

ZinshausWelt

das Magazin der ZinshausCompany

AUSGABE 2019

UNSER ERFOLG BASIERT
AUF EINEM QUALITATIV
HOCHWERTIGEN DIENSTLEISTUNGSANGEBOT

Hapag-Lloyd
Kreuzfahrt Inselreich Indonesien

**ERBENGEMEINSCHAFTEN
BEI IMMOBILIEN**

Neven Subotic Stiftung
Vorstellung der Projekte und Erfolge

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite





Überaus erfolgreich konnte dieses Gewerbeobjekt im Osten von Hamm verkauft werden. Käufer ist eine Aktiengesellschaft aus Berlin. Verkäufer war ein Family-Office aus der Umgebung von Hamm. Die Abwicklung und Beratung erfolgte für beide Parteien äußerst zufriedenstellend über die ZinshausCompany.

Das Inhaltsverzeichnis

Seite	3	Grußwort der ZinshausCompany
Seite	4	Neven Subotic Stiftung - Vorstellung der Projekte und Erfolge
Seite	6	Mitten im Zentrum Europas - das Ruhrgebiet
Seite	7	Verkaufsmeldung der ZinshausCompany
Seite	8	Hapag Lloyd und Windrose - Kreuzfahrt Inselreich Indonesien
Seite	10	Auszug aus unseren erfolgreichen Vermittlungen in 2018
Seite	12	Marktbericht Dortmund
Seite	13	Marktbericht Bochum
Seite	14	Marktbericht Essen
Seite	15	ZinshausCompany - Datenblatt zur Bewertung Ihrer Immobilie
Seite	16	Erbengemeinschaften bei Immobilien
Seite	19	Unser Dienstleistungsangebot und Kaufgesuche unserer Kunden
Seite	20	Das suchen unsere Kunden
Seite	21	ZinshausVerwaltung
Seite	22	Fachwissen und Marktkenntnis sind Grundlagen unseres Erfolges
Seite	23	Kontaktdaten
Seite	24	Team & Zertifizierung



Realistisch erzielbare Kaufpreise in unseren Marktpreiseinschätzungen sind Garant dafür, dass eine Immobilie am Markt nicht zerredet wird. Unsere Einschätzungen werden von Brancheninsidern geschätzt und sind u. a. Grundlage für Finanzierungsverhandlungen mit den Banken.

Liebe Leserinnen und Leser,

unser qualitativ hochwertiges Dienstleistungsangebot hat uns im Jahr 2018 ein nochmaliges Wachstum gegenüber 2017 beschert. Die Bewertungen unserer Kunden machen unser Team und uns sehr stolz. Die Aus- und Weiterbildung im Rahmen unserer Mitgliedschaft im Immobilienverband Deutschland ist Garant dafür, dass wir immer auf dem aktuellsten Stand sind, was gerade in der derzeitigen Marktsituation enorm wichtig ist.

Testen Sie uns!

Beachten Sie im Magazin das Thema Kaufvertrag „Verkauf einer vermieteten Immobilie“ aus Sicht der Notarin Martina Dyllong aus Dortmund und verschaffen Sie sich so einen Eindruck von der Wichtigkeit der Vertragsgestaltung.

Die Zufriedenheit unserer Kunden mündet für uns in eine Win-win-Situation und diese haben wir zum Anlass genommen, einen attraktiven Betrag an die Neven Subotic Stiftung zu spenden.

Gleichzeitig stellt Neven Subotic, einer der Dortmunder Sympathieträger, hier im Magazin seine Stiftung vor. Wir sind begeistert von seinem Engagement und wünschen ihm und seinem Team alles Gute und weiterhin viel Erfolg für die Zukunft.

Herzlichst Ihre

Erhard Reichel

Alf Bakalorz

100%
Zukunft
spenden



DEIN EINSATZ WIRKT. ZU 100 % – DIREKT UND DAUERHAFT.

Wir glauben an eine Welt, in der jeder Mensch ein menschenwürdiges Leben führen kann und wir als globale Gesellschaft einander verstehen und vertrauen. Deshalb setzen wir uns für ein respektvolles, solidarisches und offenes Miteinander ein: Für die Zukunft aller. Aus dieser Überzeugung heraus bauen wir seit 2012 Brunnen und Sanitäranlagen für Schulen und Gemeinden in der Tigray Region im Norden Äthiopiens und ermöglichen dadurch den Zugang zu sauberem Wasser, Sanitäranlagen und Hygiene – kurz: WASH. So schaffen wir die Grundlage für Bildungschancen, Selbstbestimmung und Zukunftsperspektiven. Unser Versprechen an unsere Unterstützer: 100% der uns anvertrauten Spendengelder fließen direkt in die Projekte vor Ort.

Hier Zukunft spenden: Neven Subotic Stiftung, Dortmunder Volksbank,
IBAN: DE44 4416 0014 4040 1909 00, Verwendungszweck „Zukunft spenden“

100%
PERSÖNLICH:
+49 231 177 21010

100%
FIRMENANFRAGEN:
CORPORATE-GIVING@N2S.NGO

100%
DIREKT SPENDEN:
WWW.N2S.NGO



**NEVEN
SUBOTIC
STIFTUNG**

WWW.N2S.NGO

100% Zukunft spenden.



100% WIRKUNG PROJEKTE & ERFOLGE



NEVEN
SUBOTIC
STIFTUNG

Erfolge

Bislang konnten 59 Gemeinden (Brunnen) und 57 Schulen (Brunnen und Sanitäreanlagen) ausgestattet werden.



116

Menschen

Mehr als 50.000 Menschen werden tagtäglich durch unsere Projekte gefördert.



> 50.000

Stand Dezember 2018

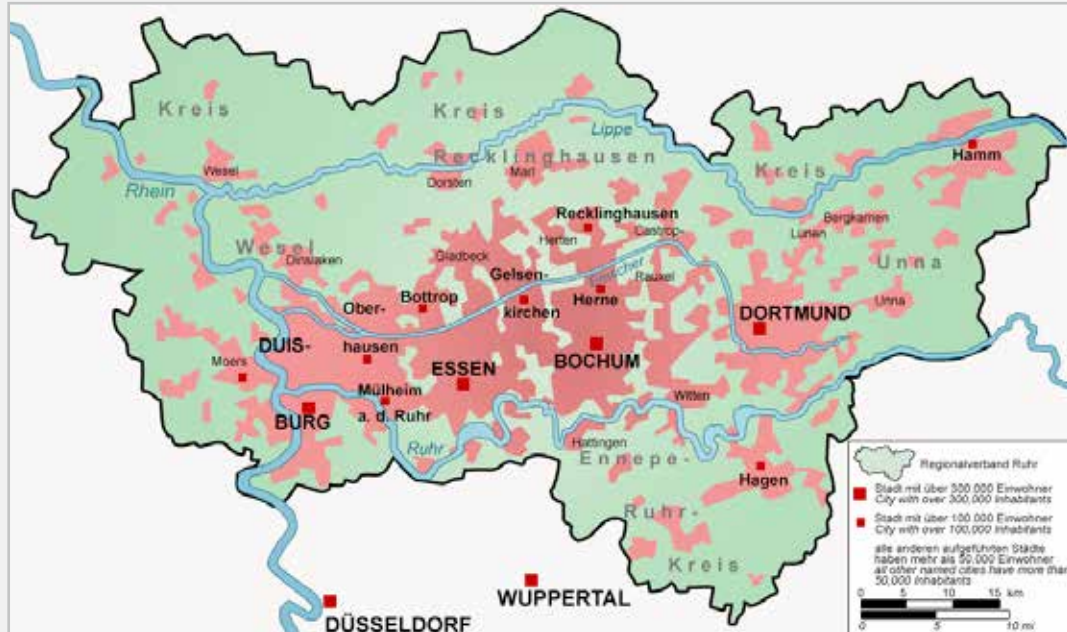
Schülerzuwachs

An den Schulen sind nach Implementierung von WASH bis zu 40% mehr SchülerInnen zu verzeichnen.



40%

Das Ruhrgebiet



Von Threedots (Daniel Ullrich), CC BY-SA 3.0,
<https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=24864>

Mitten im zentralen europäischen Wirtschaftsraum gelegen, gilt das Ruhrgebiet als die am besten erschlossene Region Europas. Den Zusammenschluss bilden elf kreisfreie Städte und vier Kreise in der Metropole Ruhr mit rund 5,1 Millionen Einwohnern auf einer Fläche von 4.436 Quadratkilometern.

Das Team der ZinshausCompany bedient vorrangig den zentralen und östlichen Teil der Metropolregion. Zu den Kerngebieten gehören die Städte Dortmund, Bochum und Essen. Darüber hinaus gehören die umliegenden Stadtgebiete zum Einzugsgebiet. Neben der Wertermittlung und Bewertung von Immobilien und größeren Immobilien-Portfolien zählen die Vermarktung eben dieser sowie die Verwaltung von größeren zusammenhängenden Objekten sowie Portfolien zum Aufgabengebiet. Gerne erarbeiten wir für Sie Ihre individuelle Objekt- bzw. Portfoliostrategie.





Mittlere Wohnanlage im Sauerland verkauft

Überaus erfolgreich konnte diese mittlere Wohnanlage bestehend aus, 18 Wohneinheiten verkauft werden. Die Objekte zeichnen sich durch ihren guten Pflegezustand und durch die gewachsene gute Mieterstruktur aus. Verkäufer war eine Genossenschaft, Käufer eine Privatperson aus Dortmund. Beide Parteien wurden von der ZinshausCompany beraten.



Zusammenhängender Wohnkomplex in Essen-Frohnhausen

Überaus erfolgreich konnte dieser überdurchschnittlich gepflegte Wohnkomplex, bestehend aus 20 Wohneinheiten und einer Gewerbeeinheit verkauft werden. Die Objekte zeichnen sich durch ihren guten Pflegezustand und durch die gewachsene gute Mieterstruktur aus. Verkäufer war eine Privatperson. Käufer ist eine Privatperson aus dem ostdeutschen Raum. Beide Parteien wurden von der ZinshausCompany beraten.

WINDROSE
FINEST TRAVEL

Kreuzfahrt | Indonesien

INSELREICH INDONESIEN

Mit der Star Clipper zu Tempeln, Stränden und Waranen

STUDIENREISE | 15 TAGE | 27.07.19 – 10.08.19

Nehmen Sie sich Zeit für Tempelwunder und herrliche Strände, zunächst auf Bali und anschließend bei einer Kreuzfahrt mit dem Viermaster Star Clipper.

1. TAG FLUG NACH DENPASAR | Am Mittag startet Ihr Flug mit Singapore Airlines von Frankfurt über Singapur nach Denpasar (Flugdauer ca. 17 Std.).

2. TAG SANUR | Ankunft in Denpasar und Transfer zum Hotel. Der Nachmittag steht zur freien Verfügung.

3. TAG SANUR | Am Nachmittag Ausflug an die Steilküste im Südwesten Balis. In Uluwatu besuchen Sie den Tempel Pura Luhur, ein im



11. Jhd. erbauter Hindutempel der der Meeresgöttin Dewi gewidmet ist. Ein traditionelles Tanzdrama Kecak bringt Ihnen die Lebensphilosophie, die Götter, Geister und Dämonen Balis näher. Zum Dinner gibt es köstliche Meeresfrüchte am Jimbaran Beach. (F/A)

4. TAG SANUR | Früh geht es in den Nordosten der Insel: Ziel dieser malerischen Fahrt durch schmale Täler, kleine Dörfer und entlang von Reisterassen ist Besakih, der wichtigste und größte Tempel Balis auf halber Höhe zum heiligen Vulkan Gunung Agung. Unterwegs besuchen Sie in Klungkung den historischen Gerichtshof aus dem 16. Jahrhundert. Auf dem Rückweg geht es nahe Bangli in das



authentisch erhaltene Dorf Penglipuran sowie zum mystischen Tempel Kehon. Zum Sundowner sind Sie zurück im Hotel. (F)

5. TAG BENOA | Der Vormittag steht zur freien Verfügung. Am Nachmittag Transfer zum Hafen und Einschiffung auf die Star Clipper. (F/A)

6. TAG GILI KONDO/LOMBOK | Schnorcheln, Schwimmen, Sonnenbaden – auf den Gili Inseln erwartet Sie ein Tag im Paradies! (F/M/A)

7. TAG AUF SEE | Ein See- und Segeltag: An Deck machen sich bei einer leichten Brise unter den weißen Segeln schnell Ruhe und Entspannung breit! (F/M/A)

8. TAG KOMODO NATIONALPARK & PINK BEACH/KOMODO | Am Vormittag Besuch des UNESCO-Biosphärenreservats, in dem die urzeitlichen Komodowarane, die größten Echsen der Welt, leben*. Weiter geht es zum Pink Beach. Türkisfarbenes Wasser und rosafarbener Sand machen ihn zu einem der schönsten Strände weltweit! (F/M/A)



9. TAG WAIKELO/SUMBA | Bei einem Tagesausflug entdecken Sie traditionelle Dörfer mit typischen, reetgedeckten Spitzdächern an Clanhäusern, die sich um alte Megalithgräber gruppieren*. (F/M/A)

10. TAG WERA/SUMBAWA | Wildromantische Landschaft empfängt Sie auf der Insel. Im nördlich gelegenen Wera werden noch immer traditionelle Boote komplett aus Holz und ohne mechanische Werkzeuge gebaut. (F/M/A)

11. TAG INSEL SATONDA & INSEL MOYO | Satonda ist ein witziges unbewohntes Eiland vulkanischen Ursprungs umgeben von einem herrlichen Korallenriff – ein einzigartiges Unterwasserparadies! Auf Moyo führt eine einstündige Wanderung zum Mata Jitu, einem atemberaubend schönen Wasserfall*. (F/M/A)

12. TAG SENGGIGI BEACH/LOMBOK | Senggigi hat als aufstrebendes Touristenzentrum erhebliche Bedeutung für die Wirtschaft der Insel erlangt. Entdecken Sie die Stadt und besuchen Sie eine der traditionellen Töpfereien*. (F/M/A)

13. TAG LOVINA BEACH/BALI | Lovina Beach an der Nordküste ist für dunklen Lavastrand und ein vorgelagertes Korallenriff, an dem man sehr gut schwimmen und schnorcheln kann, bekannt. An der Promenade gibt es einige Restaurants und Einkaufsmöglichkeiten. (F/M/A)

14. TAG GILI SUDAK, INSEL LOMBOK | Ein letzter Tag auf einer traumhaften Insel – Palmen, feiner Sandstrand, klares, dunkelblau bis türkisfarbenes Wasser machen Gili Sudak zum perfekten letzten Stop auf Ihrer Kreuzfahrt durch die Inselwelt Indonesiens. (F/M/A)

15. TAG BENOA, BALI | Am Morgen Ausschiffung von der Star Clipper, Transfer zum Flughafen und Rückflug via Singapur nach Frankfurt (Flugdauer ca. 16 Std.). Ankunft in Frankfurt am späten Abend. (F)

15 Tage p.P. im Doppelzimmer ab 4.190 €

Beratung & Buchung in Ihrem Nr. 1 WINDROSE-Reisebüro in NRW:



Reisebüro Zwiehoff-Heitmeier GmbH
Hagener Str. 221 | 44229 Dortmund | Tel.: +49 (0)231 97 30 90 0

Auszug aus unseren erfolgreichen Vermittlungen 2018



VERKAUFT

Überaus erfolgreich konnte dieses Gewerbeobjekt im Osten von Hamm verkauft werden. Käufer ist eine Aktiengesellschaft aus Berlin. Verkäufer war ein Family-Office aus der Umgebung von Hamm. Die Abwicklung und Beratung erfolgte für beide Parteien äußerst zufriedenstellend über die ZinshausCompany.



VERKAUFT

In Dortmund-Hörde wurde dieses sanierte Wohn- und Geschäftshaus mit zwei kleinen Gewerbeeinheiten und sechs Wohneinheiten erfolgreich vermittelt. Die Verkäufer sowie Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Überaus erfolgreich konnte dieser überdurchschnittlich gepflegte Wohnkomplex, bestehend aus 20 Wohneinheiten und einer Gewerbeeinheit verkauft werden. Die Objekte zeichnen sich durch ihren guten Pflegezustand und die gewachsene gute Mieterstruktur aus. Verkäufer war eine Privatperson. Käufer ist eine Privatperson aus dem ostdeutschen Raum. Beide Parteien wurden von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Zum dritten Mal in kürzester Zeit konnte ein Wohn- und Geschäftshaus in Dortmund-Hörde verkauft werden. Die Liegenschaft konnte trotz ihres Alters zu guten Konditionen veräußert werden. Verkäufer und Käufer waren Privatpersonen und wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Erneut hat die ZinshausCompany eine Eigentumswohnung in der südlichen Innenstadt vermittelt. Die Wohnung zeichnet sich durch ihre Nähe zum Westfalenpark und die Anbindung an die Innenstadt aus. Verkäufer und Käufer waren Privatpersonen.



VERKAUFT

Sehr erfolgreich konnte dieses Wohn- und Geschäftshaus in Bochum-Langendreer vermittelt werden. Die Immobilie wurde sukzessive saniert und befindet sich in einem guten Zustand. Die Verkäuferin war eine Privatperson aus OWL. Käufer ist ein Family-Office aus Dortmund. Beide Parteien wurden überaus zufriedenstellend von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Erneut hat die ZinshausCompany ein Mehrfamilienhaus im beliebten Dortmunder Hafenviertel vermittelt. Das Mehrfamilienhaus mit Entwicklungspotenzial aus den Baujahren 1900/1977 verfügt über sieben Wohneinheiten und eine vermietbare Gesamtfläche von 471m². Der Verkäufer war eine Privatperson aus Lünen. Bei den Käufern handelt es sich Privatinvestoren aus Dortmund. Alle Parteien wurden von der ZinshausCompany betreut.



VERKAUFT

Zum wiederholten Male konnte ein Verkauf in der südlichen Dortmunder Innenstadt abgewickelt werden. Die zwei Mehrfamilienhäuser wurden von einem Family-Office aus Dortmund, das ebenfalls zum wiederholten Male bei der ZinshausCompany eingekauft hat, erworben. Die Vermarktung konnte zügig abgewickelt werden. Verkäufer war eine Privatperson aus dem süddeutschen Raum. Beide Personen wurden von der ZinshausCompany erfolgreich betreut.



VERKAUFT

Ebenfalls zum Jahresbeginn 2019 wurde diese klassische Mehrfamilienhaus aus der Gründerzeit in bester innenstädtischer Wohnlage von Witten vermittelt werden. Die Liegenschaft befindet sich in einem guten technischen sowie optischen Zustand. Der Kaufpreis kam durch ein Bieterverfahren zustande. Verkäufer und Käufer waren beide Privatpersonen und wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.

Auszug aus unseren erfolgreichen Vermittlungen 2018



VERKAUFT
In Dortmund-Marten wurde diese attraktive Wohnanlage mit 43 Wohneinheiten erfolgreich vermittelt. Die Wohnanlage besteht aus insgesamt acht Häusern und ist komplett vermietet. Käufer ist ein internationales und börsennotiertes Immobilienunternehmen. Verkäufer war eine Privatperson aus dem erweiterten Umkreis von Dortmund. Beide Parteien wurden überaus zufriedenstellend von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT
In Dortmund-Hörde wurde dieses klassische Mehrfamilienhaus mit 8 Wohneinheiten erfolgreich vermittelt. Das Objekt besteht überwiegend aus kleinen Appartementwohnungen. Die Verkäufer sowie Käufer wurden erfolgreich von der Zinshaus Company beraten.



VERKAUFT
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.



VERKAUFT
Überaus erfolgreich konnte diese mittlere Wohnanlage, bestehend aus 18 Wohneinheiten verkauft werden. Die Objekte zeichnen sich durch ihren guten Pflegezustand und durch die gewachsene gute Mieterstruktur aus. Verkäufer war eine Genossenschaft. Käufer eine Privatperson aus Dortmund. Beide Parteien wurden von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT
Wieder einmal schnell und unkompliziert verlief dieser Verkauf zweier Mehrfamilienhäuser in der Nordstadt. Verkäufer und Käufer waren Privatpersonen und wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT
Überaus erfolgreich konnte dieses Mehrfamilienhaus in der Nähe des Borsigplatzes verkauft werden. Die Immobilie besticht durch ihren guten Pflegezustand sowie durch eine gut geführte Mieterstruktur. Verkäufer und Käufer waren Privatpersonen und wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT
In Dortmund-Wellinghofen wurde dieses attraktive Mehrfamilienhaus mit 5 Wohneinheiten und 3 Garagen erfolgreich vermittelt. Das Objekt zeichnet sich durch seinen sehr gepflegten optischen und technischen Zustand aus. Die Verkäufer sind Privatleute aus dem Sauerland. Der Käufer ist ein Privatinvestor aus Dortmund. Beide Parteien wurden sehr zufriedenstellend von der ZinshausCompany betreut.

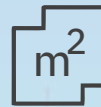


VERKAUFT
Innerhalb von nur drei Wochen konnte diese Wohn- und Geschäftshaus im Fußgängerzonenbereich der Dortmunder Nordstadt zum Jahresbeginn 2019 veräußert werden. Die Liegenschaft konnte aufgrund ihres hervorragenden Zustands zu einem sehr guten Preis verkauft werden. Verkäufer und Käufer waren beide Privatpersonen und wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT
Schnell und unkompliziert verlief dieser Verkauf zweier renovierungsbedürftiger Mehrfamilienhäuser in der Nordstadt. Verkäufer und Käufer waren Privatpersonen und wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.

Marktbericht Dortmund

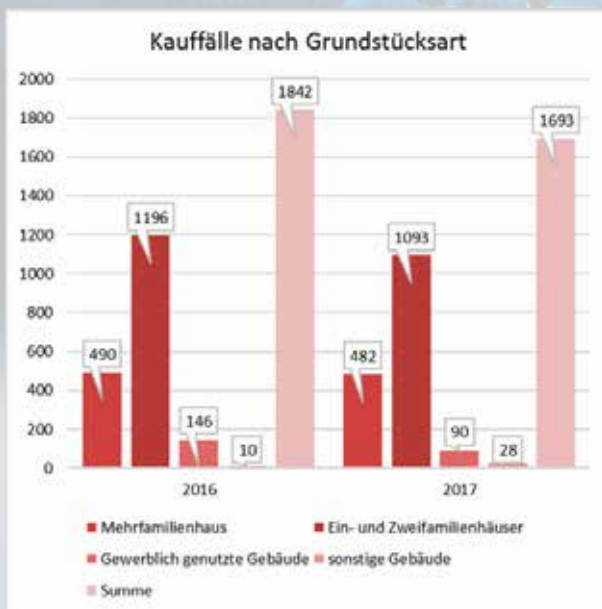


601.780	21.292	1.475	1,8 %	6,62 €/m ²
Bevölkerung ¹	Kaufkraft in € pro Kopf 2018 ²	Baufertigstellung (Wohnungen) 2017 ³	Wohnungslieferungsquote 2017 ⁴	Ø Angebotsmieten im Wohnungsbestand 2018 ⁵

Dortmund wächst und wandelt sich – zahlreiche Bauvorhaben belegen die rasante Entwicklung der Stadt: Der Stadtumbau Rheinische Straße / Dortmunder U oder das Großprojekt PHOENIX sind nur zwei Beispiele für innovative und zukunftsweisende Projekte. Egal ob Eigenheim, Miet- oder Eigentumswohnung - eine gute Wohnungsversorgung ist von zentraler Bedeutung:

Der Nachfrageüberhang sorgt für hohe Immobilienpreise Das Kaufinteresse und der Wunsch nach Eigentumserwerb als Kapitalanlage sind weiterhin ungebrochen. Im Zusammenspiel mit den nach wie vor niedrigen Hypothekenzinsen, den für den Neubau relevanten hohen Baukosten und dem knappen Immobilienangebot sorgen sie für steigende Angebotspreise in nahezu allen Segmenten und Lagen.

Die Anzahl der Kauffälle ist für das Berichtsjahr 2017 bei bebauten Grundstücken um rd. 10% gegenüber 2016 zurückgegangen, bei einem Umsatzplus von 25%. Die Umsatzsteigerung beruht auf einem deutlichen Zuwachs im Teilmarkt der gewerblich genutzten Grundstücke (Büro-, Verwaltungs- und Geschäftshäuser). Hier liegt die Umsatzsteigerung bei mehr als 50%, wobei die Anzahl der abgeschlossenen Kaufverträge um rd. 40% zurückgegangen ist.



¹ Stadt Dortmund 2018

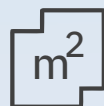
² IHK zu Dortmund 2019

³ Grundstücksmarktbericht BORIS NRW 2019

⁴ Grundstücksmarktbericht BORIS NRW 2019

⁵ Grundstücksmarktbericht BORIS NRW 2019

Marktbericht Bochum

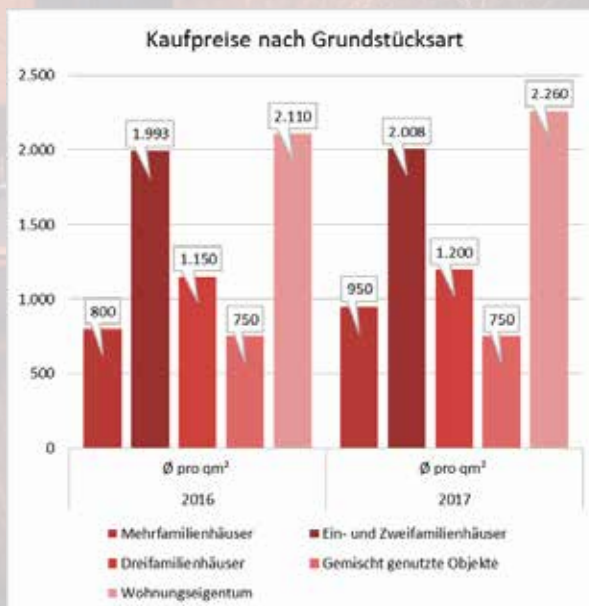


370.797	20.843	505	2,9 %	6 €/m ²
Bevölkerung ⁶	Kaufkraft in € pro Kopf 2016 ⁷	Baufertigstellung (Wohnungen) 2017 ⁸	Wohnungsleerstandsquote 2017 ⁹	Ø Angebotsmieten im Wohnungsbestand 2018 ¹⁰

Bochumer Wohnungsmarktentwicklung weiterhin angespannt – so herrscht nach wie vor ein Nachfrageüberhang nach insbesondere kleinen und preisgünstigen Mietwohnungen. Dies ist vor allem problematisch für einkommensschwache Personen. Diese Situation verstärkt sich zudem durch den weiteren Ausbau des Hochschulangebots in Bochum, hierdurch steigt die Nachfrage nach günstigem Mietraum zusätzlich.

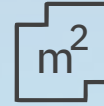
Durchschnittlicher Kaufpreis gestiegen. Dieser Trend zeigt sich deutlich seit 2017, so lag der durchschnittliche Kaufpreis für Wohnbauland bei 300 € pro qm² und somit über dem Durchschnitt in der Region. Zudem zeigen sich Preissteigerungen im Bereich der Eigentumswohnungen, insbesondere bei Neubauten. Dennoch besteht ein großes Neubaupotenzial für Bochum, da die Bauintensität vergleichsweise unterdurchschnittlich verlaufen und die Zahl der Baugenehmigungen gering geblieben ist. Dadurch zeigt sich, dass durch Modernisierungsmaßnahmen im Wohnungsbestand gute Entwicklungspotenziale realisierbar sind und somit die Attraktivität des Standortes erhöht werden kann.

Anzahl der Kauffälle gesunken. Dennoch sind die Kaufpreise 2017 im Vergleich zu 2016 gestiegen. So konnten bei insgesamt weniger Verkäufen insgesamt 646 Millionen Euro umgesetzt werden, was einem Plus von 22% gegenüber dem Vorjahr entspricht.



⁶ Stadt Bochum 2018
⁷ IHK Mittleres Ruhrgebiet 2018
⁸ Metropole Ruhr 2018
⁹ Stadt Bochum 2018
¹⁰ Stadt Bochum 2018

Marktbericht Essen

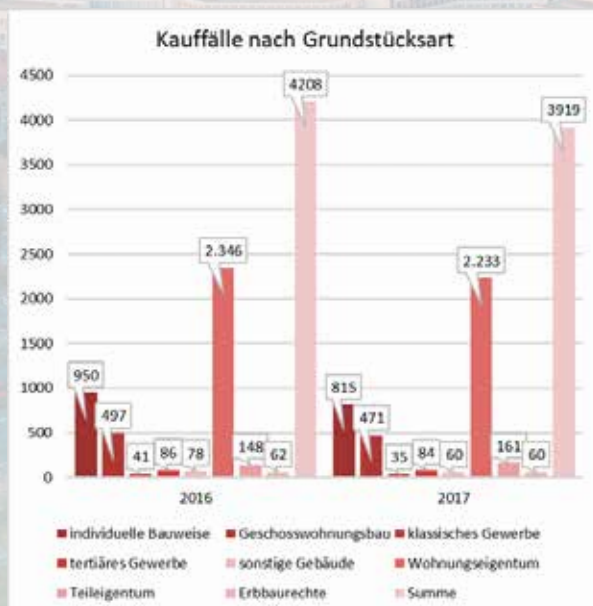


583.393	21.059	1.048	2,2 %	6,47 €/m ²
Bevölkerung ¹¹	Kaufkraft in € pro Kopf 2016 ¹²	Baufertigstellung (Wohnungen) 2017 ¹³	Wohnungsleerstandsquote 2017 ¹⁴	Ø Angebotsmieten im Wohnungsbestand 2018 ¹⁵

Essen wächst bei steigendem Preisniveau – so ist die Situation auf dem Wohnungs- und Immobilienmarkt seit 2014 weiterhin angespannt. Ehemalige Leerstände konnten im gesamten Stadtgebiet wieder vermietet bzw. verkauft werden, insgesamt herrscht eine geringe Mieterfluktuation mit gleichzeitig steigenden durchschnittlichen Mieten. Diese liegen im Ruhrgebietsvergleich im oberen Bereich, insbesondere in beliebten Stadtteilen (insbesondere Rüttenscheid und Bredeney).

Kaufpreisentwicklung. Obwohl der Zenit für Preissteigerungen in den meisten Ruhrgebietsstädten längst überschritten ist, kletterten die Kaufpreise für Wohnungen und Häuser in Essen weiter. Gleichzeitig herrscht ein Angebotsmangel, welcher langfristig zu weiterhin steigenden Kaufpreisen führt.

Weniger Kaufverträge abgeschlossen – trotz 7% weniger abgeschlossener Kaufverträge liegt die Zahl der Kaufverträge weiterhin auf einem hohen Niveau. Der Geldumsatz von über 1,7 Mrd. € entspricht dem Rekordniveau aus 2016.



¹¹ Landesdatenbank NRW 2017

¹² IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen 2018

¹³ Metropole Ruhr 2018

¹⁴ Stadt Essen 2017

¹⁵ Stadt Essen 2017



Wieviel 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 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"/>	Alter: <input type="text"/>

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

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

Abrechnung der Betriebskosten lfd.

Liegt eine öffentliche Förderung vor?

Einheiten	Etage	Größe in m ²	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



Mandanteninfo

ERBENGEMEINSCHAFTEN BEI IMMOBILIEN

Ehlers & Feldmeier

Rechtsanwälte
Notare
Fachanwälte

Erbengemeinschaften bei Immobilien

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

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

Rechtlicher Status der Erbengemeinschaft

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

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

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

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

Vorkaufsrecht der Miterben

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

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

Gemeinschaftliche Verwaltung des Nachlasses

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

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

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

Untererbengemeinschaft

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

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

Minderjährige Miterben

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

Auflösung der Erbengemeinschaft

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

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

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

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

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

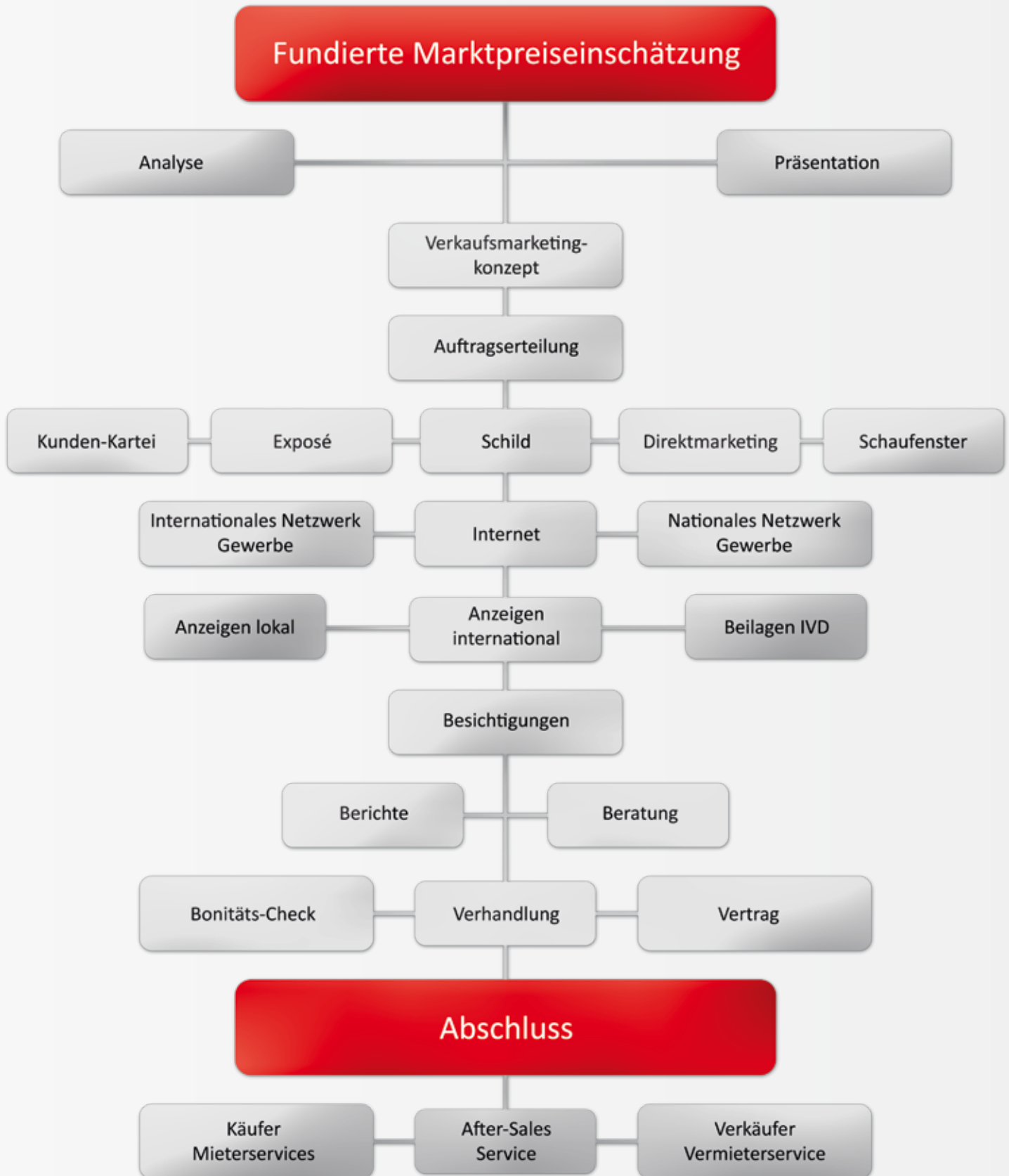
Verkauf der Immobilie

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

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

Dr. Thomas Feldmeier
Rechtsanwalt und Notar

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



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.

Wir heißen Sie herzlich Willkommen in unseren Räumlichkeiten



ZinshausVerwaltung

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 sowie 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-Leistungs-Verhältnis, 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.



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.

+49 (0) 231 - 952 969 - 0

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 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 auf Seite 15 und erhalten Sie die Marktpreiseinschätzung für Ihre Immobilie.

ZinshausCompany **zhc**[®]
Dienstleistungsunternehmen für Immobilienvermittlung

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

Büro Dortmund

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



www.zinshauscompany.com



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

Wir freuen uns auf Ihren Anruf



Erhard Reichel
Geschäftsführer



Alf Bakalorz
Geschäftsführer



Volker Hinz
Bereichsleiter Vertrieb
(Prokurist)



Dominic Rosenthal
Anlageinvestment



Christopher Puttlitz
Anlageinvestment



Tanja Posavljak
Backoffice & Teamassistenz

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 Francke, Prof. em. Dres. h.c. Henner Schierenbeck, Prof. em. Dr. Heinz Rehkugler
Siehe Hinweise auf der Rückseite