



Mehrfamilienhäuser
Wohn- und Geschäftshäuser
Exklusive Wohnanlagen

Wir stellen uns vor

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite

Das Team der
ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite



Alf Bakalorz
Geschäftsführer



Kevin Hamann
Anlageinvestment



Erhard Reichel
Geschäftsführer



Michaela Burck
Backoffice, Telefon



Victoria Burck
Backoffice



Helena Ciwis
Backoffice



Prosper Lülldorff
Anlageinvestment Köln



Thomas Othmer
Anlageinvestment Stuttgart

Wir wissen genau, was wir tun.

Und das schon sehr lange und erfolgreich.

Seit über 20 Jahren zählt die Vermarktung von Wohn- und Geschäftshäusern, Mehrfamilienhäusern und Wohnanlagen zu unserem Kerngeschäft. Mit exzellenter Marktkennntnis sind wir zum anerkannten und geschätzten Vermittler von Anlage- bzw. Investmentimmobilien herangewachsen. 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 Informationen der Marktgegebenheiten. 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, spiegeln so den aktuell realistischen Wert der Immobilie wider. So erhalten Sie einen Überblick, Anregungen und Empfehlungen für die Optimierung, sprich Wertsteigerung. Das sind 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.

Unser Prinzip

Transparenz und Fairness

Die Inhaber und Mitarbeiter der ZinshausCompany sind von Beginn an dem Anspruch gerecht geworden, mehr als nur Immobilienanbieter zu sein. In jeder Phase des Vermittlungsprozesses lassen wir uns an der Qualität unserer Arbeit messen. Höchste Sorgfalt im Rahmen der Beratung von Käufern und Verkäufern und langfristige Kundenbeziehungen haben bei uns höchste Priorität. Aus diesen Gründen folgen wir dem Prinzip eindeutiger und transparenter Beratungsschritte. Das garantiert auf beiden Seiten einen mit Fairness zum Abschluss gebrachten Deal.

Jeder Schritt ist klar definiert.

Unsere Beratungsprozesse:

1. Analyse des Objektes

Für unsere Marktpreiseinschätzung erfassen wir alle vertraglichen, baulichen und örtlichen Gegebenheiten

2. Bewertung des Potentials

Hier werden die Möglichkeiten der Wertsteigerung bis hin zur Standortanalyse überprüft

3. Vermarktungsstrategie

Der Alleinauftrag ermöglicht es, die gesamte Bandbreite bestmöglicher und exklusiver Maßnahmen einzuleiten und damit einen kurzfristigen Verkaufserfolg zu erreichen

4. Angebots- und Reservierungsphase

Wir sind alle unternehmerisch denkende Berater des Netzwerks, welches Ihre Interessen in allen Abläufen (Besichtigungen, Objektprüfungen, Gebotsabgaben und Verhandlungen) vertritt —und zwar auf Augenhöhe

5. Kundenauswahl

Die ZinshausCompany pflegt die gereiften Kontakte zu Investoren und klassischen Kaufkunden und bietet hierdurch beste Voraussetzungen für einen erfolgreichen Abschluss





Potentiale heben und die Wertschöpfung steigern

Objektanalyse

Die Grundlage für eine erfolgreiche Vermittlung ist die exakte Dokumentation des aktuellen Zustands Ihrer Immobilie. Alle wesentlichen Faktoren, die baulichen Gegebenheiten, ein etwaiger Sanierungszustand sowie die Grundriss-, Standort- und Vertragssituation werden durch unsere Mitarbeiter lückenlos erfasst.

Die realistische Einschätzung des aktuellen Marktwertes ist für Sie besonders wichtig. Unsere lokale Präsenz ist hierbei die Grundlage für diese Beurteilung. Die Berücksichtigung der Daten von bereits vermittelten Objekten, u. U. in direkter Nähe zu Ihrer Liegenschaft, bringt die Einschätzung auf den Punkt, diese Transparenz am Markt trifft den Marktwert sehr genau.

Potenzialbewertung

Ein flächendeckendes Netzwerk bringt Heimvorteile. Unsere Datenerfassung und der daraus resultierende Wissensvorsprung im Bereich der Standorte eröffnen Ihnen Potentiale. Aufgrund unserer Analysen können wir Empfehlungen aussprechen, sei es für Optimierungen im Bereich der Mieten oder Änderungen der Grundrisse, bzw. An-, Aus- und Umbauten.

Auch wenn Sie sich derzeit nicht mit einem Verkaufsgedanken beschäftigen, ist die Betrachtung und Einschätzung des Wertes Ihrer Immobilie sicher ein wichtiger Informationsstand. Wir betrachten die Entwicklung des Umfelds aus der unmittelbaren Nähe und können Ihnen aufzeigen, durch welche Maßnahmen Sie profitieren könnten.



Die ZinshausCompany macht den Wert Ihrer Immobilie sichtbar

Vermarktungsstrategie

Unser Name steht für Immobilienvermittlung mit kurzer Vermarktungsdauer. Durch unser Netzwerk können wir aus umfangreichen Käuferpotentialen schöpfen. Die Nähe, auch zu den Netzwerkpartnern, die überwiegend eigengenutzte Immobilien verkaufen, ist ein weiterer Garant für beste Kontakte. Wir erreichen hier neben dem klassischen Gewerbekunden auch den Kreis vermögender Privatpersonen, die Wohn- und Geschäftshäuser als besonders attraktive Anlageform präferieren.

Ein Alleinauftrag mit der ZinshausCompany sichert Ihnen und Ihrer Immobilie die gesamte Bandbreite exklusiver Vermarktung: direkte Ansprache vorgemerakter Kunden mit einem bestens aufbereiteten Exposé. Fotoanzeigen in den führenden überregionalen und örtlichen Tageszeitungen, sowie in von Entscheidern gelesenen Lifestyle-Magazinen, wie z.B. dem TOP-Magazin. Natürlich bieten wir auch die Vermarktung im Internet an; diese ist aber nicht unsere erste Präferenz.

Weiterhin erhalten Sie regelmäßige Reports über unsere Aktivitäten für Ihr Objekt.

Angebotsphase

Unsere Aufgabe Ihnen gegenüber ist es, Sie zu entlasten und trotzdem immer auf dem Laufenden zu halten. Unsere Mitarbeiter haben ein gutes Gespür für Signale des Marktes und der Kunden. Unternehmerisches Denken und Handeln können nur Mitarbeiter, die qualifiziert sind und sich unserer Dienstleistung verschreiben. Und diese Qualität gibt Ihnen die Sicherheit, dass Ihre Interessen in der Phase der Besichtigungen, Objektprüfungen, Gebotsabgaben und Vorverhandlungen professionell, seriös und „auf Augenhöhe“ vertreten werden.

Interessentenauswahl

Die größtmögliche Sicherheit für den bestmöglichen Verkaufspreis kann Ihnen nur geben, wer seine bestehenden Kontakte laufend pflegt. Als Vermittler von Mehrfamilien-, Wohn- und Geschäftshäusern, sowie Wohnanlagen verfügt die ZinshausCompany über eine sehr gut strukturierte Kundendatenbank auf Entscheiderebene. Ein Vorsprung, der sich immer wieder auszahlt. Wir kennen die Bedürfnisse und die Investitionsmöglichkeiten unserer Kunden, die die zum Teil langjährige Betreuung durch unseren Beraterstab schätzen und die eine Vertrauensbasis geschaffen hat. Und gerade Vertrauen und gegenseitige Wertschätzung sind die Grundlage für den gemeinsamen Erfolg.



Das suchen unsere Kunden

Mehrfamilienhäuser / Wohn- und Geschäftshäuser

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Juniorinvestment suchen wir ständig:

Zinshäuser im östlichen Ruhrgebiet (Schwerpunkt Dortmund, Bochum, Essen, Witten, Unna, Lünen etc.) und Baden-Württemberg **Kaufpreisvolumen 300.000 € bis 1.500.000 €**

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Seniorinvestment suchen wir ständig:

Zinshäuser im östlichen Ruhrgebiet (Schwerpunkt Dortmund, Bochum, Essen, Witten, Unna, Lünen etc.) und Baden-Württemberg **Kaufpreisvolumen ab 1.500.000 €**

Wohnanlagen

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Seniorinvestment suchen wir ständig:

Wohnanlagen in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg mit einem

Kaufpreisvolumen ab 2.000.000 €

In Großstädten (ab 100.000 Einwohnern) gibt es keinerlei Beschränkung des Kaufpreisvolumens



Portfolien

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Seniorinvestment suchen wir ständig:

Wohnungsportfolien, die nur auf wenige wirtschaftsstarke Standorte in NRW und Baden-Württemberg verteilt sind und ein Kaufpreisvolumen von 7,5 Mio. € nicht unterschreiten

Gewerbliche Portfolien, die nur auf wenige wirtschaftsstarke Standorte in NRW verteilt sind und ein Kaufpreisvolumen von 7,5 Mio. € nicht unterschreiten

Gemischte und heterogene Portfolien, die nur auf wenige wirtschaftsstarke Standorte in NRW und Baden-Württemberg verteilt sind und ein Kaufpreisvolumen von 7,5 Mio. € nicht unterschreiten

Handelsimmobilien

Für unsere Kunden sind wir ständig auf der Suche nach Fachmärkten, Shopping- Centern, Supermärkten und Geschäftshäusern in Innenstadtlagen

Bundesweit, Innenstadt oder Peripherie ab 50.000 Einwohnern
Bonitätsstarke Mieter (Filialisten), Volumen ab 2 Mio. €
Bestandsobjekte

Alle Baujahre

Wir sind immer interessiert an guten Mitarbeitern

Die Company

Die ZinshausCompany ist auf die Vermittlung von Gewerbe- und Anlageimmobilien spezialisiert. Kundenorientierte Dienstleistung mit ausgeprägter Beratung und gute Teamarbeit sind die Grundlagen unseres Erfolges.

Im Rahmen der Expansion unseres Dortmunder Büros suchen wir engagierte.

Immobilienberater (m/w) für den Bereich Wohn- und Geschäftshäuser

Ihre Aufgaben

Akquisition von Objekten, Betreuung und Beratung von Kaufkunden, Betreuung nationaler und internationaler Klienten.

Ihr Profil

Berufserfahrung im Vertrieb von Anlageimmobilien, ein hohes Maß an Kontakt- und Kommunikationsstärke, Verhandlungssicherheit und Qualitätsbewusstsein auf hohem Niveau, Teamfähigkeit und Eigeninitiative. Englischkenntnisse sind vorteilhaft.

Unser Angebot

Wir bieten Ihnen eine interessante Tätigkeit in einem erfolgreich agierenden Beraternetzwerk (IVD) und Firmenumfeld. Angestelltenverhältnis (Grundgehalt plus Provision) und Dienstwagen möglich.

Interessiert?

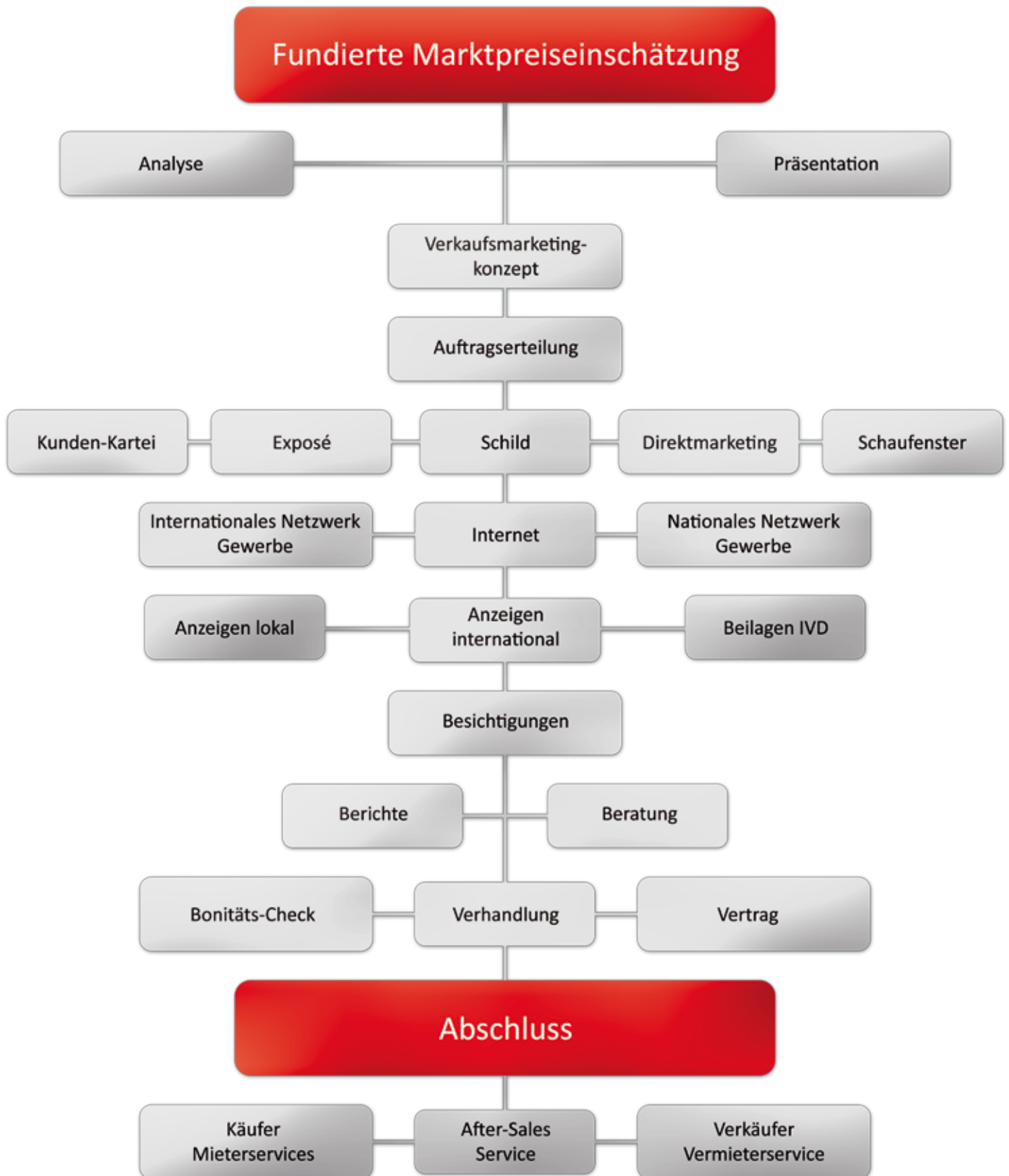
Senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen per Post oder per E-Mail an.

Kontakt

ZinshausCompany Dortmund oHG
Hohe Straße 28 44139 Dortmund
Alf Bakalorz / Erhard Reichel - Telefon 0231-952 969 0
Alf.Bakalorz@zinshauscompany.com
Erhard.Reichel@zinshauscompany.com
www.zinshauscompany.com



Dienstleistungsbaum der
ZinshausCompany



Auszüge aus den letzten Verkäufen der ZinshausCompany



7-Familienhaus Bochum, 420 m²
Wohnfläche



Wohn- und Geschäftshaus in Dortmund,
854 m² Nutzfläche



Mehrfamilienhaus in Dortmund, 8
Wohnungen, 480 m² Wohnfläche



Mehrfamilienhaus, Herne, 12 Einheiten mit
810 m² Wohnfläche



Wohn- und Geschäftshaus, Dortmund Süd,
ca. 1.150 m² Wohn- und Ladenfläche



Wohn- und Geschäftshaus, Dortmund Süd,
ca. 1.600 m² Wohn-, Büro- und Ladenfläche



Wohnanlage 32 Einheiten, Dortmund, ca.
2.150 m² Wohnfläche



Büro- und Einzelhandelsgebäude,
Castrop-Rauxel, ca. 1.440 m² Büro,
Wohn-, und Ladenfläche



Wohnanlage 276 Einheiten, Düren,
ca. 15.400 m² Wohnfläche

„Unser Prinzip sind Transparenz und Fairness“

Die auf die Vermittlung von Anlageimmobilien spezialisierte ZinshausCompany betreut sowohl Verkäufer als auch Käufer. „Wir freuen uns, eine solche Akzeptanz am Markt erfahren zu haben und streben für die Zukunft eine gesunde Expansion an“, so die beiden Geschäftsführer Erhard Reichel und Alf Bakalorz.

Aktuell haben wir ein weiteres Büro in Stuttgart eröffnet.

Alle Angaben im Interview gelten jetzt auch für Baden Württemberg.

Was ist Ihr Kerngeschäft?

Bakalorz: Unser Kerngeschäft ist die Vermittlung und Vermarktung von Mehrfamilien-, Wohn- und Geschäftshäusern sowie Wohnanlagen und das vor allem im Ruhrgebiet mit den Schwerpunkten Dortmund, Bochum, Essen und deren Nachbarstädte. Je nach Größenordnung der Objekte sind wir aber auch in ganz Nordrhein-Westfalen tätig, wie zuletzt in Düren bei Aachen, wo wir eine Wohnanlage mit 278 Wohneinheiten erfolgreich vermarktet haben.

>>hervorragend qualifizierte Immobilienfachleute<<

Unser Team hier am Standort Dortmund besteht aus einem festen Stamm hervorragend qualifizierter Immobilienfachleuten, die zudem von einem sehr gut funktionierenden Backoffice unterstützt werden. Hinzu kommt eine am Markt wohl unschlagbare Software, verbunden mit einer exzellenten und kontinuierlichen Datenpflege,

die ein Netzwerk entstehen lässt, aus dem heraus immer wieder neue Kunden akquiriert werden können. All das, so sind wir sicher, ist die Basis für eine erfolgreiche Arbeit im Sinne unserer Kunden.



Das Kundensegment hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Es drängen wieder verstärkt private Interessenten auf den Markt.

Reichel: In der Tat: Aufgrund der Finanzkrise und der damit sicherlich auch verbundenen starken Verunsicherung ist das Interesse privater Investoren, die verstärkt auf der Suche nach geeigneten Immobilien sind, spürbar angestiegen. Besonders im Bereich

der Mehrfamilienhäuser. Hinzu kommt, dass wir eine große Anzahl institutioneller, ausländischer Investoren betreuen, die hier bei uns in Deutschland mit ihrem Invest auch zum Teil Schiffbruch erlitten haben und deren Immobilien jetzt zum Kauf anstehen.

Und was machen Sie, wenn ihre Wertermittlung sich nicht mit den Preisvorstellungen des Verkäufers deckt?

Reichel: Wir wollen zufriedene Kunden und dazu gehört es aus unserer langjährigen beruflichen Erfahrung heraus auch, dass wir marktangemessen anbieten; sprich eine Einpreisung vornehmen, die vom Markt auch akzeptiert wird.



>>marktangemessenen Preis anbieten<<

Es gibt sicherlich im preislichen Segment, z. B. in sehr guten Lagen, immer wieder gewisse Spielräume, aber dieser Spielraum wird vom Markt vorgegeben. Wir möchten unser Kunden Objekte zu einem realistischen und marktangemessenen Preis anbieten. Mit den Abwicklungen und den Ergebnissen sollen sowohl Verkäufer als auch Käufer langfristig zufrieden sein. Unsere Kundenbewertungen zeigen hier ein eindeutiges Bild. Wir haben kein Interesse daran, unsere Datenbank mit Objekten zu überfrachten, die keine Marktchancen haben.

Bei einer für alle Seiten zufriedenstellenden Wertbestimmung suchen Sie dann anschließend einen Käufer?

Hamann: Richtig. Es werden die Objektunterlagen, die vorher für die Marktpreiseinschätzung notwendig waren, entsprechend zusammengefasst. Möglicherweise müssen noch fehlende Detailunterlagen, die für die Vermarktung von Bedeutung sind, ergänzt werden. Zum Beispiel Baulastenverzeichnisse, Erschließungskostennachweise, etc.. Sobald die benötigten Unterlagen vorliegen, wird dann auf dieser

Basis ein aussagekräftiges Exposé erstellt, das vom Verkäufer letztendlich freigegeben werden muss. Erst dann geht es in die aktive Vermarktung.



Das heißt bei uns aber nicht, Anzeigen schalten oder das Objekt einfach ins Internet stellen! Vermarktung heißt für uns, es werden gezielt vorhandene Kunden und potenzielle Interessenten angesprochen.

Reichel: Unser Arbeitsstil ist es nicht, sofort nach Exposé-Freigabe und Vermarktungsauftrag das Objekt bei den unterschiedlichsten Web-Anbietern einzustellen. Wir informieren als erstes unsere gelisteten Kunden. Das ist eine Erwartungshaltung, die auf Käuferseite in der Zusammenarbeit mit uns gewachsen ist. So sichern wir unseren Geschäftspartnern auf der Kaufseite auch einen gewissen zeitlichen Vorsprung bei der Entscheidungsfindung. Und die fällt dann relativ schnell. Auch aus diesem Grund finden Sie unsere Angebote auch nur sehr selten in den Printmedien oder Internetportalen.

Bakalorz: Wir arbeiten im Übrigen grundsätzlich nur mit Alleinaufträgen. Auch das ist Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie. Man sollte auf jeden Fall vermeiden, die Immobilie am Markt zu streuen. Es macht aus unserer Sicht überhaupt keinen Sinn, eine Immobilie von unterschiedlichsten Anbietern parallel an den Markt bringen zu lassen. In der Regel tauchen auf diese Weise unterschiedliche Zahlen auf und die Immobilie rückt so in ein sehr schlechtes Bild. Erfahrungsgemäß ergeben sich dann starke Verluste bei den Verkaufspreisen. Auch darüber klären wir den Verkäufer im Vorfeld auf.



Welche Objekte stehen im Fokus ihrer Kunden?

Reichel: Im Moment ganz klar wohnwirtschaftlich genutzte Objekte, vor allem Mehrfamilienhäuser. Das hängt damit zusammen, dass sich die Banken bei gewerblich genutzten Objekten aufgrund der Erfahrung der letzten Jahre mit der Finanzierung immer noch schwer tun.

Wie schätzen sie denn im Moment grundsätzlich die Bedingungen für ein Im-

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite

mobileninvestment ein?

Bakalorz: Sehr gut! Wir haben stabile Renditen, wir haben im Gegensatz zu anderen europäischen Staaten keinen überhitzten Immobilienmarkt, sondern einen leicht ansteigenden Markt. Dazu nach wie vor vernünftige Preise, die insbesondere auch im Rahmen der derzeit äußerst günstigen Hypothekenfinanzierung durchaus getragen werden können. Also insoweit ein äußerst solides Investment

Halten sie auch bei dieser Art der Kapitalanlage eine Risikostreuung für erforderlich?

Reichel: Da kommt es natürlich darauf an, wie leistungsfähig der Investor ist. Wenn sie als Privatmann ein Mehrfamilienhaus sagen wir für 700.000 Euro kaufen, dann sind natürlich manche schon am Ende ihrer Leistungsfähigkeit. Eine Risikostreuung ist gar nicht mehr möglich. Institutionelle Investoren oder Großanleger mit umfangreicheren finanziellen Ressourcen streuen das Risiko natürlich schon. Das geschieht durch Investitionen in unterschiedlichen Regionen oder verschiedene Objektarten. Das Segment ist dabei sehr breit gefächert. Gewerbliche, wohnwirtschaftliche, Logistik- und Einzelhandelsimmobilien sind da sinnvolle Alternativen.

**Das Gespräch führten
Martina Heiland &
Ulrich Brüne**



ZinshausCompany

Immobilien mit Rendite

Büro Dortmund

Hohe Straße 28 • 44139 Dortmund

Telefon +49 231 - 952 969 - 0

Telefax +49 231 - 952 969 - 29

Dortmund@zinshauscompany.com

www.zinshauscompany.com

Büro Stuttgart

Königstraße 26 • 70173 Stuttgart

Telefon +49 711 - 222 544 32

Telefax +49 711 - 222 542 00

Stuttgart@zinshauscompany.com

www.zinshauscompany.com