

Trend zum Monolabel-Store

Kemper's Jones Lang LaSalle, die deutsche Handelsimmobiliensparte des internationalen Beratungsunternehmens Jones Lang LaSalle, hat anhand eigener Recherchen und der Vermietungsmeldungen der Immobilienfachtitel den Markt für Ladenlokale in 1a-Lagen untersucht.

Der Erhebung für das erste Quartal 2009 liegt eine Stichprobe von 100 Vermietungen aller Maklerhäuser mit einer vermittelten Verkaufsfläche von insgesamt 55.000 m² zugrunde. Kemper's Jones Lang LaSalle stellt insgesamt eine solide Marktentwicklung und gute Flächennachfrage fest, die von Mietinteressenten mit klar definierten Expansionszielen geprägt ist. Die Textilunternehmen stellen ihre Vormachtstellung in 1a-Lagen eindrucksvoll unter Beweis und setzen ihre Expansion im ersten Quartal trotz schwieriger konjunktureller Lage unbeeindruckt fort. Insgesamt steigt ihr Anteil an der von Kemper's Jones Lang LaSalle untersuchten Mietfläche im Vergleich zum ersten Vorjahresquartal überaus deutlich von 26 auf 62 Prozent. Besonders die Bereiche Damenoberbekleidung (DOB) und Herrenbekleidung (HAKA) legen im Ver-

gleich zum ersten Quartal 2008 deutlich von 15 auf 44 Prozent zu. Der Trend zu Monolabel-Stores setzt sich damit unvermindert fort. Das Young Fashion-Segment steigert den Flächenanteil von 11 auf 18 Prozent.

Doris von Muschwitz, Kemper's Jones Lang LaSalle: „Insgesamt belegen die Zahlen, dass es trotz der vermehrten Insolvenzen im Textilhandel nach wie vor eine Vielzahl gut positionierter Labels gibt, die weiterhin in ihr Standortnetzwerk investieren. Die Dominanz des Textilhandels im ersten Quartal wird dabei nicht zuletzt von internationalen Labels angetrieben. Zwei Drittel der Textilunternehmen, die derzeit hierzulande expandieren, sind international aktiv.“

Der Schuhhandel ist mit 8 Prozent der untersuchten Mietfläche nach wie vor die zweitstärkste Mietergruppe. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum hat die Branche ihre Expansion im ersten Quartal zwar gedrosselt, kündigt aber für den weiteren Jahresverlauf Neueröffnungen an. Einen leichten Zuwachs von 3 auf 5 Prozent verzeichnet die Systemgastronomie. Der im ersten Quartal 2008 noch stark expansive Buch-

handel (Anteil Q1 2008: 17 Prozent) hat sich im ersten Quartal 2009 komplett zurückgehalten. Auch Telekommunikationsunternehmen haben ihre Expansion merklich zurückgefahren. Mit Anteilen zwischen drei und fünf Prozent der untersuchten Abschlüsse zeigen sich die Bereiche Accessoires und Sportartikel dagegen stabil und weiterhin auf Expansionskurs.

Ein guter Indikator für das Funktionieren des Vermietungsmarktes in 1a-Lagen sind die veröffentlichten Expansionspläne der Einzelhandelsunternehmen zu Jahresbeginn. Nach Recherchen von Kemper's Jones Lang LaSalle haben die in 1a-Lagen aktiven Einzelhandelsunternehmen zwischen Januar und März fast 900 Neueröffnungen für das Jahr 2009 in Aussicht gestellt. Auch hier dominieren klar die Textilunternehmen. Der Bereich DOB/HAKA plant fast 230 Neueröffnungen. Young Fashion setzt sich 125 Neueröffnungen zum Ziel. Auch das Outdoor-Segment will weiter wachsen und plant 45 Neueröffnungen. Expansiv zeigen sich zudem der Schuhhandel mit 175 geplanten neuen Shops und SB-Bäckereien, die für 2009 über 60 Neueröffnungen angekündigt haben.

Im Vergleich zum ersten Vorjahresquartal hat besonders die Nachfrage nach kleineren Flächen unter 100 m² nennenswert zugenommen. Ihr Anteil steigt von 14 auf 18 Prozent. Die stärkste Nachfrage ermittelt Kemper's Jones Lang LaSalle unverändert im Segment 100-250 m², das knapp 40 Prozent ausmacht (Q1 2008: 42 Prozent). Bei Flächengrößen im Segment 250-500 m² ist ein leichter Rückgang festzustellen. Ihr Anteil sinkt von 21 auf 16 Prozent. Großflächen werden im Vergleich zum ersten Quartal 2008 auf konstantem Niveau nachgefragt. Im Segment 500-1.000 m² ist ein leichter Anstieg von 11 auf 13 Prozent festzustellen. Die Kategorie 1.000-2.000 m² legt von 8 auf 10 Prozent zu. Für das zweite Quartal 2009 erwartet Kemper's Jones Lang LaSalle einen weiterhin soliden Vermietungsmarkt in 1a-Lagen. Doris von Muschwitz: „Die Nachfrage ist weiterhin gut und der Expansionswille vorhanden. Die Mietinteressenten haben dabei sehr präzise Vorstellungen und prüfen Optionen eingehend. Tendenziell rechnen wir mit einem leicht steigenden Flächenangebot. Anders als in den 1a-Lagen wird der Vermietungsmarkt in B-Lagen voraussichtlich mehr Zurückhaltung zeigen.“



Auf das TechnologieZentrumDortmund installierte asol solar eine 5,78 kWp-Solarstromanlage.

asol solar – Ihr Partner in die solare Zukunft!

Auf dem begrünten Dach der Dataverde GmbH errichtete asol solar eine 5,85 kWp-Solarstromanlage.

Wir machen Ihr Gewerbedach zu einem Rendite-Objekt – mit Solarstrom!



asol solar GmbH
Emil-Figge-Straße 76 - 80
44227 Dortmund
Tel.: (02 31) 97 42-56 70
Fax: (02 31) 97 42-56 71
E-Mail: info@asol-solar.de

Sitz: TechnologieZentrumDortmund

Unsere Büro-Öffnungszeiten: Mo - Fr von 7 - 19 Uhr

Alle Infos unter:
www.asol-solar.de

Fördermitglied von



Mitglied im



In sieben Monaten zum Bürogebäude

Erfolg braucht Platz: Delta-Stahl, europaweiter Anbieter von oberflächenveredelten Feiblechen, gab vor gut einem Jahr am Standort Barsinghausen bei Hannover den Neubau eines Verwaltungsgebäudes (drei Vollgeschosse, teilunterkellert, 1550 qm Bürofläche) in Auftrag. Voraussetzung: Das Gebäude musste nach nur sieben Monaten Bauzeit im November 2008 bezogen werden. Eine klassische Stein-auf-Stein-Bauweise kam daher nicht in Frage.

Das Architekturbüro entschied sich für eine Konstruktion aus Stahl, Beton und Zementbauplatten für die Außenwände. Ausgeschrieben wurde ein Fassadensystem, das die hohen bauphysikalischen Anforderungen insbesondere im Wärmeschutz erfüllt, verputzte Oberflächen ermöglicht und mit dem ein schneller Baufortschritt sicher gestellt werden kann. Durch die gewicht- und platzsparende Trockenbau-Technologie konnte die tragende Primärkonstruktion geringer dimensioniert werden, mit entsprechender Zeit- und Kostenersparnis. Sie besteht aus einer Stahl-Skelett-Bauweise, mit korrosionsgeschützten Stahlträgern errichtet. Das Fassadensystem wie auch die Innenwände wurde von den Stahlträgern aus Schicht für Schicht aufgebaut. Die Außenwand ist zweischalig mit Kerndämmung und Putzoberfläche - eine Konstruktion, die für beheizte Gebäude mit höchsten Ansprüchen an den Wärmeschutz geeignet ist. Für den Außenbereich wurde AQUAPANEL® Cement Board Outdoor von KNAUF PERLITE eingesetzt, ein flexibles wärme- und schalldämmendes System, das insbesondere auch den Feuchtigkeitsschutz berücksichtigt.

Vor der Montage der Zementbauplatten wurde eine Klimamembran auf die Metallunterkonstruktion aufgebracht. Der Raum hinter den Platten ist doppelt mit Mineralwolle ausgefacht und einer Zwischendämmung versehen. Die AQUAPANEL®-Gebäude-Außenwand bildet auch den innerseitigen Raumab-

schluss. Die Kombination der Außenschale sowie einer innerseitigen Vorsatzschale sorgt für thermische und akustische Entkopplung. Auf der Innenseite wurde auf Putz verzichtet, einfaches Spachteln und Streichen reichte zur Fertigstellung der Wand völlig aus. Bei der Beschattung des Hauses entschied man sich für eine Lösung im Glas selbst und verzichtete wegen der Windlasten auf eine äußere Beschattung. Die Ausführung eines durchgehenden Fensterbandes und einer innenliegenden Entwässerung werten das Gebäude in der Gestaltung deutlich auf. Die innenliegenden Entwässerung verhindert Laufspuren, die im Laufe der Jahre eine Fassade optisch beeinträchtigen können. Das Bauen in Leichtbauweise mit dem AQUAPANEL® Ce-



Das Bauen in Leichtbauweise mit dem AQUAPANEL Cement Board-System ermöglicht hochwertiges und wirtschaftliches Bauen.

ment Board-System benötigte keinen zeitlichen Vorlauf: ein weiterer Vorteil, der hochwertiges und wirtschaftliches Bauen ermöglicht. ■



Wir suchen

Baugrundstücke, Immobilien oder Ladenflächen, bestehend oder in Planung, die wir anmieten oder kaufen können.

Idealerweise sollte ein REWE-Markt über mindestens 1.000 qm Verkaufsfläche und möglichst über einen Getränkeshop von 400 qm verfügen.

Aber auch kleinere Märkte oder Märkte bis zu 3.000 qm und kleine Einkaufszentren bis 5.000 qm passen in das REWE-Konzept.

Angebote senden Sie bitte schriftlich an:
REWE DORTMUND Großhandel eG, z.H. Herrn
Jahns, Postfach 10 32 55, 44032 Dortmund
E-Mail: standortplanung@rewe-dortmund.de,
Tel.: 0231-2500-209, Fax: 0231-2500-415

REWE
DORTMUND

EXPO REAL BEFRAGUNG

Licht am Horizont

Eine EXPO REAL Befragung zu den Aussichten für die Immobilienwirtschaft 2009 ergab, dass die Talsohle der Krise nach Meinung von Branchenkennern noch nicht erreicht ist, sich der deutsche Markt aber am schnellsten wieder erholen wird.

Die Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien, die dieses Jahr vom 5. bis



Solche Schilder sollen bald weniger werden.

7. Oktober 2009 zum zwölften Mal in München stattfinden wird, hatte dazu die auf der letzten EXPO REAL akkreditierten Fachjournalisten aus dem In- und Ausland sowie Branchenexperten befragt. „Trotz der weltweiten Krisenstimung in der Branche sehen wir mit Zuversicht der EXPO REAL im Herbst entgegen. Der Messe kommt zugute, dass sie mitten im Wirtschaftsstandort Deutschland stattfindet mit dem im internationalen Vergleich stabilsten Immobilienmarkt“, sagt Eugen Egetenmeir, Mitglied der Geschäftsführung der Messe München.

Die Befragten gehen davon aus, dass die internationale Immobilienwirtschaft weiterhin von Stagnation, verknappter Liquidität, Insolvenzen und Personalabbau gekennzeichnet sein wird. Insgesamt glauben die Experten jedoch, dass sich die europäischen Länder, insbesondere Deutschland, am schnellsten von der Krise erholen werden. Nach ihrer Einschätzung werden Büroimmobilien und Einzelhandelsimmobilien am ehesten von einem neuen Aufschwung profitieren. Auch für Logistik- und Wohnimmobilien prognostizieren sie gute Entwicklungschancen.

**Dortmund - Großmarkt
Heiliger Weg 60**

**Grundstück ca. 3300 m²,
mit Büro, Lagerhallen
und Großgarage**

zu verkaufen.

**Bei Interesse
wenden Sie sich bitte an**

01 71 / 5 48 27 13

Schnäppchen! Günstiger kaufen als mieten. Selm: Halle 1100 m² + 160 m² Büroräume von privat zu verkaufen. 410.000,- Euro.
Fon: 0170 / 2653400

Als die bedeutendsten Themen für die Branche in diesem Jahr nennen die Teilnehmer „Strategien aus der Wirtschaftskrise und Hintergründe der Krise“ sowie „Nachhaltigkeit“ unter dem Gesichtspunkt der Wirtschaftlichkeit, also wie sich nachhaltiges Engagement im Immobilienbereich bezahlt machen kann. Diese beiden Themenkomplexe werden auch Schwerpunkte im Konferenzprogramm der EXPO REAL 2009 bilden, zu dem die Messe auch dieses Jahr mehr als 500 Branchenexperten nach München einladen wird.

**Fordern Sie unseren kostenlosen
„Sicherheitsberater“ an!**

• Mechanische Sicherungen
• Einbruchmeldeanlagen
• Brandmeldeanlagen
• Videoüberwachung
• Elektronische Zylinder

Sicherheitsberatung
Inh. Manfred Endt
www.me-sicherheit.de

☎ 02302/278 1177
Bebelstraße 19 · 58453 Witten

Kompetenz in LED

INDUSTRIEVERTRETUNG LICHT UND TECHNIK
SABINE SCHAUDER

FACHBERATERIN INNENBELEUCHTUNG
PLANUNGSUNTERSTÜTZUNG
ST. JOHANNES 12 / WERNE
TEL. 023 89.78 05 16 / MOBILE 01 77.2 77 84 39
INFO@SABINESCHAUDER.DE

Sanierung und Erschließung auf dem ehemaligen Eisenhütten-Gelände in Lünen-Wethmar sind abgeschlossen

Aus dem ehemaligen Standort der Eisenhütte Westfalia-Becorit (WBI) in Lünen-Wethmar ist nach der Beendigung der Rückbauarbeiten, der Sanierung, Erschließung und Herrichtung der Fläche das attraktive Gewerbegebiet Westfalia entstanden. Seit August 2005 waren auf der über 5 Hektar großen WBI-Fläche die Sanierer mit ihren Baggern im Dauereinsatz. Insgesamt wurden 10.000 Kubikmeter Fundamente ausgebaut, 46.000 Kubikmeter Bodenmassen und 48.000 Kubikmeter Bauschutt aus den abgebrochenen Gebäuden für die Bodengestaltung wieder eingebaut. Der ehemalige Mühlengraben wurde verfüllt und 5.000 Quadratmeter Straße und 2.200 Quadratmeter Gehwege angelegt.

Um den Abschluss der operativen Arbeiten auf der Fläche zu feiern, hatte die Entwicklungsgesellschaft Westfalia GmbH, eine

Public-Private Partnership der Wirtschaftsförderungszentrum Lünen GmbH (WZL) und der Essener RAG Montan Immobilien GmbH, Vertreter aus Politik und Verwaltung eingeladen und das Projekt erläutert. Das ehemalige Westfalia-Werksgelände ist nach den umfangreichen und jetzt abgeschlossenen Baumaßnahmen durch eine neue Straßenführung mit zwei Stichstraßen erschlossen. Der Abschluss der Sanierungsmaßnahmen hat sich um etwa ein Jahr verzögert, da der Baugrund nach ersten Prüfungen nicht die erforderliche Qualität aufwies. Die Mängel am Baugrund sind inzwischen beseitigt. Die gesamten Maßnahmen wurden vom Land NRW mit rund 5 Millionen Euro gefördert.

Aufgeteilt ist das aufbereitete Areal an der Lippeaue in 24 Parzellen von 1.000 bis 4.000 Quadratmetern. Sechs Grundstücke, unter anderem auch die zwei Grundstücke mit der

so genannten Weißen Villa und mit der unter Denkmalschutz stehenden ehemaligen Kantine, sind bereits verkauft. Für weitere Grundstücke liegen bereits konkrete Nachfragen vor. Rund 24.000 Quadratmeter Fläche stehen in dem Gewerbegebiet noch für Ansiedlungen zur Verfügung. Aus dem über 150 Jahre lang genutzten Industriereal wurde ein modernes Gewerbegebiet mit sofortbebaubaren Grundstücken mit variablem Zuschnitt, auf denen auch betriebsbedingtes Wohnen möglich ist.

Ansiedlungswillige Unternehmen aus den Bereichen Handel, Handwerk und Dienstleistung melden sich bei:

Dirk Grünhagen von der RAG Montan Immobilien, Tel: (0231) 86 21 02 40, oder

Dirk Franke von der WZL GmbH, Tel: (0231) 98 60 – 353.

RAG Montan Immobilien jetzt auch im Dortmunder Büromarkt aktiv

In zentraler Lage an der B 54 (Ruhrallee) befindet sich das Ellipson. Die RAG Montan Immobilien vermarktet das markante Bürohochhaus mit seinen 60 Metern Höhe und 17 Etagen sowie einer Nutzfläche von etwa 20.000 Quadratmeter. Entwickelt wurde es von der Bilfinger Berger Projektentwicklung GmbH und dem Verbundforschungsprojekt „Office21“ durch das Frauenhofer IAO. Im Ellipson stehen noch Büroflächen mit unterschiedlichen Quadratmetergrößen zur Verfügung.

Ebenfalls vermarktet von der RAG Montan Immobilien wird jetzt am Dortmunder Flughafen das Commercial Center Airport (CCA) direkt am Rhenus-Platz. Auf 8.000 Quadratmetern Fläche stehen noch Büroräume von 160 bis 4000 Quadratmetern zur Vermietung frei.

Ansiedlungswillige Unternehmen melden sich bei Dirk Grünhagen, Tel: (0231) 86 21 02 40 oder Samy Saidi, Tel: (0231) 86 21 02 70, von der RAG Montan Immobilien.



Beweis Objekte

Fläche des Gewerbebaus Minister Stein in Dortmund – ein Beispiel unter vielen.

Was wachsen soll, braucht Wurzeln. Seit über 30 Jahren entwickeln wir industriell vorgenutzte Areale zu gefragten Standorten. Insgesamt besitzen und verwalten wir rund 130 Millionen Quadratmeter Fläche und über 100 industriehistorische, teilweise denkmalgeschützte Objekte. Unsere Flächen eröffnen Ihnen neue Perspektiven. Beweis-Objekte und Informationen unter www.rag-montan-immobilien.de

Die Zukunft ist unser Revier.

RAG
Montan Immobilien

Schnelle Tilgung aktuell lohnend

Banken und Kreditinstitute belohnen derzeit Immobilienkäufer und Umschulder, die ihren Kredit besonders schnell zurückzahlen.

„Mehrere Kreditinstitute gewähren Zinsabschläge zwischen 0,1 bis 0,4 Prozentpunkten, wenn das Darlehen binnen zehn bis 20 Jahren komplett zurückgeführt wird“, sagt Manfred Hölscher, Leiter des Bielefelder Baugeldvermittlers Enderlein. Kunden sollten gezielt nach Volltilgerrabatten fragen. Besonders Umschulder können profitieren. „Bei der Anschlussfinanzierung wird lediglich ein Kredit in Höhe der Restschuld benötigt. Diese lässt sich meist innerhalb einer Zinsbindungsfrist vollständig zurückzahlen“, sagt Hölscher. Zudem sollte bei einer Anschlussfinanzierung ohnehin ei-

ne Anfangstilgung von deutlich mehr als ein Prozent gewählt werden, damit der Anschlusskredit nicht erneut eine rechnerische Laufzeit von mehr als 30 Jahren aufweist. Bei einer anfänglichen Tilgungshöhe von drei Prozent beträgt die Gesamtlaufzeit bis zur Schuldenfreiheit rund 20 Jahre, bei fünf Prozent Starttilgung sind es lediglich 15 Jahre - was einem Volltilgerkredit entspricht.

Laut Enderlein sind Volltilgerkredite jedoch auch für Immobilienkäufer interessant, die erstmals einen Kredit aufnehmen. „Das aktuelle Zinsniveau ist derart niedrig, dass sich bonitätsstarke Darlehensnehmer problemlos eine mehrprozentige Anfangstilgung leisten können“, sagt Finanzexperte Hölscher. Ein Volltilgerkredit über 150.000 Euro, der binnen 15 Jahren komplett zurückgeführt ist,



Schnelles Tilgen wird derzeit verstärkt belohnt.

kann mit einer Monatsrate von 1.100 Euro bedient werden. Während normale Immobilienfinanzierungen meist 25 Jahre dauern und Zinskosten in Höhe der Darlehenssumme nach sich ziehen, fallen bei dem 15-jährigen Volltilgerdarlehen über 150.000 Euro lediglich Zinskosten in Höhe von 47.000 Euro an. ■

Dortmund-Scharnhorst demografisch jüngster Dortmunder Stadtteil.

Jeder vierte Bewohner ist unter 18 Jahre alt. Es hat sich mächtig etwas getan in Scharnhorst. Sichtbar nicht nur an den sanierten Fassaden der Siedlung, die in freundlichen und hellen Farben strahlen sondern auch in punkto Sicherheit. Die Probleme wurden gemeinsam angegangen und gelöst.

Sehr engagiert geht auch die Bochumer Unternehmensgruppe Häuser-Bau den Um- und Ausbau des Stadtteilcenters eks in Scharnhorst an. Das in den 70-er Jahren gebaute eks steht auf einem rund 26700 Quadratmeter großen Grundstück und bietet etwa 8200 Quadratmeter Mietfläche für Einzelhandel, Büros und Praxen. Die Erfolge des 2007 durch Häuser-Bau erworbenen Einkaufszentrums sind deutlich sichtbar. So meldet die Bochumer Unternehmensgruppe die Vollvermietung des Einkaufszentrums in Scharnhorst. Mit einem Neubau in 2008 hat auch ein großes Deichmann Schuhgeschäft mit 470 Quadratmetern Verkaufsfläche Einzug ins eks genommen.

Die Revitalisierung mit der Schaffung einer Mall zwischen Deichmann und EDEKA, die Erneuerung der Vordächer mit integriertem, beleuchteten Werbepaneel sowie die Vergrößerung der Parkplätze um weitere 60 Stellplätze werden erfolgreich im Mai 2009 abgeschlossen. Dann erstrahlt das Einkaufszentrum in frischer Farbe und modernem Ambiente.



**Seit fast einem halben Jahrhundert
Ihr starker und erfahrener Dienstleistungspartner
rund um die Immobilie.**

**Rufen Sie uns an!
Wir haben das richtige Objekt für Sie!**

**☎ 0234 9631180
www.haeusser-bau.de**

DAS RECHNET SICH

Dachflächen werden durch Solartechnik zum Renditeobjekt

Unternehmen können ihre ungenutzten Dachflächen zum Renditeobjekt machen und gleichzeitig etwas für ihr Image tun. Eine Solarstromanlage macht das möglich. Das meint Marc Kiwitt, Geschäftsführer der asol solar GmbH mit Sitz im Technologiezentrum Dortmund. Im Gespräch erläutert er die wichtigsten Eckpunkte zu diesem Thema.

Ist jedes Dach für eine Solarstromanlage geeignet?
Kiwitt: Flachdächern, wie man sie häufig etwa bei Lagerhallen findet, auf jeden Fall. Auf Flachdächern können die Solarmodule immer optimal nach der Sonne ausgerichtet werden.

Und bei anderen Dächern?
Kiwitt: Da ist die Südausrichtung optimal, aber auch bei einer Ost- oder Westausrichtung sind die Einbußen bei der Energieausbeute viel geringer, als der Laie oftmals annimmt.

Was bringt einem Unternehmen eine Solaranlage an finanziellen Vorteilen?
Kiwitt: Wenn das Unternehmen den Strom in das öffentliche Netz einspeist, erhält es 2009 eine vom Staat garantierte Einspeisevergütung von 43,01 Cent pro Kilowattstunde für die nächsten 20 Jahre garantiert. Schon im nächsten Jahr fällt die Einspeisevergütung geringer aus.

Kann das Unternehmen den Strom auch selbst verbrauchen?
Kiwitt: Ja, seit Beginn dieses Jahres gibt es diese Möglichkeit. Dafür gibt es dann immer noch eine Einspeisevergütung von 25,01 Cent. Dafür spart das Unternehmen Stromkosten, die es normalerweise an den Energieversorger zahlen müsste.

Je stärker die Strompreise steigen, wovon Experten ausgehen, umso mehr lohnt es sich demnach, den Strom selbst zu verbrauchen?
Kiwitt: Genau. Interessant ist auch, dass die Firmen sich nicht auf 20 Jahre auf eines der zwei Modelle festlegen müssen. Sie können jederzeit vom Selbstverbrauch zur Einspeisung wechseln und umgekehrt.

Gibt es Einschränkungen beim Selbstverbrauch?
Kiwitt: Ja. Der ist nur möglich bei Solarstromanlagen, die nicht mehr als 30 kW Leistung haben.

Wie viel Strom kann man damit erzeugen?
Kiwitt: Pro kW-Leistung kann man mit rund 850 kWh pro Jahr rechnen, das sind also rund 25500 kWh im Jahr.

Was erhalte ich an Einspeisevergütung?
Kiwitt: Bei einer 30 kW-Anlage rund 11.475 Euro im Jahr, in 20 Jahren 229.500 Euro. Dazu kommt noch der erzeugte Strom im Jahr der Inbetriebnahme.

Wie viel Dachfläche benötigt eine 30 kW-Anlage?
Kiwitt: Rund 300 qm.

Was bietet sich an, wenn ich eine größere Dachfläche zur Verfügung habe?
Kiwitt: Dann können Sie selbstverständlich auch eine Solarstromanlage errichten, nur Sie können den Strom nicht selbst verbrauchen.

Mit das Allerwichtigste: Mit welcher Rendite kann ein Unternehmer rechnen?
Kiwitt: Zweistellige Renditen sind durchaus realistisch Und wie gesagt: Die Einspeisevergütung

Renditeobjekt Kamen, Wohn- u. Geschäftshaus, Rendite über 10 %, 800 qm Grundstück, 400 qm Ladenlokal, 2 Wohnungen 140 qm + 3 Wohnungen ausbaufähig, 298.000 Euro.
Zuschriften unter RW 257 an Gebr. Lensing GmbH & Co. KG, Fachzeitschriften, Westenhellweg 86-88, 44137 Dortmund.

ist aufgrund der staatlichen Garantie für 20 Jahre sicher.

Gibt es auch Förderungen für die Investition in eine Solaranlage?
Kiwitt: Die KfW-Bank fördert mit ihrem Programm „Erneuerbare Energien“ die Errichtung, den Erwerb oder die Erweiterung von Solarstromanlagen mit besonders günstigen Zinssätzen mit tilgungsfreien Anlaufjahren.

Gibt es weitere Vorteile?
Kiwitt: Mit einer Solarstromanlage beweisen Sie Sinn für Umwelt- und Klimaschutz. Werben Sie damit, das steigert das Image Ihres Unternehmens.

Kontakt: asol solar GmbH, Emil-Figge-Straße 76-80, 44227 Dortmund, Tel. 9742-5670
www.asol-solar.de



Projekt Zukunft.

Profitieren Sie von über 50 Jahren Erfahrung im Immobilienmarkt Deutschlands und der Schweiz und starten Sie jetzt mit uns in eine erfolgreiche Zukunft.

- Projektentwicklung
- Bestandsmanagement von Wohn- und Gewerbeimmobilien, Geschäftshäusern, Einkaufszentren, Bürohäusern, Industrieimmobilien



Dreier Immobilien · Untere Brinkstraße 81-89 · 44141 Dortmund · Telefon: +49 (0)2 31 51 71-0
Fax: +49 (0)2 31 51 71-129 · E-Mail: info@dreier-immobilien.com · www.dreier-immobilien.com