



Mehrfamilienhäuser
Wohn- und Geschäftshäuser
Exklusive Wohnanlagen

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite





Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Das Team der ZinshausCompany.....	4
Unser Prinzip: Transparenz und Fairness.....	5
Marktbericht NRW 2012	7
Dortmund	8
Bevölkerungsentwicklung Dortmund	9
Essen.....	10
Bevölkerungsentwicklung Essen	11
Bochum.....	12
Bevölkerungsentwicklung Bochum.....	13
Düsseldorf.....	14
Bevölkerungsentwicklung Düsseldorf.....	15
Köln.....	16
Bevölkerungsentwicklung Köln	17
Potenziale heben und die Wertschöpfung steigern	19
Die ZinshausCompany macht den Wert Ihrer Immobilie sichtbar.....	20
Auszüge aus den letzten Verkäufen – Klassisches Investment	21
Das suchen unsere Kunden	22
Wir sind immer interessiert an guten Mitarbeitern	24
Auszüge aus den letzten Verkäufen – Institutionelles Investment.....	26
Dienstleistungsübersicht der ZinshausCompany.....	28
Fundierte Kenntnisse helfen den Kunden – Auszug aus einem Interview, erschieden in den Ruhr Nachrichten	29
Soziales Engagement	31



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 'Erhard Reichel'.

Erhard Reichel

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

Alf Bakalorz

Das Team der

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite



Alf Bakalorz
Geschäftsführer



Erhard Reichel
Geschäftsführer



Volker Hinz
Anlageinvestment
Leiter Dialogmarketing & Database



Sandra Koll
Junior Mitarbeiterin Database



Dominic Rosenthal
Junior Mitarbeiter Database und IT



Christopher Puttlitz
Auszubildender



Silke Wildförster
Teamassistentz



Dominik Schäffer
Anlageinvestment



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
Bochum
Essen**

**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 2011 und teilweise 2012 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?

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.



Dortmund

Die Anzahl der Verkäufe bei leicht steigenden Faktoren kennzeichnet den Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in Dortmund, der mit 580.000 Einwohnern größten Stadt im Ruhrgebiet. Der Durchschnittspreis pro Immobilie lag bei knapp 400.000 €. Trotzdem lässt sich mit der Investition in Wohn- und Geschäftshäuser eine attraktive Rendite erzielen.

Hohe Nachfrage nach guten und sehr guten Lagen

Die Nachfrage hat sich im Vergleich zum Vorjahr nochmals erhöht. In den guten und sehr guten Lagen, wie z. B. im Innenstadt-Wohnbereich des Kreuz-, Gerichts- und des Saarlandstraßenviertels ist sie deutlich höher als das vorhandene Angebot. Die Vermarktungszeit ist daher sehr kurz, wir liegen hier aktuell bei 4 – 6 Wochen. Gesucht werden von Immobilieneinsteigern Objekte mit einem Volumen zwischen 350.000 und 700.000 €. Professionelle Investoren kaufen in der Regel Objekte mit einem Preisvolumen zwischen 800.000 € bis zu 1,5 Mio. €. Das Interesse an reinen Mehrfamilienhäusern ist wesentlich höher als an Objekten mit Gewerbeanteil. In den mittleren und sehr einfachen Lagen verzeichnet man den größten Leerstand, insbesondere im Stadtbezirk Innenstadt-Nord, häufig auch Nordstadt genannt, gestaltet sich sowohl die Vermietung wie auch der Verkauf eher schwierig. Um diese Bereiche attraktiver zu machen, wurden in diesem Bereich Gelder durch die öffentliche Hand zur Verfügung gestellt und investiert. Die günstigen Mieten machen die Wohnungen vor allem für Studenten sehr interessant. Langfristig hat dieser Stadtbezirk die Möglichkeit sich positiv zu entwickeln und deutlich attraktiver zu werden. Durch die Sanierung und den Umbau des U-Turms haben die Wohnungen in diesem Bereich eine Aufwertung erfahren.

Die Faktoren sind gestiegen

In sehr guten bis mittleren Lagen sind die Faktoren leicht gestiegen. Keine Veränderungen gab es in den einfachen Lagen. Faktoren bis zu 15,0 sind in den Toplagen keine Seltenheit, wenngleich es selten vorkommt, hier muss am Objekt schon alles stimmen. Bei Objekten, die aufgeteilt werden können, spielt der Faktor eine sekundäre Rolle, hier wird der Preis über den Wert/m² bestimmt.

Der Käufer- und Investorenkreis kommt überwiegend aus dem Ruhrgebiet. Gut situierte Privatleute mischen Ihrem sonstigen Vermögen sehr häufig Immobilien bei. Die Verkäuferseite besteht überwiegend aus Erbengemeinschaften oder Privatleuten, die nicht mehr in der Umgebung wohnen. Ebenso gibt es einige ausländische Immobilienbesitzer, die nach den Großeinkäufen der letzten Jahre ihre Bestände wieder bereinigen und strategisch ausrichten, hierbei handelt es sich vielfach um Niederländer, Skandinavier und Engländer.

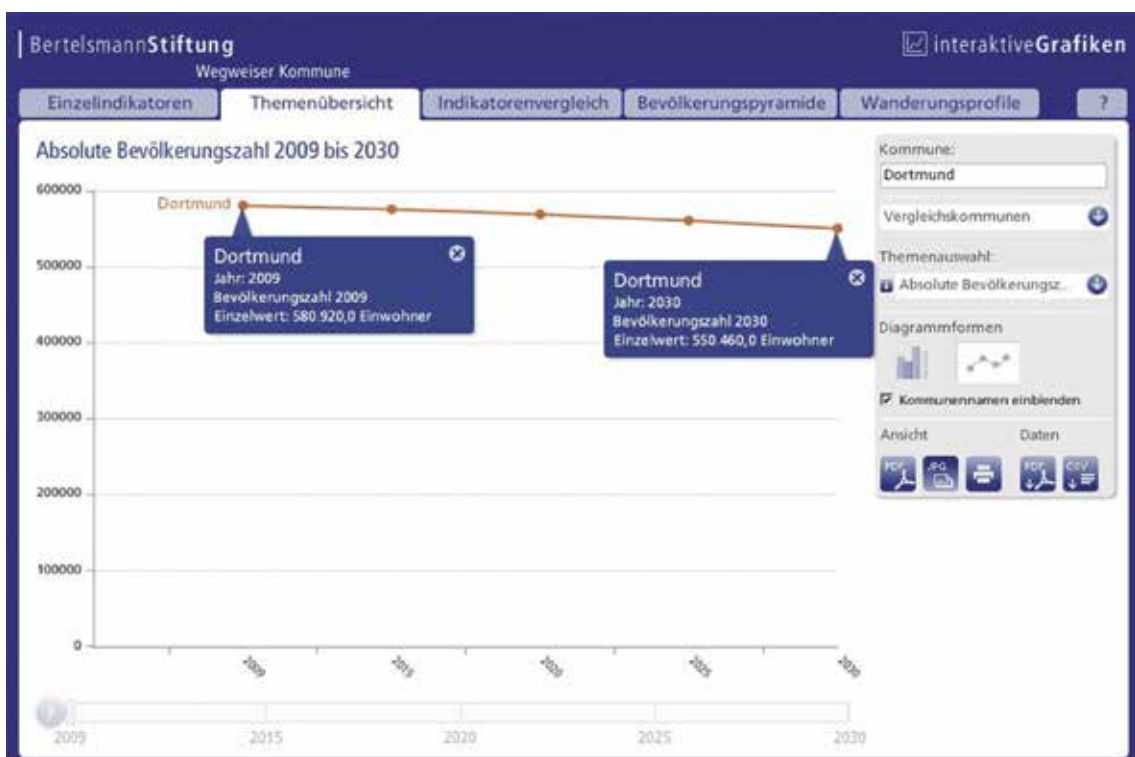
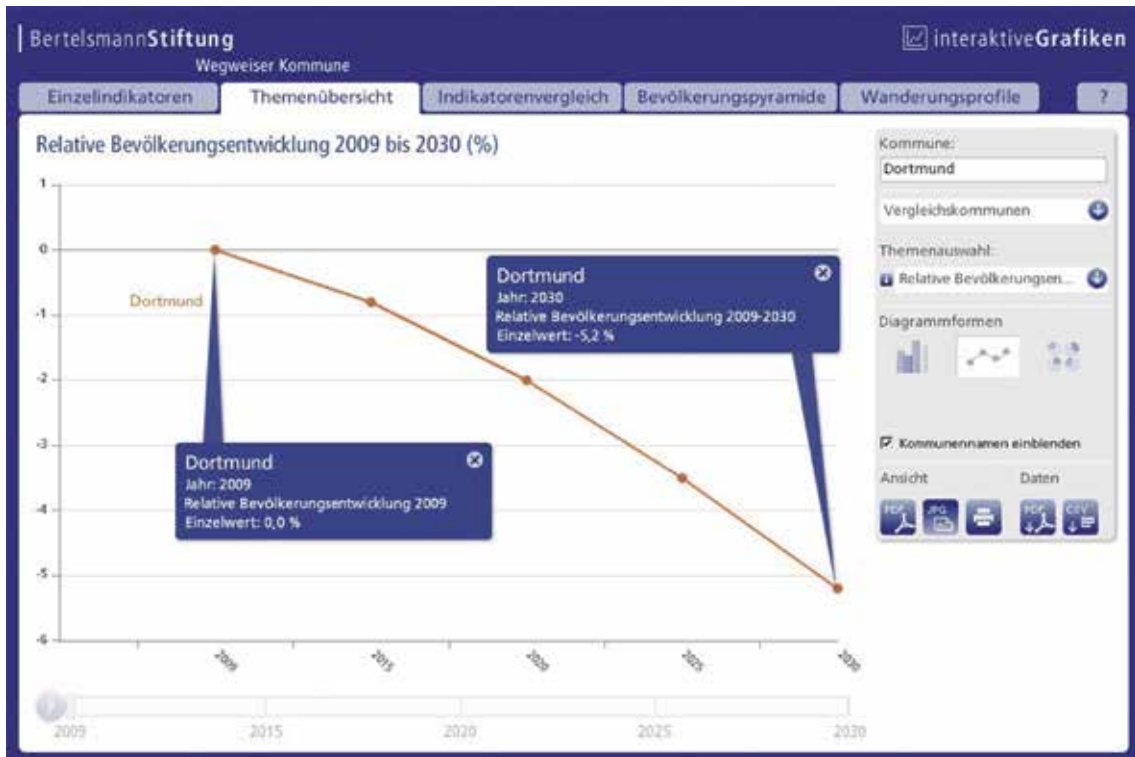
Rahmenbedingungen gut

Die Grundvoraussetzungen für den Erwerb von Wohn- und Geschäftshäusern sind als gut zu bezeichnen. Die Zuwanderung in Ballungsgebiete, die rückblickend schlecht war, hat sich positiv verändert und gefestigt. Im Vergleich zu anderen Städten des Ruhrgebiets ist dies ein positives Signal.

Steigerung des Umsatzvolumens durch Gewinnmitnahmen

Im Jahr 2013 wird die Anzahl der verkauften Wohn- und Geschäftshäuser leicht steigen. Durch die positive Preisentwicklung, diverse Überlegungen der Politik über gesetzliche Auflagen (sowohl kommunal als auch auf Bundesebene) sowie Maßnahmen zur Energieeinsparung werden viele betagte Häuser verkauft, da hier akuter Handlungsbedarf besteht.

Bevölkerungsentwicklung Dortmund





Essen

Wachsende Verkaufsaktivitäten und sehr attraktive Preise für Verkäufer kennzeichnen den Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in Essen. Die Kaufpreise pro Verkauf sind deutlich angestiegen, die Transaktionszahl ging etwas zurück.

Gute Lagen = Nachfrageüberschuss = kurze Vermarktungsdauer

In den südlichen Stadtteilen von Essen herrscht in den sehr guten und guten Lagen ein deutlicher Nachfrageüberschuss. Hierdurch ist das Angebot sehr gering und die Objekte werden häufig innerhalb von weniger als 4 Wochen vermarktet. Es werden von Investoren Kaufpreisfaktoren von bis zu 15,0 und in Einzelfällen auch darüber hinaus akzeptiert. Mittlere Lagen rücken ebenfalls in den Fokus der Investoren, wenn die Objektqualität stimmt und die Preise angemessen sind. Die Investoren sind auch hier bereit, höhere Kaufpreise zu akzeptieren. In den einfachen Lagen Essens (nördlicher Bereich, z. B. Vogelheim oder Karnap) stellt sich die Situation schwierig dar. Hier spielt das soziale Gefüge eine große Rolle, was dazu führt, dass in diesen Stadtteilen die erzielbaren Preise deutlich niedriger sind. Es werden vor allem reine Mehrfamilienhäuser gekauft. Die Vermarktung von Mischimmobilien mit Gewerbeanteil ist derzeit schwierig, da das Risiko eines Mietausfalls, insbesondere von finanzierenden Banken, als hoch eingestuft wird.

Regionale Investoren geben den Ton an

Private Investoren aus Essen und der umliegenden Region gehören zu der größten Käufergruppe bei Objekten mit einem Wert zwischen 700.000 € und 800.000 €. Zumeist handelt es sich hierbei um Erstkäufer, deren Eigenkapitalquote sehr hoch ist. Käufer, die bereits mehrere Objekte besitzen, halten sich aufgrund der hohen Preise derzeit zurück.

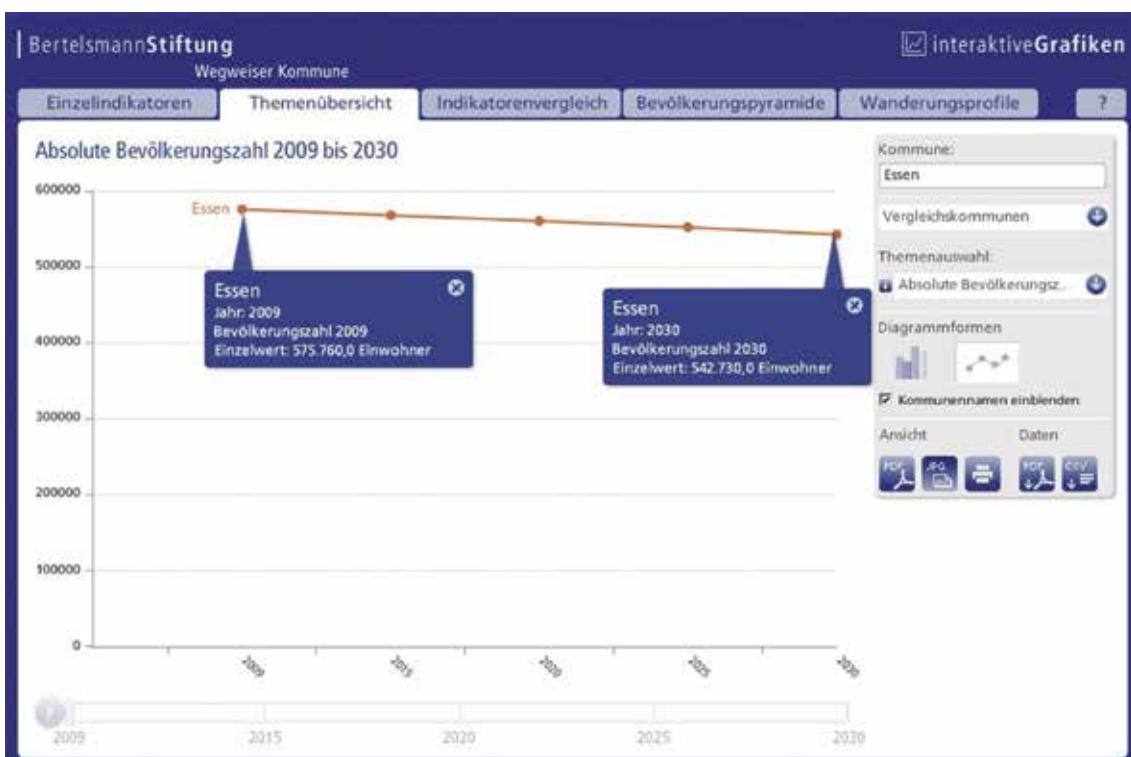
Immer wieder der Süden

Ein konstanter Rückgang der Bewohnerzahlen und damit steigende Leerstände lassen sich im nördlichen Bereich von Essen feststellen, während in den südlichen Stadtteilen und in Uninähe das Wohnungsangebot knapp ist.

Gute Lagen bedeuten hohe Faktoren

Der Markt, besonders in den guten und sehr guten Lagen wird sich weiter positiv entwickeln. Gelegentlich wird es Gewinnmitnahmen von Investoren geben, dies wird die Verkaufszahlen etwas erhöhen. Die Faktoren werden in guten und sehr guten Lagen auf hohem Niveau bleiben, mit einem weiteren Anstieg ist u. E. nur in Ausnahmefällen zu rechnen.

Bevölkerungsentwicklung Essen





Bochum

Auf dem Bochumer Immobilienmarkt werden Objekte deutlich günstiger gehandelt als es ansonsten im Ruhrgebiet üblich ist. Einer der Gründe dafür ist die schwache wirtschaftliche Entwicklung Bochums. Hinzukommen die Folgen des demografischen Wandels, die zu sinkenden Einwohner- und Haushaltszahlen führen. Dementsprechend sinkt auch die Nachfrage nach Wohnraum. Ein hohes Nachfrageniveau bei geringem Angebot kann lediglich für die Innenstadtbezirke festgestellt werden, weil Käufer zunehmend zentral gelegene Immobilien nachfragen. Generell sind jedoch die Kaufpreise von Mehrfamilienhäusern, wie in den Jahren zuvor, rückläufig.

Leichte Zunahme an Kauffällen im Jahr 2010

Zwischen den Jahren 2003 und 2009 sank die Zahl der Transaktionen zunächst, um dann in 2010 eine leichte Zunahme zu verzeichnen. Der Zuwachs an Kauffällen resultierte aber überwiegend aus den Bereichen Wohnungseigentum und unbebaute Grundstücke.

Bebaute Grundstücke

Der Bochumer Immobilienmarkt für bebaute Grundstücke folgt keiner einheitlichen Entwicklung. Im regionalen Vergleich ist das Preisniveau mittlerweile als günstig einzuschätzen. Im Zuge der Wirtschaftskrise in Europa investierten Kapitalanleger mehr Geld in Immobilien, so auch in Bochum. Im Jahr 2010 wurden mit Immobilienverkäufen ein Volumen von 412 Mio. € erzielt. In 2011 konnte ein Anstieg um 11,39 % auf 465 Mio. € registriert werden.

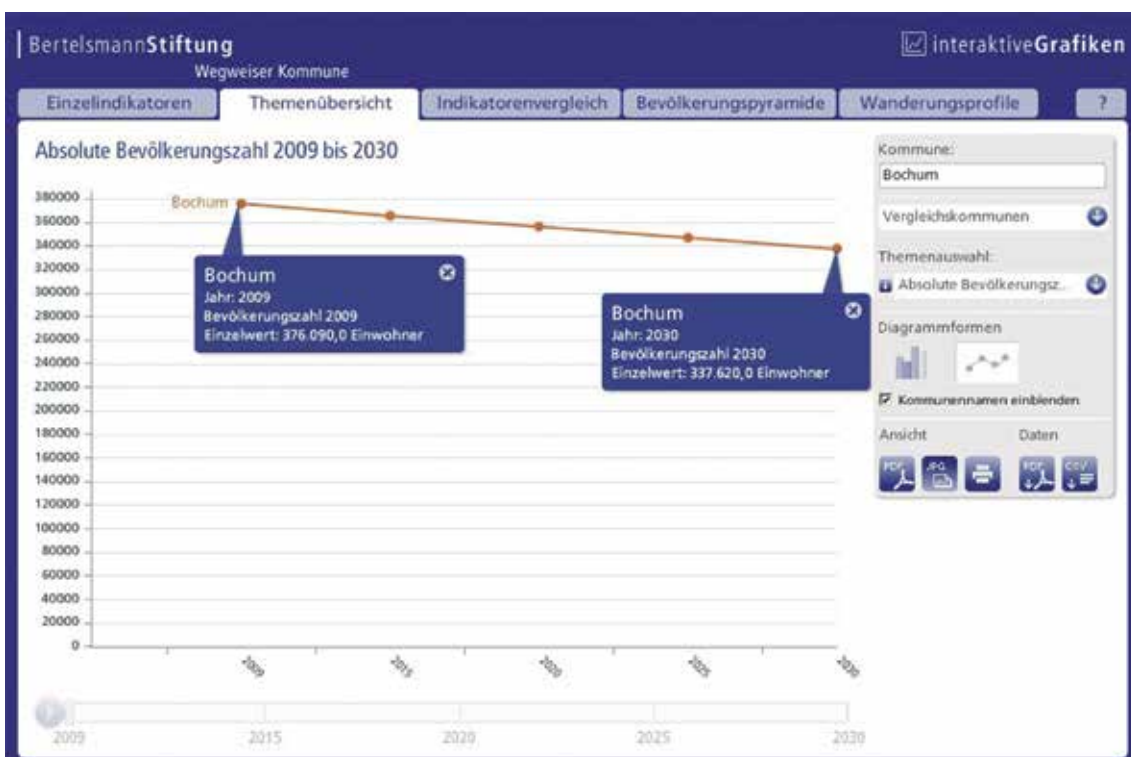
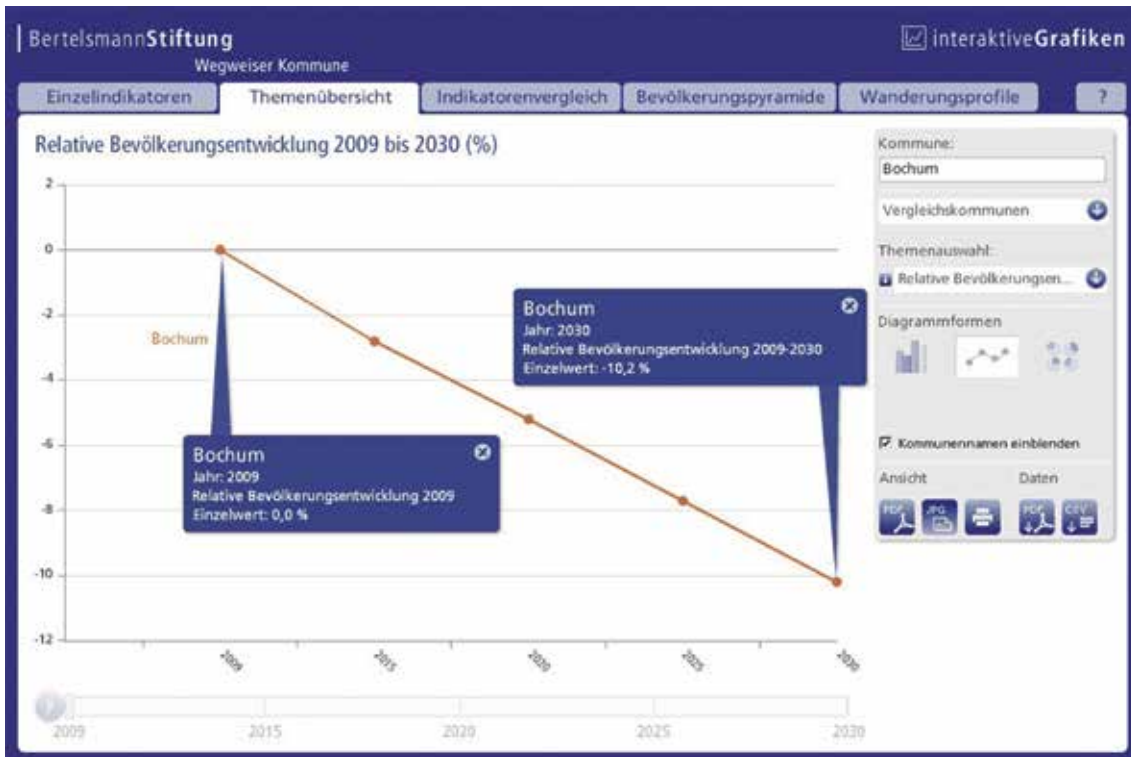
Dominanz im Bestand

Mit einem Anteil von 44 % am Transaktionsvolumen prägen Mehrfamilienhäuser den Bochumer Markt und stellen damit den Höchstwert dar (Einfamilienhäuser: 37,1 %, Zweifamilienhäuser: 18,9%). Bezogen auf die Summe der Wohneinheiten fällt das Resultat deutlicher aus: Danach befinden sich mehr als drei Viertel aller Wohnungen in Mehrfamilienhäusern.

Geringer Anstieg der Nettokaltmieten

In Bochum sind die Nettokaltmieten in den letzten fünf Jahren nur geringfügig gestiegen. Dies ist auch auf die sinkenden Einwohner- und Haushaltszahlen zurückzuführen. Eigentümer von Mehrfamilienhäusern müssen mehr investieren oder Mieten senken, um den Vermietungsstand zu halten.

Bevölkerungsentwicklung Bochum





Düsseldorf

Im Bereich der Wohn- und Geschäftshäuser ist die hohe Nachfrage verbunden mit hohen Preisen. Das durchschnittliche Verkaufsvolumen stieg von 1,4 Mio. € auf 1,6 Mio. € pro Immobilie.

Preisanstieg in allen Lagen

Die Investition in Wohn- und Geschäftshäuser ist deutlich attraktiver geworden und hat die Vermarktungszeit deutlich verkürzt. Einerseits wurden wieder größere Objekte am Markt platziert, andererseits ist die Nachfrage höher als das Angebot. Daher finden auch im Neubaubereich hochpreisige Objekte schnell einen Käufer. Auch mittlere und einfache Lagen finden das Interesse der Investoren, sofern die Objektqualität stimmt. Die Preise sind in allen Lagen gestiegen. In den sehr guten Lagen liegen die Faktoren zwischen 18,4 und 22,7 und in den guten Lagen steigen sie bis auf 19,0 hoch. In den mittleren Lagen erreichen sie einen Wert von bis zu 17,0 und in den einfachen Lagen sind es im Höchstmaß 12,9.

Finanzierung mit hohem Eigenkapitalanteil

Deutsche Investoren behaupten das Marktgeschehen. Neben kleineren Bestandshaltern und Family Offices sind Entwickler mit Sanierungs- und Aufteilungsabsichten am Markt aktiv. Trotz der niedrigen Zinsen und der Bereitschaft der Banken zur Kreditvergabe finanzieren die Investoren häufig mit einem hohen Eigenkapitalanteil.

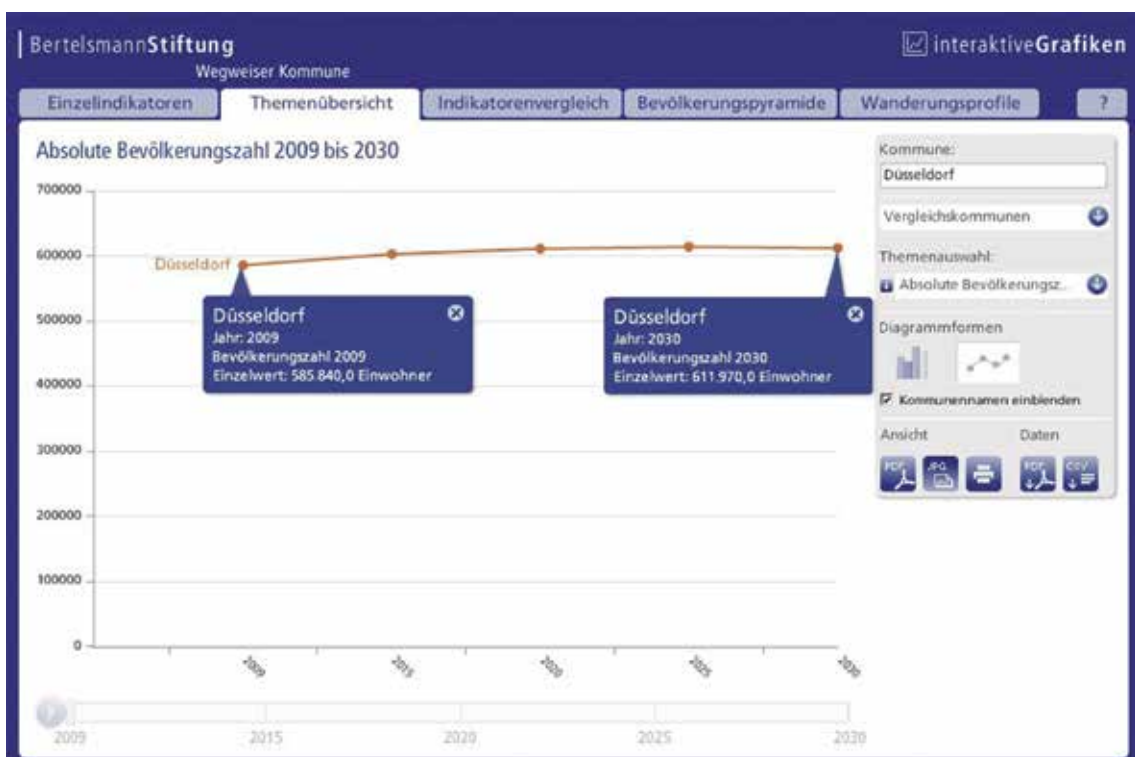
Steigende Mieten

Die positive Entwicklung wird durch steigende Einwohnerzahlen und die steigende Anzahl der Haushalte unterstützt. Die Größe der Haushalte – hin zu Singlehaushalten – lässt die Nachfrage nach Wohnraum steigen. Lediglich in den einfachen Lagen ist der Leerstand spürbar. In allen Lagen sind die Mieten gestiegen.

Aufwertungen durch Stadtentwicklungsprojekte

In Golzheim und Oberkassel sowie im Norden Kaiserswerth und Wittlaer finden auch die übrigen rheinnahen Lagen großes Interesse bei den Investoren. Hierzu gehören ebenso Heerdt und Volmerswerth. Hamm und Bilk profitieren zusätzlich von der Nähe zum Medienhafen. Auch Derendorf wird für Investoren immer interessanter. Weiterhin beliebt ist Düsseldorf. Die Anzahl der Aufwertungs- und Entwicklungsprojekte ist in Düsseldorf groß. In Gerresheim wird derzeit das ehemalige Glashüttengelände zu einem Wohngebiet entwickelt. Diverse Projekte in verschiedenen Stadtteilen werden weiterhin zu einer Aufwertung des Stadtbildes führen.

Bevölkerungsentwicklung Düsseldorf





Köln

Auch in Köln sind im Jahr 2012 die Preise für Wohn- und Geschäftshäuser deutlich gestiegen. Es wurden vorwiegend kleinere Objekte vermittelt, das führte zu einer Erhöhung der Transaktionszahlen, das Gesamtvolumen sank auf 705.000.000 €. Hiervon waren auch die Durchschnittswerte betroffen, diese sanken auf etwa 950.000 €, im Vorjahr lag dieser Wert noch bei deutlich über einer Million.

Immobilienpreise auf höchstem Niveau

Seit 2010 übersteigt die Nachfrage nach geeigneten Immobilien deutlich das Angebot. Dies lässt sich anhand der verkürzten Vermarktungszeiten belegen. Meist vergehen nur wenige Wochen vom Versand des Exposés bis zur notariellen Beurkundung des Kaufvertrages. In mittleren bis sehr guten Lagen werden Rekordpreise akzeptiert. Die Kaufpreiskriterien sind nochmals gestiegen und liegen inzwischen beim 18- und 24fachen der Jahresnettokaltmiete.

Es gibt viele Anlagemotive

Die Käufer sind meist Privatpersonen. Bei der Kaufentscheidung steht die Realwertsicherung der Geldanlage gegenüber der kurzfristig zu erzielenden Rendite im Vordergrund. Eine weitere Käufergruppe besteht aus regionalen Projektentwicklern, die sich am zumeist am Quadratmeterkaufpreis orientieren. Family Offices runden diesen innerdeutschen Kreis ab. Institutionelle Investoren aus dem Ausland schauen sich bereits seit langem auf dem Kölner Immobilienmarkt um.

Beeinflussung durch Verkaufsgewinnsteuer

Zumeist werden Immobilien durch private Eigentümer veräußert. Aber auch einige institutionelle Eigentümer zeigen sich zum Verkauf von Einzelobjekten bereit, da derzeit höhere Preise zu erzielen sind. Des Weiteren trennen sich Immobilienfondsgesellschaften von Objekten, die sie vor einigen Jahren erworben haben. Noch nicht absehbar ist der Einfluss der in der Politik diskutierten Einführung einer Verkaufsgewinnsteuer.

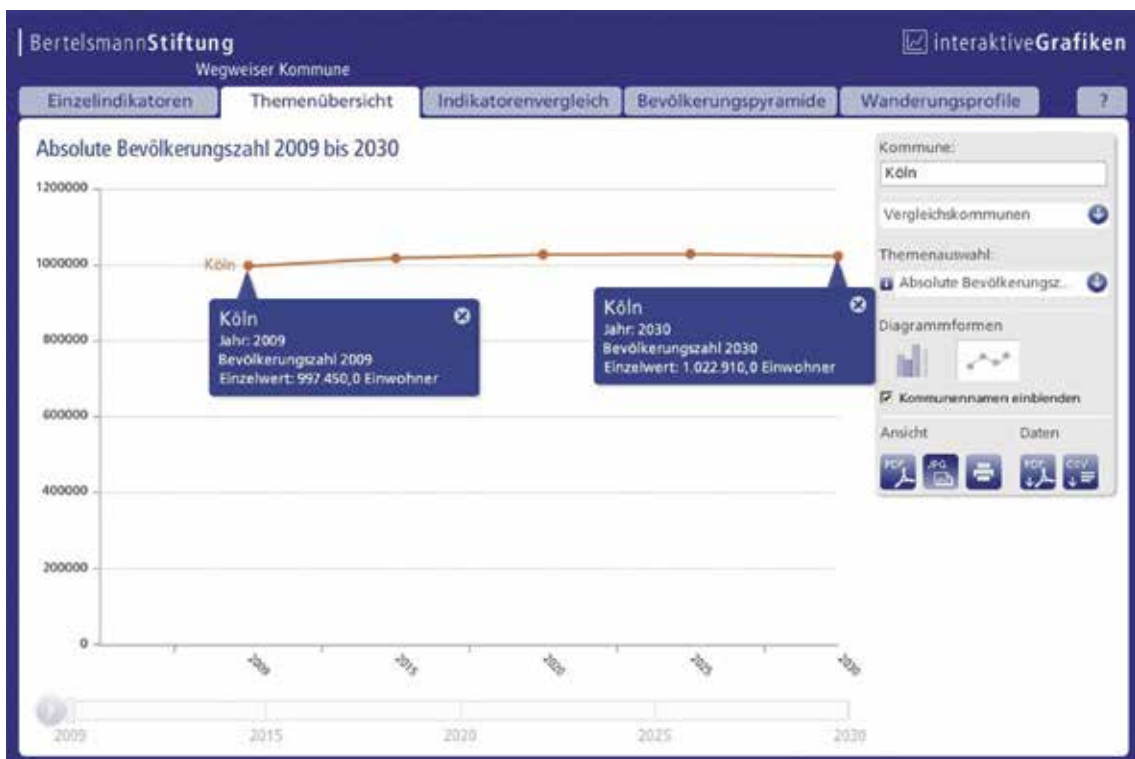
Kaum Leerstände

Die positive Ausgangslage für Investitionen in Anlageimmobilien ist als sehr gut einzustufen. Die Zahl der Einwohner und Haushalte steigt weiter an und belebt die Nachfrage nach Wohnungen nachhaltig. Hierfür sind nicht zuletzt der doppelte Abiturjahrgang und die Abschaffung der Wehrpflicht verantwortlich, hierdurch erhöht sich die Anzahl der wohnungssuchenden Studenten erheblich. Die Neubauaktivitäten in einigen Stadtteilen bleiben hinter dieser Entwicklung zurück.

Investitionspotenzial in Kalk und Poll

Die hohen Preise in den Stadtteilen Sülz, Klettenberg, Lindenthal sowie den bekannten Trendlagen Belgisches Viertel, Agnesviertel sowie Ehrenfeld machen Wohngebiete in Wassernähe für Anleger interessant. Neben den bekannten Lagen wie Rodenkirchen gehören mittlerweile auch Weiß, Sürth und Poll zum Fokus. Auch der Stadtteil Nippes zieht Aufmerksamkeit auf sich. Die Entwicklung des Wohnquartiers am Rheinauhafen hat auch hier zu einer erhöhten Nachfrage nach Immobilien in der südlichen Kölner Altstadt geführt. Auf der rechten Rheinseite finden die wassernahen Lagen in Alt-Mülheim sowie die Umgebung des neuen Medienzentrums an der Schanzenstraße erhöhtes Interesse. Zukünftig dürften auch die Stadtteile Kalk und Humboldt/Gremberg mit noch vergleichsweise niedrigen Einstiegspreisen in den Fokus rücken.

Bevölkerungsentwicklung Köln







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

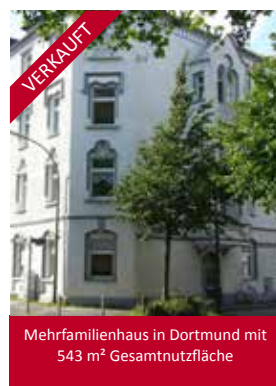
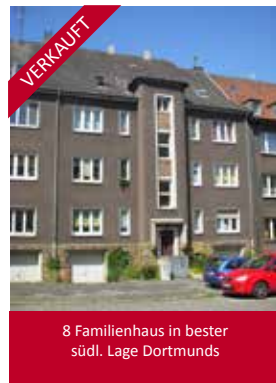
Unsere Aufgabe ist es, Sie zu entlasten und trotzdem immer auf dem Laufenden zu halten. Unsere Mitarbeiter haben ein gutes Gespür für Signale des Marktes und der Kunden. Unternehmerisches Denken und Handeln können nur Mitarbeiter gewährleisten, die qualifiziert sind und sich unserer Dienstleistung verschreiben. 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.

Auszüge aus den letzten Verkäufen Investment Klassisch

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite





Das suchen unsere Kunden

Mehrfamilienhäuser / Wohn- und Geschäftshäuser

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Juniorinvestment suchen wir ständig:

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

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Seniorinvestment suchen wir ständig:

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

Wohnanlagen

Für unsere Kunden im Unternehmensbereich Seniorinvestment suchen wir deutschlandweit

Wohnanlagen mit einem

Kaufpreisvolumen ab 2.000.000 €.

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



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

Mitarbeiter/in für die Abteilung Dialogmarketing & Database

Ihr Profil

- Am Telefon sind Sie Kontakt- und Kommunikationsfreudig, recherchieren gerne
- Sie haben eine kfm. oder techn. Ausbildung abgeschlossen
- Sie sprechen fließend Deutsch und sprechen die Sprache des Vertriebs
- Der Umgang mit MS Office-Produkten ist für Sie selbstverständlich
- Sie erfassen Daten per Tastatur schnell und korrekt
- Erfahrungen mit der CRM Software „FlowFact“ sind von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich

Unser Angebot

- Qualifizierte Einarbeitung
- Eine Festanstellung
- Ein freundliches, dynamisches Team
- Einen sicheren Arbeitsplatz

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Kontakt

Dann senden Sie uns noch heute Ihre Bewerbungsunterlagen mit dem frühestmöglichem Eintrittstermin per E-Mail an silke.wildfoerster@zinshauscompany.com oder melden sich für erste Information unter der Rufnummer: **(02 31) 95 29 69 - 0** www.zinshauscompany.com



Auszüge aus den letzten Verkäufen Investment institutionell

ZinshausCompany
Immobilien mit Rendite



VERKAUFT

Wohnanlage mit 24 Wohneinheiten
in Dortmund
1.573 m² Gesamtnutzfläche



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

Wohn- und Geschäftshaus in
Wuppertal
mit 2.062 m² Gesamtnutzfläche



VERKAUFT

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



VERKAUFT

5 Mehrfamilienhäuser in Essen als
Paket
mit 2.248 m² Gesamtnutzfläche



VERKAUFT

Wohnanlage in Düren bei Aachen
276 Wohnungen, Gesamtfläche
15.400 m²



VERKAUFT

12-Familienhaus in Do-Lücklemburg
mit 1.302 m² Gesamtnutzfläche



VERKAUFT

Büro- und Geschäftshaus,
Dortmund
Gesamtfläche 2.152 m²



VERKAUFT

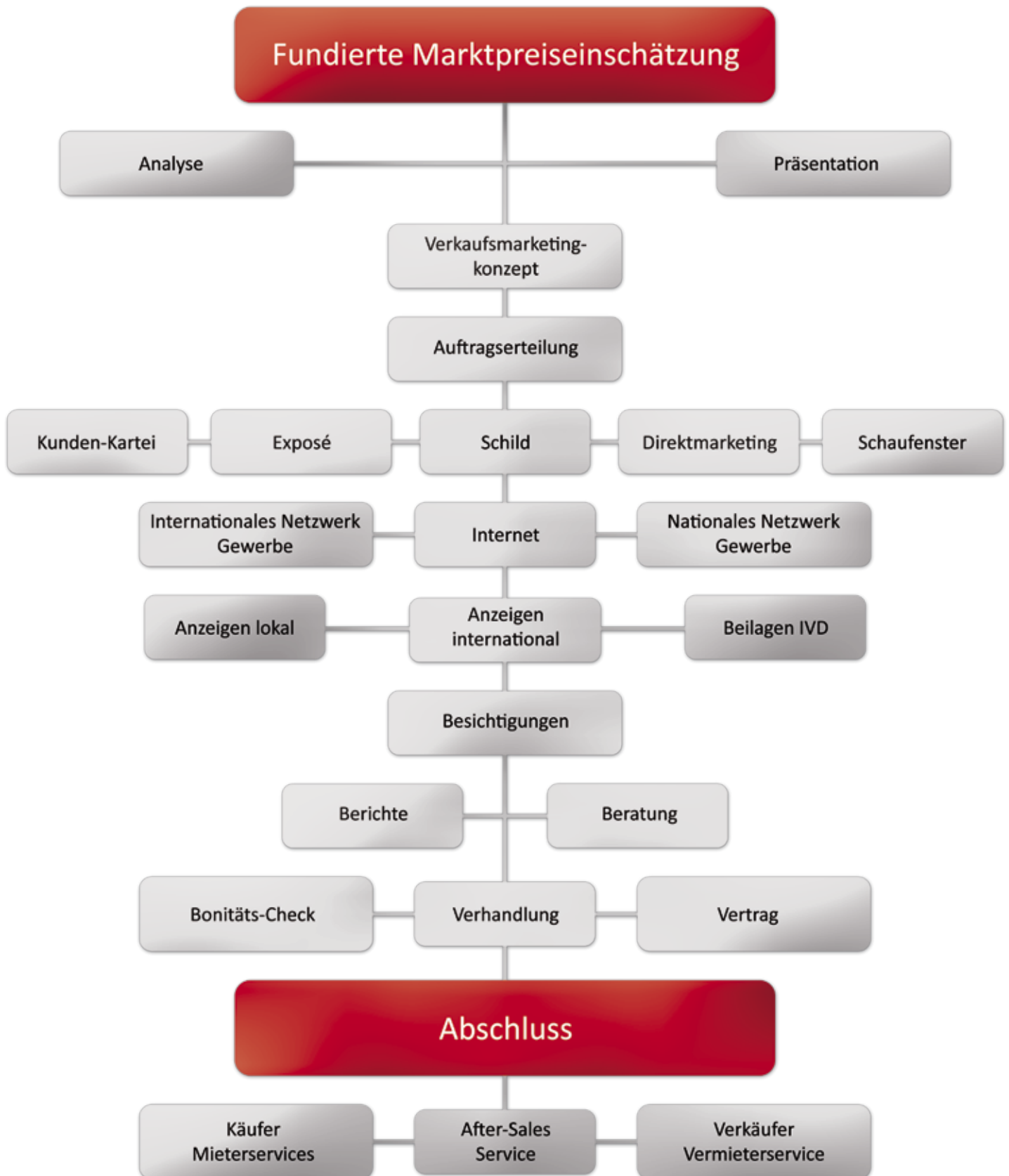
Wohnanlage in Brühl bei Köln
79 Wohnungen, Tiefgarage,
5.186 m² Wohnfläche



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)

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 in NRW mit den Schwerpunkten Dortmund, Bochum, Essen, Düsseldorf und Köln.“

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 allein im Dortmunder Büro die Vermittlungsleistung in 2011 und 2012 auf knapp 67.000 m² Wohn und Geschäftsfläche mit mehr als 920 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.



Die Stiftung **help and hope** – Zukunft für Kinder in Not

Die Stiftung **help and hope** wurde 2005 von Stefan Heing und weiteren Unternehmern mit dem Ziel gegründet, Kindern in Not auf nationaler wie internationaler Ebene zu helfen. Als gemeinnützige Stiftung bürgerlichen Rechts setzen wir uns dafür ein, durch die Förderung verschiedener Projekte in Deutschland, Europa und weltweit die Entwicklungschancen von sozial benachteiligten Kindern nachhaltig zu verbessern.

Gemäß unseres Zwecks wollen wir mit unserer Arbeit Kinderarmut bekämpfen, benachteiligte Jugendliche im Bereich der Aus- und Weiterbildung fördern und den jungen Menschen somit eine Zukunft mit Perspektive ermöglichen.

Der Schlüssel für eine Zukunft von Kindern in Not liegt unserer Ansicht nach in der Verknüpfung von 3 Säulen: Betreuung, Bildung und Beschäftigung. Entsprechend fördern wir Projekte, die sich inhaltlich auf diese 3 Säulen konzentrieren.

Der Fokus unserer Arbeit liegt auf der Bekämpfung von Kinderarmut in Deutschland, hier insbesondere auf NRW, dem bevölkerungsreichsten Bundesland, in dem laut aktuellen Studien nahezu jedes sechste Kind als arm eingestuft wird.

Insbesondere in Deutschland sehen wir uns mit unserer Arbeit als Ergänzung zu öffentlichen, bereits vorhandenen Einrichtungen und Organisationen und somit als gesell-

schaftlicher Unterstützer dort, wo der Staat mangels Budget an seine Grenzen stößt.

Die Nähe zu erfolgreichen Unternehmen der Wirtschaft und weiteren Partnerunternehmen ist von uns gewollt, um nicht zuletzt dort Identifikation zu schaffen, wo unsere Arbeit hinführen soll: In der Beschäftigung junger Menschen, damit sie durch eine gute Ausbildung einen gesicherten Arbeitsplatz erlangen und somit ein selbstbestimmtes Leben führen können.

Inzwischen unterstützen rund 50 kleine, mittelständische und große Unternehmen sowie diverse Privatpersonen durch Einzelspenden unsere Arbeit, die zu 100% aus Spenden finanziert wird.

Kontakt:

help and hope Stiftung

Edisonstraße 1
59199 Bönen

T +49 (0) 23 83/93 65 47-0

F +49 (0) 23 83/93 65 47-9

info@helpandhope-stiftung.com

www.helpandhope-stiftung.com

Unterstützen auch Sie
unsere Arbeit und helfen
Sie uns zu helfen!

Spendenkonto

Konto **11 11 000**

BLZ **440 501 99**

Sparkasse Dortmund



v.l. Erhard Reichel, Markus Meier und Alf Bakalorz

Die ZinshausCompany

Seit Anfang diesen Jahres ist auch die ZinshausCompany Partner der Stiftung **help and hope**. Das Unternehmen mit Niederlassungen in Dortmund, Köln und Düsseldorf unterstützt **help and hope** durch das Aufstellen von Spendentellern und spendete vor kurzem **500€** für Kinder in Not. Markus Meier, der den Spendenscheck entgegen nahm, erklärt: „Wir freuen uns, mit der ZinshausCompany einen weiteren Partner für unsere Stiftung gewonnen zu haben. Wir bedanken uns recht herzlich bei den Geschäftsführern der ZinshausCompany, Erhard Reichel und Alf Bakalorz, für die tolle Unterstützung.“

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) 221 - 340 293 80
Telefax: +49 (0) 221 - 340 294 44
Koeln@zinshauscompany.com

www.zinshauscompany.com