

ZinshausWelt

das Magazin der ZinshausCompany

AUSGABE 2020

UNSER ERFOLG BASIERT

AUF EINEM QUALITATIV

HOCHWERTIGEN DIENSTLEISTUNGSANGEBOT

Consilium Finanzmanagement AG

Diversifikation ist das Zauberwort!
Ihre Alternative für die Geldanlage
nach dem Immobilienverkauf

Investment-Frühstück

Sichern Sie sich einen der limitierten
Plätze

Hapag-Lloyd Reisebüro

Seit 25 Jahren: Ihre Meisterwerkstatt
für magische Momente

Kreuzworträtsel

mit Gewinnchance

IUMA

Japanische Küche neu
interpretiert

Inklusive
Gutschein für
eine Marktpreis-
einschätzung

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite





Überaus erfolgreich konnte dieses Juwel im Dortmunder Kreuzviertel verkauft werden. Das Objekt befindet sich in einem sehr guten technischen sowie optischen Zustand. Verkäufer und Käufer waren Privatpersonen und wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.

Das Inhaltsverzeichnis

Seite	3	Grußwort der ZinshausCompany
Seite	4	Wieviel ist meine Immobilie Wert (Datenblatt)?
Seite	5	Welche Leistungen garantieren wir Ihnen?
Seite	6	Kreuzworträtsel mit tollen Preisgewinnen
Seite	8	Das sagen unsere Kunden über uns
Seite	9	Das suchen unsere Investoren und Kunden
Seite	10	Iuma by Dyllong & De Luca – Restaurant der Extraklasse
Seite	12	Auszug aus unseren erfolgreichen Vermittlungen 2019
Seite	14	Marktbericht Dortmund
Seite	15	Marktbericht Bochum
Seite	16	Marktbericht Essen
Seite	17	Bauteile und ihre Standzeiten
Seite	18	Wohin mit dem Geld, echte Alternativen für die Geldanlage nach dem Immobilienverkauf
Seite	23	Investmentfrühstück mit limitierter Teilnehmerzahl
Seite	24	Aktuelle Veränderungen in der Sparte Investment Immobilien
Seite	26	25 Jahre Hapag-Lloyd Reisebüro Zwiehoff-Heitmeier GmbH
Seite	27	Berechnungsgrundlagen für Mietspiegel Dortmund
Seite	32	Team und Zertifizierung

ZinshausCompany

Immobilien mit Rendite



Realistisch erzielbare Kaufpreise in unseren Marktpreiseinschätzungen sind Garanten 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.

Grußwort der ZinshausCompany

Liebe Leserinnen und Leser,

das Jahr 2019 war geprägt von einer weiterhin ungebremsen Nachfrage nach Anlageimmobilien, was sich in Immobilienpreisen ausdrückt, die noch vor wenigen Jahren niemand für möglich gehalten hätte.

Für uns war es das erfolgreichste Geschäftsjahr seit Bestehen unseres Unternehmens.

Selbstverständlich treibt Immobilienverkäufer, die sich mit dem Gedanken eines Verkaufes tragen, die Frage um: „Was mache ich mit dem Geld?“

Grund genug für uns, eine Kooperation mit dem Finanzplanungsunternehmen Consilium Finanzmanagement AG einzugehen. Mit dem Mitgründer und Anlageexperten Boris Fahle pflegen wir seit Jahren eine angenehme Geschäftsbeziehung. Die Consilium Finanzmanagement AG ist an 12 Standorten in Deutschland vertreten und bietet für jedes Anlageprofil maßgeschneiderte Lösungen an.

In 2020 werden unsere Unternehmen zwei exklusive gemeinsame Informationsveranstaltungen durchführen, in denen Sie sich über Anlagemöglichkeiten jenseits der Immobilie, von konservativen über ausgewogenen bis zu wachstumsorientierten Investmentdepots, informieren können. Hierzu werden wir Sie rechtzeitig informieren und einladen. Die Teilnehmeranzahl wird auf 20 Teilnehmer limitiert sein, daher bitten wir Sie, Ihr Interesse rechtzeitig anzuzeigen.

Herzlichst Ihre



Erhard Reichel



Alf Bakalorz



Wieviel ist Ihre Immobilie aktuell wert?

Bitte halten Sie für uns folgende Daten bereit oder senden Sie uns diese zu:

Bitte wählen Sie die Objektart:	Mehrfamilienhaus	Wohn- und Geschäftshaus	Sonstiges

Welche Fläche hat das Grundstück in m ²	
--	--

Wann wurde das Haus erbaut?	
-----------------------------	--

Einheiten	Lage der Wohnung (z.B. 1. OG links)	Wohn-/ Nutzfläche (m ²)	Miete (kalt) mtl. (€)	Bemerkung/Besonderheiten
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
usw:				

Vorname:	
Nachname:	
E-Mail-Adresse:	
Telefonnummer:	

Bewertung erhalten

Kostenlos und unverbindlich

Tel.: 0231 - 952 969 - 0

Fax: 0231 - 952 969 - 29

E-Mail: Dortmund@zinshauscompany.com



UNSERE LEISTUNGSGARANTIE



01. Professionelle Marktpreiseinschätzung

Auswertung objektbezogene Daten
Diskrete Besichtigung
Normierte Verfahren (ImmoWertV) = Vergleichswertverfahren, Ertragswertverfahren, Sachwertverfahren. Unser Grundsatz: keine professionelle Marktpreiseinschätzung ohne Ortstermin!

02. Vermarktungskonzept

Präsentation der professionellen Marktpreiseinschätzung und Vermarktungsanalyse
Diskrete Vermarktung über unsere Interessenten-Kartei

03. Auftragserteilung

Makler-Alleinauftrag mit Vollmacht für die Einholung der Beleihungsunterlagen

04. Unterlagen Aufbereitung

Plausibilitätsprüfung aller Beleihungsunterlagen z.B.:
Mietenliste und Mietverträge, Betriebskostenabrechnungen, Grundbuchauszug, Flurkarte und Lagepläne, Wohnflächenberechnungen und Grundrisse, Baulastenverzeichnis, Erschließungskostennachweis, Baubeschreibung, Messprotokolle der Heizung, Energieausweis, Grundsteuergebührenbescheid, ...
Unser Grundsatz: keine professionelle Vermarktung der Immobilie ohne Plausibilitätsprüfung aller Beleihungsunterlagen

05. Professionelle Vermarktung der Immobilie

Interessenten-Kartei

06. Besichtigungen mit Interessenten

Teilnahme an jedem Besichtigungstermin mit Kaufinteressenten

07. Verhandlungen für Sie führen

Führen von Kaufpreisverhandlungen mit Kaufinteressenten
Prüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse bzw. Einholung einer Finanzierungsbestätigung

08. Begleitung zum Notar

Datenzusammenstellung für den Notar
Abstimmung Beurkundungstermin und Vorbesprechung des Kaufvertragsentwurfes

09. Beurkundung

Teilnahme am Beurkundungstermin

10. Weiterhin für Sie da

Unsere Maklerdienstleistungen sind nach der strengen EU-Norm DIN EN 15733 zertifiziert worden.



Zinshaus Kreuzwörtertsel

1	Vollstreckungsverfahren, in dessen Folge die Verwertung einer Sache durch Versteigerung erfolgt
2	Der Teil der Miete, der nur die Raumnutzung abdeckt
3	Die bauliche & technische Wiederherstellung eines Bauwerks, um Mängel zu beseitigen
4	Bezeichnet die finanzielle Belastung einer Immobilie
5	Dekorative Arbeiten an vermieteten Wohnungen zur Verbesserung des Aussehens
6	Regelmäßige Ab- bzw. Rückzahlung einer langfristigen Schuld
7	Anderer Begriff für Mietshaus
8	Bezeichnung, um kulturhistorisch bedeutsame Objekte für die Nachwelt zu erhalten/schützen
9	Gesetzlich festgeschriebene Beschränkung bei Mieterhöhungen
10	Schriftliche Vereinbarung zwischen Vermieter und Mieter
11	Unterlagensammlung für Immobilien lagernd beim Bauamt
12	Steuer, die bei Erwerb von Grundeigentum fällig wird
13	Zeitpunkt für die Feststellung des Verkehrswertes einer Immobilie
14	Nachweis über das Eigentum an einer Immobilie
15	Objektpräsentation für eine Immobilie im Verkaufsfall
16	Besitz an einer Sache
17	Diejenige Person, auf die das Vermögen des Erblassers nach dessen Tod übergeht
18	Berechtigt den Inhaber, ein Gebäude oder einen Teil des Gebäudes persönlich zu bewohnen
19	Derjenige, der gegen eine andere Person eine Forderung hat
20	Unbeweglicher Besitz

Hinweis: Bitte Umlaute verwenden.

Teilnahmebedingungen

1. Teilnahmefrist bis zum 30.06.2020. Einsendung des Lösungsworts nur mit ausgefülltem Kreuzwörtertsel per Mail, Brief, Fax oder über den Link unserer Internetseite.
2. Die Auslosung der Gewinner erfolgt am 15.07.2020.
3. Teilnahmeberechtigt sind die jeweiligen Empfänger der Broschüre.
4. Der Erwerb von Dienstleistungen oder Produkten beeinträchtigt nicht den Ausgang des Gewinnspiels.
5. Die Verteilung der Gewinne erfolgt in Reihenfolge der Ziehung (1. Ziehung = 4. Preis; 2. Ziehung = 3. Preis, 3. Ziehung = 2. Preis, 4. Ziehung = 1. Preis).
6. Die Gewinne werden persönlich oder postalisch an die Gewinner(innen) übergeben.
7. Die Preise 2-4 können nicht getauscht oder übertragen werden, der erste Preis kann übertragen werden.
8. Preis 1: 3x 1 Gutschein zum provisionsfreien Verkauf Ihrer Immobilie. Jeweils 1 Gutschein pro Gewinner. (Gutschein ist übertragbar). Preis 2: Apple iPad Pro im Wert von 879 €; Preis 3: Reisegutschein Hapag-Lloyd im Wert von 400 € und Preis 4: Essensgutschein im IUMA im Wert von 200 €.
9. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Einsendung der Lösung bitte unter:

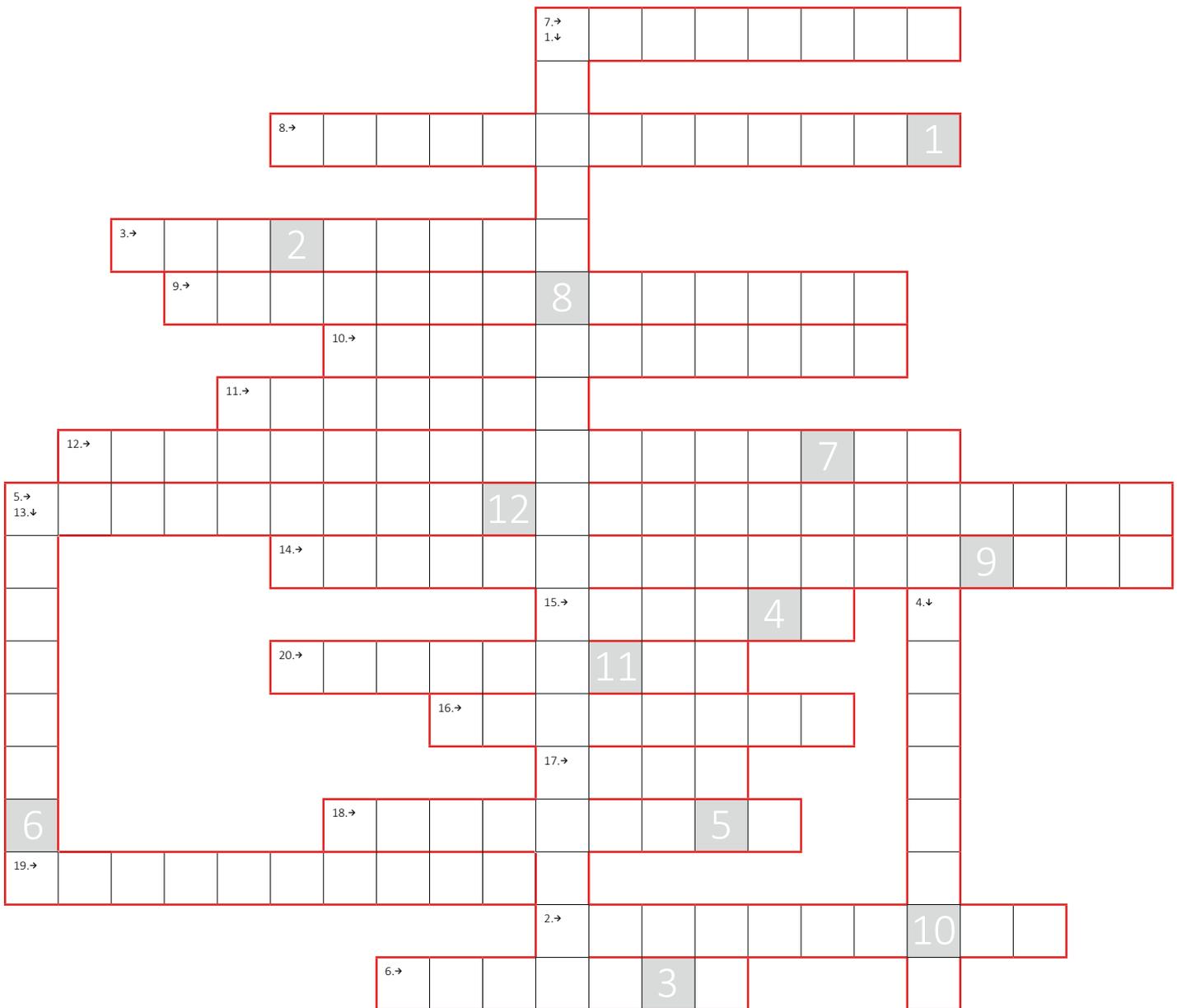
**ZINSHAUSCOMPANY DORTMUND
HOHE STRABE 28
44139 DORTMUND**

E-MAIL: gewinnspiel@zinshauscompany.com

Fax: 0231-95296929

ODER unter folgendem link

www.zinshauscompany.com/klassisch/gewinnspiel/



Lösungswort

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----

Ihre Gewinnchance

1. Preis



Gutschein
Kostenlose Vermarktung

2. Preis



iPad Pro

3. Preis



400 €
Gutschein

4. Preis



200 €
Gutschein

Das sagen unsere Kunden – Auszug aus unseren Referenzen

„Gleich bei unserem Ersttelefonat hatte ich ein sehr gutes Gefühl, welches sich bei unserem persönlichen Gespräch in Dortmund bestätigte. Immer waren die Kommunikationswege kurz und effizient. Auch der Service bezüglich des Mieteranschreibens verdient eine besondere Anerkennung!!“

Verkäufer aus Köln

„Durch Ihr persönliches Engagement von Beginn an konnte eine Abwicklung innerhalb kürzester Zeit erfolgreich durchgeführt werden. Immer waren die Kommunikationswege kurz und effizient. Wir konnten uns jederzeit zu 100% auf Ihre Arbeit verlassen. Insbesondere die Aufarbeitung der Unterlagen für den Notartermin war erstklassig“

Verkäufer aus Dortmund

„Wir haben die ZinshausCompany beim Kauf einer Eigentumswohnung in Dortmund kennengelernt. Die Abwicklung (Besichtigungstermin, Unterlagen, Erreichbarkeit...) war professionell und schnell. Alles hat bestens geklappt. Wir würden die ZinshausCompany jederzeit weiterempfehlen. Gerne wieder.“

Ehepaar aus Dortmund

„Mit der Abwicklung waren wir insgesamt sehr zufrieden. Von absoluter Seriosität geprägt; auf jegliche Anfragen erfolgte sofort eine stets positive Reaktion. Raum für Kritik bleibt hier nicht. Nach den Umbauarbeiten werden wir Sie gerne einladen.“

Käufer aus Dortmund

„Unsere Familie hat nun bereits das zweite Mal eine passende Anlageimmobilie bei Ihnen erworben. Wieder einmal konnten wir den Erwerb aufgrund Ihrer äußerst professionellen Arbeitsweise zeitnah und reibungslos durchführen. Dies hat unseren Eindruck vom ersten Mal mehr als bestätigt. Ich bin froh, mit Ihnen einen kompetenten Ansprechpartner gefunden zu haben.“

Käufer aus Dortmund

„Wir möchten uns auf diesem Wege noch einmal persönlich für Ihr wirklich tolles Engagement sowie das der Firma ZinshausCompany bedanken. Durch Ihren Einsatz konnte die Transaktion letztendlich mit Erfolg abgeschlossen werden. Wir freuen uns, in Zukunft weitere Geschäfte mit Ihnen abzuschließen und werden Sie gerne weiterempfehlen“

Käufer aus Düsseldorf

„Ich möchte mich ganz herzlich für die Unterstützung beim Hausverkauf bedanken. Vor allem, als nach dem Abschluss des Kaufvertrages noch ein Gebäudeschaden entstanden ist und Sie sofort bereit waren, die Bauaufsicht und das Gespräch mit dem Sachverständigen zu übernehmen. Ansonsten haben Sie mir auch sehr viel Korrespondenz mit den Mietern abgenommen und mich hinsichtlich der Abwicklung und Vorbereitung zur Übergabe an den neuen Besitzer unterstützt. Für die Zukunft wünsche ich Ihnen alles Gute.“

Verkäuferin aus Bremen

Das suchen unsere Kunden/Investmentprofil

Standort Dortmund, Ruhrgebiet und Umgebung
Bundesweit

Volumen Zinshäuser (Miethäuser), Immobilienportfolien, Wohnanlagen
Zinshäuser ab 6 Einheiten

Nutzungsarten
Wohnen (Mehrfamilienhäuser, Wohnanlagen, Wohn-/Geschäftshäuser)
Gewerbeimmobilien (Büro)
Handelsimmobilien (High-Street-Objekte, Shopping-Center, Fachmarktzentren, Nahversorgungszentren)

Ankaufsbeispiele

Zinshaus, Wohn-/Geschäftshaus

Gründerzeitimmobilie
Beste Lage Dortmunder Kreuzviertel
Kaufpreis (kostenlose Marktpreiseinschätzung auf Seite 5)

Von privat zu privat



Wohnanlage

Wohnanlage mit 43 Wohneinheiten
Kaufpreis (kostenlose Marktpreiseinschätzung auf Seite 5)

Von privat zu Immobilienunternehmen

Immobilienportfolio (Handelsimmobilien)

Sieben Objekte in Nordhorn, Hannover und Rheine
Kaufpreis (nutzen Sie unsere Portfolioanalyse)

Von Immobilienunternehmen zu privat



iuma

by Dyllong & De Luca

IUMA ist ein Restaurant mit internationaler Atmosphäre und einer von Japan inspirierten Küche. Selbstverständlich bleiben wir aber auch den Produkten aus unserer Region treu. Die Geschmackspalette ist rein und präzise. Um das beste Produkt zu jagen, sollte man die Natur selbst jagen. Egal wie sehr wir versuchen, es zu kontrollieren, die Natur hat immer das letzte Wort. Wir müssen ihrer Jahreszeit gehorchen, wie ein Diener seinem Herrn gehorcht. Wir versuchen dies, um eine ehrliche Küche zu präsentieren und natürlich, weil dieses bei weitem den besten Geschmack erzeugt.



Steinbutt

Die Farben in unseren Gerichten spiegeln die Jahreszeit wider. Im Sommer servieren wir grüne, saftige und kräftige Kreationen, während der Winter einem dunkleren, tieferen und nachdenklichen Weg folgt. Denn die Natur ist unser Maestro.

Erwarten Sie marktfrische Produkte, ein Menü mit zehn, sieben oder fünf Gerichten und einer ausgewählten Getränkebegleitung.

Die Leitung der IUMA-Küche liegt in den Händen von Pierre Beckerling. Pierre arbeitete unter anderem in Shanghai und dem Sternerestaurant Palmgarten in Dortmund.

Öffnungszeiten:

**Mittwoch bis Samstag
ab 19.00 Uhr**

Kontakt

**HAGENER STRASSE 231
44229 DORTMUND**

Telefonreservierungen unter **0231-95009942**

**contact@iuma-dortmund.com
www.iuma-dortmund.com**



Kaisergranat

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

Auszug aus unseren erfolgreichen Vermittlungen 2019



VERKAUFT

Im März 2019 wurde dieses Ärztehaus in Alt-Wetter vermittelt. Die vergleichsweise junge Liegenschaft befindet sich einem guten technischen sowie optischen Zustand. Verkäufer und Käufer waren Privatpersonen und wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Äußerst erfolgreich konnte dieses Mehrfamilienhaus mit 17 Wohnungen und Garagen in Dortmund-Martens verkauft werden. Wir gratulieren beiden Parteien zum erfolgreichen Deal.



VERKAUFT

Äußerst erfolgreich konnte dieses Wohn- und Geschäftshaus mit einer Gewerbeeinheit und vier Wohneinheiten veräußert werden. Die Liegenschaft liegt nahe dem Dortmunder Wall und befindet sich in exponierter zentraler Lage. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Unmittelbar am Brackeler-Hellweg konnte dieses Wohn- und Geschäftshaus veräußert werden. Die Liegenschaft besteht neben ihren zwei Fronten auch durch eine ausgezeichnete Möglichkeit der Nachverdichtung. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Überaus erfolgreich konnte dieses Juwel im Dortmunder Kreuzviertel verkauft werden. Das Objekt befindet sich in einem sehr guten technischen sowie optischen Zustand. Verkäufer und Käufer waren Privatpersonen und wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Innerhalb von wenigen Wochen konnte diese Gründerzeitimmobilie in sehr guter Lage in der südlichen Dortmunder Innenstadt veräußert werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Äußerst erfolgreich konnte dieses Geschäftshaus in Lünen-Horstmar veräußert werden. Die Liegenschaft hat ein hohes Potenzial an Nutzungsmöglichkeiten und befindet sich in einem aufstrebenden Stadtviertel. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Sehr kurzfristig konnten diese zwei Mehrfamilienhäuser mit Garagen und großem Garten in Dortmund-Wambel verkauft werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Innerhalb von vier Wochen konnte dieses Mehrfamilienhaus mit zehn Wohneinheiten und einer Gewerbeeinheit veräußert werden. Die Liegenschaft besticht durch ihre erstklassige Lage am Dortmunder Wall. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Sehr erfolgreich konnten diese zwei Mehrfamilienhäuser mit Garagen und Lagerflächen am Dortmunder Hafen verkauft werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Hier könnte Ihr Objekt stehen!!!
Gutschein für eine Marktpreiseinschätzung auf Seite 4.



VERKAUFT

Sehr kurzfristig konnte dieses Mehrfamilienhaus in der Dortmunder Nordstadt vermittelt werden. Das Objekt besticht durch seinen sehr guten Zustand. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.

Auszug aus unseren erfolgreichen Vermittlungen 2019



VERKAUFT

Sehr erfolgreich konnte dieses Mehrfamilienhaus mit zehn Wohneinheiten und einer Gewerbeeinheit im Kreuzviertel veräußert werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Äußerst erfolgreich konnte diese mittlere Wohnanlage, bestehend aus 26 Wohneinheiten, in Frechen nahe Köln veräußert werden. Verkäufer und Käufer waren institutionelle Investoren und wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Äußerst erfolgreich konnte dieses Mehrfamilienhaus mit vier Wohneinheiten und 1 Gewerbeeinheit sowie Garagen und einem großzügigen Garten veräußert werden. Die Liegenschaft besticht durch ihren kernsanierten Zustand. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Äußerst erfolgreich konnte dieses Mehrfamilienhaus mit acht Wohneinheiten und sechs Garagen veräußert werden. Die Liegenschaft besticht durch ihren kernsanierten Zustand. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Sehr erfolgreich konnte dieses Wohn- und Geschäftshaus in Dortmund nahe dem Klinikum-Nord veräußert werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Aufgrund einer Empfehlung kam es zu diesem Verkauf eines Zweifamilienhauses mit Baugrundstück. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Äußerst erfolgreich konnte dieses Wohn- und Geschäftshaus veräußert werden. Die Liegenschaft besticht neben seinem jungen Baujahr auch über einen sehr guten Objektzustand. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Innerhalb von Rekordzeit konnte dieses Wohn- und Geschäftshaus in sehr guter Lage in der südlichen Dortmunder Innenstadt veräußert werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Innerhalb kürzester Zeit konnte dieses Wohn- und Geschäftshaus in guter Lage von Bochum-Ehrenfeld verkauft werden. Die gewerblichen Flächen befinden sich in einem sanierungsbedürftigen Zustand. Verkäufer und Käufer waren Privatpersonen und wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Sehr erfolgreich konnte dieses Wohn- und Geschäftshaus am Dortmunder Hafen vermittelt werden. Neben den vier gut geschnittenen Wohnungen verfügt das Objekt noch über eine gewerbliche Fläche. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT

Hier könnte Ihr Objekt stehen!!!
Gutschein für eine Marktpreis-
einschätzung auf Seite 4.



VERKAUFT

Erfolgreich konnte dieses Mehrfamilienhaus in Essen-Frohnhausen vermittelt werden. Das Objekt befindet sich in einem sanierten Zustand. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.

Marktbericht Dortmund



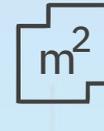
601.780

Bevölkerung¹

21.292

Kaufkraft in € pro Kopf
2018²

1.475

Baufertigstellung
(Wohnungen) 2017³

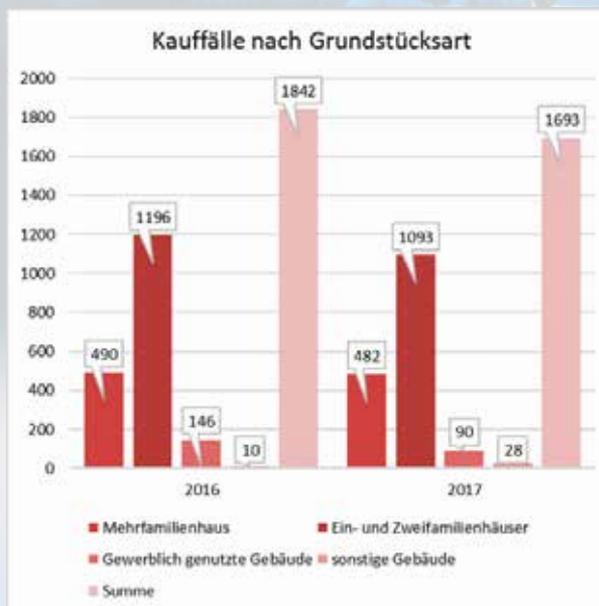
1,8 %

Wohnungslieferungs-
quote 2017⁴6,62 €/m²Ø Angebotsmieten im
Wohnungsbestand
2018⁵

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

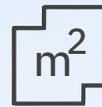
³ Grundstücksmarktbericht BORIS NRW 2019

⁴ Grundstücksmarktbericht BORIS NRW 2019

⁵ Grundstücksmarktbericht BORIS NRW 2019

Die neuen Marktberichte für 2020 werden nach Vorliegen auf unserer Internetseite zur Verfügung gestellt.

Marktbericht Bochum

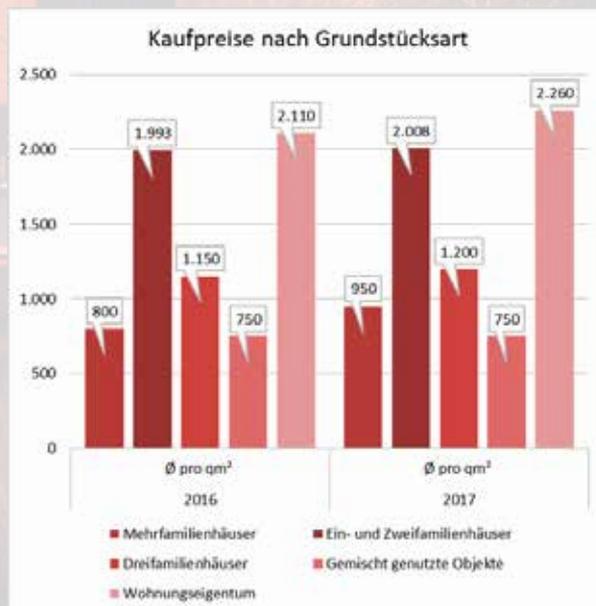
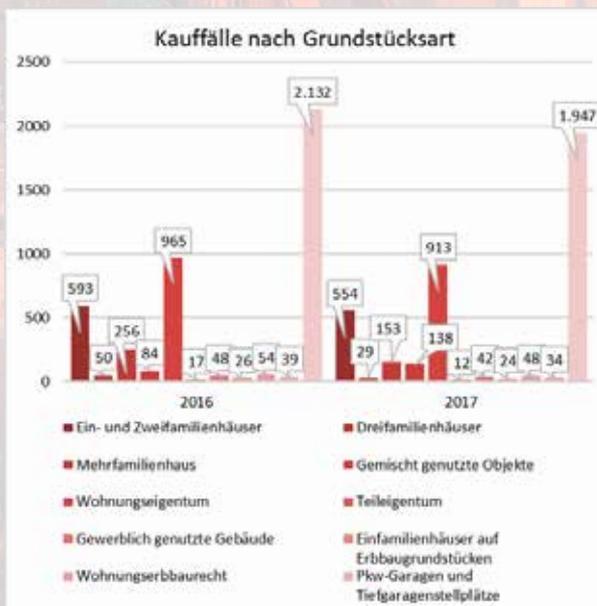


370.797	20.843	505	2,9 %	6 €/m ²
Bevölkerung ⁶	Kaufkraft in € pro Kopf 2016 ⁷	Baufertigstellung (Wohnungen) 2017 ⁸	Wohnungsleerstandsquote 2017 ⁹	Ø Angebotsmieten im Wohnungsbestand 2018 ¹⁰

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.



Die neuen Marktberichte für 2020 werden nach Vorliegen auf unserer Internetseite zur Verfügung gestellt.

⁶ Stadt Bochum 2018

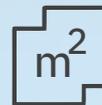
⁷ IHK Mittleres Ruhrgebiet 2018

⁸ Metropole Ruhr 2018

⁹ Stadt Bochum 2018

¹⁰ Stadt Bochum 2018

Marktbericht Essen

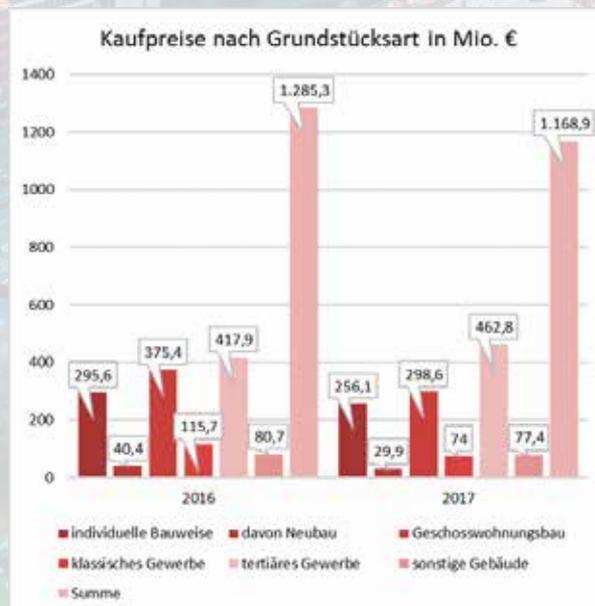
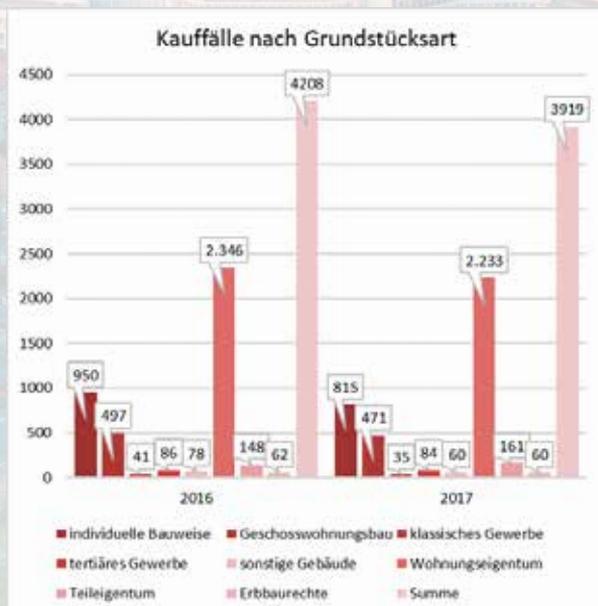


583.393	21.059	1.048	2,2 %	6,47 €/m ²
Bevölkerung ¹¹	Kaufkraft in € pro Kopf 2016 ¹²	Baufertigstellung (Wohnungen) 2017 ¹³	Wohnungslieferungsquote 2017 ¹⁴	Ø Angebotsmieten im Wohnungsbestand 2018 ¹⁵

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 führen dürfte.

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

Die neuen Marktberichte für 2020 werden nach Vorliegen auf unserer Internetseite zur Verfügung gestellt.

Standzeiten für verschiedene Bauteile



Die folgende Tabelle gibt die ungefähren Standzeiten für verschiedene Bauteile in einer Immobilie an.

Heizung

Brenner	ca. 20 Jahre
Kessel	ca. 30 Jahre
Heizkörper und Leitungen	ca. 30 Jahre

Sanitär

Wasserleitung	ca. 30 Jahre
Sanitärgegenstände	ca. 30 Jahre
Armaturen	ca. 25 Jahre

Elektro

Leitungen	ca. 40 Jahre
Schalter	ca. 30 Jahre
Durchlauferhitzer	ca. 15 Jahre

Kellerabdichtung

Bitumenanstrich	ca. 30 Jahre
-----------------	--------------

Dach

Tonziegel	ca. 50 Jahre
Betondachsteine	ca. 40 Jahre
Titanzink/Kupfer	ca. 50 Jahre
Zinkblech	ca. 35 Jahre
Foliendächer (bekiest)	ca. 30 Jahre
Bituminöse Abdichtung	ca. 25 Jahre
Dachrinnen Stahl/Zink	ca. 30 Jahre
Dachrinnen Alu/Kupfer	ca. 40 Jahre

Fassade

Außenwandputz	ca. 35 Jahre
Außenanstrich	ca. 15 Jahre
Alu-Fensterbänke	ca. 35 Jahre
Metall-Vordächer	ca. 25 Jahre
Kunststofffenster	ca. 20 Jahre
(Hart-)Holzfenster	ca. 30 Jahre

Türen

Innen Vollholz	ca. 80 Jahre
Innen Röhrenspan etc.	ca. 25 Jahre
Außen Hartvollholz	ca. 40 Jahre
Außen Kunststoff	ca. 25 Jahre
Außen Schichtholz	ca. 20 Jahre

Diversifikation ist das Zauberwort!

Ihre Alternative für die Geldanlage nach dem Immobilienverkauf.

Was tun im Verkaufsfall?

Wohin mit dem Geld?

Wie erhalte ich weiter monatliche Erträge?

Gibt es Alternativen, um ein Vermögen mit null Arbeitsaufwand bei gleicher oder höherer Rendite aufzubauen, als mit der Bewirtschaftung von Immobilien? Alles das sind Fragen, die man sich als Immobilieneigentümer/in laufend stellt. Ein Blick über den Tellerrand genügt, um auch in der heutigen Zeit sinnvolle Anlagemöglichkeiten mit attraktiven Renditen und laufenden Erträgen zu finden.

Nicht allein Immobilien bieten die Chance auf monatliche Einnahmen. Fondsdepots können individuell auf Sie abgestimmt werden und in jedem Monat Auszahlungen generieren.

Consilium
Finanzmanagement AG

www.consilium-fahle.de

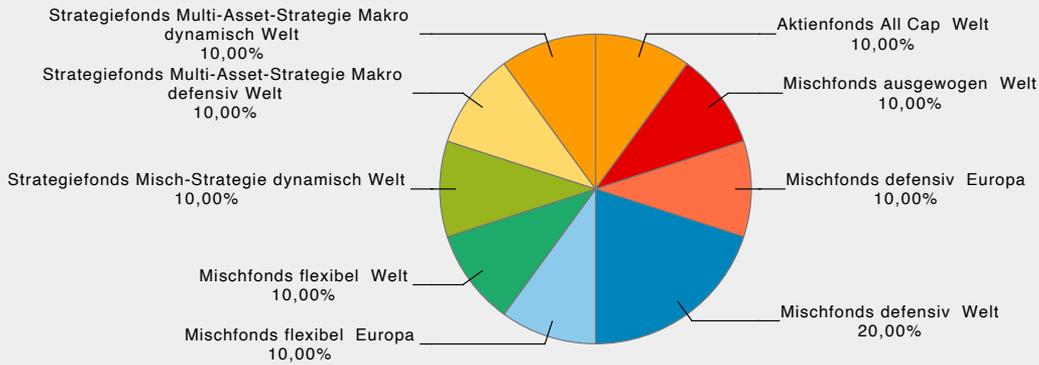


Die Consilium Finanzmanagement AG steht Ihnen hierbei als erfahrener und kompetenter Ansprechpartner zur Seite und berät Sie erfolgreich in allen Fragen rund um das Thema Vermögensanlage und -verwaltung. Mit seinen zwölf Standorten ist das Unternehmen deutschlandweit tätig und dabei selbstständig und frei von Beteiligungen anderer Gesellschaften, was für seine Kunden eine bedarfsgerechte und bankneutrale Beratung erlaubt. Boris Fahle, Gründungsmitglied und Director der Consilium Finanzmanagement AG, verantwortet die Anlageberatungsstrategien und den gesamten Investmentbereich der AG. Gemeinsam mit seinem Team steht Herr Fahle Privat- und Geschäftskunden für die individuelle Anlageberatung zur Verfügung. Die exklusive Kooperation mit der ZinshausCompany ist ein Vorteil für die Mandanten, aufgrund des jeweiligen Firmenstandorts in Dortmund. Die Beratung durch Consilium erfolgt bankenunabhängig mit Zugriff auf den gesamten Investmentfondsmarkt. Die Ausgabeaufschläge werden komplett reduziert und der Betreuungsservice beinhaltet eine tägliche Überwachung der Investmentfonds.

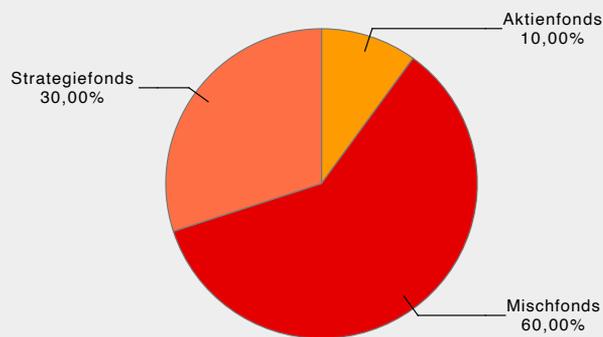
Sie können zwischen den verschiedensten Varianten von Investmentfonds wählen. Dabei entscheiden Sie selbst, welches Risikoprofil Sie präferieren. Ganz gleich, ob Konservativ, Ausgewogen oder Wachstum, wir passen die Wahl der Fonds an Ihre Risikoneigung und Ihre Ziele an. Das gewählte Risikoprofil ist ausschlaggebend für die Aufteilung der Anlagearten und für die Aufteilung der Hauptanlagekategorien.

Exemplarisch zeigen wir Ihnen das Risikoprofil Ausgewogen auf. Zunächst findet eine Aufteilung der Anlagearten in Strategie- und Mischfonds und Aktienfonds statt.

Aufteilung der Hauptanlagekategorien

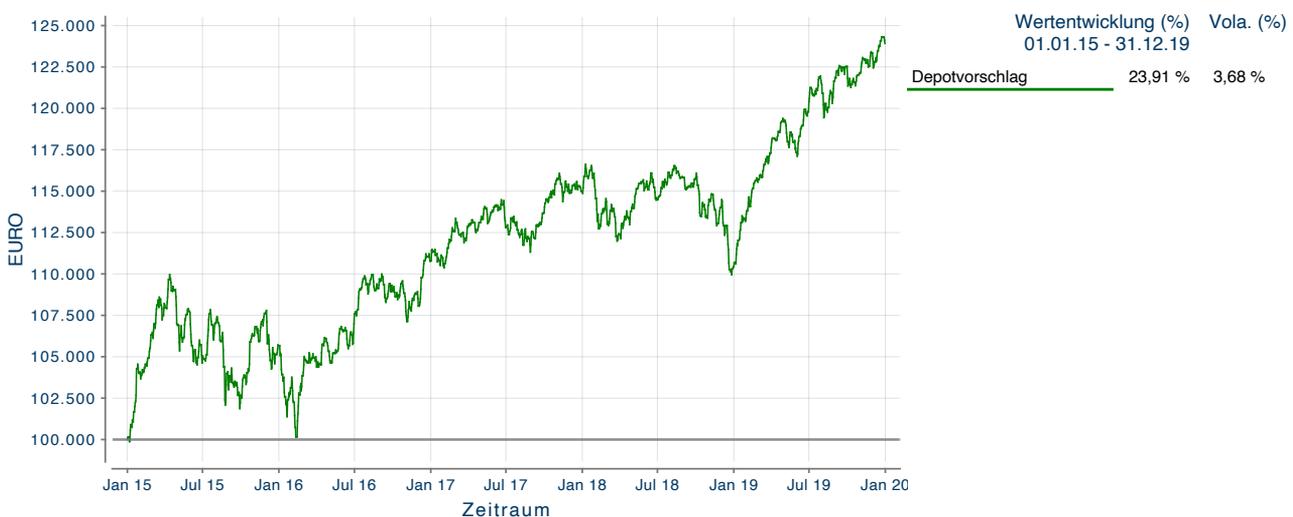


Aufteilung der Anlagearten



Die Diversifikation erzeugt eine Risikoreduzierung und optimiert die Rendite des Anlegers. Bei Consilium findet die Diversifikation immer auf mindestens 10 verschiedene Investmentfonds statt. Die Portfolios werden dann über moderne Software täglich überwacht und die Anleger werden über Monats- und Quartalsberichte regelmäßig informiert und betreut.

Strategie Consilium Ausgewogen



Das aufgeführte Depot weist in 5 Jahren eine Wertentwicklung von 23,91% auf. Dies entspricht 4,78% pro Jahr. Die aufgeführte Grafik zeigt, dass Schwankungen der Investmentfonds sehr gut kompensiert werden. Je länger ein Anleger investieren kann, desto mehr Rendite ist entsprechend möglich. Der maximale Aktienanteil in der Ausgewogen Anlagestrategie liegt bei 60%.

Investmentdepot mit flexiblem Entnahmeplan / Ihre Alternative in der Niedrigzinsphase

Eine Anlagealternative zum Kauf einer Immobilie, aber ebenso folgend nach dem Verkauf einer Immobilie, ist ein individuell strukturiertes Investmentdepot. Wichtig ist hierbei selbstverständlich auch die Betreuung und regelmäßige Überwachung Ihrer Anlagepositionen. Ein möglicher Entnahmeplan dient als Ersatzzahlung für monatliche Mietzahlungen.

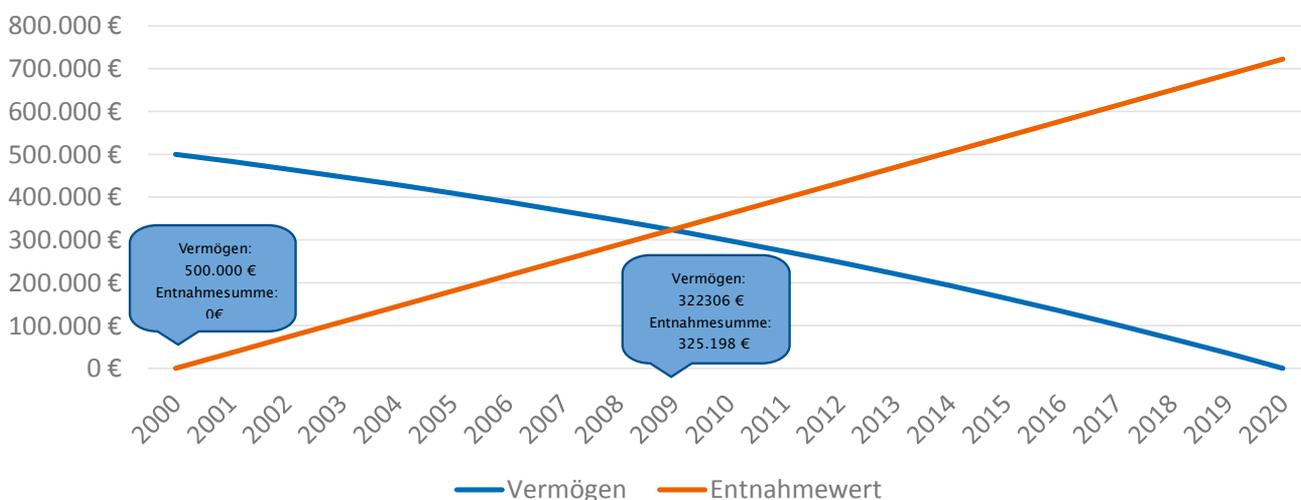
Sie können zwischen einem Entnahmeplan mit Kapitalverzehr und dem Entnahmeplan mit Kapitalerhalt wählen. Entweder entnehmen Sie Ihrem Depot monatliche Auszahlungen, bis Sie Ihre vollständige Anlagesumme aufgebraucht haben, oder Sie behalten Ihre Anlagesumme im Depot ein und lassen sich lediglich die Kursgewinne und Ausschüttungen auszahlen. Ganz gleich ob Sie demnach ein ergänzendes monatliches Einkommen anvisieren oder Ihre Altersvorsorge verstärken möchten.

Entnahmeplan mit Kapitalverzehr

Angenommen Sie besitzen ein Vermögen von 500.000 €, einen Entnahmezeitraum von 20 Jahren und eine voraussichtliche Wertentwicklung Ihres Depots von 4%.

Sie wählen den **Entnahmeplan mit Kapitalverzehr**, um ein zusätzliches monatliches Einkommen zu generieren. Ihr Vermögen ist nach 20 Jahren aufgebraucht und ihre Entnahmesumme beträgt 722.663 €.

Wertentwicklung 4% Entnahmezeitraum 20 Jahre Monatlicher Entnahmebetrag 3.011€



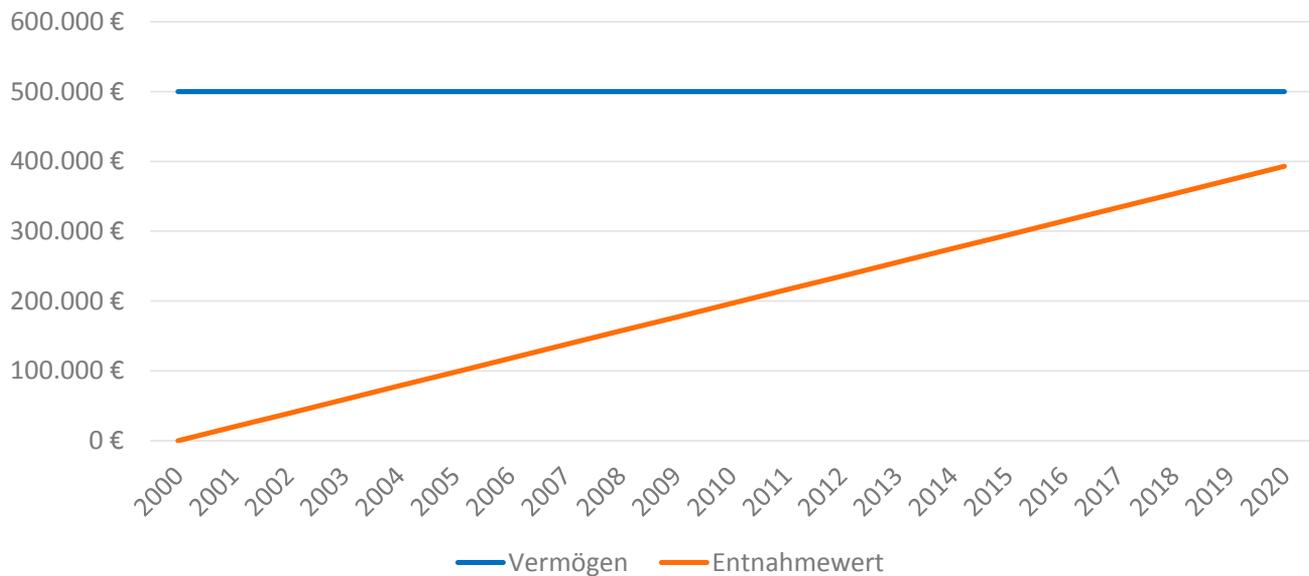


Entnahmeplan mit Kapitalerhalt

Die zuvor getroffenen Annahmen bleiben identisch. Jedoch wählen Sie nun den **Entnahmeplan mit Kapitalerhalt**.

Ihr Vermögen bleibt über den Entnahmezeitraum konstant bei 500.000 €. Sie entnehmen lediglich die Kursgewinne und Ausschüttungen aus Ihrem Depot. So könnten Sie einen durchschnittlichen monatlichen Entnahmebetrag von 1.636 € erzielen.

Wertentwicklung 4% Entnahmezeitraum 20 Jahre Monatlicher Entnahmebetrag 1.636 €



Soziales Engagement ist seit Jahren im Fokus



Neben der Expertise in der Vermögensberatung setzt sich das Beratungsunternehmen zudem regelmäßig für den guten Zweck ein. So konnte im vergangenen Jahr beim erstmaligen Investment Barbecue die help and hope Stiftung unterstützt werden, die sich für sozial benachteiligte Kinder und Jugendliche einsetzt. Zu Gast bei dem Investment Barbecue waren Kai Diekmann, welcher 16 Jahre als Chefredakteur an der Spitze der Bild-Zeitung stand, und der ehemalige Investment-Banker Leonhard Fischer, seinerzeit einer der jüngsten deutschen Bankvorstände.

10. Dortmunder Consilium Investmentabend – Jubiläumsveranstaltung am 08. Oktober 2020



Auch beim jährlich stattfindenden Dortmunder Investmentabend, bei dem Initiator und Moderator des Abends Boris Fühle seinen langjährigen Mandanten und Interessenten Hintergrundinformationen zum aktuellen Marktgeschehen präsentiert, ist der gute Zweck stets ein Hauptbestandteil der Veranstaltung. In den vergangenen Jahren konnten auf diese Art und Weise großartige Beiträge zu vielseitigen Projekten verschiedener Stiftungen geleistet werden. Auf dem Foto oben sehen Sie eine Scheckübergabe an die Dortmund-Stiftung.

Die fachliche Information steht hierbei selbstverständlich im Vordergrund. Immer wieder werden außergewöhnliche Redner wie Chefvolkswirte oder Fondsmanager in Dortmund präsentiert, die über die aktuelle Kapitalmarktsituation referieren. In diesem Jahr findet der Investmentabend in seiner 10. Auflage statt.



Zur Kooperation mit der ZinshausCompany sagt Boris Fahle: „Wir freuen uns sehr auf die Kooperation und die Zusammenarbeit mit der ZinshausCompany. In der Finanzplanung stellt die Immobilie, aber auch die Alternative zur Immobilie im Rahmen der Diversifikation einen wichtigen Faktor dar. Besonders aufgrund der nicht mehr vorhandenen Zinsen sind alternative Anlagethemen wie beispielsweise Investmentfonds sehr attraktiv.“

Alf Bakalorz ergänzt: „Wir freuen uns mit Herrn Fahle und seinem Team, auch unseren Mandanten den Zugang zu einer kompetenten, bankenneutralen Anlageberatung zu ermöglichen. Erste Informationen werden wir in diesem Jahr über zwei gemeinsame Investmentfrühstücke im exklusiven Mandantenkreis anbieten.“

Save the date Investmentfrühstück

Im laufenden Jahr finden in der bekannten Dortmunder Gastronomie Overkamp zwei Investmentfrühstücke statt:

Samstag, den 25.04.2020 und Samstag, den 10.10.2020



Was steckt hinter der Kappungsgrenze?

Im Mietrecht bezeichnet die Kappungsgrenze die gesetzliche Regelung, gemäß derer die Miete innerhalb eines Zeitraumes von drei Jahren um insgesamt nicht mehr als 20 Prozent erhöht werden darf. In der Vermietung bedeutet dies konkret, dass neben der ortsüblichen Miete zusätzlich auch die Kappungsgrenze beachtet werden muss. Die Kappungsgrenze kommt auch dann zum Tragen, wenn die ortsüblichen Vergleichsmieten eigentlich eine weitaus größere Mieterhöhung zulassen würden.

Quelle: §558 BGB

Welche Neuregelungen gibt es?

Mit der Mietrechtsänderung in 2013 wurde es den Bundesländern ermöglicht, die Kappungsgrenze in Gebieten mit Wohnraumknappheit von 20 auf 15 Prozent abzusenken. Ziel der Absenkung war es, den Anstieg der Mieten in Bestandsmietverhältnissen zu verlangsamen. Was anfänglich nur an Standorten wie Hamburg, Berlin oder Köln umgesetzt wurde, findet nun mehr und mehr auch Anklang in weiteren Groß- und Mittelstädten in der Republik und insbesondere dem Ruhrgebiet.

Seit dem 01.06.2019 ist auch die Stadt Dortmund von einer solchen Reduzierung der Kappungsgrenze auf 15 Prozent betroffen. Der Geltungszeitraum wurde dabei vorerst bis auf den 30.06.2020 festgesetzt.

Es bleibt abzuwarten, welche Mietpreisgrenzen der Gesetzgeber zukünftig noch für Eigentümer vermieteter Immobilien vorsehen wird.

Quelle: www.haufe.de

Die folgende Grafik gibt einen Überblick, in welchen Städten in NRW die Kappungsgrenze gilt.

Verordnung zur Bestimmung der Gebiete mit Absenkung der Kappungsgrenze (Kappungsgrenzenverordnung 2019 – KappGrenzVO NRW 2019)

Vom 7. Mai 2019

Auf Grund des § 558 Absatz 3 Satz 2 und 3 des Bürgerlichen Gesetzbuches in der Fassung der Bekanntmachung vom 2. Januar 2002 (BGBl. I S. 42, 2909; 2003 I S. 738), der durch Artikel 1 Nummer 7 Buchstabe b des Gesetzes vom 11. März 2013 (BGBl. I S. 434) angefügt worden ist, verordnet die Landesregierung:

§ 1

In folgenden Gebieten ist die Kappungsgrenze gemäß § 558 Absatz 3 des Bürgerlichen Gesetzbuches auf 15 Prozent begrenzt, da die ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit Mietwohnungen zu angemessenen Bedingungen gefährdet ist:

Regierungsbezirk	Gemeinde
Düsseldorf	Düsseldorf Erkrath Essen Hilden Kleve Langenfeld (Rheinland) Meerbusch Mettmann Monheim am Rhein Mülheim an der Ruhr Neuss Ratingen Solingen
Köln	Aachen Alfter Bad Honnef Bergisch Gladbach Bonn Bornheim Brühl Frechen Hennef (Sieg) Hürth Kerpen Köln Leverkusen Overath Rösrath St. Augustin Siegburg Troisdorf Wesseling
Münster	Münster
Detmold	Bielefeld Paderborn
Arnsberg	Bochum Dortmund

§ 2

Die Verordnung tritt am 1. Juni 2019 in Kraft und tritt am 30. Juni 2020 außer Kraft.

Veränderungen in der Assetklasse Wohnen

Derzeit kommt es zu elementaren Veränderungen und Eingriffen in das Marktgeschehen im Bereich Wohnimmobilien. Zunehmende Regulierungsversuche der Bundesregierung prägen das Bild der Nachrichtenlandschaft. Teilweise hat dies auf die nachhaltige Vermietung und Rentabilität von Wohnimmobilien Einfluss. Derzeit gelten die Regulierungsversuche wie bspw. die Mietpreisbremse oder ein angestrebter Mietendeckel nur für stark angespannte Ballungsräume wie etwa Berlin, Hamburg oder Köln. Insbesondere die Hauptstadt könnte als Vorreiter für die gesamte Bundesrepublik fungieren.

Änderung der Grundsteuer

Am 21.10.2019 hat der Bundestag das Paket zur Reform der Grundsteuer verabschiedet. Zu Diskussion stehen neue Bewertungsmethoden, die bei vermieteten Immobilien unter anderem die Höhe der Nettokaltmiete mit in die Berechnung der Grundsteuer einfließen lassen wollen. Gleichermäßen plädieren Immobilienexperten dafür, am Flächenmodell zur Berechnung der Grundsteuer festzuhalten. Letztendlich sollen die Kommunen das letzte Wort zur Berechnung der Grundsteuer haben. Im Zuge der Grundsteuerreform wird auch seitens der Mietervereine über eine Änderung der Umlagefähigkeit der Grundsteuer auf die Mieter diskutiert. Das „Mieter-Grundsteuer-Entlastungsgesetz“ ist höchst umstritten, da Experten von einer Einpreisung der nicht umlagefähigen Grundsteuer in die Kaltmiete ausgehen und letztendlich die Mieten steigen würden. Es bleibt abzuwarten, wie sich die o.g. Thematik auf die Eigentümer und Mieter auswirkt.

Quelle: Haufe

Mietendeckel am Beispiel Berlin

Vorerst kam es zu einem Beschluss bezüglich der Deckelung der Mieten nur in der Hauptstadt. Die Koalition hat sich auf die folgenden zentralen Punkte des Mietendeckels geeinigt:

- Die Mieten werden fünf Jahre lang eingefroren.
- Modernisierungen können nur mit einem Euro pro m² umgelegt werden.
- Bei Wiedervermietung dürfen Vermieter nicht mehr Miete verlangen als zuvor, ggf. muss es sogar weniger sein.
- Es wird eine Tabellenmiete geben, die greift, wenn die vorherige Miete zu hoch war. Die Obergrenze in der Tabelle liegt bei 9,80 € pro m².

Äußerst interessant wird das Thema Altbauten und Bezugsfertigkeit behandelt. Aufgrund des Mietendeckels sind Altbauten bzw. Altbauwohnungen am stärksten betroffen. Laut einem Urteil des Landgerichts Berlins vom 23.02.2018 (63 S 230/17) gilt bei bestehenden Gebäuden, die kernsaniert wurden, das ursprüngliche Baujahr als Jahr der Bezugsfertigkeit.

Das Gesetz zur Mietendeckelung soll 2022 in Kraft treten.

Quelle: Spiegel Online & berliner-mieterverein.de

Fazit

Die durchgeführten Gesetzesänderungen sind vorrangig in stark angespannten Wohnungsmärkten von großer Bedeutung. Allerdings hat sich am Beispiel der Kappungsgrenze (siehe hierzu den Bericht in dieser Zinshauswelt), die entsprechende Regulierung auch auf den Dortmunder Markt ausgeweitet. Es bleibt abzuwarten, ob die Regulierung auch in kleineren Städten des Ruhrgebiets ihre Fortsetzung findet.

HANSEATIC nature & HANSEATIC inspiration

DIE NEUE EXPEDITIONSKLASSE



Entdeckerwelten.
Weltentdecker.



Der Wind im Gesicht und die Gischt auf der Haut – zum Entdecker wird man unter freiem Himmel. Deshalb verfügen unsere neuen Expeditionsschiffe **HANSEATIC nature**, **HANSEATIC inspiration** und **HANSEATIC spirit (ab 2021)** über mehr offene Decksfläche als jedes andere Expeditionsschiff. Hören Sie das Eis knacken, wenn Sie ganz vorn am Bug stehen. Oder entdecken Sie die dichten Mangrovenwälder des Amazonas aus unterschiedlichen Perspektiven, während sie auf Armeslänge an Ihnen vorbeiziehen.

- **Unberührte Regionen erkunden:** kleine Schiffe auf spektakulären Routen
- **Horizonte erweitern:** Crew und Wissenschaftler mit weltweiter Expertise
- **Expedition pur:** bei zahlreichen Zodiacfahrten und Anlandungen
- **Sicherheit am Ende der Welt:** dank höchster Eisklasse für Passagierschiffe
- **Reisen mit Respekt:** engagiert für den Schutz der Umwelt
- **Sternstunden für Entdecker:** höchste Standards bei Service und Ausstattung
- **Noch näher an der Natur:** viel Freiraum an Deck, Umlauf am Bug, gläserne Balkone und bordeigene Marina
- **Inspired by nature:** innovatives Designkonzept zum Wohlfühlen
- **Die Freiheit zu wählen:** kreative Kulinarik, großzügiges Spa, vielfältiges Sportangebot – Meerblick immer inklusive

Nähere Informationen und Beratung erhalten Sie bei Ihrem Hapag-Lloyd Cruises **Top-Partner** in Dortmund-Kirchhörde:



Hapag-Lloyd
Reisebüro
TOP-PARTNER 2020

Reisebüro Zwiehoff-Heitmeier GmbH
Hagener Straße 221 | 44229 Dortmund

Tel. 02 31 - 97 30 90 -0
info@hlr-do.de | www.hlr-do.de



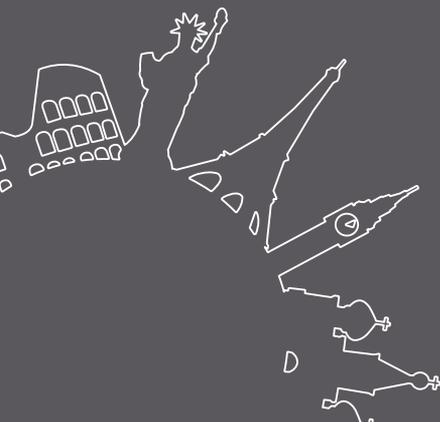
Seit 25 Jahren Ihre Meisterwerkstatt für magische Momente.

Seit 1994 verstehen wir uns als „Meisterwerkstatt für magische Momente“. Mit Engagement, einer großen Portion Leidenschaft und Know How machen wir Ihre Urlaubsträume wahr.

Denn eines haben wir uns besonders zur Aufgabe gemacht: Wir möchten für Sie **außergewöhnliche Reisen** kreieren. Dabei stellen wir **höchste Ansprüche an die Qualität**. Viel **Liebe zum Detail**, **handverlesene Unterkünfte** und **speziell für Sie ausgewählte Routen und Reiseinhalte** stehen bei uns an erster Stelle.

Unser Serviceversprechen an Sie: **Experten-gecheckte Angebote, echte Insidertipps und besondere Service-Qualität** - und das zu gleichen Preisen wie im Internet! So sind wir seit vielen Jahren unter anderem:

- ▶ TOP-Partner von Hapag-Lloyd Cruises
- ▶ Nr. 1 WINDROSE finest travel -Reisebüro in NRW
- ▶ Mitglied im begehrten „TUI Club der Besten“
- ▶ airtours Luxusexperte
- ▶ Platinpartner von A-Rosa Flusskreuzfahrten
- ▶ TOP-Partner von nicko cruises
- ▶ Präferiertes Reisebüro von Studiosus und Marco Polo



Partner der
QUALITÄTSROUTE
DORTMUND

Mietspiegel

Die Angaben des Mietspiegels entsprechen dem Stand Mai 2018. Dabei soll der Mietspiegel als Orientierungshilfe dienen, um die Miethöhe einer Wohnung unter Berücksichtigung von Art, Größe, Ausstattung, Beschaffenheit und Lage einschließlich der energetischen Ausstattung und Beschaffenheit festzustellen.

Differenziert wird in Form einer Mietspiegeltabelle zwischen Baujahr der Wohnung sowie Größe der Wohnung. Als Richtwert für die Berechnung der Miete dient ein Median, der sich aus der niedrigsten und der höchsten erzielten Miete bildet.

Entsprechend der Betrachtung des Zentralwerts ergeben sich auf den folgenden Seiten des Mietspiegels Zu- und Abschläge, gemessen an diversen Ausstattungsmerkmalen der zu bewertenden Wohnung. Zu den elementarsten Ausstattungsmerkmalen zählen:

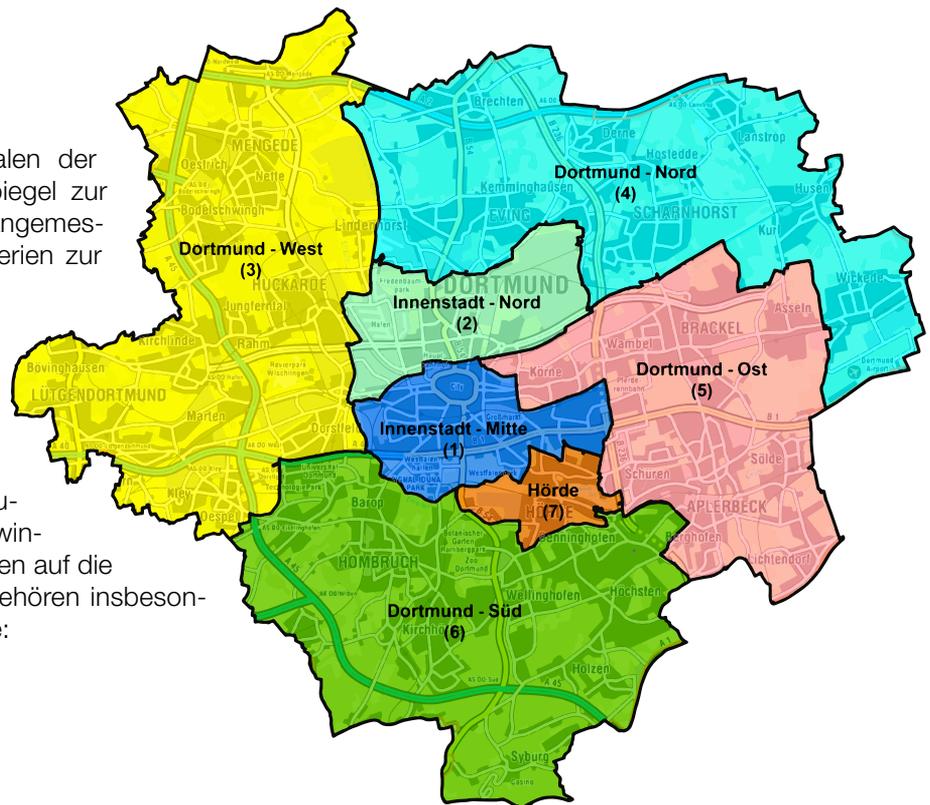
- der Wohnungstyp
- die Bad-Ausstattung sowie
- die Beheizungsart

Neben den Ausstattungsmerkmalen der Liegenschaft umfasst der Mietspiegel zur abschließenden Bewertung der Angemessenheit der Miete noch zwei Kriterien zur Lage:

- Lärmbeeinträchtigung
- Gebietseinteilung

Insbesondere die Gebietseinteilung ist hier über die vergangenen Jahre hinweg mit besonderem Augenmerk zu beachten. Zu den Gewinnern der Gebietseinteilung, bezogen auf die Mietspiegel vergangener Jahre, gehören insbesondere die nachstehenden Stadtteile:

- Innenstadt-Mitte
- Innenstadt-Nord
- Dortmund-Nord
- Dortmund-Ost
- Dortmund-Süd
- Hörde



Der aktuelle Mietspiegel hat eine Gültigkeit bis zum 31.12.2020.

Um die strategische Ausrichtung Ihres Immobilienbestands zu prüfen, bieten wir Ihnen als Teil unserer Marktpreiseinschätzung eine Portfolioanalyse an, in der neben der nachhaltig erzielbaren Miete auch aktuelle Mietsteigerungspotenziale anhand des Mietspiegels analysiert werden.

Sprechen Sie uns gern an.

Quelle:

Mietspiegel Dortmund Stand: 1. Januar 2019

Mietspiegel

Als Orientierungshilfe wird ein Mittelwert (Median) der Mietspannen ausgewiesen. Der Median ist der Wert, der in der Mitte aller der Höhe nach geordneten Mietwerte des jeweiligen Feldes liegt. Er muss nicht notwendigerweise dem rechnerischen Mittelwert der Spannen entsprechen. Mietpreise innerhalb dieser Spannen gelten noch als ortsüblich.

Baualtersklassen

Baujahr	Spanne	Spanne
	Untergrenze in €/m ²	Obergrenze in €/m ²
	Mittelwert (Median) in €/m ²	
bis 1929	4,23 - 6,43	
	5,18	
1930 bis 1969	4,78 - 6,12	
	5,38	
1970 bis 1977	4,85 - 6,04	
	5,43	
1978 bis 1994	4,97 - 6,55	
	5,67	
1995 bis 2001	5,85 - 7,21	
	6,51	
2002 bis 2005	6,24 - 7,36	
	6,90	
2006 bis 2012	6,37 - 8,64	
	7,87	
2013 bis 2015	6,70 - 9,06	
	8,10	

Die Zu- und Abschläge sind wie folgt zu bemessen:

Wohnungsgröße	Zu- bzw. Abschlag pro m ² Wohnfläche
bis 25,00 m ²	+ 1,89 €
25,01 bis 30,00 m ²	+ 1,78 €
30,01 bis 35,00 m ²	+ 0,84 €
35,01 bis 40,00 m ²	+ 0,59 €
40,01 bis 45,00 m ²	+ 0,48 €
45,01 bis 50,00 m ²	+ 0,38 €
50,01 bis 55,00 m ²	+ 0,34 €
55,01 bis 60,00 m ²	+ 0,20 €
60,01 bis 80,00 m ²	0,00 €
80,01 bis 90,00 m ²	- 0,09 €
90,01 bis 100,00 m ²	- 0,09 €
100,01 bis 110,00 m ²	- 0,19 €
110,01 bis 150,00 m ²	- 0,24 €

Wohnungstyp (Appartement, Maisonette- oder Galerie-Wohnung)
Bei bestimmten Wohnungstypen (Maisonette- oder Galerie-Wohnungen sowie Appartements) zeigt sich ein Einfluss auf die Mieten. Der Zuschlag für Appartements ist mit den Zuschlägen für Kleinwohnungen bis 50,00 m² kombinierbar.

Merkmal	Zuschlag pro m ² Wohnfläche
Appartement (abgeschlossene Einzimmerwohnung mit Bad oder Dusche sowie WC und einer ausgestatteten Kochnische mit bis zu 50,00 m ²)	+ 0,52 €
Maisonette- oder Galerie-Wohnung (Wohnraum über mind. zwei Etagen mit Treppe innerhalb der Wohnung)	+ 0,18 €

Für Souterrain-Wohnungen konnte kein eindeutiger Einfluss ermittelt werden.

Für die geografische Zugehörigkeit von Wohnungen zu einem der folgenden sieben Gebiete konnten statistische Einflussgrößen auf die Höhe der Miete festgestellt werden.

Die Zugehörigkeit zu einem der Gebiete kann auf der Internetseite der Stadt Dortmund – Amt für Wohnen – unter dem Link www.mietspiegel.dortmund.de überprüft werden.

Es ließen sich folgende durchschnittliche Zuschläge ermitteln:

Merkmal	Zuschlag pro m ² Wohnfläche
Innenstadt-Mitte (1)	+ 0,70 €
Innenstadt-Nord (2)	0,00 €
Dortmund-West (3)	0,00 €
Dortmund-Nord (4)	+ 0,10 €
Dortmund-Ost (5)	+ 0,18 €
Dortmund-Süd (6)	+ 0,58 €
Hörde (7)	+ 0,40 €

Bei der Erstellung des Mietspiegels wurde festgestellt, dass innerhalb der sieben identifizierten Gebiete unterschiedliche lokale Standortmerkmale existieren können, die nicht in jedem Einzelfall innerhalb des Mietspiegels statistisch abbildbar sind. Im konkreten Einzelfall rechtfertigen besondere – positive oder negative – Merkmale der jeweiligen Wohnumgebung, die nicht vom Mietspiegel erfasst worden sind, ein Abweichen vom entsprechenden Medianwert der Mietspiegeltabelle innerhalb der Spannengrenzen.

Laufzeit

Der Mietspiegel hat eine Laufzeit bis zum 31.12.2020.

Quelle:

Mietspiegel Dortmund Stand: 1. Januar 2019

https://www.dortmund.de/media/p/wohnungsamt/downloads_afw/Mietspiegel.pdf

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.

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

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite



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

Büro Dortmund

ZinshausCompany

Immobilien mit Rendite



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



Die Broschüre ist auf
Recyclingpapier gedruckt.

Die ZinshausCompany Dortmund OHG unterstützt in 2019
gerne die Aktion Lichtblicke e.V. mit einer Spende.



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

Wir freuen uns auf Ihren Anruf

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite



Erhard Reichel
Geschäftsführer



Alf Bakalorz
Geschäftsführer



Volker Hinz
Bereichsleiter Vertrieb
(Prokurist)



Dominic Rosenthal
Anlageinvestment



Christopher Puttlitz
Anlageinvestment



Tanja Posavljak
Backoffice & Teamassistentz

Consilium
Finanzmanagement AG
www.consilium-fahle.de
Standort Dortmund



Boris Fahle
Director



Sarah Pasalk
Direktionsassistentin



Katharina Klose
Verwaltungsassistentin



Katharina Kaiser
Verwaltungsassistentin



Anna Wessely
Verwaltungsassistentin



Marcel Fechter
Senior Financial Consultant



Dr. Michael Willermann
Senior Financial Consultant