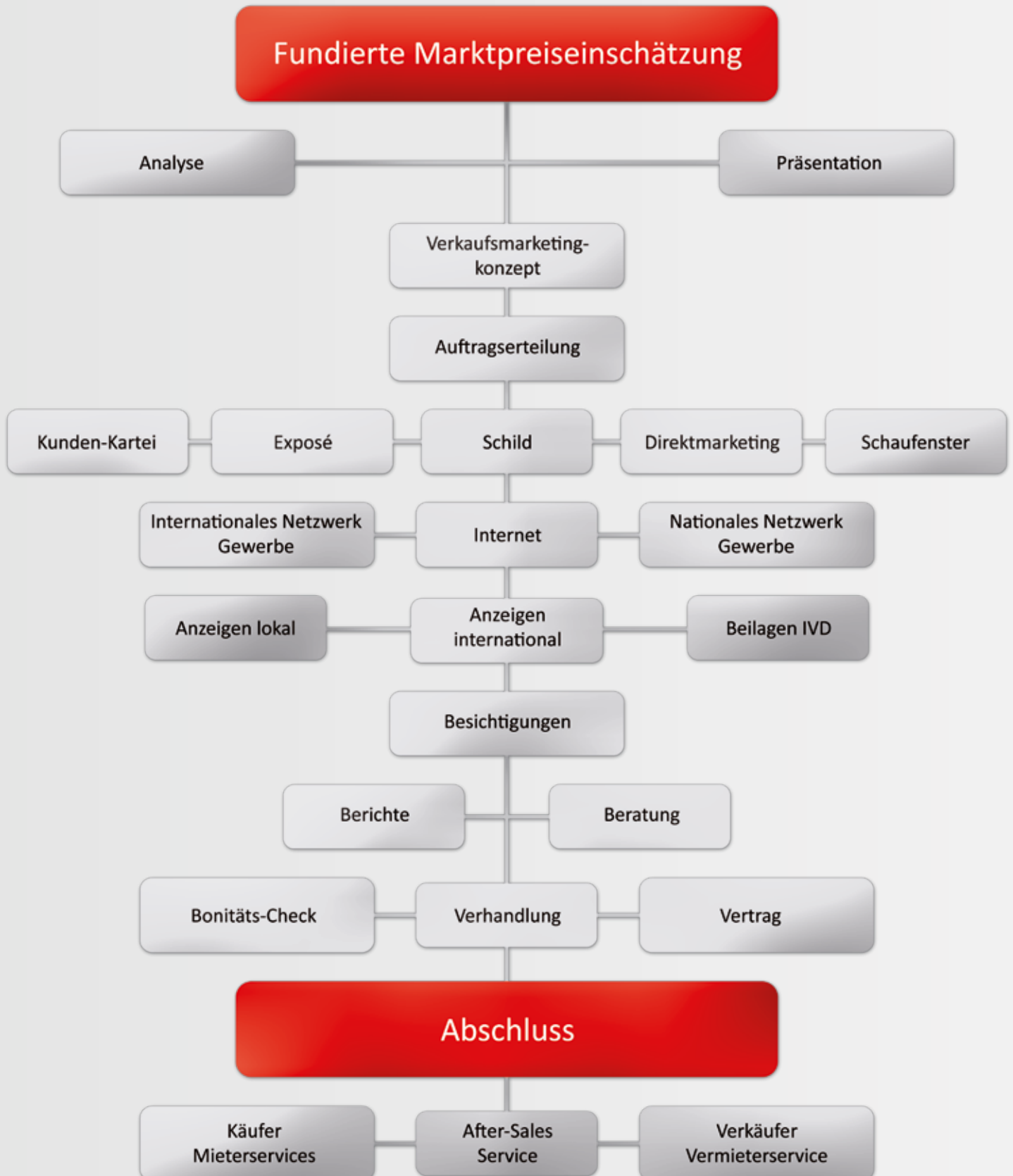
- Erfassung der Daten durch die ZinshausCompany OHG / ECOBAUTECH INGENIEURBÜRO
- Energieausweis mit sehr hoher Akzeptanz und Aussagekraft

Bestellen Sie den Energieausweis bei uns.

**0231 – 952 969 0**

(kostenlos bei Auftragserteilung eines Makleralleinauftrages an die ZinshausCompany OHG)

Dienstleistungsübersicht der  
**ZinshausCompany** **zhc**<sup>®</sup>  
 Immobilien mit Rendite







**Wie viel ist Ihre Immobilie aktuell wert?**

Lassen Sie Ihre Immobilie durch uns einschätzen  
kostenlos - unverbindlich - diskret

**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 m<sup>2</sup>**

**Decken**

<b>Dach</b>	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"/>	<b>Alter:</b> <input type="text"/>

<b>Fassade</b>	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"/>	<b>Alter:</b> <input type="text"/>

<b>Balkone</b>	<input type="text"/>	<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"/>	<b>Alter:</b> <input type="text"/>

**Abrechnung der Betriebskosten lfd.**

**Liegt eine öffentliche Förderung vor?**

Einheiten	Etage	Größe in m <sup>2</sup>	Nettokaltmiete	Heizungsart u. Bj.	Alter der Heizungen	Garage	Miete Garage	Ca. Alter Bäder
1	EG							
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								

Gesamte Kaltmiete

Tel.: 0231 - 952 969 - 0  
 Fax: 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 Mietenverwaltung - 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.













## GewerberaumVermietung

Der Besitz von Eigentum mit Gewerbeanteilen ist häufig mit dem Risiko des Leerstandes und einem hohen Maß an Arbeits- und Zeitaufwand verbunden.

Im Bereich der Gewerberaumvermietung haben wir uns auf **Büroflächen, Ladenlokale, Einzelhandelsflächen und Logistikhallen** spezialisiert. Dies betrifft sowohl Wohn- und Geschäftshäuser mit einem kleineren Gewerbeanteil, als auch reine Gewerbeobjekte.

Um Ihr Leerstandsrisiko zu minimieren und Ihnen wertvolle Zeit zu ersparen, übernehmen wir für Sie gern die Aufgabe der Gewerberaumvermietung.

## Zehn Gründe für die Vermietung durch die ZinshausCompany

-  Prüfung der Marktmiete
-  Optimale Präsentation Ihrer Immobilie
-  Mieterauswahl (inkl. Bonitätsprüfung)
-  Ortskundige Makler
-  Professionelle Vermarktung
-  Besichtigungsvereinbarungen und Begehungen
-  Überwachung der Mietverträge
-  Erhaltung der Privatsphäre des Vermieters
-  Vertragsverhandlung /-gestaltung /-abschluss
-  Weniger Zeit- und Arbeitsaufwand



## Unser Zielmarkt: Büro- und Praxisflächen, Ladenlokale, Einzelhandelsflächen und Logistikhallen



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

### Fachwissen und Marktkenntnis sind Grundlagen unseres Erfolgs

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

seit über 30 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

**+49 (0) 231 - 952 969 - 0**

Nutzen Sie den Gutschein der Seite 21 und erhalten Sie die Marktpreiseinschätzung für Ihre Immobilie.



**ZinshausCompany** **zhc**<sup>®</sup>  
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](http://www.zinshauscompany.com)





Zertifizierung der ZinshausCompany ist eine Auszeichnung



# ZERTIFIZIERUNG

Die DIAZert – Zertifizierungsstelle der  
DIA Consulting AG bescheinigt dem Unternehmen

## ZINSHAUSCOMPANY DORTMUND OHG

Hohe Straße 28  
44139 Dortmund

### ZERTIFIZIERTE DIENSTLEISTUNG

Die ZinshausCompany Dortmund OHG hat den Nachweis erbracht, dass die  
Dienstleistung als Immobilienmakler die Anforderungen der folgenden Norm erfüllt:

### DIN EN 15733

Dienstleistungen von Immobilienmaklern (Ausgabe Juli 2011)

Gültigkeitsdauer des Zertifikats: 21.09.2020  
Zertifikats-Nr.: DIA-IM-248

Freiburg, 21.09.2017

Peter Graf  
Vorstand

Alexander Weber  
Leiter der Zertifizierungsstelle

Konformitätserklärung: Die DIA Consulting AG erklärt, dass die Zertifizierungsstelle alle Anforderungen der DIN EN ISO/IEC 17065 (2013-01) erfüllt.  
Das Verfahren zur Feststellung der Konformität wird unter Beteiligung interner und externer Auditoren durchgeführt.  
DIA Consulting AG - Eisenbahnstraße 56 - 79098 Freiburg  
Aufsichtsrat: Prof. em. Dr. Dr. h.c. Hans-Hermann Franke, Prof. em. Dr. h.c. Henner Schierenbeck, Prof. em. Dr. Heinz Rehkugler  
Siehe Hinweise auf der Rückseite

Wir freuen uns auf Ihren Anruf



**Erhard Reichel**  
Geschäftsführer



**Alf Bakalorz**  
Geschäftsführer



**Volker Hinz**  
Bereichsleiter Vertrieb  
(Prokurist)



**Dominic Rosenthal**  
Anlageinvestment



**Sven Pascheberg**  
Anlageinvestment



**Christopher Puttlitz**  
Anlageinvestment



**Tanja Posavljak**  
Backoffice & Teamassistenz