KOCH Marktüberblick **2015**

Immobilienmarkt Düsseldorf

Immobilien zur Kapitalanlage

KOCH
Immobilien Gruppe

Fakten und Wissenswertes über das Geschehen
auf dem Düsseldorfer Immobilienmarkt

Inhalt

Editorial 3
Der Immobilienmarkt verändert sich

Käufer und Verkäufer agieren souverän 4
Gespannte Erwartung bestimmt den Handel

Seriöse Verkäufer, umsichtige Käufer 5
Kleine Erfolgsgeschichte zum Immobilienverkauf

Hier kaufen Investoren am häufigsten 6 - 7

Düsseldorf ImmoIndex 8
Preisübersicht 2015

Stadtteile und Wohnlagen 9

Faktoren für den Immobilienverkauf 10 / 11
Breite Preisskala
Mieterlisten und Mietverträge bereithalten
Vollständige Objektunterlagen zusammenstellen
Den Grundbuchauszug online anfordern
Fegen und Hecke schneiden
Was tun, wenn die Mansarde nicht genehmigt ist?
Diese Kosten muss der Käufer zusätzlich tragen

KOCH
Immobilien

KOCH Immobilien ist Spezialmakler in NRW für Geschäfts- und Mehrfamilienhäuser sowie für Wohneigentum.

KOCH
Hausverwaltung

KOCH Hausverwaltung übernimmt die technische und kaufmännische Verwaltung von Wohnanlagen und Wohneigentumsobjekten.

KOCH
Real Estate Management

KOCH Real Estate Management realisiert das komplette Immobilien-Management für Gewerbe- und Büroimmobilien in allen europäischen Ländern.

Editorial

Der Immobilienmarkt verändert sich

Der Immobilienmarkt in Düsseldorf ist ein Lieblingsthema der Medien. Allerdings geht es nicht mehr um Wohnungsknappheit oder explodierende Mieten, sondern um die Neubauprojekte, die überall in der Stadt entstehen. Auch der Immobilienhandel mit Wohn- und Geschäftshäusern schafft es nicht in die Schlagzeilen, denn dieser Sektor ist in der Landeshauptstadt seit Jahren stabil.

Heißt das, dass die Wohnungswirtschaft von Veränderungen verschont bleibt?

Keineswegs, denn der Immobilienmarkt steckt in einer Phase des Umbruchs, der sich allerdings leise und ohne Beachtung der Medien vollzieht.

Neubauprojekte prägen den Wohnungsmarkt

Neubauprojekte von heute gehören in 10 Jahren zum Bestand

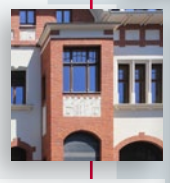
10.000 neue Wohnungen sind in Düsseldorf seit 2010 genehmigt worden. In wenigen Jahren werden diese Einheiten zum Bestand gehören und den aus den 1960er bis 1980er Jahren stammenden Altbauten zunehmend Konkurrenz machen. Die Mieten stagnieren – sowohl im Bestand als auch bei Neuvermietung. Bestandsimmobilien verlieren schon heute insofern, als sich Mieterhöhungen selbst bei Neuvermietung immer schwieriger durchsetzen lassen.

Individuelle Kriterien beeinflussen die Immobilienpreise

Lage, Zustand, Baujahr – bislang waren es harte Kriterien, die Quadratmeterpreis und Mietfaktor für den Immobilienverkauf bestimmen. Heute bewerten Privatanleger zusätzlich, inwieweit das Vorhaben in die eigene Lebensplanung passt, während institutionelle Investoren ihre Anlagestrategie als Maßstab für einen akzeptablen Preis setzen.

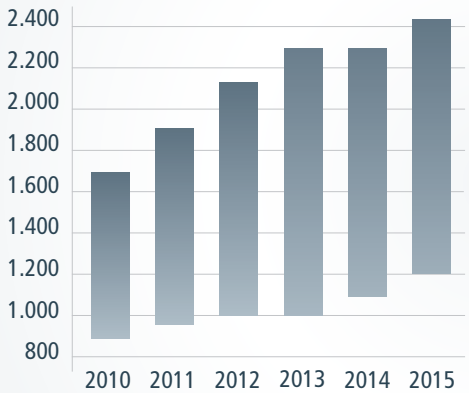
Vor dem Hintergrund dieser Einflüsse möchten wir Ihr Augenmerk auf die Verkaufsfaktoren lenken, die den Düsseldorfer Markt prägen. Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und freuen uns auf Ihr Feedback.

Edgar Stilp
Geschäftsführer KOCH Immobilien GmbH

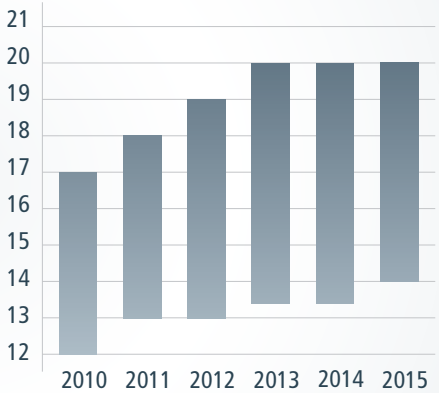


Stilhäuser sind bei Privatanlegern gefragt

Verkaufspreise bleiben stabil



Entwicklung der Verkaufspreise ...



... und des Mietfaktors seit 2010

Käufer und Verkäufer **agieren souverän**

Gespannte Erwartung bestimmt den Handel

Die spannendste Zeit des Jahres beginnt für die Immobilienbranche nach den Sommerferien, denn über 60 Prozent der Verkäufe realisieren sich in der zweiten Jahreshälfte. 2014 waren die letzten drei Monate fast so umsatzstark wie das komplette restliche Jahr. Alles spricht dafür, dass sich die Entwicklung 2015 wiederholt.

200 Millionen Euro Umsatz im ersten Halbjahr

2014 registrierte der Gutachterausschuss der Landeshauptstadt Düsseldorf 157 verkaufte Wohn- und Geschäftsimmobilien im Wert von 595 Mio. Euro. Nur ein Drittel davon entfiel auf das erste Halbjahr. Mit 153 verkauften Immobilien im Wert von 200 Mio. Euro haben sich die Halbjahreszahlen 2015 nur wenig verändert. Die Quote aus 2014 fortgeschrieben, wird der Handel erneut im Mittel der vergangenen fünf Jahre liegen.

Bestandsschutz für veraltete Technik gilt nicht unbegrenzt

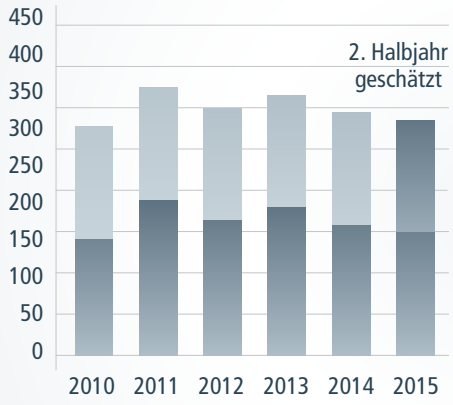
Fast zwei Drittel der Wohnimmobilien in Düsseldorf sind vor 1970 entstanden, so dass sich Investitionen für Bad, Fenster und Elektrik abzeichnen. Viele Privateigentümer sind verunsichert, weil der Gesetzgeber die Standards für Sanierungen immer enger regelt. Denn der Bestandsschutz, auf den sich Eigentümer berufen, erlischt bei Mieterwechsel. Spätestens jetzt gilt es, bei der Modernisierung die aktuellen Richtlinien umzusetzen.

Sanierungsbedarf besteht auch aufgrund gesetzlicher Vorgaben

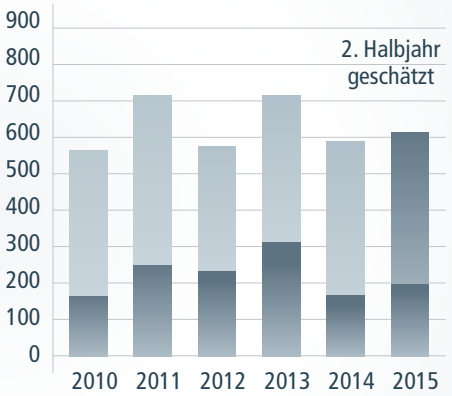
Immobiliengesellschaften überprüfen ihre Portfolien

Auch Bestandshalter wägen Investitionsbedarf und erhoffte Rendite gegen Gewinnmitnahmen ab. „Die Unternehmen wollen ihre Strukturen straffen und trennen sich von Einzelimmobilien", erläutert Edgar Stilp, Geschäftsführer der KOCH Immobilien Gruppe. „Im diesem Herbst herrscht sowohl bei Käufern als auch Verkäufern gespannte Erwartung, was das Jahresendgeschäft bringt."

Verkäufe entwickeln sich wie in 2014



Anzahl der verkauften Wohn- und Geschäftshäuser ...



... Marktvolumen in Mio. Euro

Seriöse Verkäufer, **umsichtige Käufer**

Kleine Erfolgsgeschichte zum Immobilienverkauf

Der kurze Hype von 2010 ist vergessen, seitdem bewegen sich die Immobilienpreise in Düsseldorf auf einem realistischen Niveau. Diese Kulisse lässt auch die Akteure souverän handeln. Typisch ist ein Verkaufsprozess, wie wir ihn in 2015 zum Abschluss gebracht haben.

Objekt:	Saniertes Wohn- und Geschäftshaus in Benrath
Wohnungen:	12 Einheiten, insgesamt 802 Quadratmeter
Gewerbe:	Einzelhandel mit Lager, insgesamt 320 Quadratmeter
Baujahr:	1956, kernsaniert 2014 bis 2015

Anfang Mai: Der Auftrag wird erteilt
Der Kunde stellt uns sein Objekt vor, das durch die gute Lage an der Benrather Fußgängerzone nur wenige Gehminuten vom Schlosspark entfernt punktet. Für die Gewerbeeinheit, die 2015 komplett umgebaut wurde, besteht ein 10-Jahres-Mietvertrag.

Mitte Mai: Wertschätzung für die Immobilie
In der für uns üblichen Frist von sieben Arbeitstagen erstellen wir die Wertschätzung und nennen den Angebotspreis, den der Kunde akzeptiert. Aufgrund der guten Lage und der gerade erfolgten Sanierung kalkulieren wir einen Quadratmeterpreis knapp über 2.100 Euro.

Juni: Der Vertrieb beginnt
Das Exposé versenden wir an ca. 30 ausgewählte Kunden. Da der Eigentümer um diskrete Vermarktung bittet, sehen wir von Inseraten auch im Internet ab.

Juni: Konkretes Kaufinteresse
Wir telefonieren nach und versenden auf Wunsch weitere Unterlagen, doch die meisten Investoren lehnen ab. Durchbruch nach sechs Wochen: ein Investor aus dem Bergischen Land möchte das Objekt besichtigen.

Juli: Vor-Ort-Termin und Preisverhandlung
Anfang Juli findet der Vor-Ort-Termin statt. Die gepflegte Immobilie sagt dem Interessenten zu, so dass wir uns wenige Tage später mit seinem Sachverständigen treffen. Das Gutachten fällt positiv aus, dennoch empfiehlt es eine Kaufpreisminderung. Nach Rücksprache mit dem Eigentümer gewähren wir einen geringen Nachlass und vereinbaren die provisionsfreie Vermietung der beiden Leerwohnungen über unsere Hausverwaltung.

August: Der Käufer ist gefunden
Der Interessent hat den Kaufpreis akzeptiert, alle Verkaufsaktivitäten werden gestoppt. Wir stellen die Verkaufsunterlagen zusammen, unterdessen sichert der Käufer die Finanzierung.

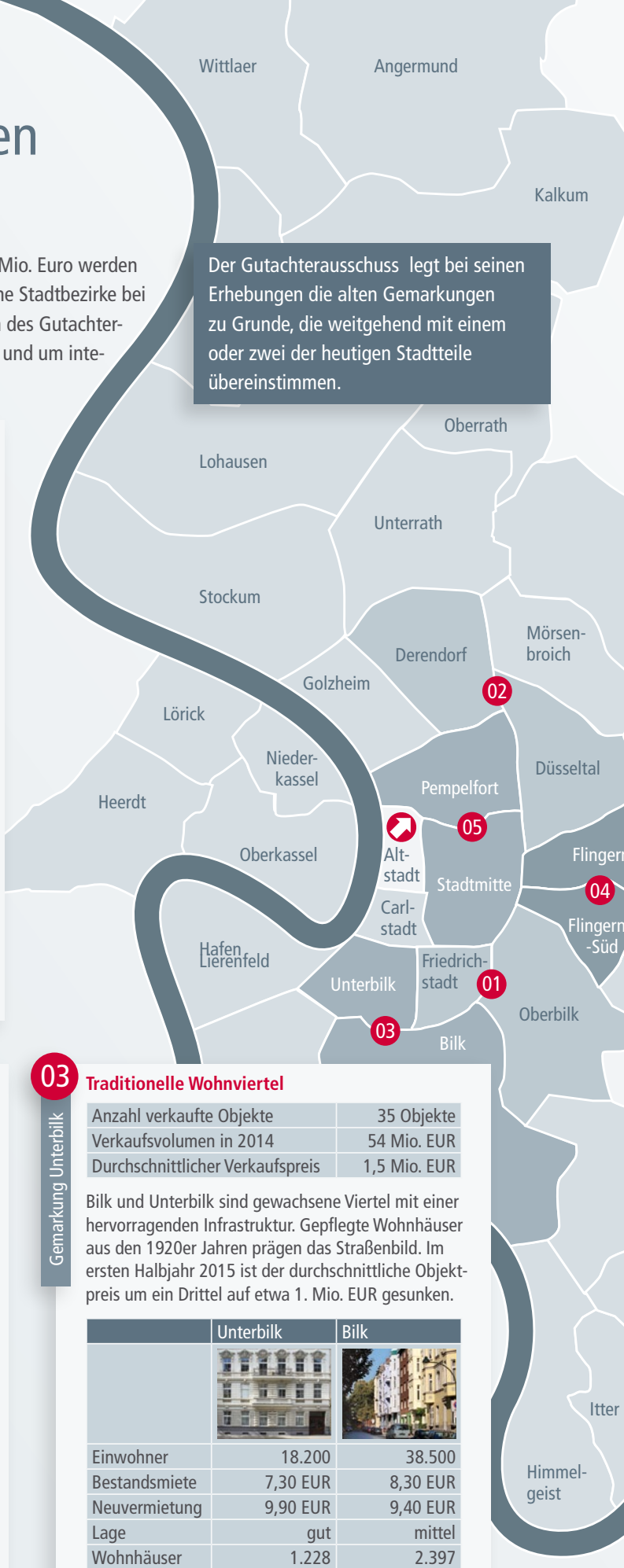
September: Beurkundung
Der Kaufvertrag liegt beiden Parteien zur Prüfung vor. Nach der gesetzlichen Rücktrittsfrist von zwei Wochen wird im September der Vertrag beim Notar beurkundet.

Das Wohn- und Geschäftshaus wurde 2014 / 2015 kernsaniert

Hier kaufen Investoren **am häufigsten**

Etwa 400 Wohn- und Geschäftshäuser im Wert von 600 Mio. Euro werden jedes Jahr in Düsseldorf verkauft. Um aufzuzeigen, welche Stadtbezirke bei den Anleger besonders beliebt sind, haben wir die Daten des Gutachterausschusses der Landeshauptstadt Düsseldorf analysiert und um interessante Marktfaktoren ergänzt.

Der Gutachterausschuss legt bei seinen Erhebungen die alten Gemarkungen zu Grunde, die weitgehend mit einem oder zwei der heutigen Stadtteile übereinstimmen.



01 Gemarkung Oberbilk

Gefragtester Immobilienstandort

Anzahl verkaufte Objekte	65 Objekte
Verkaufsvolumen in 2014	59 Mio. EUR
Durchschnittlicher Verkaufspreis	920.000 EUR

Friedrichstadt und Oberbilk sind bei Mietern beliebt, das macht das Viertel auch für Investoren attraktiv. Die Bestandsmieten sind moderat, so dass auch die Immobilienpreise im unteren Mittel rangieren. Oberbilk bleibt im ersten Halbjahr 2015 mit 26 verkauften Objekten im Wert von 30 Mio. EUR führend.

	Oberbilk	Friedrichstadt
Einwohner	28.600	18.100
Bestandsmiete	7,50 EUR	8,20 EUR
Neuvermietung	8,80 EUR	9,30 EUR
Lage	mittel	gut bis mittel
Wohnhäuser	1.584	1.078
Kaufpreis / qm	1.000 - 1.400	1.100 - 1.600
Mietfaktor	11 - 14	11 - 16

02 Gemarkung Derendorf

Der Grün-Gürtel

Anzahl verkaufte Objekte	42 Objekte
Verkaufsvolumen in 2014	60 Mio. EUR
Durchschnittlicher Verkaufspreis	1,4 Mio. EUR

Ein deutliches Preisgefälle durchzieht das Viertel von Süd nach Nord. Während Düsseltal zu den bevorzugten Wohngegenden zählt, überwiegt im Norden Derendorfs der preiswertere Bestand. Entsprechend breit gefächert sind Angebote und Preisskala.

	Derendorf	Düsseltal
Einwohner	19.600	26.500
Bestandsmiete	7,50 EUR	8,10 EUR
Neuvermietung	9,40 EUR	9,70 EUR
Lage	gut bis mittel	sehr gut
Wohnhäuser	1.202	1.749
Kaufpreis / qm	1.200 - 2.000	1.800 - 2.500
Mietfaktor	13 - 18	16 - 22

03 Gemarkung Unterbilk

Traditionelle Wohnviertel

Anzahl verkaufte Objekte	35 Objekte
Verkaufsvolumen in 2014	54 Mio. EUR
Durchschnittlicher Verkaufspreis	1,5 Mio. EUR

Bilk und Unterbilk sind gewachsene Viertel mit einer hervorragenden Infrastruktur. Gepflegte Wohnhäuser aus den 1920er Jahren prägen das Straßenbild. Im ersten Halbjahr 2015 ist der durchschnittliche Objektpreis um ein Drittel auf etwa 1. Mio. EUR gesunken.

	Unterbilk	Bilk
Einwohner	18.200	38.500
Bestandsmiete	7,30 EUR	8,30 EUR
Neuvermietung	9,90 EUR	9,40 EUR
Lage	gut	mittel
Wohnhäuser	1.228	2.397
Kaufpreis / qm	1.400 - 2.000	1.100 - 1.600
Mietfaktor	15 - 18	12 - 14

Quadratmeterpreise bei Neuvermietung nach www.immobilienscout24.de

Gemarkung Flingern

04 Bestandsimmobilien aus den 1960er Jahren

Anzahl verkaufte Objekte	35 Objekte
Verkaufsvolumen in 2014	44 Mio. EUR
Durchschnittlicher Verkaufspreis	1,2 Mio. EUR

Das ehemalige Arbeiterviertel hat sich zum Szene-Standort mit Kneipen, Kunst und kleinen Läden gemausert. Doch der Immobilienbestand ist einfach, die Kaufpreise rangieren entsprechend im unteren bis mittleren Bereich. 2015 zählt Flingern zu den besonders gefragten Immobilienstandorten.

	Flingern-Nord	Flingern-Süd
Einwohner	21.000	10.000
Bestandsmiete	7,40 EUR	6,80 EUR
Neuvermietung	9,20 EUR	8,60 EUR
Lage	gut	mittel
Wohnhäuser	1.362	534
Kaufpreis / qm	1.300 - 1.800	1.100 - 1.500
Mietfaktor	13 - 18	11 - 15

Gemarkung Altstadt

Top-Preise für Liebhaberobjekte

Anzahl verkaufte Objekte	13 Objekte
Verkaufsvolumen in 2014	90 Mio. EUR
Durchschnittlicher Verkaufspreis	6,9 Mio. EUR

Gerade mal 431 Wohnhäuser stehen in diesem Viertel, auch das knappe Angebot bestimmt den Preis. Der durchschnittliche Verkaufswert von fast 7 Mio. EUR resultierte 2014 aus dem Verkauf eines Neubauprojekts. 2015 pendelte sich der Verkaufspreis auf knapp 2 Mio. EUR pro Objekt ein.

	Altstadt
Einwohner	4.088
Bestandsmiete	9,30 EUR
Neuvermietung	11,00 EUR
Lage	sehr gut
Wohnhäuser	431
Kaufpreis / qm	1.900 - 3.600
Mietfaktor	20 - 24

Gemarkung Pempelfort

05 Symbiose von Alt und Neu

Anzahl verkaufte Objekte	32 Objekte
Verkaufsvolumen in 2014	44 Mio. EUR
Durchschnittlicher Verkaufspreis	1,7 Mio. EUR

Gediegene Stilhäuser aus der Gründerzeit sind für die Innenstadt ebenso typisch wie die moderne Architektur in Quartier Central oder am Kö-Bogen. Wohnimmobilien im Stadtzentrum sind gefragt, entsprechend rangieren die Preise im oberen Bereich.

	Pempelfort	Stadtmitte
Einwohner	29.000	13.200
Bestandsmiete	8,20 EUR	7,40 EUR
Neuvermietung	9,90 EUR	9,20 EUR
Lage	sehr gut	gut
Wohnhäuser	1.951	717
Kaufpreis / qm	1.500 - 2.200	1.400 - 2.000
Mietfaktor	16 - 20	15 - 18

Gemarkung Eller

Niedrige Immobilienpreise

Anzahl verkaufte Objekte	14 Objekte
Verkaufsvolumen in 2014	7 Mio. EUR
Durchschnittlicher Verkaufspreis	500.000 EUR

Mit einem Mittel von 0,5 Mio. EUR bleiben die Verkaufspreise in Eller deutlich unter dem Durchschnitt von 1,7 Mio. EUR für Düsseldorfer Wohnimmobilien. Im ersten Halbjahr 2015 wurde nur ein Objekt verkauft – für 290.000 EUR.

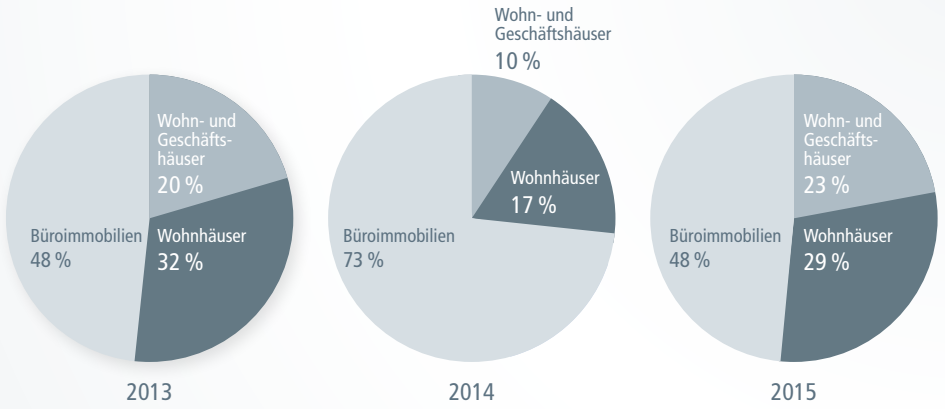
	Eller
Einwohner	30.600
Bestandsmiete	6,80 EUR
Neuvermietung	8,40 EUR
Lage	mittel
Wohnhäuser	1.884
Kaufpreis / qm	1.000 - 1.500
Mietfaktor	11 - 14

Düsseldorfer **ImmoIndex**

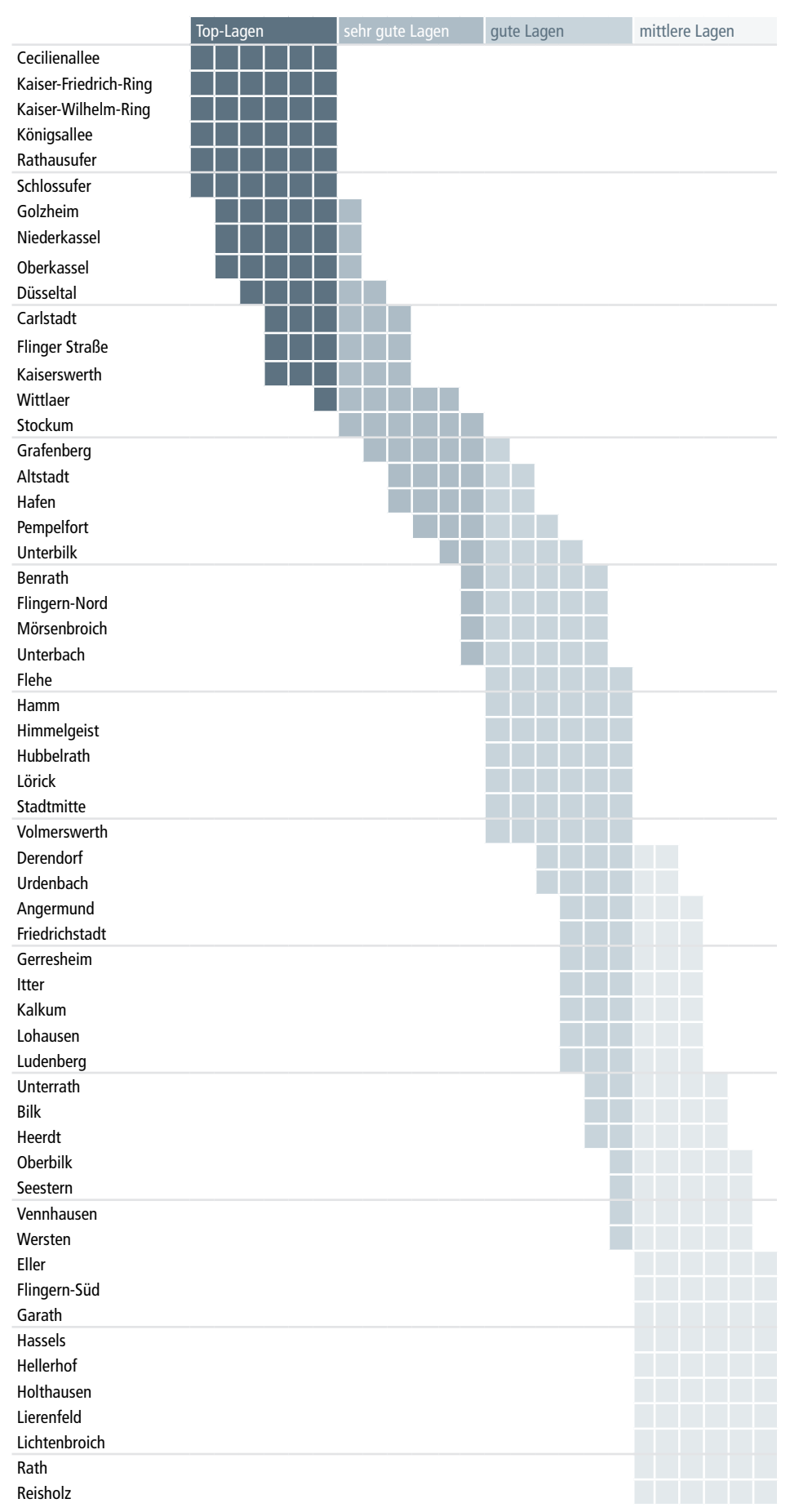
Preisübersicht 2015

	Gründerzeit / Jugendstil Baujahr bis in die 1930er Jahre		Baujahr ab 1950 bis ca. 1990er Jahre	
	vermietet, saniert	vermietet, unsaniert	vermietet, saniert	vermietet, unsaniert
Sehr gute Lage z. B. Carlstadt, Düsseltal, Oberkassel				
Vervielfältiger	18 - 26	16 - 22	18 - 22	16 - 20
Euro pro m²	2.400 - 3.600	1.900 - 2.400	1.800 - 2.800	1.600 - 2.400
Gute Lage z. B. Derendorf, Unterbilk, Flingern-Nord				
Vervielfältiger	16 - 20	16 - 18	15 - 20	14 - 18
Euro pro m²	1.600 - 2.400	1.400 - 2.200	1.400 - 2.200	1.200 - 1.600
Mittlere Lage z. B. Eller, Lierenfeld, Oberbilk				
Vervielfältiger	14 - 16	13 - 16	14 - 16	12 - 14
Euro pro m²	1.300 - 1.600	1.200 - 1.400	1.200 - 1.600	1.000 - 1.300

Wohnimmobilien dominieren den Markt wieder



Stadtteile und Wohnlagen

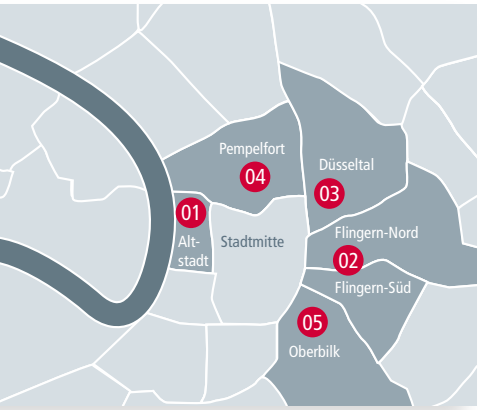


Faktoren für den **Immobilienverkauf**

Die meisten Eigentümer machen sich den Verkauf ihrer Immobilie nicht leicht. In der Tat gibt es zahlreiche Aspekte, die sowohl für Verkäufer als auch für den potentiellen Käufer eine Rolle spielen. Die wichtigsten Kauffaktoren haben wir für Sie zusammengestellt.

Breite Preisskala

Quadratpreis von 4.300 Euro, Mietfaktor knapp unter 14 – im Düsseldorfer Stadtzentrum ist beides realistisch. Für Stilhäuser in der Altstadt oder der Carlstadt sind Quadratmeterpreise ab 3.000 und bis zu 5.000 Euro üblich, während in den Straßenzügen rund um den Hauptbahnhof sanierungsbedürfte Wohnhäuser für die 14fache Jahresmiete den Besitzer wechseln. Wie stark die Priese selbst in dem überschaubaren Bereich rund um die Düsseldorfer City divergieren, zeigt unsere Übersicht.



1. Gepflegtes Stilhaus in der Altstadt
   4.300 EUR pro Quadratmeter, Faktor 22
2. Wohn- und Geschäftshaus in Flingern, sanierungsbedürftig
   900 EUR pro Quadratmeter, Faktor 14
3. Wohnhaus in ruhiger Wohnlage in Düsseltal
   2.000 EUR pro Quadratmeter, Faktor 20
4. Gepflegtes Wohnhaus in Pempelfort
   1.800 EUR pro Quadratmeter, Faktor 17
5. Wohnhaus in Oberbilk
   1.300 EUR pro Quadratmeter, Faktor 16

Mieterlisten und Mietverträge bereithalten

Kaufinteressenten möchten wissen, wer im Objekt wohnt. Dazu sind vollständige Mieterlisten unerlässlich. Besonderes Augenmerk gilt Gewerbemietverträgen, sie müssen vorliegen. Am besten stehen beim Verkaufsgespräch alle Mietverträge – nicht nur für Wohnungen, sondern auch für Garagen und Nebenräume – in Kopie zur Verfügung.

Vollständige Objektunterlagen zusammenstellen

Der Notar ist bei der Beurkundung mit wenig zufrieden: Vertrag, Grundbuch und Personalausweis reichen fürs Geschäft. Demgegenüber lieben Kaufinteressenten ausführliche Unterlagen. „Baupläne, Flurkarte und Grundrisse nennen Fakten, die der Käufer überprüfen kann", bestätigt Edgar Stilp, Geschäftsführer von KOCH Immobilien. „Für unsere Kunden besorgen wir fehlende Unterlagen bei den jeweiligen Ämtern."

Neben den amtlichen Dokumenten sind vor allem Sanierungsnachweise gefragt. Die neue Heizung, der Einbau von Isolierglasfenster oder die Sanierung einzelner Wohnungen oder Bäder werden durch Handwerkerrechnungen belegt, möglichst mit einer präzisen Leistungsbeschreibung. „Immobilienkauf ist Vertrauenssache", so Stilp. „Die Nachweise geben dem Käufer die Sicherheit, sein Geld in das richtige Objekt zu investieren."

Unterlagen für den Verkauf
Aktueller Grundbuchauszug
Flurkarte, Lageplan
Baupläne
Ggfs. Schnitte, Zeichnungen
Wohnungsgrundrisse
Ggfs. Berechnung Wohnfläche
Energieausweis
Etwaige Gutachten
Genehmigung für An-/Umbau
Nachweis für Sanierungen
Handwerkerrechnungen

Den Grundbuchauszug online anfordern

Grundbücher sind beim Justizministerium NRW hinterlegt. Bei berechtigtem Interesse, zum Beispiel als Eigentümer oder als beauftragter Makler, kann hier ein Auszug angefordert werden. Private Portale bieten ihre Dienste ebenfalls an und verlangen dafür zusätzliche Gebühren. Das Ministerium berechnet für einen Ausdruck 10 Euro und für eine beglaubigte Kopie 20 Euro. Das Formular kann direkt im Internet ausgefüllt werden: www.justiz.nrw.de/BS/formulare

Fegen und Hecke schneiden

Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck – das gilt auch bei der Besichtigung von Immobilien. Dabei sind es Kleinigkeiten, die dem Interessenten ein positives Bild vermitteln. Das geputzte Treppenhaus, die ordentlich beschriftete Klingel- und Briefkastenanlage sowie der saubere Müllplatz signalisieren, dass der Eigentümer sich um seine Immobilie kümmert.

Was tun, wenn die Mansarde nicht genehmigt ist?

In den 1950er und 1960er Jahren war Wohnraum in Düsseldorf ein extrem knappes Gut. Viele Eigentümer hatten dieselbe Idee: sie haben Mansarden und Kammern im Zwischenstock als Wohnung hergerichtet - und nutzen die neu entstandene, aber nicht offizielle Einheit bis heute. Was tun, wenn die Immobilie verkauft werden soll?

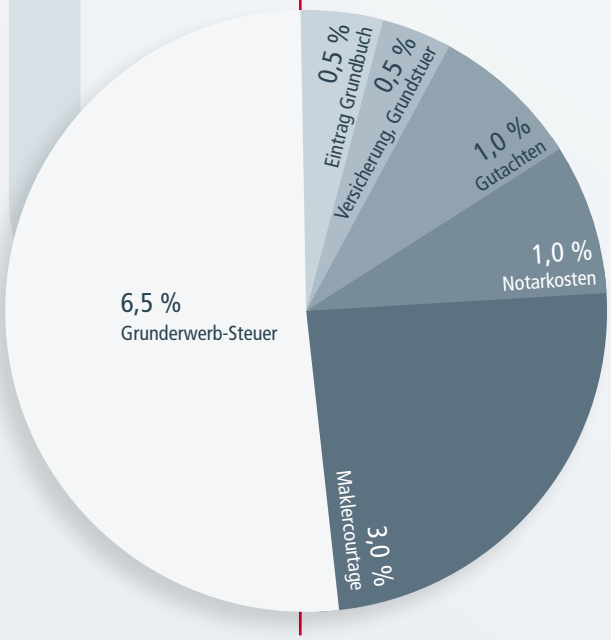
Auf die Schnelle die fehlende Baugenehmigung nachzuholen, ist nicht immer die beste Lösung. „Viele Käufer bauen veraltete Bestandsimmobilien komplett um, so dass nicht genehmigte Flächen kein Hinderungsgrund sind", erläutert Edgar Stilp. „Allerdings mindert die fehlende Baugenehmigung den Wert und damit den Verkaufspreis für die Liegenschaft". Ob Nachgenehmigung oder ein Nachlass beim Kaufpreis angeraten ist, muss im Einzelfall, manchmal auch unter Hinzuziehung eines Architekten entschieden werden.

Diese Kosten muss der Käufer zusätzlich tragen

Der künftige Eigentümer muss nicht nur den Kaufpreis finanzieren, sondern auch die sogenannten Kaufnebenkosten bedienen können. Sie addieren sich auf 10 bis 12 Prozent des beurkundeten Verkaufspreises. Den größten Anteil daran hat die Grunderwerbssteuer, die in NRW aktuell bei 6,5 Prozent liegt.

Auch Maklergebühren, Notarkosten und ggfs. das Sachverständigengutachten gehen zu Lasten des Käufers. Grundsteuer und Versicherungen, die der vorherige Eigentümer bereits gezahlt hat, werden zum Zeitpunkt des wirtschaftlichen Übergangs ausgeglichen. Und schließlich rechnet das Liegenschaftsamt den Grundbucheintrag nach Art und Umfang ab.

Kaufnebenkosten machen etwa 10 Prozent der Kaufsumme aus



KOCH Marktüberblick **2015**

Immobilienmarkt Düsseldorf

Immobilien zur Kapitalanlage

KOCH
Immobilien Gruppe

Für Fragen und Anregungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung

Edgar Stilp
KOCH Immobilien GmbH
Rochusstraße 44
40479 Düsseldorf

Telefon: 0211 / 55 00 00
Telefax: 0211 / 55 66 00
Email: Edgar.Stilp@koch-immoline.de
Web: www.koch-immoline.de