

ZinshausWelt

das Magazin der ZinshausCompany

AUSGABE 2021

UNSER ERFOLG BASIERT
AUF EINEM QUALITATIV
HOCHWERTIGEN DIENSTLEISTUNGSANGEBOT

Consilium Finanzmanagement AG

Ihre attraktive Geldanlage nach dem
Immobilienverkauf

Das Gebäudeenergiegesetz GEG

Was ist neu für den Immobilienbesitzer

Marktberichte

Dortmund, Bochum, Essen

Hapag-Lloyd Reisebüro

Rundum sagenhaft - Spitzbergen
Werden Sie zum Entdecker

Rechenrätsel mit Symbolen

mit Gewinnchance

IUMA by Dyllong & De Luca

Restaurant der Extraklasse
16 Punkte im Gault Millau

Inklusive
Gutschein für
eine Marktpreis-
einschätzung

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite





Das Inhaltsverzeichnis

- 3 Grußwort der ZinshausCompany
- 4 Datenbogen: Wieviel ist Ihre Immobilie aktuell wert?
- 5 Diese Leistungen garantieren wir Ihnen
- 6 Zinshaus Rechenrätsel - Tolle Gewinne
- 8 Das sagen unsere Kunden über uns
- 9 Das suchen unsere Kunden und Investoren
- 10 IUMA by Dyllong & De Luca, Restaurant der Extraklasse, 16 Punkte im Gault Millau
- 12 Auszug aus unseren erfolgreichen Vermittlungen 2020
- 14 Marktbericht Dortmund
- 15 Marktbericht Bochum
- 16 Marktbericht Essen
- 17 Bauteile und ihre Standzeiten
- 18 Alternative Geldanlage - das vergangene Jahr war sehr erfolgreich für die Anleger
- 22 Geplante, im Bau befindliche und projektierte hochattraktive Neubaumaßnahmen in Dortmund
- 27 Einschätzung der ZinshausCompany zu den Auswirkungen dieser Maßnahmen auf den Wohnungs- und Mietmarkt
- 28 Was tun, wenn der Mieter seinen Pflichten nicht nachkommt
- 30 Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) – Was ist neu für Immobilienbesitzer?
- 34 Hapag-Lloyd Reisebüro
Rundum sagenhaft - Spitzbergen
Werden Sie zum Entdecker
- 36 Zeitstrahl, Veränderungen der Rechte und Pflichten für Immobilieneigentümer in den vergangenen 10 Jahren
- 38 Die Grundlagen unseres Erfolges
- 40 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 2020 war ein gravierender Wendepunkt für die gesamte Welt. Seit März verging kein Tag, an dem nicht das Thema „Corona-Pandemie“ die Nachrichten beherrschte. Fast alle anderen Themen gingen in die Bedeutungslosigkeit ein.

Doch was bedeutet die Pandemie für den Immobilienmarkt?

Nach einem kurzen Schockmoment in den ersten Wochen des Lockdowns im März sammelten sich die Investoren und die Nachfrage nach Immobilien erhielt wieder dieselbe Dynamik wie in den Monaten zuvor und so konnte die ZinshausCompany den Erfolg des Jahres 2019 noch einmal übertreffen.

Was wir jedoch beobachteten, war, dass bei den Preiszuwächsen offenbar die Decke erreicht zu sein scheint und der eine oder andere Investor es vorzieht, aus der Bierrally auszusteigen, statt Immobilien zu fast jedem Preis zu erwerben.

Aufgrund der behördlichen Beschränkungen konnten die mit unserem Partnerunternehmen Consilium Finanzmanagement AG geplanten Informationsveranstaltungen zum Thema Geldanlage leider nicht stattfinden. Sofern es die Situation zulässt, werden wir die Veranstaltung im Frühjahr des Jahres 2021 nachholen. Den genauen Termin werden wir mit persönlicher Einladung rechtzeitig bekanntgeben.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre.

Ihre



Erhard Reichel



Alf Bakalorz

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

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 objektbezogener 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 Rechenrätsel

Ihre Gewinnchance

1. Preis



**Gutschein
Kostenlose
Vermarktung**

2. Preis



**P&C
1000€**

3. Preis



**Vogelsang
500€**

4. Preis



**Art Optic
350€**

Teilnahmebedingungen

1. Teilnahmefrist bis zum 30.06.2021. Einsendung der Lösung bitte per Mail, Brief, Fax oder über den Link unserer Internetseite.
2. Die Auslosung der Gewinner erfolgt am 15.07.2021.
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: 3x1 Gutschein zum provisionsfreien Verkauf Ihrer Immobilie. Jeweils 1 Gutschein pro Gewinner. (Gutschein ist übertragbar). Preis 2: Gutschein P&C im Wert von 1.000,- €; Preis 3: Gutschein Zumnorde im Wert von 500,- € und Preis 4: Gutschein Art Optic im Wert von 350,- €.
9. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Einsendung der Lösung bitte unter:

ZinshausCompany Dortmund
Hohe Straße 28
44139 Dortmund

Telefax +49 (0) 231 - 952 969 - 29

gewinnspiel@zinshauscompany.com

ODER unter folgendem link:

www.zinshauscompany.com/klassisch/gewinnspiel/

Zinshaus Rechenrätsel

Versuche die Rechenaufgaben zu lösen.

Welche Zahl kommt am Ende raus?

(Es sind nur natürliche Zahlen erlaubt.)

$$\text{Gelbes Haus} \times \text{Gelbes Haus} + \text{Gelbes Haus} = 56$$

$$\text{Schwarzes Haus} : \text{Gelbes Haus} \times \text{Gelbes Haus} + \text{Gelbes Haus} = 77$$

$$\text{Schwarzes Haus} + \text{Schwarzes Haus} - \text{Gelbes Haus} \times \text{Zh|C} = 126$$

$$\text{Schwarzes Haus} \times \text{Zh|C} + \text{Gelbes Haus} + \text{DIN EN 15733} = 148$$

$$\text{Gelbes Haus} : \text{DIN EN 15733} \times \text{Schwarzes Haus} + \text{Zh|C} = \underline{\quad} ?$$

Das sagen unsere Kunden – Auszug aus unseren Referenzen

„Ich war mit der professionellen Markteinschätzung und der Abwicklung vom ersten Gespräch bis zum Notartermin sehr zufrieden.“

Alles, was wir besprochen haben, wurde von Zinshaus Company eingehalten. Zu jeder Zeit würde ich eine weitere Immobilie über die Firma verkaufen.“

Bernd B.

„Verlässlich - Kompetent - Professionell

Mit diesen drei Adjektiven beschreibe ich meine guten Erfahrungen mit meiner Zusammenarbeit mit der „ZINSHAUS COMPANY“ in Dortmund.

Nach über 15 Jahren als Privatvermieter eines Sechsfamilienhauses hatte ich aufgrund der gesammelten Erfahrungen nur noch den Wunsch nach einem baldigen Verkauf der Immobilie.

Die Zusammenarbeit mit der „ZINSHAUS COMPANY“ stellte sich dabei als „Glücksgriff“ heraus.

Eine professionell erarbeitete und begründete Marktpreiseinschätzung, das kompetente Auftreten der Mitarbeiter sowie die verlässliche Zusammenarbeit unter Einhaltung von Zusagen und Prognosen waren Basis für einen sehr zeitnahen und erfolgreichen Verkauf des Objektes.

Ich bedanke mich ausdrücklich beim Team der „ZINSHAUS COMPANY“ Dortmund.“

Winfried B.

„Grund für den Verkauf des Hauses war, dass sich der Eigentümer altersbedingt um die Verwaltung des Hauses nicht mehr kümmern wollte bzw. konnte. Die Marktpreiseinschätzung für das Objekt hat sich als sehr realistisch herausgestellt. Wir waren mit der erbrachten Dienstleistung sehr zufrieden, viele organisatorische Dinge wurden uns abgenommen.“

Wir bedanken uns für die gute Zusammenarbeit!“

Anonym

„Schon bei dem ersten Telefonat hatte ich das Gefühl, dass man hier als Eigentümer, aber auch als Mensch bestens aufgehoben ist. Die Marktpreiseinschätzung und der anschließende Verkaufspreis waren sehr zufriedenstellend für mich. Die Kommunikation lief stets reibungslos und effizient. Zusammenfassend bin ich mehr als zufrieden, dass die ZinshausCompany mich bei dem Verkauf meines Hauses begleitet hat und ich hier einen freundlichen und sehr fachkundigen Makler gefunden habe.“

Manfred S. aus Herdecke




„Ich bedanke mich für die professionelle Unterstützung bei dem Verkauf meines Mehrfamilienhauses in Dortmund. Das Haus habe ich verkauft, weil ich die aktuelle Marktlage als Chance für einen attraktiven Verkaufspreis gesehen habe. Im Zuge der Marktpreiseinschätzung wurde ich nicht enttäuscht und meine Fragen zum Verkauf wurden durchweg kompetent und zufriedenstellend beantwortet. Auch nach dem Verkauf wurde ich weiter unterstützt und gut beraten. Aufgrund meiner positiven Erfahrung kann ich die ZinshausCompany nur jedem ans Herz legen, der sich mit einem Verkauf seiner Immobilie beschäftigt.“

Sophie H. aus Dortmund

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

<p>Zinshaus, Wohn-/Geschäftshaus</p> <p>Gründerzeitimmobilie, beste Lage im Dortmunder Kreuzviertel</p> <p>Von privat zu privat</p>	
	<p>Wohnanlage</p> <p>Beste Lage in der Bonner Innenstadt, 51 Wohneinheiten, 2 Ladenlokale, 7 Büroflächen und 80 Tiefgaragenplätze. Die vermietbare Fläche beträgt 4.270 m²</p> <p>Von Versicherungsgesellschaft zu Fondsgesellschaft</p>
<p>Immobilienportfolio (Handelsimmobilien)</p> <p>Gewerbeimmobilie in Hamm</p> <p>Von privat zu Immobilienunternehmen</p>	

iuma

by Dyllong & De Luca

16 Punkte im Gault Millau 2021

IUMA ist ein Restaurant mit internationaler Atmosphäre und einer von Japan inspirierten Küche. Natürlich 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.



Wolfsbarsch mit Zucchini und Artischocke

Die Farben in unseren Gerichten spiegeln die Jahreszeit wieder. 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 neun, 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.

IUMA & VIDA

Spitzengastronomie in Dortmund Kirchhörde
**das VIDA verteidigt seine 15 Punkte im
Gault Millau 2021**

**HAGENER STRASSE 231
44229 DORTMUND**

Telefonreservierungen unter **0231-95009942**
contact@iuma-dortmund.com
www.iuma-dortmund.com



Beef Tatar mit Gartengurke und Brunnenkresse

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

Auszug aus unseren erfolgreichen Vermittlungen 2020



VERKAUFT
 Mehrfamilienhaus mit Entwicklungs potenzial in der Dortmunder Nordstadt fand innerhalb von 4 Wochen einen neuen Besitzer, 9 Wohneinheiten. Käufer und Verkäufer wurden von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT
 Äußerst erfolgreich konnte dieses Wohn -und Geschäftshaus mit 1 Wohnung und einer Gewerbeinheit am Dortmunder Hafen verkauft werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT
 Äußerst erfolgreich konnte dieses Wohn -und Geschäftshaus mit 3 Wohnungen und einer Gewerbeinheit nahe des Üminger Sees verkauft werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT
 Erfolgreiche Vermittlung eines Mehrfamilienhauses in Essen. Attraktive Fassade, sehr guter Zustand und etablierte Wohnlage. Käufer und Verkäufer wurden von der ZinshausCompany beraten.



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.



VERKAUFT
 Mehrfamilienhaus in exzellenter Lage im Dortmunder Gerichtsviertel fand innerhalb kürzester Zeit einen neuen Besitzer. TOP-Lage, TOP-Qualität. Käufer und Verkäufer wurden von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT
 Äußerst erfolgreich konnte dieses Wohn- und Geschäftshaus mit 21 Wohnungen und drei Gewerbeeinheiten in Hamm-Heessen verkauft werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT
 Erfolgreiche Vermittlung eines Wohn- und Gewerbekomplexes in der südlichen Innenstadt von Dortmund, 10 Wohnungen, 2 große Gewerbe und 49 Stellplätze. Verkäufer und Käufer wurden 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
 Äußerst erfolgreich konnte dieses Wohn -und Geschäftshaus mit 5 Wohnungen und einer Gewerbeinheit im Münsterstraßenviertel verkauft werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT
 Erfolgreiche Vermittlung eines 3-Familienhauses in Dortmund Wambel. Klein, fein und in etablierter Wohnlage. Käufer und Verkäufer wurden von der ZinshausCompany beraten.



VERKAUFT
 Äußerst erfolgreich konnte dieses Wohn- und Geschäftshaus mit 7 Wohnungen und einer Gewerbeinheit am Dortmunder Borsigplatz verkauft werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinshausCompany beraten.

Auszug aus unseren erfolgreichen Vermittlungen 2020



VERKAUFT
 Äußerst erfolgreich konnte dieses Mehrfamilienhaus mit sechs Wohnungen und vier Garagen in Dortmund-Eving verkauft werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinsHausCompany beraten.



VERKAUFT
 Erfolgreich konnte dieses Dreifamilienhaus mit zwei Garagen und Garten in Witten vermittelt werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinsHausCompany beraten.



VERKAUFT
 Erfolgreiche Vermittlung eines gepflegten Mehrfamilienhauses in Dortmund-Hombruch innerhalb von 6 Wochen. 6 Wohnungen, 9 Garagen, Ausbaureserve im Dachgeschoss. Käufer und Verkäufer wurden von der ZinsHausCompany beraten



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.



VERKAUFT
 Sehr gepflegte Kapitalanlage in Dortmund-Aplerbeck



VERKAUFT
 Zwischen den Feiertagen konnte eine Eigentumswohnung in Dortmund-Somborn vermittelt werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinsHausCompany beraten.



VERKAUFT
 Attraktives Mehrfamilienhaus mit erheblichem Entwicklungspotenzial in der Innenstadt-Nord.



VERKAUFT
 In sehr kurzer Zeit konnte äußerst erfolgreich dieses Mehrfamilienhaus mit Garten am Westfalenpark vermittelt werden. Die Gründerzeit-Immobilie besticht durch ihren äußerst soliden und guten Zustand. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinsHausCompany beraten.



VERKAUFT
 Äußerst erfolgreich konnte dieses Mehrfamilienhaus mit sechs Wohnungen und neun Garagen nahe dem Naturschwimmbads Froschloch in Dortmund-Hombruch verkauft werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinsHausCompany beraten.



VERKAUFT
 Innerhalb von nur vier Wochen konnte dieses Mehrfamilienhaus mit Garten in der Bochumer Innenstadt vermittelt werden. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich von der ZinsHausCompany beraten.

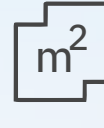


VERKAUFT
 Hier könnte Ihr Objekt stehen!!!
 Gutschein für eine Marktpreiseinschätzung auf Seite 4.



VERKAUFT
 Erfolgreiche Vermittlung eines 6-Familienhauses auf großzügigem Grundstück inkl. 3 Garagen in bester Lage in Dortmund-Aplerbeck. Käufer und Verkäufer wurden von der ZinsHausCompany beraten

Marktbericht Dortmund



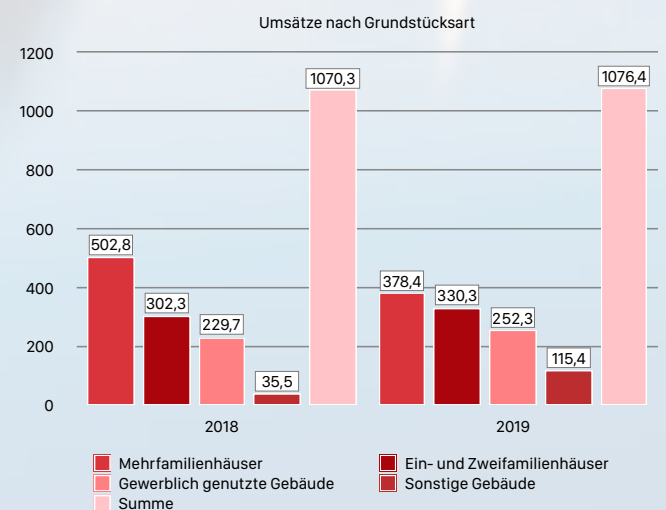
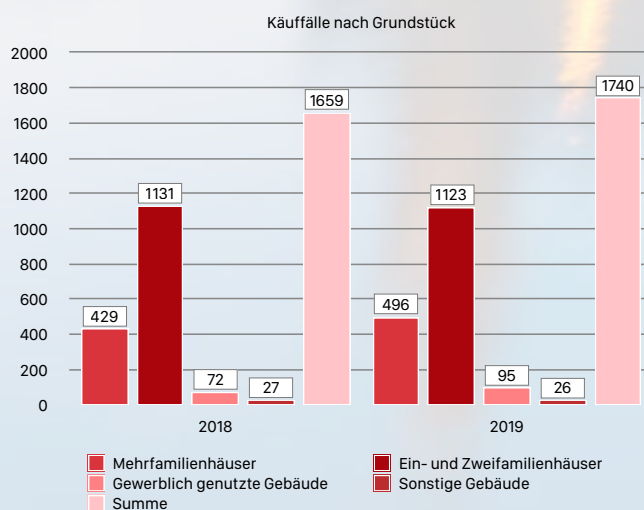
603.609	20.990	1378	2,1 %	6,87 €/m ²
Bevölkerung ¹	Kaufkraft in € pro Kopf 2019 ²	Baufertigstellung (Wohnungen) 2019 ³	Wohnungslieferungsquote 2019 ⁴	Ø Angebotsmieten im Wohnungsbestand 2018 ⁵

Dortmund wächst und wandelt sich – zahlreiche Bauvorhaben belegen die rasante Entwicklung der Stadt: Sehen Sie hierzu die Einzelberichte über die drei größten Maßnahmen, die in der Stadt gerade umgesetzt werden, BaseCamp, Berswordt-Carrée und SMART RHINO. Auch diese Immobilienentwicklungen sind wieder Beispiele für Innovation und Zukunftsdenken.

Der Nachfrageüberhang sorgt nach wie vor 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 Käuffälle hat sich für das Berichtsjahr 2019 gegenüber 2018 wie folgt verändert:

- Mehrfamilienhäuser plus 15 %
- Ein- und Zweifamilienhäuser minus 1 %
- Gewerbl. genutzte Gebäude plus 13 %
- Sonstige Gebäude minus 4 %



¹ Stadt Dortmund 2018

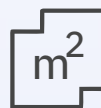
² IHK zu Dortmund 2019

³ Grundstücksmarktbericht BORIS NRW 2019

⁴ Grundstücksmarktbericht BORIS NRW 2019

⁵ Grundstücksmarktbericht BORIS NRW 2019

Marktbericht Bochum



372.193	22.514	485	2,6 %	6,77 €/m ²
Bevölkerung ⁶	Kaufkraft in € pro Kopf 2019 ⁷	Baufertigstellung (Wohnungen) 2019 ⁸	Wohnungsleerstandsquote 2019 ⁹	Ø Angebotsmieten im Wohnungsbestand 2019 ¹⁰

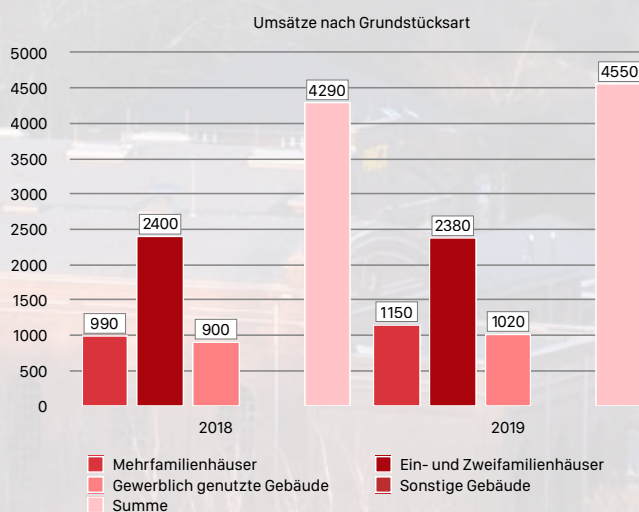
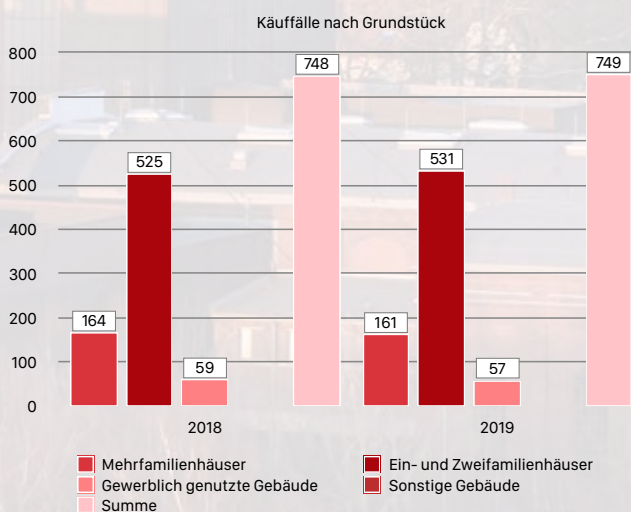
Die Bochumer Wohnungsmarktentwicklung bleibt angespannt – es herrscht nach wie vor ein Nachfrageüberhang nach kleinen und preisgünstigen Mietwohnungen. Dies ist vor allem problematisch für einkommensschwache Personen. Diese Situation verstärkt sich zudem durch den weiteren Ausbau des Hochschulangebots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

Durchschnittlicher Kaufpreis bei Mehrfamilienhäusern gestiegen. Dieser Trend zeigt sich deutlich seit 2019, so lag der durchschnittliche Kaufpreis für eine Wohnung im Mehrfamilienhaus bei durchschnittlich 1.150 €, im Jahr 2018 waren es noch 990 €.

Die Anzahl der Kauffälle hat sich für das Berichtsjahr 2019 gegenüber 2018 wie folgt verändert:

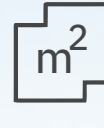
- Mehrfamilienhäuser minus 2 %
- Ein- und Zweifamilienhäuser plus 1,5 %
- Gewerbl. genutzte Gebäude minus 4 %

Dennoch besteht nach wie vor 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.



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

Marktbericht Essen



591.018	24.395	985	3,1 %	7,55 €/m ²
Bevölkerung ¹¹	Kaufkraft in € pro Kopf 2019 ¹²	Baufertigstellung (Wohnungen) 2019 ¹³	Wohnungsleerstandsquote 2019 ¹⁴	Ø Angebotsmieten im Wohnungsbestand 2019 ¹⁵

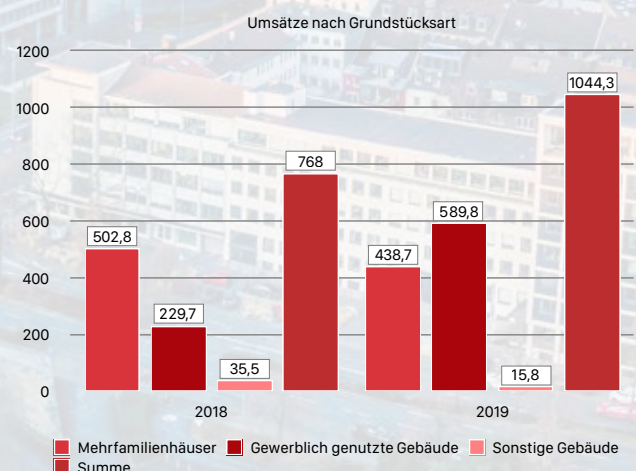
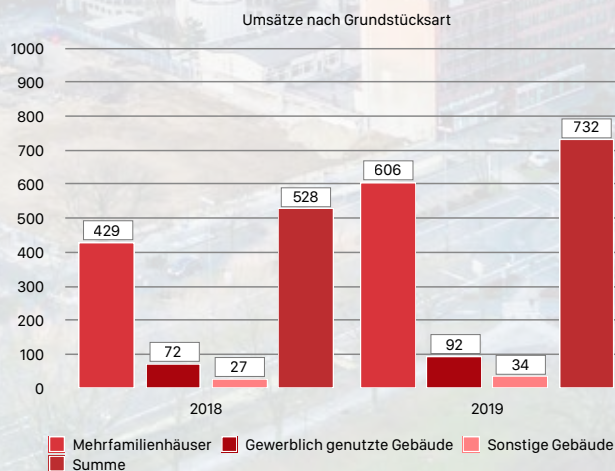
Essen wächst weiter bei steigendem Preisniveau – so ist die Situation auf dem Wohnungs- und Immobilienmarkt auch in 2019 weiterhin angespannt. Ehemalige Leerstände konnten im gesamten Stadtgebiet wieder vermietet bzw. verkauft werden, insgesamt herrscht eine geringe Mieterfluktuation mit gleichzeitig steigenden durchschnittlichen Mieten im Bereich der Mehrfamilienhäuser. Diese liegen im Ruhrgebietsvergleich im oberen Bereich, insbesondere in beliebten Stadtteilen (z.B. Rüttenscheid und Bredeney).

Kaufpreisentwicklung. Obwohl der Zenit für Preissteigerungen in den meisten Ruhrgebietsstädten schon in 2018 längst überschritten war, kletterten die Kaufpreise für Wohnungen und Häuser in Essen auch in 2019 weiter. Gleichzeitig herrscht ein Angebotsmangel, welcher langfristig sicher zu steigenden Kaufpreisen führen dürfte. Mehr Kaufverträge abgeschlossen – 14% mehr abgeschlossene Kaufverträge bedeuten weiterhin ein sehr hohes Niveau. Hier muss man allerdings beach-

ten, dass es im Bereich der Teileigentume eine deutliche Steigerung von 1.986 auf 2.451 gegeben hat. Der Geldumsatz betrug insgesamt ca. 1,9 Mrd. €.

Die Anzahl der Kauffälle hat sich für das Berichtsjahr 2019 gegenüber 2018 wie folgt verändert:

- Mehrfamilienhäuser plus 9 %
- Klassisches Gewerbe minus 14 %
- Gesamtveränderung über alle Typen plus 14 %



¹¹ Landesdatenbank NRW 2019

¹² IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen 2019

¹³ Metropole Ruhr 2019

¹⁴ Stadt Essen 2019

¹⁵ Stadt Essen 2019

Standzeiten für verschiedene Bauteile



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

Heizung		Sanitär	
Brenner	ca. 20 Jahre	Wasserleitung	ca. 30 Jahre
Kessel	ca. 30 Jahre	Sanitärgegenstände	ca. 30 Jahre
Heizkörper und Leitungen	ca. 30 Jahre	Armaturen	ca. 25 Jahre
Elektro		Kellerabdichtung	
Leitungen	ca. 40 Jahre	Bitumenanstrich	ca. 30 Jahre
Schalter	ca. 30 Jahre		
Durchlauferhitzer	ca. 15 Jahre		
Dach		Fassade	
Tonziegel	ca. 50 Jahre	Außenwandputz	ca. 35 Jahre
Betondachsteine	ca. 40 Jahre	Außenanstrich	ca. 15 Jahre
Titanzink/Kupfer	ca. 50 Jahre	Alu-Fensterbänke	ca. 35 Jahre
Zinkblech	ca. 35 Jahre	Metall-Vordächer	ca. 25 Jahre
Foliendächer (bekiest)	ca. 30 Jahre	Kunststofffenster	ca. 20 Jahre
Bituminöse Abdichtung	ca. 25 Jahre	(Hart-)Holzfenster	ca. 30 Jahre
Dachrinnen Stahl/Zink	ca. 30 Jahre		
Dachrinnen Alu/Kupfer	ca. 40 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		

Consilium
Finanzmanagement AG
www.consilium-fahle.de



Terminreservierung unter:
0231 9529690



Die Consilium Finanzmanagement AG ist Kooperationspartner der Zinshaus Company

Eine der beliebtesten Kapitalanlagen ist der Besitz von Immobilien. Monatliche, zumeist konstante Mieteinnahmen sind attraktiv für den Vermögensaufbau und die Einkommenssicherung. Eine Alternative zum Besitz von Immobilien bietet ein individuell auf Sie abgestimmtes Fondsdepot. Über ein Depot können Sie einen Entnahmeplan einrichten und erhalten so auch hier regelmäßige monatliche Einkünfte. Der Vorteil: Sie können

die Rate jederzeit verändern und haben täglich Zugriff auf Ihr Gesamtdepot.

Sie haben entsprechend auch keine Arbeit mehr mit der Verwaltung Ihrer Immobilie. Die Betreuungsarbeit für Ihr Depot übernehmen wir, so dass sich für Sie entsprechend auch zeitliche Mehrwerte ergeben.



Bankenneutrale Anlageberatung

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 er Privatkunden für die individuelle Anlageberatung zur Verfügung.

Individuelle Beratung und Vermögensbetreuung

Sie können zwischen den verschiedensten Variationen von Investmentfonds wählen. Dabei entscheiden Sie selbst, welches Risikoprofil Sie präferieren. Ganz gleich, ob konservativ, ausgewogen, Wachstum oder nachhaltig, wir passen die Wahl der Fonds an Ihre Interessen und Erfolgswünsche an. Das gewählte Risikoprofil ist ausschlaggebend für die Aufteilung der Anlagearten und für die Aufteilung der Hauptanlagekategorien.

Ein Anlagendepot bietet Ihnen die unterschiedlichsten Möglichkeiten. Von der Einmalanlage über einen monatlichen Sparplan bis zum Entnahmeplan kann die individuell bestmögliche Anlage gewählt werden. Den Wünschen entsprechend kann die Anlage unberührt bleiben, es kann entnommen oder zugezahlt werden. Ihr Vermögen wird verwaltet und auch aufgebaut. Alter-

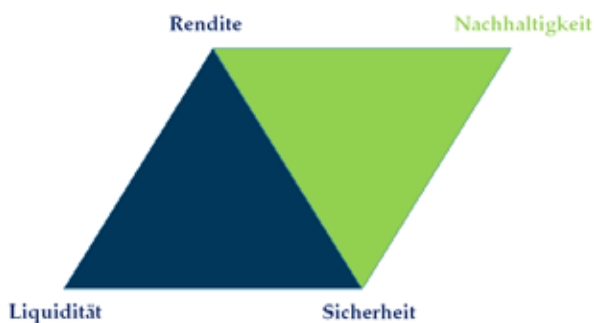
Unsere Depot-Varianten



nativ zum Kauf einer Immobilie und ebenso nach dem Verkauf einer Immobilie können Sie demnach ein ergänzendes, monatliches Einkommen erzielen oder Ihre Altersvorsorge stärken.

Die Renditeerwartung beim ausgewogenen Depot liegt bei durchschnittlich 4% p.a., in der Wachstumsvariante sind auch Renditen von 6 bis 8% möglich.

Ohne Risiko keine Rendite



Das magische Renditedreieck erweitert um den Faktor Nachhaltigkeit.

Der Zins ist tot!



Umlaufrenditen deutscher Anleihen

Diversifikation ist das Zauberwort!

Investmentfonds bieten:

- **Verfügbarkeit**
- **Risikostreuung**
- **Aktives Management**
- **Sachwertcharakter**
(wie auch bei der Immobilie)
- **Entnahmepläne (als Mietersatz)**
- **Gute Renditechance**
- **Umsetzung des eigenen Risikoprofils**

Global investieren!!

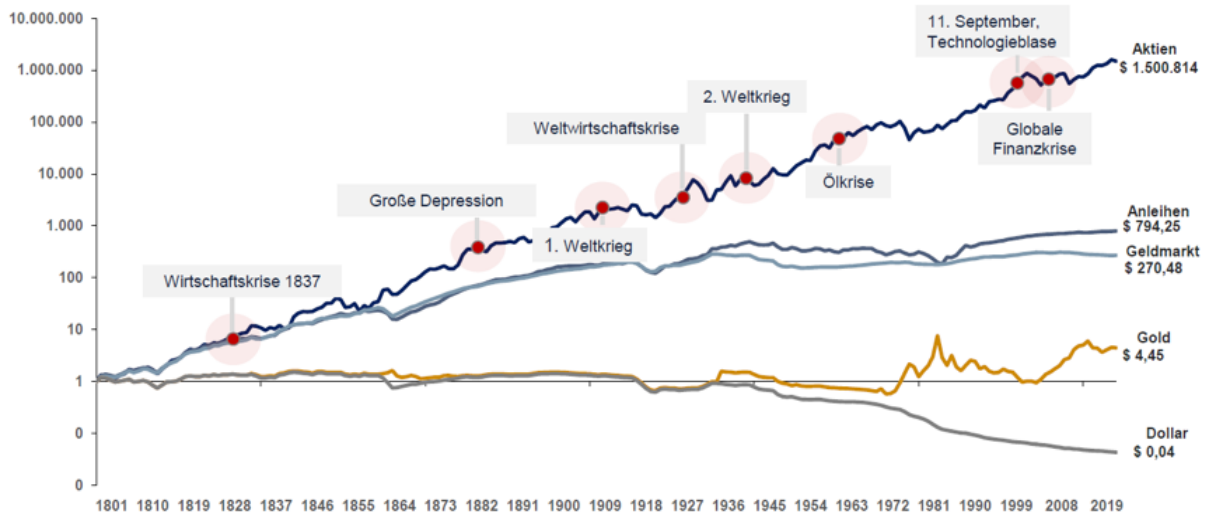
Der Sachwertcharakter entsteht durch die physischen Investitionen der Fondsmanager in die jeweiligen Unternehmen. Der Anleger ist also am jeweiligen Unternehmenserfolg beteiligt. Wir denken bei unseren Anlagestrategien immer global. Deutschland hat an der Weltaktienmarktkapitalisierung nur einen Anteil von 2%. Die USA sind mit 54% Anteil immer noch eine absolute Wirtschaftsmacht. Aber auch Asien hat einen hohen Stellenwert und bietet attraktive Perspektiven. Die neuen Handelsabkommen im Asien-Pazifik-Sektor sorgen hier für zusätzlichen Wirtschaftsaufschwung.

Anlagesektoren werden sich auch verschieben. Auch bedingt durch die Coronapandemie, sind Themen wie Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Pharma- und Gesundheitsthemen auf dem Vormarsch. Hier ist es wichtig, immer auf dem Laufenden zu sein. Wir suchen die besten Fondsmanager für unsere Portfolios.

Sprechen Sie uns an! Die Optimierung Ihrer Vermögenswerte ist unsere Aufgabe!

Ihr Boris Fahle / Consilium Finanzmanagement AG

Logik und Historie sprechen für Aktien!



Quelle: LOYS AG

© LOYS AG 2020 - All Rights Reserved

Consilium
Finanzmanagement AG

www.consilium-fahle.de



Consilium Finanzmanagement AG
Geschäftsstelle Dortmund
Stockholmer Allee 18
44269 Dortmund

Telefon: 0231 - 47 77 68 - 60
E-Mail: boris.fahle@consilium-ag.de
Internet: www.consilium-fahle.de



Neubaumaßnahmen in Dortmund



Neubau BaseCamp Dortmund: 430 Wohneinheiten

Das frühere Karstadt-Technikhaus an der Kampstraße in der Dortmunder City soll abgerissen werden. Durch einen Neubau mit einem hybriden Nutzungsmix aus Läden, Studentenwohnen und Restaurants soll der Boulevard Kampstraße weiter gestärkt und der Platz von Leeds städtebaulich gefasst werden. Das Wohnen in der Stadt soll zudem wieder etabliert und die Straße Hohe Luft aufgewertet werden. Der Neubau für das Studentenwohnhaus ‚BaseCamp‘ umfasst insgesamt sieben Geschosse. Im Erdgeschoss befindet sich neben drei Laden- bzw. Gastronomieflächen der offizielle Eingangs- und Empfangsbereich für das studentische Wohnen sowie für die Hotelnutzung. Im 1. bis 6. Obergeschoss werden bis zu 430 Studentenappartements innerhalb einer Kammstruktur angeboten. Dabei entstehen Zimmer mit eigener Kitchenette oder auch Gemeinschaftsküchen, die von 8–12 Wohneinheiten gemeinsam genutzt werden.

Projektdaten Standort Kampstraße, 44137 Dortmund

- Bauzeit 2019 - 2021
- BRI ca. 87.200 m³
- BGF ca. 19.800 m² (oberirdisch)
- ca. 700 - 950 m² (3x Einzelhandelsflächen)
- ca. 700 m² (optional Gastronomie)
- Studentenapartments 430
- Tiefgarage 40 Stellplätze

Quelle Internetseite

Berswordt-Carrée: 587 Wohneinheiten



Bestens aufgestellt in Dortmund Mitte

Eine Wohnung im Berswordt-Carrée ist Ihr Zuhause im Herzen von Dortmund. Der ideale Ausgangspunkt für alles, was wichtig ist. Hier entstehen 222 neue Mietwohnungen an einem der Dreh- und Angelpunkte der Stadt: Zahlreiche Geschäfte, Cafés und Restaurants, aber auch Ärzte und Apotheken erreichen Sie bequem zu Fuß – das gilt auch für den Anschluss an Bus und Bahn.

Lage: Erste Liga

Uni, Technologiepark, Messe, Stadion und alles, was sonst noch wichtig sein könnte, liegen ebenfalls nur wenige Minuten entfernt. Kurz gesagt: Wer hier wohnt, hat es niemals weit. Mit der direkten Anbindung an die B1/A40 und an das örtliche ÖPNV-Netz punktet das Quartier auch bei allen, die in den umliegenden Städten arbeiten.

Hotspot Kreuzviertel

Das Kreuzviertel hat einfach Flair. Da ist sich ganz Dortmund einig – ob Studenten, Familien oder ältere Semester. Der Charme liebevoll restaurierter Gründerzeitbauten und die vielen Läden für alles Alltägliche und Nicht-Alltägliche machen es zu einem der beliebtesten Viertel Dortmunds, das über die Stadtgrenzen hinaus populär ist.

Raus aus dem Haus und rein ins Leben

Vom modernen Supermarkt bis zum Bioladen für unverpackte Lebensmittel kommt hier jeder auf seine Kosten. Das gilt natürlich auch für die zahlreichen Restaurants, gemütlichen Cafés oder angesagten Bars. Und wer nach einem langen Tag mal eine Auszeit von der Großstadt braucht, ist in nur wenigen Minuten mitten im Grünen – der malerische Westfalenpark liegt quasi um die Ecke.

Für Jeden ein Volltreffer

Im Berswordt-Carrée wohnen Sie als Mieter besonders komfortabel. Denn VIVAWEST legt Wert auf eine hohe Qualität der Gebäude und durchdachte Architektur: Die vielfältigen Grundrisse bieten für jede

Quelle Internetseite der VIVAWEST

SMART RHINO ist eines der größten städtebaulichen Entwicklungsprojekte der Stadt Dortmund:

1.500 bis 2.000 Wohneinheiten

Die 52 Hektar große Brachfläche des ehemaligen Hoesch Spundwand und Profil GmbH (HSP) Geländes wird zu einem nachhaltigen gemischtgenutzten Stadtquartier entwickelt. SMART RHINO soll Heimat für den Zukunftscampus der Fachhochschule Dortmund werden und gleichzeitig Raum für Wohnen, Freizeit, Innovation, Bildung und neue Arbeitsplätze bieten.

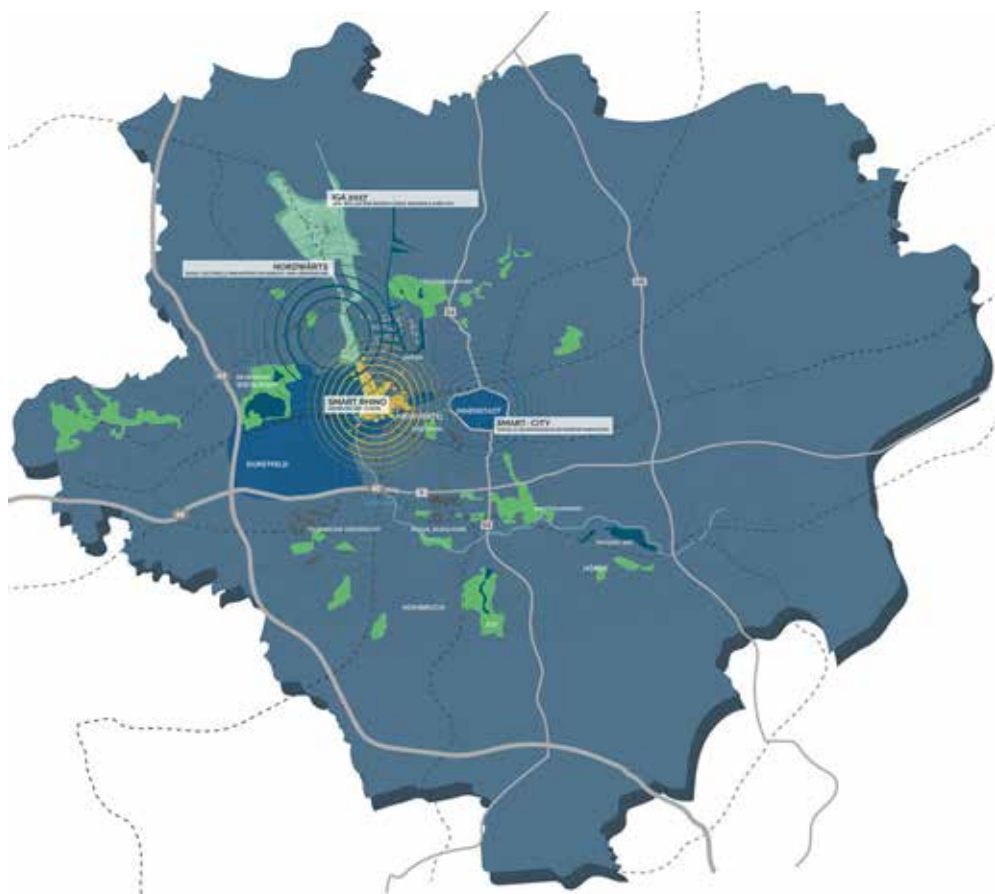
Die technische Infrastruktur orientiert sich an innovativen Konzepten zur Mobilität, Energieversorgung und Entwässerung und wird unter Einbeziehung digitaler Unterstützung neu konzeptioniert.

Gemeinsam mit der Stadt Dortmund, der Fachhochschule Dortmund und der IHK zu Dortmund plant die Thelen Gruppe seit 2017 das Entwicklungsprojekt SMART RHINO, benannt nach Dortmunds zweitem Wappentier, dem geflügelten Nashorn.

Die Vision: Wohnen, Arbeiten, Leben - smart, integriert und lebenswert

Durch die Verzahnung aller Lebensbereiche in einem Stadtquartier soll die Zusammenarbeit zwischen Industrie, Wirtschaft und Wissenschaft in der Mitte der Gesellschaft gefördert werden. Getragen durch ein breites Netzwerk soll der Campus in Zukunft Inkubator für Lösungen in der neuen, digitalen Gesellschaft sein.

Die Vision ist ein gleichzeitig verdichteter und dennoch offener Lebensraum von hoher Aufenthaltsqualität, mit kurzen Wegen, Orten der Begegnung und vielfältigen Raumangeboten. Nachhaltigkeit soll kein hehres Ziel, sondern konkret gelebte Normalität sein. Energieversorgung und Mobilität werden neu gedacht und konzipiert, um im Sinne des Klimaschutzes das Ziel des CO₂-Rückgangs der Stadt Dortmund zu unterstützen. Nach außen soll SMART RHINO Bindeglied und Katalysator sein für die weitere Entwicklung des Unionviertels und des Stadtteils Dorstfeld.



Zukunftsstandort im Herzen der Metropole Ruhr

SMART RHINO liegt 1 km westlich der Dortmunder Innenstadt und ist mit seiner historischen Prägung und Einbindung in das gewachsene Stadtgefüge bestens geeignet für große Entwicklungsprojekte. Dabei befindet sich die Fläche in der Metropole Ruhr im Herzen

Es ist gleichzeitig Bestandteil der Teilprojekte „Smart City“ und „Emscher nordwärts“, das als Leitprojekt zur Internationalen Gartenausstellung Metropole Ruhr 2027 von der Stadt Dortmund entwickelt wurde.

Im Themenfeld „Gelebte Vielfalt – starker Zusammenhalt“ der Ruhr-Konferenz wurde das Leitprojekt Ruhr Academy on Smart Metropolitan Transformation eingebracht. SMART RHINO ist hier als Teil eines Innovati-



Strukturkonzept aus der Machbarkeitsstudie

Europas – eine Region mit eng vernetzter Verkehrsinfrastruktur, einem dichten Schienennetz, Wasserstraßen und Autobahnen und einem international angebotenen Flughafen.

Auf städtischer Ebene verfügt der Standort über eine attraktive und funktionale Verflechtung mit der City, mit dem durch Stadtumbaumaßnahmen gestärkten Quartier Unionviertel und mit dem Stadtteilzentrum Dorstfeld.

Einbettung in lokale und regionale Projekte

SMART RHINO bettet sich in eine ganze Reihe bedeutender Projekte und Formate der Stadt- und Regionalentwicklung ein. Es ist Teil des Dekadenprojekts „nordwärts“, einem breit angelegten Dialog- und Beteiligungsverfahren zur Erarbeitung einer Entwicklungsstrategie für den Norden Dortmunds. SMART RHINO bietet die einmaligen Chancen zur Mitentwicklung und Mitgestaltung der Stadt von morgen.

onsraums beschrieben, in dem Strategien, Konzepte, Verfahren und Instrumente für die Entwicklung der Region zur „Smart Cities Region Ruhr“ entstehen, erprobt und implementiert werden sollen.

Zukunft Fachhochschule Dortmund

Die Fachhochschule Dortmund ist auf dem Weg zu einem neuen Hochschultyp, der Transformationsprozesse mitgestaltet und einen verantwortungsvollen Beitrag bei gesellschaftlichen Herausforderungen leistet. Dafür bietet sich im Zentrum des neuen Quartiers eine einmalige Chance. Mit der räumlichen Verknüpfung von Hochschule, Wirtschaft und Zivilgesellschaft wird der Weg Richtung Wissensgesellschaft gestaltet. Die Kernbotschaft ist klar: Dortmund ist ein wirtvoller, wissensfähiger und wandelbarer Digitalstandort.

Mobilität und Energieversorgung

SMART RHINO verfolgt die Vision eines klimafreundlichen Stadtquartiers mit einer stark reduzierten CO₂-Bilanz. Insbesondere das Mobilitätskonzept ist mit seinem umfassenden Ansatz der strukturellen Verkehrsvermeidung ein wesentliches Element der neuen Quartiersentwicklung.

Wesentliche Bausteine des Energiekonzeptes, das derzeit erarbeitet wird, sind unter anderem Autarkie, Modularität, Sektorenkopplung, Nutzung der Abwärme aus dem naheliegenden Kanalsystem der Emschergenossenschaft und Nutzung von grünem Wasserstoff als emissionsfreien Energieträger. Zielsetzung ist es, neueste Technologien und Energiekonzepte einzusetzen und vor allem für die Menschen nutzbar zu machen, die in dem Zukunftsquartier wohnen, arbeiten, lernen und leben werden.

SMART RHINO: Zwischen gebauter Zukunft und baukulturellem Erbe

Auf dem Gelände befinden sich drei denkmalwürdige Gebäude, die mit ihrer Industriearchitektur des 20. Jahrhunderts identitätsstiftend für die neue Adresse wirken: die Walzendreherei, die Feldherrnhalle und das Emscherschlösschen. Als historisches Erbe und Zeugnis der vergangenen Nutzung stellen sie wichtige baukulturelle Ankerpunkte dar und werden als solche, sofern bautechnisch möglich, in die Planungen integriert.

Städtebauliches Struktur- und Nutzungskonzept

Die erste städtebauliche Grundidee der Stadt Dortmund von 2016 wurde durch das Architekturbüro Koschany+Zimmer Architekten KZA konzeptionell vertieft. Das städtebauliche Strukturkonzept basiert auf der Schaffung einer Grundordnung für die Vielfalt zukünftiger Nutzungen. Von zentraler Bedeutung ist in diesem Zusammenhang die Verknüpfung von SMART RHINO mit dem angrenzenden Stadtraum. Auf die Durchmischung der verschiedenen Nutzungsbereiche wie Fachhochschule, Berufskolleg, Wohnen und Science Factory (Inkubator für Innovationen) wurde von Beginn an besonderer Wert gelegt.

Das gesamte Projektgebiet wird durch öffentliche und private Grünflächen geprägt. Zusätzlich nehmen Grünachsen die über das Gebiet hinausreichende Nord-Süd-Achse entlang der Emscher auf. Das aktuelle Strukturkonzept stellt nicht den abschließenden städtebaulichen Entwurf dar, sondern dient als Grundlage für die im Februar 2020 abgeschlossene Machbarkeitsstudie sowie weitere Planungen und den angedachten städtebaulichen Realisierungswettbewerb.

Als Fazit der Machbarkeitsstudie, die durch die Stadt Dortmund, die IHK zu Dortmund, die Fachhochschule Dortmund, die Arup Deutschland GmbH und die Thelen Gruppe erarbeitet wurde, lässt sich festhalten, dass die Herausforderungen zur Realisierung des Projektes konzeptionell und in ihren technisch-planerischen Herausforderungen grundsätzlich zu meistern sind. Die Umsetzungskonzepte verdeutlichen, dass das Ziel einer innovativen und nachhaltigen Quartiersentwicklung unter den genannten Voraussetzungen realistisch darstellbar ist. Die Machbarkeitsstudie ist Grundlage für die Einleitung der weiteren Qualifizierungsbausteine, zu denen auch die Bürgerinnen und Bürger eingeladen werden.



Quelle: <https://www.thelen-gruppe.com/portfolio/projekt/smart-rhinoe>

Auswirkungen der Neubauprojekte auf den Bestandswohnungsmarkt

Seit dem Tiefpunkt mit rund 576.000 Einwohnern im Jahr 2010 wächst Dortmund stetig und übersprang 2016 erstmals wieder die Schwelle von 600.000 Einwohnern. Ende 2019 lag die Einwohnerzahl bei knapp 603.000.

Der Wohnungsleerstand beträgt derzeit nur noch rund 2%, was einer Vollvermietung gleichkommt, da es sich bei den leerstehenden Wohnungen um solche handeln dürfte, die aufgrund ihres schlechten Zustandes kaum vermietbar sind. Entsprechend angespannt ist die Lage auf dem Wohnungsmarkt. Auf jede freie Wohnung kommt ein Vielfaches an Bewerbern. Da ist es nur folgerichtig, dass Wohnraum geschaffen wird.

Derzeit gibt es in Dortmund gleich mehrere große Baumaßnahmen bzw. Bauvorhaben, die Wohnraum schaffen. Allein die drei Bauprojekte „BaseCamp“, „Berswordt Carrée“ und „Kaiserquartier“ stellen fast 800 Wohnungen her.

Hinzu kommt noch das Großprojekt „Smart Rhino“ der Thelen-Gruppe, die ein ganzes Stadtquartier mit Wohnen, Gewerbe, Büro, Zentralstandort der FH Dortmund sowie Hotel und Gastronomie entwickeln möchte. Insgesamt sollen rund 520.000 m² Geschossfläche entstehen und hiervon rund 140.000 m² Wohnfläche. Bei einer angenommenen Durchschnittsfläche von 80 m² würden also nochmals rund 1.750 Wohnungen entstehen.

Hat das Auswirkungen auf den Bestandswohnungsmarkt? - Ja und nein!

Während die ersten drei Bauprojekte kurzfristig dem Markt zur Verfügung gestellt werden, wird die Fertigstellung des Stadtquartiers „Smart Rhino“ sicherlich noch einige Jahre dauern, zumal sich das Projekt derzeit noch in der Planungsphase befindet und bis zur Grundsteinlegung noch den gesamten Baugenehmigungsprozess durchlaufen muss.

Weiter ist zu berücksichtigen, dass das Projekt „BaseCamp“ 430 Studentenappartments anbietet, also einen anderen als den klassischen Wohnungsmarkt bedient.

Es verbleiben daher knapp 400 Wohnungen, die kurzfristig dem Markt zur Verfügung stehen werden. Dies wird nach unserer Einschätzung den Gesamtmarkt nicht nennenswert beeinflussen.

Wird in einigen Jahren das Großprojekt „Smart Rhino“ auf den Markt kommen, werden sich Teile der Wohnungssuchenden allerdings neu orientieren. Zum einen sind Neubauprojekte in der Regel gefragter, da eben neu, zum anderen entsteht ein in sich abgeschlossenes Stadtquartier, das Wohnen, Arbeiten, Freizeit und Einkaufen kombiniert.

Drohen Eigentümern von Bestandswohnungen also sinkende Mieten und wachsender Leerstand? – Ja und nein!

Wer seinen Bestand ordentlich instandhält und, wo nötig, auch saniert, dürfte auch weiterhin Mieter finden. Wer dies nicht tut oder kann, sollte auch einen Verkauf in Erwägung ziehen, um Leerständen und Preisverfall zuvorzukommen und zugleich von exzellenten Marktpreisen zu profitieren.

Nutzen Sie jetzt unsere Marktkenntnis, um zu erfahren, was Ihre Immobilie wert ist. Tragen Sie ihre Daten in das beiliegende Datenblatt und senden Sie uns dieses zu.

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



TREPPENHAUSREINIGUNG

Wenn der Mieter seinen Pflichten nicht nachkommt

Mit dem Problem, dass Mieter ihrer Pflicht der Treppenhausreinigung nicht nachkommen, sieht sich so mancher Vermieter konfrontiert. Doch was können Eigentümer gegen Putzmuffel ausrichten?

Die Reinigung des Treppenhauses sorgt immer wieder für Streit innerhalb einer Mietergemeinschaft und zwischen Mieter und Vermieter. Hier ein typischer Fall: Herr Schneider aus dem ersten Stock soll eigentlich mit seiner Wohnungsnachbarin von gegenüber, Frau Müller, abwechselnd seinen Treppenhausabschnitt reinigen. Tut er aber nicht. Frau Müller reicht es irgendwann. Sie sieht nicht ein, warum nur sie putzt und den Schmutz vom Nachbarn ebenfalls beseitigen soll. Sie teilt der Eigentümerin mit, wenn Herr Schneider nicht putze, tue sie dies auch nicht mehr. Familie Meyer aus dem zweiten Stock sieht sich das ein paar Wochen an, schließlich schreibt sie der Eigentümerin, dass dieser Zustand nicht mehr hinnehmbar sei, und drohen an, die Miete zu kürzen, bis im ersten Stock wieder geputzt werde. Nur das Pärchen im Erdgeschoss kommt getreu seinen Pflichten nach.

Nach der angekündigten Mietminderung hat die Eigentümerin von den Streitereien genug; sie lässt sich Kostenvoranschläge kommen und erteilt einer Reinigungsfirma den Auftrag zur Treppenhausreinigung. Die Kosten, so schreibt sie den Mietern, werde sie bei der nächsten Betriebskostenabrechnung in Rechnung stellen. Das findet das Pärchen aus dem Erdgeschoss nun überhaupt nicht gerecht. Sie teilen der Vermieterin mit, dass sie nicht zahlen werden, schließlich kämen sie ihrer Pflicht stets nach.

Hinweis

Die Treppenhausreinigung sowie ihre Intervalle können über eine Individualvereinbarung, eine mietvertragliche Regelung oder eine wirksame Hausordnung festgehalten werden.

Wie sieht die rechtliche Lage aus?

Zunächst müssen Vermieter prüfen, ob die Mieter wirksam vertraglich verpflichtet sind, die Treppen selbst zu reinigen. Eine solche Vereinbarung muss beim Abschluss des Mietvertrages im Vertrag selbst, durch eine Hausordnung oder in einer Individualvereinbarung getroffen werden. Im Nachgang kann der Vermieter die Reinigungspflicht für das Treppenhaus nicht einseitig dem Mieter vorschreiben. Ist die Reinigungspflicht wirksam auf die Mieter umgelegt, können Vermieter die Kosten auf die Mieter umlegen.

Eigentümer kann nicht einfach einen Reinigungsdienst beauftragen

Im oben beschriebenen Fall kann die Vermieterin nicht einfach eigenmächtig eine Reinigungsfirma beauftragen und die Kosten auf die Mieter umlegen. Dafür bräuchte sie die Einwilligung aller Mieter. Weigert sich nur eine Mietpartei – wie das Pärchen aus dem Erdgeschoss – kann die Eigentümerin auf den Kosten sitzenbleiben. Was also tun?

Abmahnung ist der erste Schritt

Ist die Reinigungspflicht wirksam auf die Mieter umgelegt, kann die Vermieterin zunächst eine Abmahnung aussprechen. Darin weist sie ihre Mieter auf deren mietvertragliche Pflichten hin und fordert – im geschilderten Beispiel Herrn Schneider und Frau Müller – unter Fristsetzung auf, diese einzuhalten.

Rühren sich die Mieter dann immer noch nicht, kann die Vermieterin sie auf Erfüllung ihrer Pflichten vor Gericht verklagen. Bekommt sie Recht und weigern sich die beiden Mieter nach dem Urteil immer noch, den Flur zu putzen, kann die Vermieterin die „Vollstreckung auf Ersatzvornahme“ betreiben. Die kann so aussehen, dass sie eine Reinigungsfirma beauftragt, den ersten Stock zu säubern, die Kosten dafür müssen in diesem Fall die Mieter aus dem ersten Stock übernehmen. Im schlimmsten Fall ist die Vermieterin auch berechtigt, die Kosten durch den Gerichtsvollzieher bei den Mietern einzutreiben. Oder sie lässt die Bankkonten von Herrn Schneider und Frau Müller pfänden.

Anna Katharina Fricke
Haus und Grund, Ausgabe 10/20

VERMIETER HAT FREIE WAHL BEI ANBIETERN

Grundsätzlich sieht das Mietrecht keine Verpflichtung zur Reinigung des Treppenhauses durch den Mieter vor. Soweit vertraglich nichts anderes vereinbart ist, ist das die Sache des Vermieters (§ 535 BGB). In diesem Fall hat der Vermieter die Möglichkeit, einen kostenpflichtigen Putzdienst für die Reinigung der Gemeinschaftsflächen zu beauftragen. Dann können auch die Kosten in der Betriebskostenabrechnung auf die Mieter umgelegt werden. Wird ein Auftrag zur Treppenhausreinigung an einen externen Dienstleister vergeben, muss der Vermieter nicht zwingend das günstigste Angebot wählen – solange das Gebot der Wirtschaftlichkeit beachtet wird. Der Vermieter muss lediglich auf ein angemessenes Kosten-Nutzen-Verhältnis Rücksicht nehmen. Dieser Grundsatz gilt. Dieser Grundsatz gilt auch bei einem Anbieterwechsel. Dem Vermieter stets freigestellt, einen teureren Vertrag abzuschließen, wenn er dafür Gründe anführen kann.

Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) – Was ist neu für Immobilienbesitzer?

Stefan Lucas-Thorp (Fachplaner für Energieeffizienz)
Am 1. November 2020 trat das neue Gebäudeenergiegesetz (GEG) in Kraft. Damit wurden das Energieeinspargesetz (EnEG), die Energieeinsparverordnung (EnEV) und das Erneuerbare-Energien-WärmeGesetz (EEWärmeG) in einem Gesetz zusammengefasst und neu strukturiert. Anwendung und Vollzug des Energieeinsparrechts wurden erleichtert. Dies betrifft u.a. Anforderungen an Neubauten und an bestehende Gebäude sowie zu den Energieausweisen und zu den Sonderregelungen. In dem folgenden Artikel werden einige der wichtigsten Informationen für Bauherren und Immobilienbesitzer zusammenfasst. Auf eine Reihe anderer Regelungen wie z.B. die Einführung von obligatorischen Energieberatungen bei Verkauf von Ein- und Zweifamilienhäusern oder die Anwendung von Berechnungsverfahren sowie auf das vereinfachte Nachweisverfahren für ein zu errichtendes Wohngebäude wird hier nicht eingegangen.

Unveränderte Anforderungen für Neubauten

Für Neubauten gelten die bereits in der EnEV zum 1.1.2016 in Kraft getretenen Verschärfungen an den Wärmeschutz und die primärenergetischen Anforderungen unverändert fort. Sie entsprechen somit schon jetzt dem EU-Standard für Niedrigstenergiegebäude. Dagegen entfallen die bisher auf Gebäudetypen bezogenen Grenzwerte zum Mindestwärmeschutzstandard. Damit wird eine Unterschreitung des heute bereits üblichen Wärmeschutzniveaus legalisiert und ist im Sinne der Umsetzung der Klimaschutzziele ziemlich fragwürdig.

Unveränderte Anforderungen für Bestandsgebäude

Für bestehende Gebäude bleibt alles beim Alten. Es gelten somit weitgehend die Vorgaben der EnEV fort. Die Einhaltung der Vorschriften kann wie bisher entweder über die Gebäudebilanzierung (140%-Regel) oder alternativ über den Bauteilnachweis nachgewiesen werden.

Vereinfachte Anforderungen an Erweiterungen und Ausbauten

Deutlich vereinfacht wurden die Vorgaben bei Erweiterungen und Ausbauten in bestehenden Gebäuden. Hier werden an den hinzukommenden Gebäudeteil nur noch Vorgaben an den baulichen Wärmeschutz gestellt. Bis-

herige Anforderungen an die Heiztechnik wurden gestrichen. Der Gesetzgeber trägt somit der Tatsache Rechnung, einfacher im Gebäudebestand nachzuverdichten und zügig zusätzliche Wohnraumangebote insbesondere in Ballungszentren zu schaffen.

NEU: Innovationsklausel

Befristet bis 2023 kann die Bauaufsicht auf Antrag gewähren, dass bei Neubau oder Sanierung vom Energiegesetz abgewichen werden darf, wenn nachweislich die CO₂-Emissionen des Gebäudes gleichwertig begrenzt werden (Innovationsklausel).

NEU: Quartiersansatz

Darüber hinaus ist es befristet bis Ende 2025 möglich, bei geplanten Änderungen von Bestandsgebäuden die Einhaltung der energetischen Anforderungen über eine gemeinsame Erfüllung der in einem räumlichen Zusammenhang stehenden Gebäude in einer Liegenschaft bzw. in einem Quartier zu vereinbaren. Ebenfalls besteht die Möglichkeit von Vereinbarungen über eine gemeinsame Wärmeversorgung im Quartier. Der zuständigen Behörde ist die Vereinbarung anzuzeigen.

Primärenergiefaktoren (PEF)

Wie energieeffizient ein Gebäude ist, wird über den Jahres-Primärenergiebedarf als Hauptanforderung nach GEG abgebildet. Dies bezeichnet die Menge an Primärenergie, die aufzuwenden ist, um eine bestimmte Endenergiemenge z.B. für die Gebäudebeheizung bereitzustellen. Der Primärenergiefaktor bezieht als Faktor die Effizienz der Bereitstellung, die Versorgungssicherheit und die Klimaschädlichkeit (z.B. CO₂-Emissionen) ein und ist im GEG geregelt. Neu ist z.B., dass der massebilanzierte Bezug und zugleich die Brennwert- bzw. KWK-Nutzung von Biomethan aus dem Gasnetz oder dessen gebäudenaher Erzeugung mit reduzierten PEFs in der energetischen Bilanzierung angesetzt werden darf. Einem Neubau mit erdgasbetriebener KWK-Anlage, der im Zuge seiner Errichtung auch benachbarte Bestandsgebäude in einem Nahwärmeverbund einbezieht, wird jetzt mit einer verbesserten Umwelteffizienz Rechnung getragen.

Anrechnung von Strom aus Erneuerbaren Energien

Die Möglichkeit zur Anrechnung von Strom aus Erneuerbaren Energien aus Strom erzeugenden Anlagen (mit oder ohne Stromspeicher) in der energetischen Bilanzierung des Gebäudes wird ausgeweitet und erfolgt mit dem GEG auf der Ebene der Primärenergie. Näheres regelt hierzu der § 23 GEG.

Nutzung Erneuerbarer Energien

Im neuen GEG sind die Regelungen des Erneuerbare-Energien-Wärmegesetzes (EEWärmeG) für Neubauten und Renovierung von öffentlichen Gebäuden weitgehend unverändert mit aufgenommen worden. Diese schreiben den Erfüllungsgrad an der anteiligen Nutzung Erneuerbarer Energien für die Beheizung bzw. Kühlung fest.

Neu ist, dass diese Pflicht nun auch durch die Nutzung von gebäudenah erzeugtem Strom aus Erneuerbaren Energien erfüllt ist, wenn dieser mind. 15% des Wärme- und Kältebedarfs deckt. Bei Wohnbauten mit PV-Anlagen ist alternativ ein Nachweis über deren Mindestanlagengröße (mit oder ohne stationären Batteriespeicher) und die Geschosshöhe des Gebäudes möglich.

Eine weitere Neuregelung ermöglicht es, die Pflicht zur Nutzung Erneuerbarer Energien künftig auch durch die Nutzung von Biogas, Biomethan oder biogenem Flüssiggas in einem Brennwertkessel zu erfüllen (Deckungsanteil mind. 50%). Zu den technischen Mindestanforderungen für Wärmepumpen verweist das GEG nun auf die europäische Ökodesign-Richtlinie.

Sofern der geforderte Erfüllungsgrad an Erneuerbaren Energien nicht erreicht werden kann, ist eine Ersatzmaßnahme nach EEWärmeG möglich, sofern eine prozentuale Übererfüllung der Anforderungen an den baulichen Wärmeschutz um 15 % erzielt wird.

Außerbetriebnahmepflicht alter Kessel

Die bisherigen Regelungen für die Stilllegung von bestimmten Heizkesseln bleiben unverändert auch im neuen GEG bestehen. Nur die Frist wurde neu geregelt. Demnach müssen Konstant-Temperaturkessel mit 4-400 kW, die vor dem 1.1.1991 eingebaut oder aufgestellt wurden, ausgetauscht werden.

Regelungen zu Öl- und Kohleheizungen ab 2026

Ab dem 1. Januar 2026 dürfen Heizkessel, die mit Heizöl oder mit festem fossilem Brennstoff betrieben werden, nur dann installiert werden, wenn eine anteilige Deckung des Wärme- und Kältebedarfs durch Erneuerbare Energien technisch nicht möglich ist oder ein Verbot von Öl- und Kohleheizungen im Einzelfall wegen besonderer Umstände durch einen unangemessenen Aufwand oder in sonstiger Weise zu einer unbilligen Härte führt. Eine Befreiung muss nicht beantragt werden. Näheres ist im § 72 GEG festgeschrieben. Wenn z.B. die Ölheizung bereits mit einer Solarthermie-Anlage kombiniert worden ist, so kann diese auch nach 2026 durch einen neuen Öl-Brennwertkessel ersetzt

werden. Denn das Gebäude wird bereits anteilig mit Erneuerbaren Energien versorgt. Die Konkretisierung, wie hoch der erneuerbare Anteil dabei sein darf, wird im Zuge der Auslegung durch die Länder zu erwarten sein.

Energieausweise

Energieausweise werden im neuen GEG gestärkt. Damit verbunden sind strengere Sorgfaltspflichten. So müssen z.B. vom Eigentümer bereitgestellte Unterlagen und Berechnungen durch den Aussteller des Energieausweises auf Plausibilität geprüft werden. Um die Aussagekraft von Modernisierungsempfehlungen zu verbessern, muss der Energieausweisersteller bei Bestandsgebäuden eine Vor-Ort-Begehung durchführen oder sich geeignete Fotos zur Verfügung stellen lassen, nach denen eine Bewertung der energetischen Qualität erfolgen kann.

Die Anforderungen zur Vorlage eines Energieausweises bei Verkauf oder Vermietung sowie zu Pflichtangaben in Immobilienanzeigen werden auch auf Immobilienmakler ausgeweitet. Für die Erstellung von Energieausweisen sind übergangsweise die Vorschriften der Energieeinsparverordnung bis zum 1.5.2021 weiter anzuwenden.

Fazit und Ausblick

Das neue GEG fasst die energiesparrechtlichen Regelungen zusammen und strukturiert diese neu. Anwendung und Vollzug des Energieeinsparrechts wurden erleichtert. Die Anforderungen wurden zum Teil vereinfacht. Dagegen unterschreiten die Vorgaben zum Wärmeschutz das bereits heute übliche Niveau.

Die Regelungen im GEG sollen 2023 überprüft und gegebenenfalls angepasst werden.

Dann soll auch geprüft werden, ob synthetisch erzeugte Energieträger wie z.B. Wasserstoff oder sogenannte E-Fuels als Erneuerbare Energien zur Erfüllung der Anforderungen in Gebäuden beitragen können.

Für diesbezügliche Fragen stehen wir Ihnen unter 0231 952 969 0 zur Verfügung.

ECOBAUTEC INGENIEURBÜRO
Dipl.-Ing. Stefan Lucas-Thorp

Staatlich anerkannter Sachverständiger für Schall- und Wärmeschutz |
Fachplaner für Energieeffizienz (Öko-Z. NRW) |
Energieeffizienz-Experte (dena) | DGNB Registered Professional



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. September 2023
Zertifikats-Nr.: DIA-IM-248

Freiburg, 12.08.2020

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

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

Werden Sie zum Entdecker.

Der Wind im Gesicht und die Gischt auf der Haut – zum Entdecker wird man unter freiem Himmel. Deshalb verfügen die neuen Expeditionsschiffe **HANSEATIC nature**, **HANSEATIC inspiration** und **HANSEATIC spirit (ab 2021)** von **Hapag-Lloyd Cruises** über mehr offene Deckfläche 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

In diesem Jahr werden wir mit einer **exklusiven Kleingruppe** Richtung Spitzbergen in See stechen. Gehen Sie mit uns auf Entdeckungsreise und erwarten Sie täglich das Nichtalltägliche!

Den perfekten Service erleben Sie nicht erst an Bord, sondern schon lange davor – mit der **exzellenten Beratung in unserem Reisebüro**. Schon viele Jahre in Folge werden wir deshalb von Hapag-Lloyd Cruises als **TOP-Partner** ausgezeichnet.



RUNDUM SAGENHAFT SPITZBERGEN

Unsere begleitete Gruppenreise für Sie

Wo Eisberge durch majestätische Fjorde treiben und Gletscherfelder die Erinnerung an Pioniertaten bewahren, steuern Sie mit der kleinen HANSEATIC nature Ihr persönliches Spitzbergen-Abenteuer an.

EXPEDITION SPITZBERGEN-ABENTEUER

08.08. – 18.08.2021, 10 Tage

Von Longyearbyen nach Tromsø

Seereise (NAT2117) inkl. Sonderflug und

Abreisepaket pro Person

(Doppelbelegung) ab € 8.830

Reise für Junge Entdecker



Veranstalter

Hapag-Lloyd Cruises,
eine Unternehmung der TUI Cruises GmbH
Heidenkampsweg 58, 20097 Hamburg
www.hl-cruises.de



HAPAG ¹⁸/₉₁ LLOYD
CRUISES

Beratung und Buchung in Ihrem Reisebüro

Hapag-Lloyd Reisebüro
Reisebüro Zwiehoff-Heitmeier GmbH
Hagener Str. 221, 44229 Dortmund
Tel: 0231/973090-0
Mail: dortmund1@hapag-lloyd-reisebuero.de

Veränderungen der Rechte und Pflichten für Immobilieneigentümer in den vergangenen 10 Jahren

BETRIEBS- UND HEIZKOSTENVERORDNUNG

Bundesregierung novelliert die Heizkostenverordnung. Klimapolitische Ziele und mehr Anreize für einen sparsamen Umgang mit Heizwärme und Warmwasser prägen die neue Verordnung...

LEGIONELLENPRÜFUNG

Können Mieter ihre Vermieter zur Legionellenprüfung zwingen?

Ja. Der Gebäude- bzw. Wohnungseigentümer ist für die Qualität des bereitgestellten Trinkwassers verantwortlich und in der Pflicht, eine Legionellenprüfung durchführen zu lassen. Mieter haben das Recht auf qualitativ gutes, sauberes und legionellenfreies Wasser. Mieter können vom Vermieter das Prüfergebnis der Trinkwasseruntersuchung einfordern. Ob eine fehlende Legionellen-Untersuchung zu einer Mietminderung berechtigt, ist bisher noch nicht gerichtlich entschieden worden, aber anzunehmen.

RAUCHMELDER GESETZ – RECHTE & PFLICHTEN

Der Vermieter kann die Rauchmelder-Wartung (Batteriewechsel, Funktionsprüfung) per ausdrücklicher Regelung im Mietvertrag auch auf den Mieter der Wohnung übertragen. Allerdings ist er dadurch nicht automatisch aus der Verantwortung. Der Eigentümer der Wohnung muss sicherstellen, dass der Mieter die ihm übertragenen Aufgaben auch ordnungsgemäß erledigt...

PFLICHT: DICHTIGKEITSPRÜFUNG DER ABWASSERROHRE

Bis spätestens Ende 2015 mussten Eigenheimbesitzer die Abwasserrohre auf ihren Grundstücken kontrollieren und im Fall eines Defekts reparieren lassen. Die Kosten können bis zu 10.000 Euro betragen. Immobilienkäufer sollten darauf achten, dass die Leitungen ihres neuen Heims bereits geprüft wurden.

MODERNISIERUNGSUMLAGE

Die Modernisierungsumlage ist eine Sonderform der Mieterhöhung nach einer abgeschlossenen Modernisierung (§ 559 BGB). Seit dem 1. Januar 2019 dürfen Vermieter die jährliche Miete um bis zu 8 Prozent (vorher 11 Prozent) der für die Wohnung aufgewendeten Kosten erhöhen.

WOHNUNGSGEBERBESTÄTIGUNG

Seit dem 1. November 2015 müssen Vermieter dem neuen Mieter, also der meldepflichtigen Person, eine sogenannte Wohnungsgeberbestätigung aushändigen. Die Inhalte der Bestätigung ergeben sich aus dem behördlichen Formular: der Name und die Anschrift des Wohnungsgebers, das Einzugsdatum (nicht das Datum des Vertragschlusses), die Anschrift der Wohnung sowie die Namen aller dort einziehenden meldepflichtigen Personen. Sollte der Wohnungsgeber nicht der Eigentümer der Wohnung sein, muss zusätzlich der Name des Wohnungseigentümers angegeben werden. Beim Ausfüllen darf der Wohnungsgeber sich auf die Angaben des Meldepflichtigen verlassen, es sei denn, ihm liegen Anhaltspunkte vor, dass diese Angaben nicht stimmen.

ENERGIEAUSWEISE, PLAUSIBILITÄTSPRÜFUNGEN AB 2021

Energieausweise werden im neuen GEG gestärkt. Damit verbunden sind strengere Sorgfaltspflichten. So müssen z.B. vom Eigentümer bereitgestellte Unterlagen und Berechnungen durch den Aussteller des Energieausweises auf Plausibilität geprüft werden. Um die Aussagekraft von Modernisierungsempfehlungen zu verbessern, muss der Energieausweisersteller bei Be-

KAPPUNGSGRENZEN

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: Dortmund, Bochum, Essen...

MIETSPIEGELREFORM

Mietspiegel sollen transparenter und vor allem rechtssicherer werden. Der Gesetzgeber will Mieter und Vermieter dazu verpflichten, Daten zu liefern.

standsgebäuden eine Vor-Ort-Begleichung durchführen oder sich geeignete Fotos zur Verfügung stellen lassen, nach denen eine Bewertung der energetischen Qualität erfolgen kann.

Die Anforderungen zur Vorlage eines Energieausweises bei Verkauf oder Vermietung sowie zu Pflichtangaben in Immobilienanzeigen werden auch auf Immobilienmakler ausgeweitet. Für die Erstellung von Energieausweisen sind übergangsweise die Vorschriften der Energieeinsparverordnung bis zum 1.5.2021 weiter anzuwenden.



Durch Vermittlung der ZinshausCompany Dortmund wechselte ein Bürohaus in bester Lage von Essen-Rütten-scheid den Eigentümer. Das Objekt wurde 1991 errichtet und verfügt über eine Fläche von 2.379 m² sowie 45 Tiefgaragenstellplätze. Verkäufer ist eine institutionelle Immobiliengesellschaft, Käufer ein Privatinvestor. Beide Parteien wurden von der ZinshausCompany betreut.

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 2020
gerne wieder 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



Danny Urs Huckschlag
Anlageinvestment



Andrea Sielski
Backoffice



Tanja Posavljak
Backoffice & Teamassistenz

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



Boris Fahle
Director



Kirsten Burmester
Leitung Personal



Sarah Pasalk
Direktionsassistentin



Katharina Klose
Verwaltungsassistentin



Katharina Kaiser
Verwaltungsassistentin



Anna Wessely
Verwaltungsassistentin



Marcel Fechter
Senior Financial Consultant



Dr. Michael Willermann
Senior Financial Consultant