



Mehrfamilienhäuser
Wohn- und Geschäftshäuser
Exklusive Wohnanlagen

Ausgabe 1 | 2012

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite





Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Das Team der ZinshausCompany.....	4
Unser Prinzip: Transparenz und Fairness.....	6
Marktbericht NRW 2012	8
Dortmund	9
Düsseldorf	10
Köln.....	11
Potenziale heben und die Wertschöpfung steigern	13
Die ZinshausCompany macht den Wert Ihrer Immobilie sichtbar.....	14
Auszüge aus den letzten Verkäufen – Klassisches Investment	15
Das suchen unsere Kunden	16
Wir sind immer interessiert an guten Mitarbeitern	18
Auszüge aus den letzten Verkäufen – Institutionelles Investment	19
Dienstleistungsübersicht der ZinshausCompany.....	21
Fundierte Kenntnisse helfen den Kunden – Auszug aus einem Interview, erschieden in den Ruhr Nachrichten vom 27.10.2011	22



Vorwort

Wir wissen genau, was wir tun. Und das schon sehr lange und erfolgreich.

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

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 Marktinformationen. Genau aus diesem Grund sind unsere Betrachtungen entsprechend fundiert. Die von uns erstellten Analysen zur Entwicklung des Immobilienstandortes zeigen Chancen und Risiken auf. Die Marktpreiseinschätzungen, in die u. a. Daten vergleichbarer real verkaufter Objekte einfließen, belegen so den aktuell realistischen Wert Ihrer Immobilie. So erhalten Sie einen Überblick, Anregungen und Empfehlungen für die Optimierung, sprich Wertsteigerung und damit wesentliche Entscheidungshilfen für die weitere Planung.

Wir sorgen bei Verkäufen dafür, dass die Immobilie einem attraktiven Kundenkreis angeboten wird; dieser Kundenkreis wiederum kennt uns und weiß, dass die Immobilien umfassend geprüft wurden und die Unterlagenstruktur transparent ist. Das führt nach Entscheidungsfindung des Interessenten zu kurzfristigen Abläufen bei der Kaufabwicklung.

Ein Gespräch mit dem Team der ZinshausCompany eröffnet jederzeit interessante Perspektiven.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Herzlichst

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Alf Bakalorz'.

Alf Bakalorz

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Erhard Reichel'.

Erhard Reichel

Das Team der

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite



Team Dortmund



Alf Bakalorz
Geschäftsführer



Erhard Reichel
Geschäftsführer



Kevin Hamann
Anlageinvestment

Team Düsseldorf



Anke Ebbinghaus
Leitung Büro Düsseldorf



Christian Keuter
Immobilienberater
Anlageinvestment



Ersin Atesli
Immobilienberater
Anlageinvestment

Team Köln



Petra Lültsdorff
Leitung Büro Köln



Prosper Lültsdorff
Anlageinvestment Köln



Nico Lültsdorff
Anlageinvestment Köln



Michaela Burck
Akquisition



Victoria Burck
Backoffice



Nina Fritsche
Backoffice



Unser Prinzip

Transparenz und Fairness

Die Inhaber, Partner 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 Potenziale

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 erzielen.

4. Angebots- und Reservierungsphase

Wir denken unternehmerisch und vertreten Ihre Interessen während des gesamten Vermarktungsprozesses (Besichtigungen, Objektprüfungen, Gebotsabgaben und Verhandlungen).

5. Kundenauswahl

Die ZinshausCompany pflegt beste Kontakte zu Investoren und privaten Kaufkunden. Dies ist die Basis für einen erfolgreichen Abschluss.



Wohn- und Geschäftshäuser

Schwerpunkte

**Dortmund
Düsseldorf
Köln**

Auf den folgenden Seiten finden Sie unsere Erhebungen und Einschätzungen der o. g. Städte. Insgesamt stellt sich der Immobilienmarkt für Verkäufer als ausgesprochen attraktiv dar. Die Zahlen spiegeln die Jahre 2010 und teilweise 2011 wider.

Der Immobilienmarkt in Deutschland ist derzeit geprägt von einer hohen Nachfrage nach Bestandsimmobilien. Nachgefragt werden vor allem reine Wohnimmobilien und solche mit sehr geringem Gewerbeanteil. Die aktuellen Berichte aus den Finanzmärkten sprechen dafür, dass sich dies in den kommenden Monaten nicht verändern wird.

Ballungszentren erfreuen sich regen Zulaufs, während kleinere Orte ohne gute Anbindung an Großstädte von Investoren mit deutlichen Preisabschlägen versehen werden. Der demographische Wandel tut sein Übriges.

Allerdings werden Immobilien, die am Markt angeboten werden, heute viel genauer geprüft als noch vor einigen Jahren. Die Kernpunkte sind

- **Makrolage**
- **Mikrolage**
- **Wohnungsgröße**
- **Ausstattung**

Häuser ohne Balkone oder mit Nachtspeicheröfen sowie zu kleinen Wohnfläche je Einheit haben nur wenig Chancen und wenn, dann nur mit empfindlichen Preisabschlägen.

Auch die Tatsache, dass durch Gesetzesänderungen Investitionen in Bereiche wie z. B. Wärmedämmung, Heizungsarten und Dichtigkeitsüberprüfungen notwendig werden, lässt die Prüfungskriterien strenger werden als früher.

Aber trotz all dieser Veränderungen – wenn auch nur ein kleiner Verkaufsgedanke besteht, sollten Sie sich fragen:

Wenn nicht jetzt, wann dann?



Dortmund

Gute Verkaufszahlen bei steigenden Preisen charakterisieren den Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in Dortmund, der mit rund 580.000 Einwohnern größten Stadt des Ruhrgebiets und gleichzeitig dem östlichen Zentrum der Metropolregion Rhein-Ruhr.

Attraktivitätssteigerung der Stadt

In Dortmund wurde in den letzten Jahren eine ganze Reihe von Investitionen getätigt, die zur Attraktivitätssteigerung beigetragen haben. Das sehen auch Investoren so und ziehen sich teilweise aus den Märkten in Berlin, Hamburg, Stuttgart oder München zurück, da die aufgrund stark gestiegener Preise gesunkenen Renditen nicht mehr akzeptiert werden.

Nachfrage in allen Lagen

Im Jahr 2010 wurden 314 Wohn- und Geschäftshäuser verkauft. Das sind unwesentlich mehr als im Jahr zuvor. Die Nachfrage ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen und die erzielten Kaufpreise sind teilweise deutlich gestiegen. Auch in den einfacheren Lagen der nördlichen Innenstadt Dortmunds konnten wir bei unseren Verkäufen die Akzeptanz von Kaufpreisen bemerken, die auf einem höheren Niveau lagen als zuvor.

Wenn nicht jetzt – wann dann?

Zwar halten sich Eigentümer insbesondere in den begehrten Innenstadtlagen mit Verkäufen zurück, aber dennoch konnten wir auch hier diverse Transaktionen tätigen und dies zu ausgesprochen attraktiven Kaufpreisen.

Sie möchten sich nicht mit der Auswertung von Kennzahlen abmühen, um etwas über den Wert Ihrer Immobilie zu erfahren? Dann nutzen Sie den Gutschein für eine kostenlose Marktpreiseinschätzung Ihrer Immobilie, den Sie in dieser Broschüre finden.

Wir erstellen diese Marktpreiseinschätzung für Sie und Sie erhalten einen genauen Überblick und können nachvollziehen, wie wir zu den Werten gekommen sind. Vergleichsobjekte, die durch uns verkauft wurden, sind die Basis; und das sind reale Werte.



Düsseldorf

Weiterhin steigende Nachfrage und steigende Preise charakterisieren den Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in Düsseldorf, Landeshauptstadt von NRW mit rund 586.000 Einwohnern. Damit setzt sich der Trend des Jahres 2010 fort. Knapp 400 Transaktionen bedeuteten einen etwa gleichen Verkaufsstand wie im Vorjahr. Allerdings ist der Geldumsatz gestiegen, d. h. der durchschnittliche Verkaufserlös je Objekt war höher und stieg um rund 300.000 € auf etwa 1,4 Mio. €. Das Angebot konnte mit der starken Nachfrage nicht Schritt halten. Auch mittlere und weniger gute Lagen stehen auf der Einkaufsliste.

Zwar richtete sich die deutlich gestiegene Nachfrage insbesondere an die sehr guten und guten Lagen, aber auch in Düsseldorf konnte man, wie in anderen Städten Nordrhein-Westfalens auch, einen Nachfrageanstieg in den mittleren und einfachen Lagen verzeichnen. Reine Mehrfamilienhäuser ließen sich i. d. R. sehr schnell verkaufen, während die Vermarktung von Objekten mit höherem Gewerbeanteil schwieriger war. Geschuldet ist dies dem als höher empfundenen Mietausfallrisiko und der bei diesen Objekttypen restriktiveren Kreditvergabe von Banken.

Deutsche Investoren wieder führend

Nachdem in den Vorjahren ausländische Investoren den Markt dominierten, waren in 2011 deutsche Investoren führend. Institutionelle Käufer und die klassischen Bestandshalter stockten den eigenen Immobilienbestand weiter auf. Hier stand die Betrachtung von Wertsteigerungspotenzialen im Vordergrund. Weiter auf dem Vormarsch sind auch Family-Offices vermögiger Privatpersonen.

Umsatzvolumen steigt

Nach unserer Einschätzung wird die starke Nachfrage dazu führen, dass sich doch der eine oder andere Eigentümer zum Verkauf seiner Immobilie entschließt und auch von Konzernen beschlossene Umstrukturierungsmaßnahmen hinsichtlich Ihrer Portfolien zum Tragen kommen. Die Nachfrage wird auch im Jahr 2012 zu wachsenden Umsätzen führen.

Nutzen Sie auch hier den Gutschein für eine kostenlose Marktpreiseinschätzung Ihrer Immobilie, den Sie in dieser Broschüre finden.



Köln

Der Kölner Markt ist gekennzeichnet von stark wachsenden Verkaufszahlen, gerade im Bereich der Mehrfamilienhäuser. Obwohl die Anzahl der Verkäufe mit knapp 700 in etwa auf Vorjahresniveau blieb, stieg das Verkaufsvolumen um mehr als 30 Prozent auf etwa 800 Mio. €. Der durchschnittliche Verkaufspreis je Objekt belief sich auf knapp 1,2 Mio. €.

Bewegtes Marktgeschehen

Im Laufe des Jahres 2011 ging auch die Nachfrage nach mittleren Lagen deutlich nach oben, wobei die Nachfrage höher ist als das Angebot. Dies führt zu kurzen Vermarktungszeiträumen, insbesondere bei reinen Wohnobjekten. Gemischt genutzte Immobilien sind, wie überall in NRW, schwieriger zu vermarkten, da Nachvermietungs- und Mietausfallrisiko von Investorenseite als schwieriger kalkulierbar eingeschätzt werden.

Kaufpreismultiplikatoren steigen

Für hochwertige Objekte in guten Lagen werden derzeit hohe Kaufpreise akzeptiert. Für Verkäufer eine komfortable Marktsituation. In der Spitze liegen die Kaufpreiskriterien in TOP-Lagen bei mehr als dem 20-Fachen der Jahresnettomiete. Aber auch in weniger guten Lagen werden derzeit ein bis zwei Jahresmieten mehr bezahlt als noch vor einigen Jahren. Der Markt wird auf Investorenseite von privaten Bestandhaltern und Family-Offices vermögender Privatpersonen dominiert.

Hohe Nachfrage hält an

Wir gehen davon aus, dass die hohe Nachfrage weiterhin Bestand haben wird. Das bedeutet, dass auch die Preise auf einem hohen Niveau verbleiben werden. Die Anzahl der Transaktionen wird steigen, weil sich Eigentümer dieser Marktsituation schwerlich verschließen können, insbesondere diejenigen, die nicht direkt vor Ort leben. Hier haben wir in der Vergangenheit oftmals Umstrukturierungen zur Kenntnis genommen – es wird am neuen Wohnort reinvestiert.

Nutzen Sie auch hier den Gutschein für eine kostenlose Marktpreiseinschätzung Ihrer Immobilie, den Sie in dieser Broschüre finden.





Potenziale 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 Sanierungsbedarf 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 dieser Beurteilung. Die Berücksichtigung der Daten von bereits vermittelten Objekten, u. U. in direkter Nähe zu Ihrer Liegenschaft, bringt die Einschätzung auf den Punkt. Mit dieser Markttransparenz treffen wir den Marktwert recht genau.

Potenzialbewertung

Ein flächendeckendes Netzwerk bringt Heimvorteile. Unsere Datenerfassung und der daraus resultierende Wissensvorsprung im Bereich der Standorte eröffnen Ihnen Potenziale. 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 Verkaufsgedanken beschäftigen, verschaffen Ihnen die genaue Betrachtung und Einschätzung des Wertes Ihrer Immobilie wichtige Informationen. Wir betrachten die Entwicklung des Umfelds aus der unmittelbaren Nähe und können Ihnen aufzeigen, durch welche Maßnahmen Sie profitieren können.



Die ZinshausCompany macht den Wert Ihrer Immobilie sichtbar

Vermarktungsstrategie

Unser Name steht für Immobilienvermittlung mit kurzer Vermarktungsdauer. Durch unser Netzwerk können wir aus umfangreichen Käuferpotenzialen 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 schätzen.

Ein Alleinauftrag mit der ZinshausCompany sichert Ihnen und Ihrer Immobilie die gesamte Bandbreite exklusiver Vermarktung: direkte Ansprache gelisteter 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, wobei diese allerdings nicht unsere erste Präferenz ist.

Während des Vermarktungsprozesses erhalten Sie regelmäßige Reports über unsere Aktivitäten für Ihr Objekt.

Angebotsphase

Unsere Aufgabe 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 gewährleisten, 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 exzellent strukturierte Kundendatenbank. Ein Vorsprung, der sich immer wieder auszahlt. Wir kennen die Bedürfnisse und die Investitionsmöglichkeiten unserer Kunden, die die zum Teil langjährige Betreuung durch unseren Beraterstab schätzen welche eine Vertrauensbasis geschaffen hat. Und gerade Vertrauen und gegenseitige Wertschätzung sind die Grundlage für den gemeinsamen Erfolg.

Investment Klassisch

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite



VERKAUFT

7-Familienhaus Bochum, 420 m²
Wohnfläche



VERKAUFT

Wohn- und Geschäftshaus in
Dortmund, 854 m² Nutzfläche



VERKAUFT

Mehrfamilienhaus in Dortmund, 8
Wohnungen, 480 m² Wohnfläche



VERKAUFT

14 Wohnungen, 1 Gewerbe,
Dortmund, südl. der City



VERKAUFT

Mehrfamilienhaus, Herne,
12 Einheiten mit 810 m² Wohnfläche



VERKAUFT

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



VERKAUFT

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



VERKAUFT

8 Familienhaus in bester
südl. Lage Dortmunds



VERKAUFT

21 Wohnungen in
Gelsenkirchen



VERKAUFT

11 Wohnungen im Gerichtsviertel
Recklinghausen



VERKAUFT

Wohn- und Geschäftshaus
Citylage Dortmund



VERKAUFT

10-Familienhaus in bester östl. Lage
Dortmunds



Das suchen unsere Kunden

Mehrfamilienhäuser / Wohn- und Geschäftshäuser

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Juniorinvestment suchen wir ständig:

Zinshäuser in Nordrhein-Westfalen **Kaufpreisvolumen 300.000 € bis 1.500.000 €.**

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Seniorinvestment suchen wir ständig:

Zinshäuser in Nordrhein-Westfalen **Kaufpreisvolumen ab 1.500.000 €.**

Wohnanlagen

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Seniorinvestment suchen wir deutschlandweit

Wohnanlagen mit einem

Kaufpreisvolumen ab 2.000.000 €.

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



Portfolien

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Seniorinvestment suchen wir deutschlandweit

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

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

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

Handelsimmobilien

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

ab 100.000 Einwohner

Bonitätsstarke Mieter (Filialisten), Volumen ab 2 Mio. €

Bestandsobjekte

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 Grundlage unseres Erfolges.

Im Rahmen der Expansion unserer Büros suchen wir engagierte

freiberufliche 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

Unser Angebot

- Einarbeitungspauschale zur Absicherung der ersten Monate
- Professionelle Plattform für Ihre Selbstständigkeit
- Unser umsatzorientiertes Vergütungssystem beteiligt Sie an Ihrem persönlichen Erfolg

Interessiert?

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

Kontakt

ZinshausCompany Dortmund OHG
Hohe Straße 28 44139 Dortmund
Herr Alf Bakalorz · Telefon 0 231-952 969 0
Alf.Bakalorz@zinshauscompany.com
www.zinshauscompany.com



Investment institutionell

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite



VERKAUFT

Wohn- und Geschäftshaus,
Castrop-Rauxel
Gesamtfläche 1.440 m²



VERKAUFT

2 Wohn- und Geschäftshäuser,
Münster
25 Wohnungen und 1 Ladenlokal



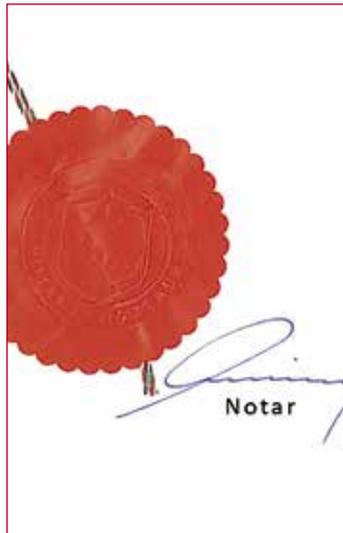
VERKAUFT

Büro- und Wohnhaus,
Essen Rüttenscheid
Gesamtfläche 2.380 m²



VERKAUFT

Wohnanlage mit Gewerbeflächen,
Bonn
51 Wohnungen, 11 Laden- und
Büroflächen



Notar



VERKAUFT

Wohnanlage in Düren bei Aachen
276 Wohnungen, Gesamtfläche
15.400 m²



VERKAUFT

Büro- und Geschäftshaus,
Dortmund
Gesamtfläche 2.152 m²



VERKAUFT

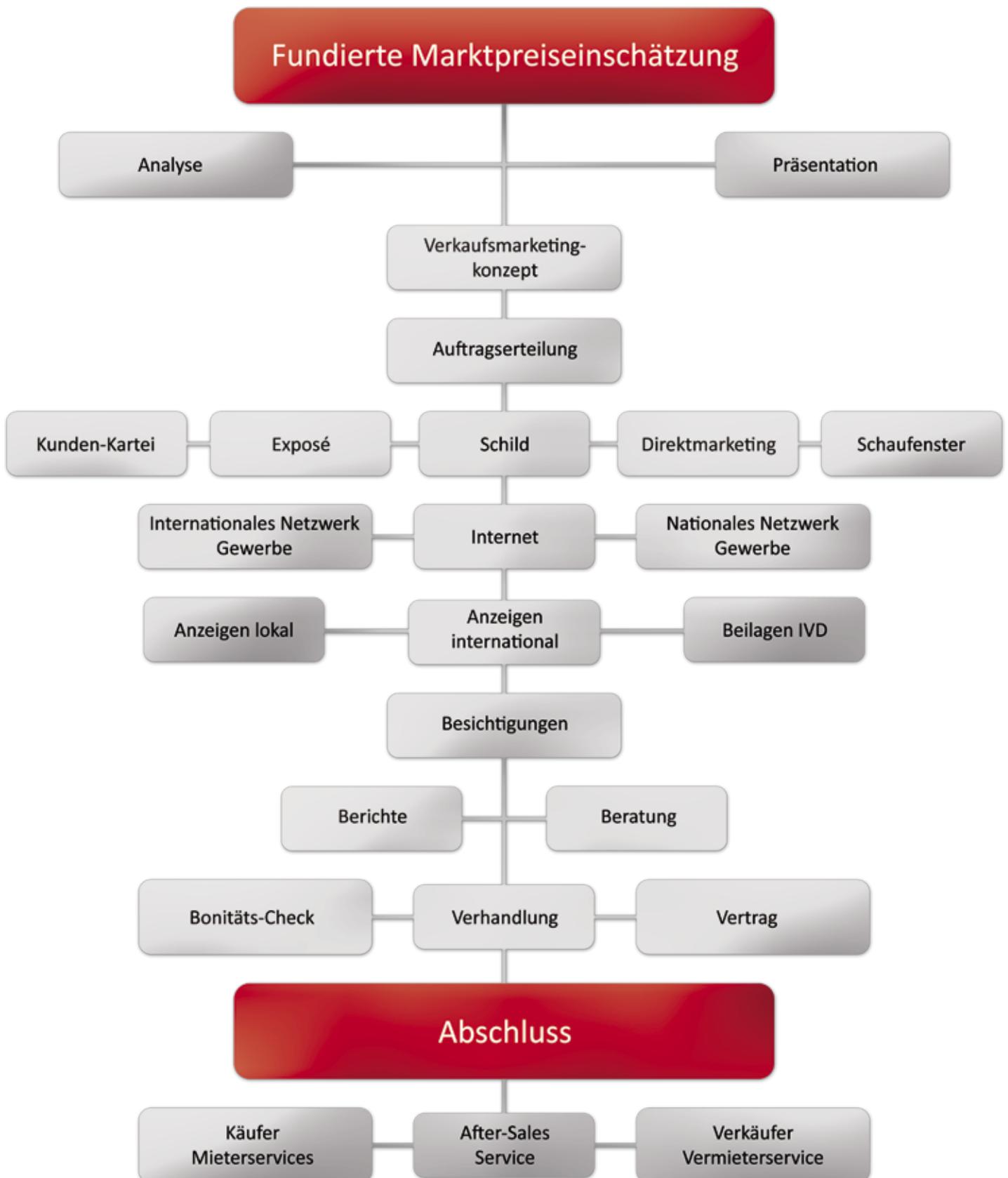
Wohnanlage in Brühl bei Köln
79 Wohnungen, Tiefgarage,
5.186 m² Wohnfläche



VERKAUFT

Wohnanlage mit Tiefgarage,
Dortmund-Holzen
32 Wohneinheiten, Wohnfläche
2.250 m²





Fundierte Kenntnisse helfen den Kunden



Alf Bakalorz und Erhard Reichel von ZinshausCompany und deren Partner und Mitarbeiter vermitteln seit mehr als 20 Jahren Wohn- und Gewerbeimmobilien. (Auszug aus einem Interview, erschienen in den Ruhr Nachrichten vom 27.10.2011)

Alf Bakalorz und Erhard Reichel, Gründer der Zinshaus-Company, und deren Partner und Mitarbeiter vermitteln seit mehr als 20 Jahren Wohn- und Gewerbeimmobilien. „Wir beraten direkt vor Ort und verfügen immer über aktuelle Informationen der Marktgegebenheiten“, erklärt Alf Bakalorz.

„Genau aus diesem Grunde“, ergänzt Erhard Reichel, „sind unsere Betrachtungen entsprechend fundiert und werden von Verkäufern wie auch Käufern akzeptiert.“ Die erstellten Analysen zur Entwicklung des Immobilienstandortes zeigen sowohl Chancen als auch Risiken auf. Die Marktpreiseinschätzungen, in die unter anderem Daten vergleichbarer real verkaufter Objekte einfließen, spiegeln so den aktuell realistischen Wert der Immobilie wider. Das sind wesentliche Entscheidungshilfen für die weitere Planung.

„Unser Kerngeschäft ist die Vermittlung und Vermarktung von Mehrfamilien-, Wohn- und Geschäftshäusern sowie Wohnanlagen“, so Alf Bakalorz, „und das vor allem im Ruhrgebiet mit den Schwerpunkten Dortmund, Bochum, Essen und deren Nachbarstädten.“

Deutschlandweit tätig

Je nach Größenordnung der Objekte sind die Experten aber auch überregional tätig. So konnten zuletzt in Düren bei Aachen eine Wohnanlage mit 278 Wohneinheiten, in Brühl bei Köln eine Wohnanlage mit 79 Wohneinheiten und in Bonn eine Wohnanlage mit 60 Einheiten erfolgreich vermittelt werden..

„Insgesamt summiert sich die Vermittlungsleistung im Zeitraum Dezember 2010 bis Dezember 2011 auf über 50 000 Quadratmeter Wohn- und Geschäftsfläche mit mehr als 700 Einheiten“, sagt Bakalorz weiter, „und das macht uns stolz, zeigt es doch die große Akzeptanz am Markt. Unser Team hier am Standort Dortmund besteht aus einem festen Stamm hervorragend qualifizierter Immobilienfachleute, die zudem von einem sehr gut funktionierenden Backoffice unterstützt werden.“



Langjährige Erfahrung

„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“, meint Erhard Reichel. „Mit den Abwicklungen und den Ergebnissen sollen sowohl Verkäufer als auch Käufer langfristig zufrieden sein. Das Feedback unserer Kunden zeigt hier ein eindeutiges Bild und der Auszug der letzten Verkäufe auf unserer Homepage www.zinshauscompany.com unterstreicht dies. Wir haben kein Interesse daran, unsere Datenbank mit Objekten zu überfrachten, die keine Marktchancen haben.“

„Unser Arbeitsstil ist es auch nicht, sofort nach Exposé-Freigabe und Vermarktungsauftrag das Objekt der breiten Öffentlichkeit anzubieten“, fährt Reichel fort. „Wir informieren zuerst 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 erfolgt dann relativ schnell.“

„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 Licht. Erfahrungsgemäß ergeben sich dann starke Verluste bei den Verkaufspreisen. Auch darüber klären wir den Verkäufer im Vorfeld auf“, erklärt Bakalorz.

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite



Büro Dortmund

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

Büro Düsseldorf

Königsallee 61
40215 Düsseldorf
Telefon: +49 (0) 211 - 301 222 09
Telefax: +49 (0) 211 - 301 222 00
Duesseldorf@zinshauscompany.com

Büro Köln

Ringstraße 44
50969 Köln
Telefon: +49 (0) 22 05 - 894 54 58
Telefax: +49 (0) 22 05 - 894 54 62
Koeln@zinshauscompany.com

www.zinshauscompany.com