

AUSGABE 2026

zinshauscompany.com

ZinshausWelt

IHR MAGAZIN MIT AKTUELLEN IMMOBILIENTHEMEN

**ENTWICKLUNG
UND RECHT**

**PRÜFUNGSPFLICHT
ABWASSER NRW**

**INLINER-VERFAHREN
BEI ROHRSCHÄDEN**

zh|c[®]

Inhalt

Von spannenden Marktberichten über exklusive Kundenstimmen bis hin zu praxisnahen Fachbeiträgen: In dieser Ausgabe finden Sie Analysen, Hintergründe und Neuigkeiten rund um Immobilien, Investments und Trends. Kompakt, relevant und immer mit Blick auf den Mehrwert für Sie.



04

Gewinnspiel: Augen auf

Wie oft kommt das Logo im Magazin vor?

05

Grußwort

06

Investmentprofil

Das suchen unsere Kunden

08

Entwicklung von Erbengemeinschaften

Im Rahmen der demografischen Entwicklung

12

Weichenstellung im Immobilienbestand

ab 2026

16

Inliner-Verfahren

bei defekten Rohrsystemen

17

Dealmeldungen

Erfolgreiche Verkäufe / Vermittlungen Part 1

18

Strategien für Ihr Vermögen

Consilium Vermögensmanagement

20

Unsere Leistungsgarantie

Der Weg zum erfolgreichen Verkauf

Dealmeldungen Erfolgreiche Verkäufe / Vermittlungen Part 2	21
Prüfungspflicht für Abwasserleitungen in Nordrhein-Westfalen	22
Bauteile in Immobilien Ihre Standzeiten und was Sie wissen sollten	24
Marktbericht Dortmund	27
Marktbericht Bochum	28
Marktbericht Essen	29
Asbestprüfung Pflicht vor allen Arbeiten	30
Starke Partner. Starke Immobilien. Gemeinsam Werte schaffen	32
Kundenstimmen	34
Kontakt / Impressum	35



Gewinnspiel

A U G E N A U F

1. Preis

1.000 € BAUHAUS-Gutschein



2. Preis

500 € Gutschein für ein Abendessen
im Restaurant "THE TROPHANA"



3. Preis

300 € Peek & Cloppenburg-Gutschein



Wie oft kommt das
hier abgebildete Logo
im Magazin vor?



A) 6x

B) 4x

C) 5x

Hinweis:
Beispiel-Logo
wird nicht
mitgezählt!

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

1. Teilnahmefrist bis zum **30.06.2026**.
Einsendung der Lösung bitte **per Mail** an:
gewinnspiel@zinshauscompany.de oder
per Post an: Zinshaus Company
Dortmund OHG, Stichwort: Gewinnspiel,
Hohe Straße 28, 44139 Dortmund
2. Die Auslosung der Gewinner erfolgt am
01.09.2026.
3. Teilnahmeberechtigt sind die
Empfänger(innen) des Magazins.
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 =
3. Preis, 2. Ziehung = 2. Preis,
3. Ziehung = 1. Preis.
6. Die Gewinne werden persönlich oder
postalisch an die Gewinner(innen)
übergeben. Der Rechtsweg ist
ausgeschlossen, keine Barauszahlung
möglich.

VIEL GLÜCK!



Grußwort

L I E B E L E S E R I N N E N U N D L E S E R ,

die vergangenen zwölf Monate haben uns erneut gezeigt, wie dynamisch und anspruchsvoll der Markt für Mehrfamilienhäuser und Wohn- und Geschäftshäuser ist. Für viele Eigentümer stellte sich die Frage: Ist jetzt der richtige Zeitpunkt zum Verkauf?

Wir durften zahlreiche Verkäufer in diesem Entscheidungsprozess begleiten – vom ersten Beratungsgespräch bis hin zum erfolgreichen Abschluss. Dabei haben wir erlebt, dass Renditeobjekte nach wie vor eine hohe Nachfrage genießen, gleichzeitig aber auch die Anforderungen an Eigentümer spürbar steigen. Energieeffizienz, gesetzliche Vorgaben und veränderte Finanzierungsbedingungen spielen bei der Vermarktung eine immer größere Rolle und können den Verkaufsprozess beeinflussen.

Genau hier setzen wir an: Unser Ziel ist es, Eigentümern Transparenz zu verschaffen, Risiken klar zu benennen und gleichzeitig die besten Chancen am Markt zu nutzen. Mit professioneller Bewertung, maßgeschneiderter Vermarktungsstrategie und einem starken Netzwerk sorgen wir dafür, dass Ihre Immobilie ihr volles Potenzial entfalten kann.

In dieser Ausgabe geben wir Ihnen daher nicht nur einen Rückblick auf die Marktentwicklung der letzten zwölf Monate, sondern auch praxisnahe Tipps und Impulse, wie Sie als Eigentümer Ihre Immobilie optimal auf den Verkauf vorbereiten und den besten Zeitpunkt nutzen können.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und freuen uns darauf, auch in Zukunft gemeinsam mit Ihnen erfolgreiche Wege beim Verkauf von Mehrfamilienhäusern und Wohn- und Geschäftshäusern zu gehen.

Viel Freude beim Lesen und Entdecken!



Erhard Reichel

Geschäftsführer



Alf Bakalorz

Geschäftsführer



Das suchen unsere Kunden

INVESTMENTPROFIL

Standort	: Dortmund, Ruhrgebiet und Umgebung / Bundesweit
Immobilientypen	: Zinshäuser (Wohn-/Geschäftshäuser), Immobilienportfolien, Wohnanlagen
Nutzungsarten	: Wohnen (Mehrfamilienhäuser, Wohnanlagen, Wohn-/Geschäftshäuser) Gewerbeimmobilien (Büro, Logistik) Handelsimmobilien (Hight-Street-Objekte, Shopping-Center, Fachmarktzentren, Nahversorgungszentren)



ANKAUFSEISPIELE



→ Mehrfamilienhaus

Erfolgreich konnte dieses Mehrfamilienhaus bestehend aus zehn Wohneinheiten vermittelt werden. Die Immobilie besticht durch ihre gemischten Wohnungsgrößen sowie durch ihre exponierte Lage zwischen dem Dortmunder Hafen und dem Dortmunder Unionviertel. Verkäufer und Käufer wurden erfolgreich durch uns beraten.

Stadt : Dortmund



→ Wohn- und Geschäftshaus

Äußerst erfolgreich konnte dieses Wohn- und Geschäftshaus in Massivbauweise, mit vier Wohn- sowie einer Gewerbeinheit, im beliebten Dortmunder Kreuzviertel, zwischen der Dortmunder Innenstadt und dem SIGNAL IDUNA Park durch uns vermittelt werden.

Stadt : Dortmund



→ Wohnanlage

Die Liegenschaft verfügt über 32 Wohneinheiten, ca. 2.150 m² Wohnfläche und steht in etablierter und nachgefragter Wohnlage im Dortmunder Süden. Die Anlage wurde im Jahr 2005 erstellt, ist voll vermietet und in bestem Zustand.

Stadt : Dortmund



→ Büroimmobilie

Durch die Vermittlung der ZinshausCompany wechselte ein Bürohaus in bester Lage von Essen-Rüttenscheid den Eigentümer. Das im Jahr 1991 errichtete Objekt verfügt über 2.379 m² Fläche sowie 45 Tiefgaragenstellplätze. Verkäufer war eine institutionelle Immobiliengesellschaft, Käufer ein Privatinvestor.

Stadt : Essen

Entwicklung von Erbengemeinschaften

IM RAHMEN DER DEMOGRAFISCHEN ENTWICKLUNG

Bei Renditeimmobilien wird die **Erbengemeinschaft** (oft mehrere Erben, die gemeinsam Eigentümer einer Immobilie werden) zunehmend ein praktisches und rechtliches Thema.

Die Gründe dafür sind vielfältig:

Demografischer Wandel:

Viele Immobilien stammen aus den 1960er–80er Jahren und gehen nun auf die nächste Generation über.

Wertsteigerungen:

Immobilien haben in den letzten Jahrzehnten stark an Wert gewonnen, sodass sie oft einen großen Teil des Nachlasses darstellen.

Komplexe Eigentümerstrukturen:

Kinder, Geschwister oder entfernte Verwandte werden gemeinsam Eigentümer – was bedeutet, dass sie sich über Verwaltung, Sanierungen, Neuvermietung oder sogar den Verkauf einigen müssen.

Konfliktpotenzial:

Je größer die Erbengemeinschaft, desto schwieriger wird die Entscheidungsfindung, da Beschlüsse in der Regel nur gemeinsam möglich sind (§ 2038 BGB).

Rendite vs. Emotionen:

Manche Erben wollen die Immobilie halten (z. B. wegen stabiler Rendite oder emotionalem Wert), andere bevorzugen den Verkauf und die Liquidation des Erbes.



Für Investoren oder Miterben gibt es verschiedene Wege, mit solchen Gemeinschaften umzugehen:

- **Teilungsversteigerung** beantragen, wenn keine Einigung möglich ist.
- **Anteile aufkaufen** (oft zu einem Abschlag, weil der Verkauf von ideellen Anteilen am Markt schwierig ist).
- **Verwaltung delegieren** an einen Hausverwalter oder einen professionellen Asset-Manager.

STRATEGISCHE OPTIONEN



→ 1. Gemeinsames Halten und Bewirtschaften

Die Immobilie bleibt im Eigentum der gesamten Erbengemeinschaft. Einnahmen (Miete) und Kosten (Instandhaltung, Steuern) werden anteilig verteilt.

Vorteile: kontinuierliche Rendite, Wertsteigerungspotenzial, keine Transaktionskosten.

Nachteile: Entscheidungsfindung oft schwierig, Konfliktpotenzial, Haftungsrisiken bleiben.

Sinnvoll, wenn die Erben kooperativ sind und die Immobilie langfristig im Familienbesitz bleiben soll.

→ 3. Teilungsversteigerung

Gerichtliche Versteigerung auf Antrag eines Miterben.

Vorteile: jeder Erbe kann die Auflösung erzwingen, kein Zwang zur Einigung.

Nachteile: oft geringerer Erlös als bei freiem Verkauf, lange Dauer, Kosten, Konflikt verschärft sich.

Ultima Ratio, wenn keine Einigung erreichbar ist.

→ 2. Verkauf der Immobilie

Die Immobilie wird am Markt verkauft, der Erlös entsprechend den Erbquoten verteilt.

Vorteile: klare Lösung, keine Konflikte mehr über Verwaltung, sofortige Liquidität.

Nachteile: Aufgabe künftiger Renditen, Verkaufsnebenkosten (Makler, Notar, Steuer).

Ideal, wenn Einigkeit über die Beendigung der Gemeinschaft besteht oder hohe Liquidität benötigt wird.

→ 4. Ankauf von Erbanteilen

Ein oder mehrere Erben kaufen die Anteile der anderen auf (intern) oder verkaufen an Dritte (extern).

Vorteile: Konzentration des Eigentums, klare Strukturen, schneller Ausstieg möglich.

Nachteile: schwierig, den Marktwert zu bestimmen; externe Käufer von Erbanteilen können neuen Druck erzeugen.

Häufige Lösung, wenn ein Erbe die Immobilie unbedingt behalten möchte.

→ **5. Überführung in eine Gesellschaft
(z. B. GbR, GmbH & Co. KG)**

Die Immobilie wird in eine Gesellschaft eingebracht, an der die Erben beteiligt sind.

Vorteile: klare vertragliche Strukturen, geregelte Stimmrechte, bessere Handlungsfähigkeit, steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten.

Nachteile: Gründungskosten, laufende Pflichten, nicht alle Erben sind unternehmerisch interessiert.

Empfehlenswert bei größeren Renditeimmobilien oder mehreren Objekten.

→ **6. Professionelle Verwaltung / Asset Management**

Externe Verwaltung oder ein Family Office übernimmt die operative Steuerung.

Vorteile: Entlastung der Erben, professionelle Optimierung von Rendite und Substanz.

Nachteile: Verwaltungskosten, Abhängigkeit von Dritten.

Besonders interessant, wenn die Immobilie groß oder komplex ist und keiner der Erben Erfahrung im Immobilienmanagement hat.



„Insgesamt hängt die beste Strategie stark von drei Faktoren ab.“

01

Kooperationsbereitschaft
der Erben

02

Liquiditätsbedarf
einzelner Miterben

03

Größe und Lage
der Immobilie (kleine Eigentumswohnung vs. großes Mehrfamilienhaus oder Gewerbeobjekt)

STRATEGISCHE OPTIONEN AUF EINEM BLICK

Option	Vorteile	Nachteile	Steuerliche Hinweise
01 Gemeinsames Halten & Bewirtschaften	- Laufende Mieteinnahmen - Wertsteigerung bleibt erhalten - Keine Transaktionskosten	- Entscheidungsblockaden - Streitpotenzial - Haftung für Schulden/ Instandhaltung	- Einkünfte aus Vermietung werden anteilig versteuert - AfA (Abschreibung) kann genutzt werden
02 Verkauf der Immobilie	- Klare Lösung - Sofortige Liquidität - Konflikte beendet	- Aufgabe künftiger Rendite - Verkaufsnebenkosten (Makler, Notar)	- Spekulationssteuer, wenn Verkauf < 10 J. nach Erwerb - Grunderwerbsteuer für Käufer
03 Teilungsversteigerung	- Jeder Erbe kann Auflösung erzwingen - Gericht regelt Abwicklung	- Geringerer Erlös als Marktwert - Lange Dauer, hohe Kosten - Belastung familiärer Beziehungen	- Erlös wird versteuert wie normaler Verkauf - keine steuerlichen Vorteile
04 Aufkauf von Erbanteilen	- Konzentration von Eigentum - Flexibler Ausstieg einzelner Erben - Marktgerechte Lösung möglich	- Schwierige Wertermittlung - Externe Käufer können Druck erzeugen	- Kaufpreis ist steuerneutral für Verkäufer - Käufer tritt in Abschreibungsposition des Erblassers ein
05 Überführung in Gesellschaft (GbR, GmbH & Co. KG)	- Klare Strukturen - Geregelte Stimmrechte & Verwaltung - Steuerliche Gestaltungsspielräume	- Gründungskosten - Verwaltungsaufwand - Nicht alle Erben wollen Mitunternehmer werden	- Steuerliche Vorteile bei GmbH & Co. KG (Thesaurierung) - Erbschaftsteuer bleibt relevant



Weichenstellung im Immobilienbestand ab 2026:

DIE ZUKUNFT DER IMMOBILIE IST KLIMANEUTRAL:
EU-VORGABEN UND DIE GEG-NOVELLE 2026

Die Immobilienwirtschaft steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Insbesondere Eigentümer und Käufer von Mehrfamilienwohnhäusern sehen sich mit einer komplexen Gemengelage aus nationalen und europäischen Vorschriften konfrontiert, die den Wert und die Zukunftsfähigkeit ihrer Objekte maßgeblich beeinflussen. Die Jahre 2025 und 2026 markieren dabei eine entscheidende Weichenstellung. Neben den bereits geltenden Pflichten des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) rücken die verschärften Anforderungen der EU-Gebäudeeffizienzrichtlinie (EPBD) und eine angekündigte GEG-Novelle in den Fokus.

1. Die EU-Taxonomie: Treibhausneutralität als neuer Wertmaßstab

Die Entwicklung hin zur Treibhausneutralität ist nicht mehr nur eine politische Vision, sondern ein harter wirtschaftlicher Faktor. Dies zeigt sich vor allem im Finanzsektor. Für Banken spielt die EU-Taxonomie-Verordnung eine immer wichtigere Rolle. Sie definiert, wann eine wirtschaftliche Aktivität als ökologisch nachhaltig gilt. Immobilien, die nicht

den strengen Kriterien der Taxonomie entsprechen, können für Banken zu sogenannten "Brown Assets" werden. Dies beeinflusst die Risikobewertung und die Kreditvergabe. Banken müssen im Rahmen ihres eigenen Transformationspfades und Reportings (z.B. nach der Corporate Sustainability Reporting Directive, CSRD) offenlegen, wie nachhaltig ihr Portfolio ist. Dies führt dazu, dass die Finanzierung von nicht-taxonomiekonformen Objekten mittel- bis langfristig teurer oder schwieriger werden kann.



Die Relevanz für private Hauseigentümer

Was für Banken gilt, wirkt sich direkt auf private Hauseigentümer aus. Die Marktgängigkeit und der Wert einer Immobilie werden zunehmend von ihrer Energieeffizienz bestimmt. Eine frühzeitige Sanierung und die Ausrichtung auf Treibhausneutralität sichern nicht nur den Wert, sondern verbessern auch die Finanzierungsbedingungen.

2. Die wichtigsten Pflichten für Immobilieneigentümer im Bestand

Derzeit gelten die Regelungen der GEG-Novelle, die am 1. Januar 2024 in Kraft getreten ist. Diese betreffen vor allem den Heizungstausch und die kommunale Wärmeplanung.

- Die 65-Prozent-EE-Pflicht greift bei Heizungstausch im Bestand ab Mitte 2026 bzw. in Kommunen mit bis 100.000 Einwohner) ab Mitte 2028, wenn die kommunale Wärmeplanung in Kraft tritt.
- Die bedeutendste Änderung betrifft neue Heizsysteme: Heizungen, die seit dem 01.01.2024 installiert werden, müssen ihren Wärmebedarf zu 65 % aus erneuerbaren Energien (EE) decken.
- Bestandsschutz: Für funktionstüchtige Heizungen, die vor 2024 installiert wurden, besteht keine Austauschpflicht. Sie dürfen bis 2045 weiterbetrieben werden.
- Havarie-Fall: Bei einem irreparablen Defekt (Havarie) beginnt eine Entscheidungsfrist von fünf Jahren. Innerhalb dieser Frist muss ein neues Heizsystem eingebaut werden.

Die Rolle der Wärmeplanung

Das Wärmeplanungsgesetz (WPG) ist eng mit dem GEG verbunden. Die 65-Prozent-EE-Pflicht greift erst, wenn die kommunale Wärmeplanung vorliegt. Hier gibt es in Abhängigkeit von der Größe der Kommunen zwei Umsetzungszeiträume:

- Großstädte (über 100.000 Einwohner): Frist zur Vorlage des Wärmeplans ist der 30. Juni 2026.
- Kleinere Kommunen: Frist ist der 30. Juni 2028.

Bis zur Vorlage des Wärmeplans dürfen Eigentümer weiterhin alle Arten von Heizsystemen installieren. Liegt der Plan vor, ist er für die jeweilige Region maßgeblich.

Besonderheiten für Eigentümer von Mehrfamilienhäusern mit Etagenheizungen

Für Mehrfamilienhäuser gelten besondere Fristen, die ab dem kommenden Jahr (2026) relevant werden, wenn die kommunale Wärmeplanung noch nicht vorliegt:

- Havarie einer Etagenheizung: Tritt bei einer Etagenheizung ein Totalschaden auf, beginnt die Fünf-Jahres-Frist für alle Etagenheizungen im Gebäude.
- Verlängerung der Frist: Die Frist kann sich um weitere fünf Jahre auf insgesamt zehn Jahre verlängern, wenn sich die Eigentümergemeinschaft für eine Zentralisierung der Heizungsanlage entscheidet.

3. Vorausschau 2026: Novelle des Gebäudeenergiegesetzes (GEG)

Das Jahr 2026 bringt zwei entscheidende regulatorische Änderungen mit sich, die auf EU-Ebene beschlossen wurden und in nationales Recht umgesetzt werden müssen.

Die EU-Gebäudeeffizienzrichtlinie (EPBD)

Die überarbeitete EPBD (Richtlinie EU/2024/1275) muss bis zum 29. Mai 2026 in nationales Recht umgesetzt werden. Sie zielt auf einen emissionsfreien Gebäudebestand auf EU-Ebene bis 2050 ab. Deutschland verpflichtet sich schon 2045 klimaneutral zu sein.

- **Sanierungspflichten:** Die EPBD sieht schrittweise Sanierungspflichten vor, die sich zunächst auf die schlechtesten Gebäude in jedem Mitgliedstaat konzentrieren. Für Wohngebäude wird eine schrittweise Reduktion des Primärenergieverbrauchs angestrebt.
- **Fossile Brennstoffe:** Ab dem 1. Januar 2025 dürfen keine finanziellen Anreize mehr für die Installation von neuen, alleinstehenden Heizkesseln für fossile Brennstoffe gewährt werden.

Die angekündigte GEG-Novelle (Herbst 2026)

Die Bundesregierung hat eine weitere Novelle des GEG für den Herbst 2026 angekündigt. Diese wird voraussichtlich die EPBD-Vorgaben in deutsches Recht überführen und die nationalen Regelungen anpassen. Es ist zu erwarten, dass die Anforderungen an die Energieeffizienz und die Nutzung erneuerbarer Energien weiter verschärft werden, um die europäischen Klimaziele zu erreichen.

4. Der neue Energieausweis und der Renovierungspass

Ein zentrales Element ist die Überarbeitung des Energieausweises und die Einführung des Gebäude-Renovierungspasses.

Digitale Transparenz durch zentrale Datenbank

Künftig sollen alle Energieausweise in einer zentralen nationalen Datenbank gespeichert werden. Dies dient der besseren Überwachung der Gebäudeeffizienz und der Erstellung eines EU Building Stock Observatory (Quelle: EU-Kommission). Die digitale Speicherung soll die Transparenz erhöhen und die Qualität der Ausweise sichern.

Der Gebäude-Renovierungspass

Der Gebäude-Renovierungspass (Individual Renovation Passport, IRP) ist ein neues Instrument, das Eigentümern einen maßgeschneiderten Fahrplan für die schrittweise Sanierung ihrer Immobilie bis hin zum Nullemissionsgebäude an die Hand geben soll (Quelle: EU-Kommission). Er soll:

1. Die Sanierung in logische, kosteneffiziente Schritte unterteilen.
2. Die Energieeffizienzpotenziale aufzeigen.
3. Als langfristiges Planungsinstrument dienen, das an den Energieausweis gekoppelt ist.

5. CO₂-Preis: Vom Festpreis zum freien Emissionshandel

Bis Ende 2026 legt die Regierung den CO₂-Preis fest. Ab 2027 wird die CO₂-Abgabe in den freien Emissionshandel überführt. Das bedeutet, der Preis wird nicht mehr staatlich bestimmt, sondern durch den Markt an der Börse gehandelt. Experten erwarten, dass der Preis pro Tonne CO₂ bis 2030 auf 150 Euro oder mehr steigen könnte. Obwohl das GEG im Bestand keine Austauschpflicht für Heizungen vorsieht, wird ein Wechsel angesichts dieser Entwicklung wirtschaftlich immer sinnvoller. Die steigende CO₂-Bepreisung und die allgemeinen Energiepreise erhöhen die laufenden Kosten für fossile Brennstoffe erheblich. Eigentümer sollten daher das Einsparpotenzial einer neuen, effizienteren Heizung gegen die Anschaffungskosten abwägen.

6. Fazit und Handlungsempfehlung

Die regulatorischen Rahmenbedingungen für Mehrfamilienhäuser werden in den kommenden Jahren deutlich strenger. Die Weichenstellung 2026 durch die EPBD und die GEG-Novelle erfordert von Eigentümern eine proaktive Strategie.

- **Planungssicherheit nutzen:**

Die kommunale Wärmeplanung bietet eine wichtige Orientierung. Eigentümer sollten sich frühzeitig über die Pläne ihrer Kommune informieren.

- **Wert erhalten:**

Investitionen in die Energieeffizienz sind keine reinen Kosten, sondern Werterhaltungsmaßnahmen, die die Attraktivität der Immobilie für Mieter und Käufer sichern und die Finanzierung erleichtern.

- **Expertenrat einholen:**

Angesichts der Komplexität ist die frühzeitige Beratung durch Energieberater und Fachexperten unerlässlich, um die Pflichten des GEG zu erfüllen und die Potenziale des neuen Renovierungspasses optimal zu nutzen.

Die Transformation zum treibhausneutralen Gebäudebestand ist unumkehrbar. Wer jetzt handelt, sichert sich Wettbewerbsvorteile und trägt aktiv zur Zukunftsfähigkeit seiner Immobilien bei.

Quellen:

[1] EU-Kommission: Richtlinie (EU) 2024/1275 über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden (EPBD)

[2] Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) Informationen zum Gebäudeenergiegesetz (GEG) und Wärmeplanungsgesetz (WPG)

[3] Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (BMWSB): Zuständig für die Umsetzung der EPBD in nationales Recht und die Gestaltung des Energieausweises.

[4] Bankenverband: Leitfäden zur EU-Taxonomie in der Immobilienfinanzierung.



Dipl.-Ing. Stefan Lucas-Thorp

Stypelmanweg 24

44319 Dortmund

info@ecobautec.de

www.ecobautec.de

Inliner-Verfahren bei defekten Rohrsystemen

GRABENLOSE SANIERUNGSMETHODE FÜR ROHR- UND KANALSYSTEME.

Es ermöglicht die Instandsetzung von Abwasserleitungen ohne Aufbruch von Straßen oder Gehwegen, indem ein mit Harz getränkter Textilschlauch in das defekte Rohr eingeführt und dort ausgehärtet wird. Dadurch entfallen Erdarbeiten; die Reparatur ist kostengünstiger, Lärm, Schmutz und Störungen im Umfeld reduzieren sich, Gehwege und Straßen bleiben unversehrt.

Dieses Verfahren bietet verschiedene Optionen, um Risse, Versatz oder Undichtigkeiten effizient zu beheben. Hausbesitzer profitieren davon, dass ihre Grundstücke und Wege nicht in Mitleidenschaft gezogen werden, und es gelten rechtliche Vorgaben zur Durchführung der Sanierung.

Ursachen für Schäden an Rohrleitungen

Abwasserleitungen im Erdreich sind stark beansprucht und in vielen Fällen beschädigt.

Die wichtigsten Ursachen sind:

- **Risse und Rohrversatz:** durch Alterung oder Belastung
- **Muffenversatz:** verschobene Rohrverbindungen
- **Wurzeleinwuchs:** Pflanzenwurzeln dringen in Rohre ein
- **Korrosion:** Materialabnutzung
- **Ablagerungen:** hartnäckiger Schmutz, der nicht mehr ausgespült wird

Besonders Rohre mit kleinem Durchmesser neigen zu Verstopfungen, weshalb eine regelmäßige Kontrolle wichtig ist.

Folgen defekter Abwasserleitungen

Undichte Rohre haben erhebliche ökologische und finanzielle Konsequenzen:

- **Grundwasserbelastung:** Abwasser kann ins Erdreich und Grundwasser gelangen, während Grundwasser in das Rohrsystem eindringt.

- **Mehrkosten für Kläranlagen:** Die Reinigung verunreinigten Wassers verursacht höhere Gebühren, die indirekt von den Bürgern getragen werden.

Verantwortung der Grundstückseigentümer

Hauseigentümer sind für Bau und Betrieb ihrer Abwasserleitungen verantwortlich. Bei Schäden müssen sie diese umgehend beseitigen, um Grundwasser und Umwelt zu schützen. Gesetzliche Änderungen erleichtern die Schadensortung und -regulierung, damit Maßnahmen schneller umgesetzt werden können.

Rechtliche Bestimmungen in NRW

In Deutschland gelten die bundesweiten Vorschriften des **Wasserhaushaltsgesetzes (WHG)**:

- **§ 23 Abs. 1 WHG:** Stoffe dürfen nur so gelagert oder transportiert werden, dass keine Gefahr für das Grundwasser besteht.
- **§ 48 Abs. 2 WHG:** Auch für das Befördern von Flüssigkeiten und Gasen durch Rohrleitungen gilt dieser Grundsatz.

Laut **Landeswassergesetz NRW (LWG)** ist die Verschmutzung des Grundwassers ordnungswidrig (§ 161 Abs. 1 LWG). Zudem ist es strafbar, bewusst falsche Angaben zu machen (§ 161 Abs. 3 LWG). In beiden Fällen können **Bußgelder bis zu 50 000 Euro** verhängt werden (Quelle: Recht NRW).

WIR BEWEGEN DEN MARKT -
ERFOLGREICHE VERKÄUFE / VERMITTLUNGEN



**Energieeffizientes Mehrfamilienhaus
in Essen-Frohnhausen**

- 12 Wohneinheiten in massiver Bauweise mit moderner Wärmedämmung und Fernwärmanlage
- Zentrale Stromversorgung im Keller mit klar strukturierten Unterverteilungen in den Wohnungen
- Stabile Mieteinnahmen und langfristiges Entwicklungspotenzial in gefragter Wohnlage



**Vielseitiges Immobilienportfolio
in Dortmund-Benninghofen**

- Wohn- und Geschäftshaus mit zwei Gewerbe-, drei Wohneinheiten sowie mehreren Garagen/ Stellplätzen plus Zweifamilienhaus
- Großzügiges Grundstück in exponierter Lage – ideal für zukünftige Neubauprojekte
- Erfolgreiche Beratung beider Parteien durch die ZinshausCompany



**Gepflegtes Wohn- und Geschäftshaus
in Dortmund-Eichlinghofen**

- Neun Wohn- und zwei Gewerbeeinheiten sowie acht Tiefgaragenstellplätze in unmittelbarer Nähe zur TU Dortmund
- Hervorragender Allgemeinzustand in belebter und gefragter Wohn- und Geschäftslage



**Wohn- und Geschäftshaus
in Toplage der Bochumer Innenstadt**

- Elf Wohn-, zwei Gewerbe- und eine Garagen-einheit direkt am Eingang zum Bochumer Bermuda3Eck
- Hervorragende Mikrolage kombiniert mit einem sehr gepflegten Allgemeinzustand

INDIVIDUELLE ANLAGEBERATUNG IN DORTMUND

STRATEGIEN FÜR IHR VERMÖGEN



ÜBER UNS

Bankenneutrale, individuelle Anlageberatung ist unser Fokus. Über 25 Jahre Berufserfahrung mit der Spezialisierung auf Investmentfonds. Anspruchsvolle Privatkunden, aber auch institutionelle Anleger wie Stiftungen oder Kapitalgesellschaften gehören zu unseren Mandanten. Die Depotverwaltung läuft über renommierte Bankhäuser in Deutschland und auch der Schweiz. Über den Einsatz moderner Softwarelösungen werden die Fondspositionen täglich durch uns überwacht. Wir haben Zugriff auf über 160 Investmentgesellschaften und können jeden Investmentfonds ohne Ausgabeaufschlag anbieten. Je nach Risikoprofil variiert die Aktienquote zwischen 0 und 100%. Die durchschnittlichen Renditen liegen zwischen 3% und 12% p.a., je nach Laufzeit und Marktsituation. Diversifikation ist ein wichtiger Baustein in der Finanzplanung. Sämtliche Anlageklassen wie Geldmarkt, Renten, Aktien, Rohstoffe, Edelmetalle und auch innovative Themen wie Kryptowährungen finden, je nach Anlagewunsch, Berücksichtigung. Dank unseres entgeltbasierten Modells garantieren wir echte und transparente Interessengleichheit. Wir beraten Sie auf Augenhöhe, denn Ihr Erfolg ist unserer.



VERMÖGENSPLANUNG

Vermögensoptimierung und umfassende Beratung für Ihre Zukunft.



KAPITALANLAGEN

Zugriff auf über 8.000 Fonds, ganzheitliche Finanzstrategien.



GEZIELTE INVESTMENTS

Langfristige Renditen für den sicheren Vermögensaufbau – statt Wertverlust.



Konservativ	Ausgewogen	Wachstum	Wachstum Plus	Nachhaltigkeit
				

UNSERE ANLAGEPORTFOLIOS

KAPITAL AUS IMMOBILIENVERKÄUFEN RICHTIG UND SICHER ANLEGEN

Die sichere und sinnvolle Anlage von Kapital aus Immobilienverkäufen erfordert eine maßgeschneiderte Strategie, die auf den Zielen und der Risikobereitschaft des Anlegers basiert. Zunächst sollte der Anleger seine Ziele klar definieren, etwa den Ruhestand zu finanzieren oder kurzfristige Ausgaben zu decken und sich darüber im Klaren sein, wie viel Risiko er bereit ist einzugehen. Ebenso sind die steuerlichen Auswirkungen des Immobilienverkaufs zu berücksichtigen, da dies die Anlagestrategie beeinflussen kann.

Eine wichtige Grundlage ist die Diversifikation des Portfolios, also die Verteilung des Kapitals auf verschiedene Anlageklassen wie Aktien und Anleihen, um das Risiko zu streuen. Für konservative Anleger sind sichere Anlagen wie Tagesgeld, Festgeld, Rentenfonds oder auch defensive Mischfonds geeignet, während langfristig orientierte Investoren in Aktien, ETFs oder Immobilienfonds investieren können, um vom Wachstum der Märkte zu profitieren. Zudem sollten inflationsgeschützte Anlagen und Rohstoffe in Erwägung gezogen werden, um das Kapital vor Kaufkraftverlust zu schützen. Eine regelmäßige Überprüfung und Anpassung der Anlagestrategie ist ebenfalls wichtig, um auf sich ändernde Marktbedingungen und persönliche Lebensumstände zu reagieren. Eine ausgewogene Mischung aus sicheren und wachstumsorientierten Anlagen ist der Schlüssel, um das Kapital langfristig zu erhalten und zu vermehren.

ENTNAHMEPLÄNE FÜR EIN REGELMÄSSIGES EINKOMMEN

Entnahmepläne für ein regelmäßiges Einkommen sind eine zentrale Strategie für Anleger, die aus ihrem Kapital eine stetige Einkommensquelle schaffen möchten, etwa für den Ruhestand. Sie ermöglichen es, das Kapital so zu nutzen, dass es über längere Zeiträume hinweg einen stabilen Einkommensfluss bietet. Es gibt verschiedene Modelle, die je nach Zielsetzung und Risikoprofil des Anlegers variieren. Entnahmepläne für ein Wertpapierdepot sind ein idealer Ersatz für die bisherige Mietzahlung.

SAVE THE DATE

08.10.2026

**16. CONSILIUM
INVESTMENTABEND**

**ALLE FINANZEN IM BLICK
MIT DER CONSILIUM APP ...**

Consilium
Vermögensmanagement GmbH
Stockholmer Allee 18
44269 Dortmund
Tel. 0231 47 77 68-60
dortmund@consilium-ag.de



Unsere Leistungsgarantie

DER WEG ZUM ERFOLGREICHEN VERKAUF

- | | | |
|------------|--|---|
| 01. | Professionelle Marktpreiseinschätzung | Auswertung objektbezogener Daten und diskrete Besichtigung. Normierte Verfahren (ImmoWertV) = Vergleichswertverfahren, Ertragswertverfahren, Sachwertverfahren. Unser Grundsatz: keine professionelle Marktpreiseinschätzung ohne Ortstermin! |
| <hr/> | | |
| 02. | Vermarktungskonzept und Auftragserteilung | Vermarktungskonzept: Präsentation der professionellen Marktpreiseinschätzung und Vermarktungsanalyse. Diskrete Vermarktung über unsere Interessenten-Kartei. Auftragserteilung: Makler-Alleinauftrag mit Vollmacht für die Einholung der Beleihungsunterlagen. |
| <hr/> | | |
| 03. | 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, Grundsteuergewerbesteuerbescheid ...
Unser Grundsatz: keine professionelle Vermarktung der Immobilie ohne Plausibilitätsprüfung aller Beleihungsunterlagen. |
| <hr/> | | |
| 04. | Professionelle Vermarktung der Immobilie | Interessenten-Kartei: Gezielte Ansprache qualifizierter Interessenten, Erstellung eines aussagekräftigen Exposés und optimale Präsentation der Immobilie auf relevanten Kanälen. |
| <hr/> | | |
| 05. | Besichtigungen und Verhandlungen | Besichtigungen mit Interessenten: Teilnahme an jedem Besichtigungstermin mit Kaufinteressenten. Verhandlungen für Sie führen: Führen von Kaufpreisverhandlungen mit Kaufinteressenten, Prüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse bzw. Einholung einer Finanzierungsbestätigung. |
| <hr/> | | |
| 06. | Begleitung zum Notar | Datenzusammenstellung für den Notar. Abstimmung, Beurkundungstermin und Vorbesprechung des Kaufvertragsentwurfes. |
| <hr/> | | |
| 07. | Beurkundung und Weiterführende Betreuung | Wir begleiten Sie persönlich zum Beurkundungstermin und stehen Ihnen auch nach Vertragsabschluss zuverlässig zur Seite. Unsere Maklerdienstleistungen erfüllen die Anforderungen der EU-Norm DIN EN 15733. |



Dealmeldungen

ERFOLGREICHE VERKÄUFE / VERMITTLUNGEN



Attraktives Mehrfamilienhaus in Massivbauweise
- direkte Lage zum Dortmunder HBF -
Dortmund-Hafen



Familienglück auf ca. 145m² Wohnfläche -
Niedrigenergiehaus Energieeffizienzklasse A -
Recklinghausen-Süd



Dreifamilienhaus in Dortmund-Süd



Entwicklungsfähiges WGH mit viel Potenzial am
Dortmunder Kaiserbrunnen



Attraktives MFH mit Entwicklungspotenzial
in zentraler Lage



Attraktives WGH mit Entwicklungspotenzial und
großem Grundstück im Dortmunder Süden



Juwel zum schleifen - ZFH mit Ausbaupotenzial
in der Baroper Mark - Am Wald und doch in der
Stadt!



Wohn- und Geschäftshaus mit sofortigem
Entwicklungspotenzial im Dortmunder
Unionsviertel



Denkmal-Afa ausgenutzt! Gepflegtes MFH in
Innenstadtlage mit Balkonen und Garten



Energetisch saniertes und sehr gepflegtes
Anlageobjekt im Herzen von Essen-Rüttenscheid



Sehr gepflegtes WGH mit Tiefgarage in
direkter Nähe zur TU Dortmund -
Dortmund-Eichlinghofen



Attraktives Eckgebäude mit großzügiger
Wohnfläche und Entwicklungspotenzial



Prüfungspflicht für Abwasserleitungen in NRW

FÜR PRIVATE ABWASSERLEITUNGEN,
ZUM SCHUTZ VON UMWELT, IMMOBILIENWERT
UND ÖFFENTLICHER INFRASTRUKTUR.

Fall	Prüfung erforderlich	Frist
Neubau / wesentliche Änderung	✓	Unverzüglich
Nach Sanierung	✓	Nach Sanierung
Verdacht auf Schäden	✓	Sofort
Wiederkehrende Prüfung (Bestand)	X	Keine

Wer ist verpflichtet?

Der **Grundstückseigentümer** ist dafür verantwortlich, den ordnungsgemäßen Zustand und die Funktionsfähigkeit seiner privaten Abwasserleitungen zu überwachen. Grundlage sind das Wasserhaushaltsgesetz (WHG) sowie die Selbstüberwachungsverordnung Abwasser (SüwVO Abw) NRW.

In welchen Fällen ist eine Prüfung verpflichtend?

1. Neubau und wesentliche Änderungen

Bei Neubauten oder baulichen Veränderungen (z. B. Erweiterung des Leitungssystems) ist eine unverzügliche Prüfung durch einen anerkannten Sachkundigen erforderlich.

2. Nach Sanierung

Nach einer Sanierung muss der Erfolg der Maßnahme durch eine erneute Zustands- und Funktionsprüfung bestätigt werden.

3. Bei Verdacht auf Schäden

Wenn Hinweise auf undichte Stellen vorliegen – etwa Absackungen, Ausspülungen oder Rückstau – ist eine Prüfung sofort durchzuführen.

Gibt es allgemeine Fristen?

- Für private Abwasserleitungen außerhalb von Wasserschutzgebieten gibt es keine festen Fristen mehr.
 - In Dortmund hat die Stadt auch keine eigenen Fristen per Satzung festgelegt.
 - Eine wiederkehrende Prüfung im festen Turnus (z. B. alle 30 Jahre) ist somit nicht vorgeschrieben.
-

Wichtige Hinweise für Dortmund

- Die Stadtentwässerung Dortmund prüft im öffentlichen Bereich die Anschlussleitungen bis zur Grundstücksgrenze mit Kameratechnik. Das ersetzt nicht die Pflicht des Eigentümers für die privaten Leitungen.
- Nach einer Prüfung muss ein Prüfprotokoll mit Lageplan vorliegen.
- Schäden müssen unverzüglich oder innerhalb einer gesetzten Frist (bei mittleren Schäden bis zu 10 Jahre) saniert werden.

BAUTEILE: WAS HÄLT WIE LANGE?

In der Planung und dem Betrieb von Immobilien ist die Lebensdauer der Bauteile ein zentraler Punkt. Jedes Bauteil – ob Fenster, Dach oder Heizungsanlage – hat eine spezifische Standzeit, die von der Qualität der Materialien, der Pflege und den Umwelteinflüssen abhängt. Um ein Gebäude langfristig werterhaltend zu betreiben, sollten Eigentümer die durchschnittlichen Nutzungszeiten der Bauteile kennen, um rechtzeitig Instandhaltungen oder Erneuerungen einzuplanen.

Warum ist die Kenntnis der Lebensdauer so wichtig? Eine Immobilie ist eine langfristige Investition und während der Lebensdauer entstehen nicht nur Betriebskosten, sondern auch Reparatur- und Sanierungskosten. Diese fallen oft dann an, wenn die Standzeiten einzelner Bauteile erreicht sind. Wer rechtzeitig plant, kann nicht nur Kosten besser kontrollieren, sondern auch unangenehme Überraschungen vermeiden. Zudem tragen regelmäßige Wartungen und der rechtzeitige

Austausch verschlissener Bauteile erheblich zur Werterhaltung und zur Funktionalität des Gebäudes bei.

Im Folgenden finden Sie eine detaillierte Übersicht der durchschnittlichen Standzeiten wichtiger Bauteile einer Immobilie. Diese Werte beruhen auf Erfahrungswerten und können je nach Materialqualität, Nutzung und Pflege variieren:

Gebäudehülle & Rohbau	Ø Lebensdauer	Wartungsintervall
Fundament	80 – 100 Jahre	-
Rohbau (Ziegel/Beton)	80 – 150 Jahre	-
Holzbau	50 – 120 Jahre	-
Außenputz an der Fassade	20 – 30 Jahre	Alle 15 – 25 Jahre
Fassadenverkleidung (Kunststein)	30 – 60 Jahre	-
Dach		
Dachziegel (Ton/Beton)	40 – 80 Jahre	Prüfung 1x pro Jahr
Flachdachabdichtung	20 – 30 Jahre	Prüfung 1x pro Jahr
Dachrinnen & Fallrohre	20 – 30 Jahre	regelm. Reinigung
Fenster & Türen		
Holzfenster	80 – 100 Jahre	Alle 10 Jahre streichen
Rohbau (Ziegel/Beton)	80 – 150 Jahre	Pflege alle 6 – 8 Jahre
Holzbau	50 – 120 Jahre	Pflege alle 6 – 8 Jahre
Außentüren (Alu/Holz)	20 – 30 Jahre	Holz alle 10 Jahre streichen



TIPPS ZUR OPTIMALEN PLANUNG UND WARTUNG

1. Vorausschauende Planung:

Die Standzeit von Bauteilen sollte in die langfristige Finanzplanung einfließen. Rücklagen für größere Sanierungen sind besonders wichtig, um unerwartete Kosten abzufedern.

2. Regelmäßige Wartung:

Bauteile wie Fenster, Türen und Dächer profitieren stark von regelmäßiger Wartung. Auch wenn die eigentliche Lebensdauer von Fenstern etwa 40 Jahre beträgt, kann sie durch ordnungsgemäße Pflege noch verlängert werden.

3. Fachgerechte Inspektionen:

Gerade bei technischen Anlagen wie Heizungen oder elektrischen Installationen sollte regelmäßig ein Fachmann die Funktionsfähigkeit überprüfen. Das erhöht die Sicherheit und minimiert das Risiko eines Ausfalls.

4. Nachhaltige Materialien wählen:

Für Neubauten oder Sanierungen lohnt es sich, auf hochwertige und langlebige Materialien zu setzen. Sie amortisieren sich oft durch längere Standzeit und geringere Wartungskosten.



Innenausbau	Ø Lebensdauer	Wartungsintervall
Fußböden (Parkett)	25 – 50 Jahre	Je nach Bedarf schleifen & versiegeln
Laminat	15 – 20 Jahre	-
Teppichboden	10 – 15 Jahre	-
Keramische Bodenbeläge	30 – 50 Jahre	-
Tapeten	10 – 15 Jahre	-
Innenputz	40 – 50 Jahre	-
Sanitäre Installationen		
Wasserleitungen (Kunstst.)	40 – 60 Jahre	Prüfung alle 5 Jahre
Abwasserrohre	50 Jahre	Prüfung alle 5 Jahre
Heizkörper	10 – 15 Jahre	Prüfung alle 10 Jahre
Sanitärinstallationen	20 – 40 Jahre	Pflege alle 3 Jahre
Technische Anlagen		
Heizungsanlage (Gas/Öl)	15 – 25 Jahre	Wartung 1x pro Jahr
Wärmepumpe	20 – 30 Jahre	Wartung 1x pro Jahr
Elektroinstallationen	30 – 50 Jahre	Prüfung alle 20 Jahre
Warmwasserboiler	15 – 25 Jahre	Nach Bedarf

Ruhrgebiet im Fokus: Marktberichte für Dortmund, Bochum und Essen



Marktbericht Dortmund

614.495	25.362 €	1,37 Mrd. €	3.800	8,79 € / m²
Bevölkerung ⁽¹⁾	Kaufkraft € / Kopf 2025 ⁽²⁾	Geldumsatz 2025 ⁽³⁾	Anzahl der Kauffälle 2025 ⁽⁴⁾	Ø Angebotsmieten im Wohnungsbestand 2025 ⁽⁴⁾

Dortmunder Grundstücksmarkt zeigt 2024 eine deutliche Erholung: Mehr Verkäufe und steigender Gesamtumsatz.

Nach zwei Jahren spürbarer Zurückhaltung belebt sich der Dortmunder Grundstücksmarkt wieder deutlich. Der aktuelle Grundstücksmarktbericht 2024 weist für nahezu alle Marktsegmente steigende Verkaufszahlen und höhere Umsätze aus. Damit setzt die Branche ein klares Zeichen der Stabilisierung. „Nach dem Einbruch des Marktes ab Mitte 2022 wurden im vergangenen Jahr 22 Prozent mehr Kaufverträge über alle Assetklassen abgeschlossen“. Insgesamt wurden rund 3.800 Kaufverträge registriert – weiterhin unter dem Niveau der Niedrigzinsjahre, aber ein deutlicher Schritt nach vorn. Der Gesamtumsatz stieg parallel um 24 Prozent auf 1,37 Milliarden Euro. Zum Rekordjahr 2020 mit über 2 Milliarden Euro Umsatz besteht jedoch weiterhin Abstand.

Erholung in allen Teilmärkten sichtbar

Besonders dynamisch entwickelte sich der Markt für unbebaute Grundstücke zur Wohnbebauung: 47 verkaufte Ein- und Zweifamilienhausgrundstücke entsprechen einem Anstieg von 46 Prozent. Auch der Bereich der bebauten Grundstücke legte zu: Verkaufszahlen und Umsatz stiegen jeweils um rund 25 Prozent. Im Mehrfamilienhaussegment wurden 26 Prozent mehr Objekte veräußert, der Umsatz erhöhte sich sogar um 50 Prozent. Unterschiedlich stellt sich die Lage im gewerblichen Bereich dar: Während die Zahl der Transaktionen zunahm, sank der Umsatz um 13 Prozent. Grund hierfür ist vor allem ein deutlicher Rückgang bei Büro- und Verwaltungsgebäuden.

Preisniveau differenziert: Wohnbauflächen steigen, Bestandswohnungen leicht rückläufig

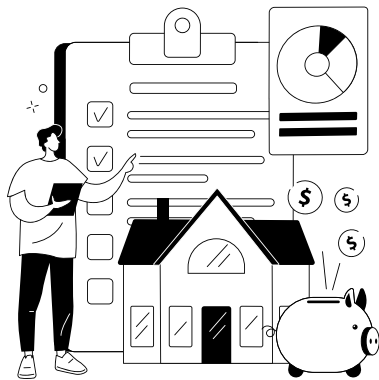
Die Bodenrichtwerte für Wohnbauland in Dortmund erhöhten sich stadtweit um 20 Euro pro Quadratmeter. Die Werte für gewerbliche und landwirtschaftliche Flächen blieben stabil. Bei Bestandsimmobilien zeigt sich ein gemischtes Bild: Während die Preise für Ein- und Zweifamilienhäuser stagnieren oder leicht nachgeben, verzeichnet der Geschosswohnungsbau einen Rückgang von rund vier Prozent. Im Vorjahr hatte dieser Rückgang noch bei 17 Prozent gelegen.



Wichtige Orientierung für Marktakteure

Der Grundstücksmarktbericht des Dortmunder Gutachterausschusses bietet Eigentümern, Kaufinteressierten, Investoren und der Immobilienwirtschaft eine fundierte Datengrundlage. Die klare Markterholung zeigt, dass sich der Dortmunder Immobilienmarkt nach der Zurückhaltung der vergangenen Jahre wieder stabilisiert hat und zunehmend an Fahrt gewinnt.

Marktbericht Bochum



Für den Grundstücksmarktbericht 2025 wurden dem Gutachterausschuss der Stadt Bochum insgesamt 2.195 Kaufverträge gemeldet. Im Vergleich zum Vorjahr mit 1.999 Verträgen bedeutet dies einen Anstieg um rund 10 %. Da in einzelnen Kaufverträgen mehrere Objekte den Eigentümer wechseln können, liegt die Zahl der tatsächlich erfassten Kauffälle bzw. Kaufobjekte über der Anzahl der Verträge. Die Zahl der für die Auswertung verwertbaren Kauffälle ist gegenüber dem Vorjahr um etwa 15 % auf 2.055 gestiegen. Etwa 20 % der Fälle konnten nicht berücksichtigt werden, da besondere persönliche oder ungewöhnliche Umstände vorlagen. Dabei handelt es sich überwiegend um Übertragungen im Rahmen vorweggenommener Erbfolgeregelungen.

375.200	28.174 €	956 Mio. €	2.055	8,31 € / m²
Bevölkerung ⁽¹⁾	Kaufkraft € / Kopf 2025 ⁽²⁾	Geldumsatz 2025 ⁽³⁾	Anzahl der Kauffälle 2025 ⁽⁴⁾	Ø Angebotsmieten im Wohnungsbestand 2025 ⁽⁴⁾

Mehrfamilienhäuser

Der Markt für Mehrfamilienhäuser (MFH) in Bochum zeigt eine stabile bis leicht zunehmende Nachfrage. Die Stadt vereint urbane Wohnqualität mit guter Infrastruktur – besonders in zentralen Quartieren wie Bochum-Mitte – und ruhigere, grünere Wohnlagen wie Stiepel oder Altenbochum. Trotz punktueller Leerstände ist die Nachfrage nach Wohnraum insgesamt hoch. Für Investoren ist es entscheidend, sowohl Preis- und Mietentwicklungen als auch die Besonderheiten der einzelnen Stadtteile zu berücksichtigen. Während in einigen Gebieten mit höherem Leerstand potenziell günstigere Mietmöglichkeiten bestehen, bleiben zentrale und gut angebundene, grüne Stadtteile weiterhin besonders attraktiv.

Gewerbeimmobilien

Der Markt für Gewerbeimmobilien in Bochum präsentiert sich stabil und zugleich vielseitig. Besonders gefragt sind moderne, energieeffiziente Büroflächen in zentralen Lagen. Die Stadt bietet ein breites Spektrum an Gewerbeflächen – von Produktions- und Handwerksstandorten über Technologieparks bis hin zu spezialisierten Bereichen wie der Biotechnologie. Ein klarer Standortvorteil ist die zentrale Lage Bochums mit sehr guter Anbindung an das Autobahnnetz, die vielen Gewerbegebieten zugutekommt.

Ein- und Zweifamilienhäuser

Im Segment der Ein- und Zweifamilienhäuser zeigte sich der Markt im Berichtsjahr 2025 nach einem Rückgang im Vorjahr weitgehend stabilisiert. Die Preisentwicklung hat sich verlangsamt, während die Baukosten zwar weiter steigen, jedoch voraussichtlich ein Plateau erreichen werden. Der Markt gilt derzeit als Käufermarkt, da das Angebot die Nachfrage übersteigt. Gleichzeitig belasten wirtschaftliche Unsicherheiten viele Bau- und Kaufentscheidungen. Potenzielle Käufer halten sich zurück, was die Nachfrage zusätzlich dämpft und zu einer nur allmählichen Abnahme von Auftragsstornierungen führt.

Marktbericht Essen

Der Gutachterausschuss für Grundstückswerte in der Stadt Essen hat den Grundstücksmarktbericht 2025 veröffentlicht.

Das Transaktionsvolumen auf dem Essener Immobilienmarkt ist im Jahr 2024 gegenüber dem Vorjahr stark gestiegen. Die Immobilienpreise haben sich nach dem Rückgang im letzten Jahr überwiegend stabilisiert und liegen in etwa auf dem Niveau von 2021.



597.066	28.849 €	1,34 Mrd. €	3.525	8,95 € / m ²
Bevölkerung ⁽¹⁾	Kaufkraft € / Kopf 2025 ⁽²⁾	Geldumsatz 2025 ⁽³⁾	Anzahl der Kauffälle 2025 ⁽⁴⁾	Ø Angebotsmieten im Wohnungsbestand 2025 ⁽⁴⁾

Grundstücksmarktbericht 2025

Im Jahr 2024 wurden 3.525 Kauffälle durch den Gutachterausschuss für Grundstückswerte in der Stadt Essen registriert. Nachdem die Anzahl Transaktionen in 2023 und 2024 jeweils im zweistelligen Prozentbereich zurückgegangen waren, wurde in 2025 17,7 Prozent mehr Transaktionen als im Vorjahr getätigt. Die Anzahl der Kauffälle liegt damit wieder über dem Niveau des Jahres 2022. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus den Teilmärkten "Geschosswohnungsbau" (+25,3 Prozent) und "Wohnungseigentum" (+20,9 Prozent).

Auf dem Essener Grundstücksmarkt wurden Immobilien im Gesamtwert von 1,34 Milliarden Euro umgesetzt, rund 200 Millionen Euro mehr als 2023.

Mehrfamilienhäuser

Die Zahl der veräußerten Mietwohngebäude ist um 25,3 Prozent gestiegen. 530 Objekte mit einem Geldumsatz von rund 391 Millionen Euro wurden 2024 gehandelt.

Gewerbe- und Einzelhandelsimmobilien

56 Gewerbeimmobilien wurden in 2024 verkauft. Der Geldumsatz lag bei rund 146 Millionen Euro und damit ca. 15 Prozent niedriger als im Vorjahr. Rückläufig waren hier klar die Umsätze von Bürobeziehungsweise Handelsimmobilien.

Ein- und Zweifamilienhäuser

2024 wurden 701 Ein- und Zweifamilienhäuser verkauft. Das Kaufpreisvolumen betrug rund 290 Millionen Euro gegenüber rund 259 Millionen Euro im Vorjahr. Die Preise für Ein- und Zweifamilienhäuser (Weiterverkäufe) sind gegenüber dem Vorjahr um 1,7 Prozent gestiegen. Der mittlere Kaufpreis für freistehende Ein- und Zweifamilienhäuser liegt bei rund 580.000 Euro. Reihenendhäuser und Doppelhaushälften wurden im Mittel für rund 385.000 Euro und Reihenmittelhäuser für rund 340.000 Euro gehandelt. Die Preise für Ein- und Zweifamilienhäuser hängen unter anderem stark von der Lage innerhalb des Stadtgebietes ab. Detaillierte Informationen können dem Grundstücksmarktbericht und den örtlichen Fachinformationen zu den Boden- bzw. Immobilienrichtwerten entnommen werden.

Asbestprüfung – Pflicht vor allen Arbeiten

SCHÜTZT GESUNDHEIT, RECHTSSICHERHEIT
UND BAUABLÄUFE ZUVERLÄSSIG.

Rechtsgrundlage und Pflicht zur Asbestprüfung

In Deutschland – wie in vielen anderen Ländern – müssen Gebäude, die vor dem Asbestverbot errichtet oder renoviert wurden, vor Sanierungs-, Abbruch- oder Instandhaltungsarbeiten auf Asbest untersucht werden. Die Rechtsgrundlage dafür bilden die Gefahrstoffverordnung (GefStoffV) und die TRGS 519, die Bauherren, Eigentümer und ausführende Firmen verpflichten, vor Arbeitsbeginn festzustellen, ob Asbest vorhanden ist.

Pflicht zur Erkundung

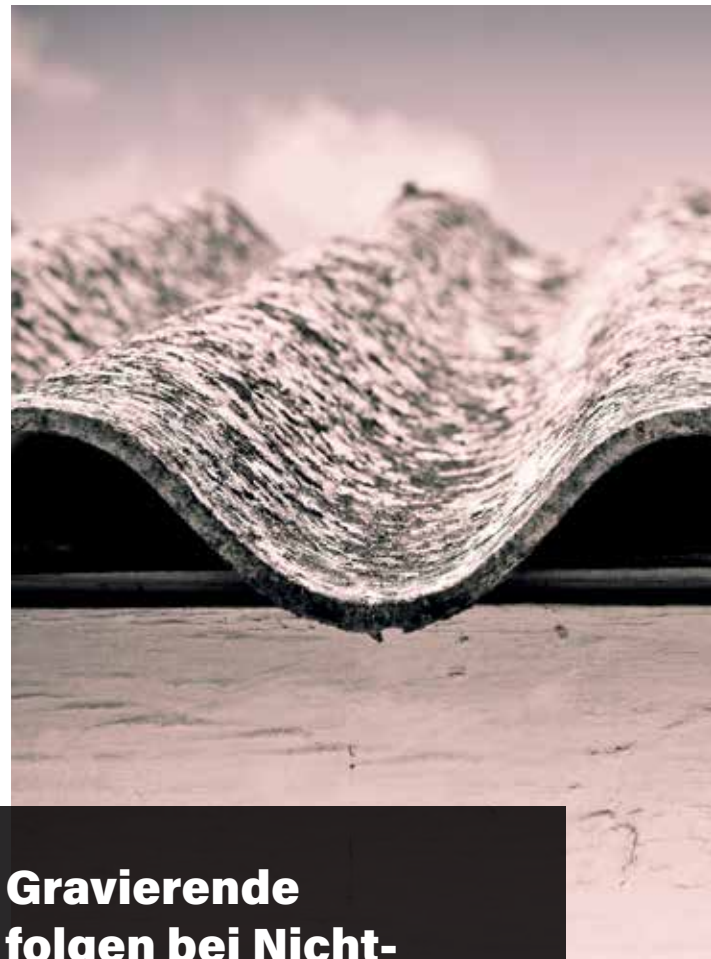
Arbeitgeber wie Bauunternehmen oder Handwerksbetriebe müssen dafür eine Gefährdungsbeurteilung erstellen. Der Gebäudeeigentümer bzw. Auftraggeber liefert die nötigen Informationen – meist durch eine Asbest-Erkundung oder Materialprüfung.

Wann ist eine Asbestprüfung notwendig?

Erforderlich ist sie bei Gebäuden, die vor 1993 gebaut oder modernisiert wurden.

Typische asbesthaltige Materialien:

- Floor-Flex-Platten
- Kleber und Spachtelmassen
- Putze
- Dach- und Fassadenplatten (Eternit)
- Rohrummantelungen
- Dichtungen



Gravierende folgen bei Nicht- beachtung:

- Arbeiten ohne vorherige Abklärung sind ein Verstoß gegen die GefStoffV.
- Es drohen Bußgelder, Baustopps und im schlimmsten Fall strafrechtliche Konsequenzen, wenn Personen gefährdet werden.

Wer darf prüfen?

- Nur **sachkundige Fachleute nach TRGS 519** (z. B. Ingenieurbüros, Bausachverständige oder Umweltlabore) dürfen Asbestproben fachgerecht entnehmen, analysieren und beurteilen.
- Handwerker oder Bauleiter dürfen Asbest nicht selbst einschätzen – eine geschulte, zertifizierte Person und eine Laboranalyse sind nahezu immer erforderlich.

Heißt das: Gutachter-Pflicht?

- Gesetzlich gibt es keine ausdrückliche „Gutachter-Pflicht“, faktisch ist eine Prüfung durch sachkundige Fachleute jedoch notwendig, da nur sie eine rechtssichere Erkundung und Dokumentation durchführen dürfen.
- Fachfirmen beginnen Arbeiten in der Regel erst, wenn ein Asbest-Gutachten oder eine Laboranalyse vorliegt.

Wie finde ich einen Asbest-Gutachter?

- **Ingenieur- und Sachverständigenbüros:** Öffentlich bestellte oder zertifizierte Experten für Schadstoffe und Bauwerksdiagnostik bieten professionelle Asbest-Untersuchungen an.
- **Umwelt- und Materialprüflabore:** Fachkundige entnehmen Proben, die anschließend in akkreditierten Laboren (oft nach DIN EN ISO/IEC 17025) analysiert werden.
- **Handwerks- und Architektenkammern:** Führen Listen vereidigter Sachverständiger für Asbest und Schadstoffe.
- **Online-Suche & große Prüfunternehmen:** Über Suchanfragen wie „Asbest Gutachter + Stadt“ oder „TRGS 519 Sachverständiger + Region“ findet man regionale Anbieter. Auch TÜV und DEKRA bieten bundesweit Probeentnahmen und Gutachten an.

Ablauf und grobe Kosten:

- **Ablauf einer Asbestprüfung:**
Eine Asbestprüfung umfasst die Begehung durch einen Sachkundigen, die fachgerechte Probenentnahme, die Laboranalyse sowie ein abschließendes Gutachten mit klarer Bewertung.
- **Kostenschätzung:**
Eine Laborprobe kostet meist 50 – 100 €, eine Begehung mit Probenentnahme 300– 600 €, und ein umfassendes Schadstoffgutachten kann je nach Umfang mehrere tausend Euro betragen.

TECHNIK, DIE BEGEISTERT – SEIT ÜBER 20 JAHREN



E-Tech Dortmund GmbH
Hagener Str. 378
44229 Dortmund
Tel. 0231 99 324 83
info@etechdo.de

Ihr Profi für moderne Elektro- & Sicherheitstechnik in Dortmund

- Elektroinstallationen
- Alarm- & Brandmeldeanlagen
- Videoüberwachung
- Smart-Home-Systeme
- Beleuchtung & Designerleuchten
- Showroom
- Beratung & Planung
- Fachgerechte Montage

TECHNIK IN PERFEKTION



The
TROPHANA
STEAKHOUSE & GRILL

LUNCH. DINNER.
WEIN & BAR.

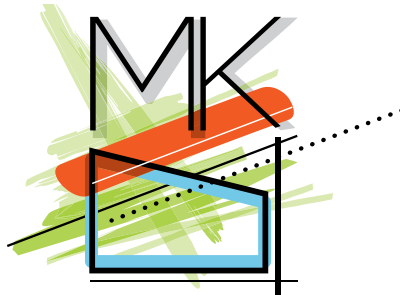
Küche vom offenen Grill, feine Weine
und eine Atmosphäre zum Ankommen.
Mittags wie abends.



Jetzt Tisch reservieren
www.trophana.de

Montag bis Sonntag von 11:30 bis 23:30 Uhr
Rheinlanddamm 199 | 44139 Dortmund

WIR LASSEN FARBE ZUM ERLEBNIS WERDEN



Marian Köster
MALERBETRIEB

- **MALERARBEITEN**
im Innen- und Außenbereich
- **TROCKENBAU**
für perfekte Raumgestaltung
- **BODENBELAGSARBEITEN**
für optimalen Boden in jedem Raum

Präzises Handwerk und persönliche Beratung –
vom ersten Pinselstrich bis zum fertigen Ergebnis. Vertrauen
Sie auf unsere langjährige Erfahrung und Qualität.

WIR FREUEN UNS AUF IHRE ANFRAGE!

Hagener Straße 257 · 44229 Dortmund
Tel. 0231 736868 · www.koester-malerbetrieb.de



SEIT 1908



vorher



nachher

**Mit RenoDeco
schnell, sicher &
kostengünstig
zur neuen Dusche!**

**fiese
FLIESE?**

**Fläche |
statt Fuge.**

HSK
DIE BADEXPERTEN

zum Video
Perfekte
Hygiene





BIALLAS
SANITÄR HEIZUNG ELEKTRO INNENAUSBAU

Kreuzstr. 27 | 44139 Dortmund
Tel. 0231 9123120 | info@biallas-gmbh.de
www.biallas-gmbh.de

Kundenstimmen

DAS SAGEN UNSERE KUNDEN



Hier fühlt man sich verstanden und gut aufgehoben. Natürlich geht es immer um das liebe Geld, aber mit einer Top Beratung und einem guten Gefühl in Kombination mit Vertrauen ist alles einfacher. So sollte es im Immobilienbereich sein! Vorbehaltlos zu empfehlen! Danke und Daumen hoch für die professionelle Abwicklung.

Zoran Rac



Freundliches, hilfsbereites Team! Auf Fragen wurde schnell reagiert und auf unsere Wünsche eingegangen.

Julia Kurth



Auch unsere zweite Erfahrung mit dem Team von ZinshausCompany ist mehr als nur positiv! Sehr kompetent, schnell und absolut zuverlässig. Vielen Dank für die tolle Zusammenarbeit. Klare Empfehlung.

Anton Falke



Ein sehr kompetentes und zuverlässiges Maklerunternehmen, mit dem ich gerne zusammenarbeite.

Manfred Schäffer



Das Maklerunternehmen wurde mir von einem Freund empfohlen, der sein Mehrfamilienhaus über die ZinshausCompany verkauft hat. Von der professionellen Einschätzung für mein Mehrfamilienhaus bis hin zur kompletten Abwicklung, habe ich mich in besten Händen gefühlt. Meine Erwartungen wurden nicht nur beim Verkaufspreis übertroffen, sondern über den gesamten Verkaufsprozess fühlte ich mich bestens begleitet und aufgehoben. Ich wurde über alle wesentlichen Schritte ohne Nachfragen proaktiv informiert, vorbildlich. Sehr sympathische Mitarbeiter, sehr hohe Fachkompetenz. Was mich ebenfalls sehr freut, es wurde ein Käufer gefunden mit dem meine Mieter keine Sorgen und Ängste haben müssen, denn die lagen mir auch am Herzen.

Vielen Dank
an das gesamte Team!!!

P. von Mallwitz



**Immobilien verstehen.
Ideen entwickeln.
Informationen liefern.**

Auch in diesem Jahr unterstützen
wir die Aktion Lichtblicke e.V.



Herausgeber:

ZinshausCompany
Dortmund OHG

Bilder:

Zinshaus, Magnific, rozanka GmbH

Konzeption & Design:

www.rozanka-werbeagentur.de

Unser Magazin wird auf
Recyclingpapier gedruckt.

ZinshausCompany

Dortmund OHG

Hohe Straße 28

44139 Dortmund

Tel. 0231 952 969 0

Fax 0231 952 969 29

dortmund@zinshauscompany.com

www.zinshauscompany.com





Erhard Reichel

Geschäftsführer



Volker Hinz

Bereichsleiter Vertrieb / Prokurist



Alf Bakalorz

Geschäftsführer



Nikola Böttger



Sandra Gustky



Andrea Sielski



Julia Elten

Team Anlageinvestment



Boris Fahle

Geschäftsführer



Bernd Erdmann

Senior Financial Consultant



Dr. Michael Willermann

Senior Financial Consultant



Anna-Lena Grüner

Leitung Backoffice



Sarah Pasalk

Backoffice



Laura Pleß

Auszubildende