

My M&D Place MAGAZIN®

A man with grey hair and a mustache, wearing a white t-shirt with a bull graphic, is holding a bright red bull sculpture with both hands. He is looking up at the sculpture with a focused expression. The background is a textured wall with a dark framed picture. In the bottom right corner, a white bull sculpture is partially visible.

FRANK KRÜGER:
STAY HUNGRY - KUNST NEU ERLEBEN
Seite 12

MAYER & DAU MALLORCA SL
ERÖFFNETE EIN NEUES BÜRO
AM 01.04.2023
Seite 8

PLATZHIRSCH MÖBEL:
HÄUSER WERDEN ZU EINEM ZUHAUSE
Seite 20

Hallo und herzlich Willkommen oder soll ich lieber „Hola y bienvenido“ sagen?

Mit der 9. Ausgabe unseres My M&D Place Magazins möchten wir Sie auf der Sonneninsel Mallorca herzlich Willkommen heißen. Als Familien- und Traditionsunternehmen aus Rastede sind wir unglaublich stolz auf die erfolgreiche Eröffnung und einem beeindruckenden ersten Jahr in Berlin. Nun gehen wir den nächsten internationalen Schritt: Mallorca. Beinahe jeder war schon einmal auf dieser ganz besonderen Insel. Mit der beeindruckenden Landschaft, dem angenehmen Klima und den wunderschönen Sandstränden ist Mallorca ein beliebtes Reiseziel, weshalb sich viele für einen zweiten Wohnsitz entscheiden.

Nutzen Sie den guten Immobilienmarkt: Eine Kapitalanlage mit beeindruckenden Vermietungszahlen, die von Olivenbäumen umrahmte Finca, eine traumhafte Villa mit Meerblick oder eine wunderschöne Eigentumswohnung in einer ruhigen Anlage - all das ist mit Mayer & Dau Immobilien auf Mallorca zukünftig möglich.

„Road to Mallorca - Sicher kaufen und verkaufen auf Mallorca“ Mit dieser Überschrift starten wir in diesem Jahr in den fünf größten Städten Deutschlands eine Roadtour, auf welche ich mich ganz besonders freue. Auch in diesem Magazin werden Sie spannende Inhalte zu dieser Roadtour vorfinden.

Natürlich finden Sie in dieser Ausgabe auch wieder spannende Artikel über aktuelle Trends, Entwicklungen und News rund um die Themen Wohnen, Leben und Immobilien. Zusätzlich stellen wir Ihnen wieder neue spannende Neubauprojekte und attraktive Bestandsimmobilien vor.

Hola heißt es, Hallo zur 9. Ausgabe unseres My M&D Place Magazins. Lassen Sie sich von uns auf eine Reise mitnehmen.

Benjamin Dau



Impressum

Herausgeber:

Mayer & Dau Immobilien GmbH, Am Hogen Hagen 31, 26160 Bad Zwischenahn, Tel.: 04403 3099, info@mayer-dau.de

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt: Geschäftsführer Benjamin Dau

Redaktion: Dana Vigneswaran

Bilder: Archiv, Kundenbilder, Ronny Walter, Adobe Stock, djd

Layout/Grafik/Druck: onitec Werbeagentur GmbH & Co. KG

Copyright: Alle Rechte liegen bei Mayer & Dau Immobilien GmbH

Der redaktionelle Inhalt wurde sorgfältig erarbeitet. Wir weisen Sie aber selbstverständlich darauf hin, dass wir für die Richtigkeit von Angaben, Ratschlägen sowie Hinweisen und eventuell vorhandenen Druckfehlern keine Haftung übernehmen. Die Daten, Beschreibungen und sämtliche Informationen zu den Immobilienangeboten werden vom jeweiligen Immobilieneigentümer übermittelt (Fremdangaben).

Mayer & Dau Immobilien GmbH übernimmt keinerlei Haftungen für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Verfügbarkeit der hier beworbenen Immobilien. Für sämtliche Fremdanzeigen übernimmt der Herausgeber keine Haftung. Für Inhalte und Angebote in den Werbeanzeigen ist ausschließlich der Werbetreibende verantwortlich.

SEITE 4	INTERVIEW	SEITE 34	AUF EINEN BLICK
Das hypnotische Spiel mit dem Geist		Kommunikationsexperte verstärkt	
Warum unsere Vorstellungskraft pure Magie ist		das Mayer & Dau Immobilien Team	
SEITE 6	AUF EINEN BLICK	SEITE 38	AUF EINEN BLICK
Neues aus den Standorten		Wachsen Sie mit uns über sich hinaus ...	
SEITE 8	AUF EINEN BLICK	SEITE 40	EXPERTENTIPP
Damit der Immobilienkauf in Spanien		5 Jahre Hoppe & Oppotsch am Standort Rastede/Liehte	
nicht vom Traum zum Alptraum wird		SEITE 42	AUF EINEN BLICK
SEITE 12	TRENDS	Neubauprojekt „Duhner Spitze“	
Stay hungry – Lust auf Neues		SEITE 43	AUF EINEN BLICK
SEITE 14	AUF EINEN BLICK	Neubauprojekt „Residenz am Schlosspark“	
Mayer & Dau Immobilien startet Roadtour durch Deutschland		SEITE 45	TRENDS
SEITE 15	EXPERTENTIPP	flowter – Die Babywippe für Erwachsene	
Den Traum vom Eigenheim – wer träumt ihn nicht?		SEITE 46	AUF EINEN BLICK
SEITE 16	EXPERTENTIPP	Vergleichen Sie unsere Leistungen	
Viele Unternehmen finden auch mit Social Media keine		SEITE 47	AUF EINEN BLICK
Mitarbeiter. Was Sie jetzt tun können, um trotzdem		Interview mit der Zukunft der Immobilienbranche	
die Richtigen zu finden!		SEITE 48	EXPERTENTIPP
SEITE 17	AUF EINEN BLICK	Energieeffizient bis zur Dachspitze	
Der Immostartalk		SEITE 50	EXPERTENTIPP
SEITE 18	EXPERTENTIPP	Welche Versicherungen sind für Vermieter wichtig?	
Was ist ein Verbraucherbaupvertrag?		SEITE 51	AUF EINEN BLICK
SEITE 20	TRENDS	Hausverwaltung heißt auch „Vertrauen schenken“.	
Individuelle Wohnräume gibt es bei Platzhirsch Ganderkesee		SEITE 52	EXPERTENTIPP
SEITE 22	AUF EINEN BLICK	Deine Finanzierung begleitet dich ein Leben lang –	
Mayer & Dau steht für „die neue		deshalb ist Vertrauen das Wichtigste	
erste Adresse für Immobilien“ in Berlin		SEITE 54	AUF EINEN BLICK
SEITE 24	AUF EINEN BLICK	Dau & Buning aus Rastede – Die Experten für Stabilität	
Über uns		SEITE 55	AUF EINEN BLICK
SEITE 26	EXPERTENTIPP	Wohnen in „Maggie“	
Die aktuellen Krisen als Chance nutzen, das sind unsere 10 Tipps		SEITE 56	EXPERTENTIPP
SEITE 29	AUF EINEN BLICK	Jahressteuergesetz 2022 – Was Immobilienanleger wissen sollten	
Wir freuen uns über unsere Auszeichnungen		SEITE 58	EXPERTENTIPP
SEITE 30	EXPERTENTIPP	Wie man das Wertpotenzial einer Immobilie mit einer	
Das Erfolgsgeheimnis: Glückliche Kunden!		Pflasterreinigung steigert	
SEITE 32	AUF EINEN BLICK	SEITE 59	AUF EINEN BLICK
Sales & More		Neubauprojekte in Oldenburg	
SEITE 33	AUF EINEN BLICK		
Der Immobilienmakler			

Das hypnotische Spiel mit dem Geist

Warum unsere Vorstellungskraft pure Magie ist

Thimon von Berlepsch: Magier, Hypnotiseur, Speaker und Autor von 2 SPIEGEL-Bestsellern. Aus dem einst 13-Jährigen, der beim Spielen auf dem Dachboden des Familiensitzes Schloss Berlepsch ein altes Zauberbuch fand, ist heute ein renommierter Performance-Künstler und Coach geworden. Wenn er nicht gerade internationale Bühnen betritt, Menschen in Hypnose ausbildet oder Einzelsitzungen gibt, sitzt er in Talkshows wie Markus Lanz, der NDR Talkshow oder dem WDR Kölner Treff. Auch bei Mayer & Dau Immobilien war er schon auf zwei Events vertreten und hat die Gäste zum Staunen gebracht.

Im heutigen Interview spricht er über sein jüngstes Buch „Update für dein Unterbewusstsein“, seine Faszination für die Hypnose und wie es ist, Vater zu sein.

Thimon, Ihrem Buchtitel nach brauchen wir ein Update. Wieso?

Naja, weil unser Gehirn ähnlich wie ein Computer funktioniert: Wir werden mit einer Festplatte und einem Betriebssystem geboren, das die grundlegenden Überlebensfunktionen steuert. Über Zeit lernt unser Gehirn weitere Verhaltensweisen, welche mit den Programmen auf unserem Rechner zu Hause vergleichbar sind. Diese Programme sollen uns sicher durchs Leben führen. Im Erwachsenenalter sind manche dieser Programme jedoch veraltet oder waren von Anfang an fehlerhaft: negative Glaubenssätze, Ängste, Traumata, Blockaden, ungesunde Gewohnheiten etc. Sie machen das Leben anstrengend und schränken uns ein. „Updaten“ bedeutet, dass wir diese Programme neu schreiben, damit das Leben leichter und schöner wird.

Können Sie mir ein Beispiel geben?

Ich stand mal auf einer Bühne vor 800 Menschen und bat eine junge Frau mit Höhenangst zu mir. Neben uns war eine einfache Malerleiter aufgestellt. Die junge Frau hatte panische Angst, dort hochzusteigen. Sie wurde blass, zitterte und war kurz vorm Weinen. Also völliger Kontrollverlust. Ich wendete meine Methoden bei ihr an und keine 5 Min. später stieg sie völlig gelas-



sen mit einem Lächeln auf dem Gesicht die Leiter hoch. Seitdem hat sie diese Angst nicht mehr. Jetzt kann sie ihr Leben wieder mehr genießen.

Warum geht das so einfach?

Also: Anders als bei einer Computerhardware ist unser Gehirn kein starres Konstrukt. Es ist imstande, sich im Laufe des Lebens zu verändern, anzupassen und neue Dinge zu lernen. Dies geschieht durch die Bildung neuer Verbindungen zwischen Nervenzellen. Dadurch kann unser Gehirn besser auf neue Herausforderungen reagieren und seine Leistung verbessern. Das bedeutet, dass wir beispielsweise eine bestimmte Angst nicht mehr spüren, mehr Selbstbewusstsein haben oder bessere Beziehungen führen. Ein Update eben!

Und wie führen wir dieses Update aus?

Ganz vereinfacht ausgedrückt: indem wir unserem Gehirn neue und kraftvolle Verhaltensweisen beibringen. Und weil ich Abkürzungen liebe, mache ich das in erster Linie mit Hypnose. Sie ist für mich das mächtigste Tool, um das verborgene Potenzial unseres Geistes freizusetzen. Dazu gehört auch die Selbsthypnose, weil sie jeder anwenden und damit sein Leben selbstbestimmt in die Hand nehmen kann. Um Vorbehalte gegenüber Hypnose aufzulösen, beschreibe ich in meinem Buch sehr genau, was Hypnose ist, warum sie funktioniert und wie sie jeder erfolgreich für sich nutzen kann – auch ohne Vorkenntnisse. Außerdem bringe ich hocheffektive Methoden aus dem Bereich der psychosensorischen Therapie bei, wie etwa EFT. So ist für jeden etwas dabei.

Können Sie kurz erklären, was Hypnose ist?

Hypnose bewirkt einen Bewusstseinszustand, in dem wir unsere Vorstellungskraft leichter nutzen können, um neue Realitäten und Erfahrungen zu erschaffen. Indem wir uns auf ein bestimmtes Ziel konzentrieren und uns vorstellen, wie es sich anfühlt, es zu erreichen, trainieren wir unser Unterbewusstsein, genau wie wir Muskeln beim Sporttraining stärken. Durch wiederholtes Vorstellen und Nachahmen des Verhaltens wird es schließlich zu einem festen Bestandteil von uns. Das bedeutet, dass es uns dann leichter fällt, dieses Verhalten in unserem Leben zu demonstrieren. Die junge Frau auf der Bühne konnte plötzlich entspannt mit der Leiter umgehen, weil wir ihr Unterbewusstsein für diese neue Realität trainiert haben.

Klingt etwas kompliziert.

(Lacht) Eigentlich ist es ganz leicht. Natürlich gebe ich im Buch dazu eine Schritt-für-Schritt-Anleitung. Und wer das lieber praktisch lernen möchte, der kann auch gerne eines meiner Seminare besuchen.

Dort bringe ich durch viele Übungen bei, wie Sie sich selbst oder auch andere hypnotisieren, um große Veränderungen zu bewirken. Wer einmal beginnt, sich näher mit Hypnose zu beschäftigen, den wird das Thema nicht mehr loslassen. Zumindest geht mir das seit 15 Jahren so.

Sie hypnotisieren ja auch auf der Bühne. Das ist aber was anderes als Hypnose-Therapie, oder?

Ja, auf der Bühne nutze ich die Showhypnose, um die Kraft unseres Geistes zu demonstrieren. Ich klebe Freiwillige auf dem Stuhl fest, lasse sie ihren Namen vergessen oder bunte Einhörner halluzinieren.

Das klingt unheimlich!

Ich finde es faszinierend! Denn diese Phänomene zeigen doch sehr deutlich, wozu unser Geist in der Lage ist. Wir alle werden tagtäglich hypnotisiert: durch Werbung, Fernsehen, Lotterien und andere Menschen. Und zu allererst durch uns selbst. Schließlich sind wir diejenigen, die den ganzen Tag lang mit uns selbst sprechen. Die Showhypnose zeigt, wozu dieser Dialog mit uns selbst führen kann. Der Schlüssel liegt darin, diesen Dialog konstruktiv statt destruktiv zu gestalten. Das ist positive Selbsthypnose, und das bringe ich den Leuten bei.

Wenden Sie das auch bei Ihrem Sohn an?

Natürlich! Besonders, wenn er schlafen soll. (grinst) Bei meinem Sohn sehe ich, wie sensibel der Geist von Kindern ist. Er ist wie ein Schwamm, der alles ungefiltert aufsaugt: was ich ihm sage und was er beobachtet. Ich darf also sehr bewusst in meinem Verhalten sein, denn ich forme in diesem Alter sein Fundament fürs Leben. Hier darf ich wirklich beweisen, was ich all die Jahre über das Unterbewusstsein gelernt habe. Ich stelle mir jeden Tag die Frage: „Was für ein Vorbild möchtest du sein?“ Und dann darf ich mich natürlich auch entsprechend verhalten. Mein Sohn hilft mir also unbewusst täglich dabei, mich selbst upzudaten.

BONUS für die LeserInnen: Wer einmal die Kraft der Hypnose erleben möchte, für den hat Thimon von Berlepsch 2 Hypnosen zum kostenlosen Download aufgenommen:

- Stärke dein Immunsystem
- Stärke dein Selbstbewusstsein

Download unter:
<http://geschenk.thimonvonberlepsch.de>

Zum Weiterlesen: „Update für dein Unterbewusstsein: Neues Denken. Neues Handeln. Neues Fühlen.“ von Thimon von Berlepsch (HEYNE Verlag, 12 €)



Neues aus den Standorten



Berlin

Seit April vergangenen Jahres ist Mayer & Dau Immobilien auch in Berlin vertreten. Am Kurfürstendamm 27, direkt neben dem renommierten Bristol Hotel, berät die erfahrene Büroleiterin und Immobilienmaklerin Sophie Engelskircher in der Hauptstadt jeden ebenso kompetent wie freundlich, der ein Haus oder eine Eigentumswohnung verkaufen oder kaufen, mieten oder vermieten möchte. Seit dem 1. Januar verstärkt Frau Saskia Germann als Teamassistentin unser Team in Berlin. Beim Flanieren durch die Luxusmeile bieten zahlreiche Aushänge in der großen Schaufensterfront die passende Gelegenheit, seiner neuen Traumimmobilie sozusagen „über den Weg zu laufen“.



Bad Zwischenahn

Bereits seit 14 Jahren ist Mayer & Dau Immobilien in Bad Zwischenahn vertreten und vor 12 Jahren an „Am Hogen Hagen 31“ umgezogen. Aktuell kümmern sich hier zwei Immobilienfachleute, um sämtliche Belange rund um den Kauf, Verkauf als auch die Vermietung von Immobilien und Grundstücken. Aufgrund der weiterhin positiven Entwicklung des Standortes und der erhöhten Nachfrage wurde das Team durch zwei neue Auszubildende zur Immobilienkauffrau verstärkt.



Duhnen

Im Jahr 2021 wurde das Büro von Mayer & Dau Immobilien in Cuxhaven-Duhnen eröffnet. Ganz besonders freut sich das Team über die Vermarktung des Großprojektes „Residenz am Schlosspark“ in Cuxhaven. Hier entstehen derzeit verteilt auf zwei Häuser 26 moderne Neubauwohnungen, sowie eine Gewerbeeinheit, welche das Wohnen direkt in der City exklusiv machen. Ein weiteres ganz besonderes Neubauprojekt ist „Zuhause in Duhnen“ direkt an der Duhner Spitze mit 82 Wohneinheiten, die sich ebenfalls zur Eigennutzung oder als Kapitalanlage eignen. Mitten im Zentrum Duhns, am Robert-Dohrmann-Platz 4, finden Kunden unser Immobilienbüro. Die ausgebildete Immobilienmaklerin und Büroleiterin Franciska Heinze wird von Marie Dirr als Teamassistentin unterstützt.



Aurich

Seit 2017 unterhält Mayer & Dau Immobilien auch ein Büro in Aurich und seit 2018 finden Kunden dieses an der Adresse „Große Mühlenwallstraße 39“. Besonders erfreulich ist der immense Zuwachs an Neubauprojekten. Das Team wurde am 1. August des vergangenen Jahres durch zwei weitere Auszubildende verstärkt. So unterstützen unsere zwei neuen Auszubildenden zur Immobilienkauffrau sowie Kauffrau für Büromanagement aktuell unseren Büroleiter und Immobilienwirt Alwin Eilers rund um das Thema Immobilien.



Rastede

Seit 1990 ist das inhabergeführte Unternehmen Mayer & Dau Immobilien in Rastede der erste Ansprechpartner, wenn es um den Kauf, Verkauf, die Vermietung sowie das Erstellen von Gutachten geht. Unter der Adresse Mühlenstraße 43 haben neben dem Maklerunternehmen inzwischen auch das Bauunternehmen Dau Bau, die Projektentwickler von Dau Immobilien, die Hausverwaltung JuCon und das Statik Büro Dau & Buning ihren Sitz. Um dem steten Wachstum mehr Raum zu bieten, bietet ein Neubau direkt neben der 100 Jahre alten Villa zusätzlich 300 Quadratmeter für die Mitarbeiter. Ein großzügiger, sowie modern eingerichteter Besprechungs- und Seminarraum wurden ebenso realisiert, wie ein komfortabler Gemeinschaftsraum für eine verbesserte Work-Life-Balance. Verbunden wird der barrierefreie Anbau mit dem Hauptgebäude über einen Glasbau. Seit dem 1. Januar verstärkt der Immobilienkaufmann Daniel Isailovic unser Team am Standort in Rastede.



Bremen

Bereits am 1. Februar durfte das Bremer Team von Mayer & Dau Immobilien Frank Lenk als ihren neuen Büroleiter herzlich in der Schierker Straße 2 willkommen heißen. Frank Lenk ist einer der bekanntesten Kommunikations- und Marketing-, sowie Strategieexperten Deutschlands und wird deshalb zusätzlich als Marketingleiter bei Mayer & Dau Immobilien tätig sein. Notwendig geworden ist die personelle Verstärkung durch die ebenso rasante, wie positive Entwicklung des Standortes an der Weser. Gemeinsam mit dem bestehenden kompetenten wie engagierten Team sorgt er künftig für einen perfekten Ablauf beim Immobilienverkauf, -kauf sowie der Immobilienvermietung.



Oldenburg

In den letzten Jahren ist Oldenburg deutschlandweit auf dem Immobilienmarkt für schönes Wohnen und geeignete Kapitalanlagen bekannt geworden. Für Mayer & Dau Immobilien als einem der führenden Immobilienunternehmen Grund genug, in der Nadorster Straße 292 auf über 250 m² Fläche ein Büro der besonderen Art zu eröffnen. Um dem rasanten Wachstumskurs gerecht zu werden, wurden jüngst drei neue Arbeitsplätze geschaffen. Ein ebenfalls neuer, einladend wirkender Personalraum steht zudem ab sofort für Besprechungen, Meetings sowie Get-Togethers zur Verfügung. In Oldenburg haben wir uns einen großen Marktanteil in der Vermarktung von Neubauwohnungen gesichert. So können wir Ihnen Eigentumswohnungen, Doppelhaushälften oder Mehrfamilienhäuser in unterschiedlichen Stadtteilen im Neubausegment anbieten.



Mallorca

Am 1. April eröffnete das Rasteder Immobilienunternehmen Mayer & Dau Immobilien eine neue Niederlassung auf Mallorca in Cala Ratjada, CL Isaac Peral 30. Aktuell besteht unser Team am Pinienplatz aus 5 Maklern und einer Immobilienfotografin. Direkt an der Strandpromenade am wunderschönen Strand Mallorcas, laden Sie die zahlreichen Aushänge im Schaufenster dazu ein, Ihren Traum von „Dort wohnen, wo andere Urlaub machen“ wahr werden zu lassen.



Damit der Immobilienkauf in Spanien nicht vom Traum zum Alptraum wird ...

... und Sie nachher nicht auf ein Horrorszenario blicken, gibt es 10 wichtige Punkte, die es zu beachten gilt.

Ein Immobilienkauf in Spanien ist generell auch ohne notariellen Kaufvertrag möglich, doch niemand, wirklich niemand sollte auf die Eigentumsurkunde „Escritura“ verzichten. Zu beachten ist, dass die Escritura eine absolute Voraussetzung dafür ist, dass ein Eigentümer im Grundbuch „Registro de la Propiedad“ ein- bzw. umgetragen werden kann. Nur wer seine neue Immobilie von einem im Grundbuch eingetragenen Verkäufer kauft, kann überhaupt Eigentümer der Immobilie werden. Der notarielle Kaufvertrag enthält neben den wichtigen Angaben zum Eigentümerstand, auch eine genaue und umfangreiche Beschreibung der Immobilie, vorhandene Belastungen sowie sonstige Erwerbshindernisse. Diese Informationen sollten im Vorfeld mit den Verkaufsunterlagen abgeglichen werden. Doch nun schauen wir uns die 10 wirklich wichtigen Tipps an:

Tipp 1: Der Katasterauszug

Es ist besonders wichtig sich den Katasterauszug den „Extracto del catastro“ genau anzuschauen. Das mallorquinische bzw. spanische Kataster dient überwiegend dazu Berechnungsgrundlagen für die Grundsteuer auf Basis des Katasterwertes zu geben. Die guten alten Zeiten für Spanier, in denen man geringe Grundstücks- und Baugrößen angeben konnte, um so die Steuern zu verringern, sind zum Glück vorbei. In den vergangenen Jahren war es oftmals so, dass der Kataster- und Grundbuchauszug sehr unterschiedliche Inhalte wiedergab und das ist zum Teil leider bis heute noch so. Zu erkennen ist dies unter anderem daran, dass das Bauvolumen im Kataster wesentlich höher ist als das im Grundbuch und dies deutet auf einen Schwarzbau hin. Sie müssen dann prüfen, ob die im Grundbuch nicht eingetragenen Gebäudeteile überhaupt genehmigungsfähig sind, bzw. ob diese überhaupt nachgenehmigt werden können oder ob es aufgrund der Dauer sogar einen Bestandsschutz gibt. Um uns für beide Seiten abzusichern, beschaffen wir uns oftmals auch vorhandene Luftbildaufnahmen der Immobilie. So können wir häufig leicht feststellen, welche baulichen Erweiterungen vorgenommen wurden.

Tipp 2: Bescheinigung über das Nichtvorliegen öffentlich-rechtlicher Bauverstöße

Ganz wichtig ist auch die Bescheinigung über das Nichtvorliegen öffentlicher rechtlicher Bauverstöße, das sogenannte

„certificado de no-infraccion urbanistica“. Sollten bei dem Grundbuch und dem Kataster schon erste Unstimmigkeiten auftreten, sollten die Details noch näher betrachtet werden. Jedoch sind Verfahren wegen öffentlich-rechtlichen Ordnungswidrigkeiten bis hin zur Abrissverfügung weder im Grundbuch noch im Kataster eingetragen. Diese Informationen erhalten Sie im Rathaus und sofern keine Verstöße vorliegen, erstellt das Rathaus bzw. die Kommune die entsprechende Bescheinigung. Diese Behördengänge übernehmen wir selbstverständlich auch für unsere Kunden.

Tipp 3: Der Grundbuchauszug

Der Grundbuchauszug oder auch „Nota Registro“ ist einer der wesentlichen Bestandteile und muss immer aktuell gehalten werden. Die bestätigte Bescheinigung „certification“ bietet eine vollständige Aussage zur Historie der Immobilie und ist quasi als eine Art Tagebuch zu sehen. Hier wird die Vorlage jeder Urkunde ganz genau mit Tag und Uhrzeit festgehalten und löst so eine Rangwirkung aus. Besonders wichtig ist, dass der Käufer im Grundbuch prüft, ob Verkäufer und Eigentümer identisch sind. In der einfachen Bescheinigung „nota simple“ werden aktuelle Eigentumsverhältnisse, die im Wesentlichen mit der Immobilie zu tun haben, sowie Lasten und Belastungen festgehalten.

Tipp 4: Der Energieausweis

Seit Jahren ist es in Deutschland bereits Pflicht, dass Käufer

direkt auf den ersten Blick die wesentlichen Informationen zur Energieeffizienzklasse der Immobilie erkennen können. Seit 2013 gilt dies auch in Spanien für jede angebotene Immobilie, die vermietet oder verkauft wird. Die Vorlage des entsprechenden Energieeffizienzcertifikats reicht nicht erst zur Beurkundung aus, sondern muss dem Immobilienmakler oder Privatverkäufer schon beim Inserieren vorliegen.

Tipp 5: Die Bewohnbarkeitsbescheinigung

Die Bewohnbarkeitsbescheinigung darf nicht wie in Deutschland mit dem Wohnberechtigungsschein verwechselt werden. Die Bewohnbarkeitsbescheinigung gilt für ein Haus oder eine Wohnung und wird von der jeweiligen Kommune ausgestellt. Diese Bescheinigung enthält Informationen darüber, dass die Immobilie zu Wohnzwecken genutzt werden kann, die Mindestanforderungen an Größe, Technik sowie sanitären Einrichtungen erfüllt und die Immobilie somit schlichtweg für den Käufer auch bewohnbar ist. Ohne diese Bescheinigung ist die Immobilie so gut wie wertlos, da keinerlei Anschlüsse wie für Abwasser, Strom, Wasser, Telefon und Gas eingerichtet werden dürfen und die Immobilie so von der Versorgung abgeschlossen ist. Wichtig ist auch die Gültigkeit der Bewohnbarkeitsbescheinigung - oder auch „Cedula“ genannt - zu prüfen. Ansonsten sollte der Kaufinteressent eine Verlängerung der Cedula beantragen. Auch hierbei steht Ihnen unser Büro selbstverständlich zur Verfügung.

Tipp 6: Die unumgängliche NIE

Sofern Sie über keinen offiziellen Wohnsitz in Spanien verfügen, benötigen Sie für den Kauf einer Immobilie eine Identifikationsnummer für Ausländer, die sogenannte NIE (Número de Identificación de Extranjero). Diese kann bei der Ausländerbehörde oder im spanischen Konsulat des Wohnsitzes des zukünftigen Immobilienerwerbers beantragt werden. Wir bieten hier mit unserem Anwaltspartner den Service die Antragsstellung zu übernehmen.

Tipp 7: Der Notartermin

Die Anwesenheit bei dem Notartermin ist für alle Vertragspartner verpflichtend. Für den Fall, dass Sie sich vertreten lassen möchten, ist dies in Spanien umfangreicher als in Deutschland, denn in Spanien findet die Generalvollmacht keine Geltung. Hierfür wird eine Vollmacht mit einer Apostille benötigt, die genau das Rechtsgeschäft beschreibt, für die die Vollmacht benötigt wird. Zusätzlich verlangen viele Notare eine beeidete Übersetzung.

Tipp 8: Die Gebäudesubstanz

Gerade hier gibt es wesentliche Unterschiede zwischen dem deutschen Standard und der spanischen Gebäudesubstanz. Die meiste Zeit des Jahres herrscht warmes Klima auf der Insel, doch es gibt auch kalte Winter, regnerische Tage und

extreme Hitze. Durch diese klimatischen Bedingungen wird die Gebäudesubstanz beansprucht und leider wird hier auch oftmals an der falschen Stelle gespart. Daher sollten Sie sich immer von einem Fachmann beraten lassen. Unsere Mitarbeiter erhalten hierzu regelmäßig interne Schulungen und beachten dabei u. a. folgende Aspekte: Über was für ein Mauerwerk sprechen wir? Sind die Balkone alle in Schuss? Was sind tragende Wände? Welche Wände können eventuell rausgenommen werden? Wie steht der Wind und was ist die Wetterseite? Gibt es eine Klimaanlage? Wie ist die Elektronik ausgestattet auch in Bezug auf eventuelle Modernisierungen?

Tipp 9: Erwerbsnebenkosten bei einem Kauf von einer Immobilie in Spanien

Beachten Sie, dass Sie als Käufer in Spanien noch weitere Kosten und Ausgaben einkalkulieren müssen als nur den Kaufpreis der Immobilie. Für den Erwerb einer Immobilie können Sie mit Kosten von ungefähr 10 % - 13 % des Kaufpreises rechnen. Dieser Betrag setzt sich zusammen aus Steuern und Kosten für den Immobilienmakler, Anwalt, Steuerberater sowie Notar und Gebühren der jeweiligen Ämter und Kommunen.

Tipp 10: Qualitätspartner wählen

Setzen Sie auf einen Qualitätspartner vor Ort mit einem ganz besonderen Netzwerk aus Notaren, Anwälten, Steuerberatern sowie Verbindungen zur Bank. Denn oftmals macht es für Sie eventuell sogar Sinn einen Teil über eine ausländische Bank zu finanzieren, da Sie ja auch in Zukunft über die NIE verfügen.

MALLORCA MAYER & DAU IMMOBILIEN

Sabine Staegemeir
Büroleitung Cala Ratjada



7 Weitere
Standorte
in Deutschland

CL ISAAC Peral 30
Es:1, PI 00
Esquina Castellet
07590 Cala Ratjada
(am Pinienplatz)
mallorca@mayer-dau.de
www.mayer-dau.es

Seit 10 Jahren vor Ort für Sie auf Mallorca



Ihr Mallorca Profi – Reiseagentur Holidayinsider!

Nach über zehn Jahren als Repräsentant der großen deutschen Reiseveranstalter auf Mallorca und rund ums Mittelmeer, gründete Tim Gausepohl die Reiseagentur Holidayinsider in Bad Wörishofen im Unterallgäu. Angetreten mit dem Ziel, seine umfassenden persönlichen Kontakte und hervorragende Kenntnisse im Tourismus auf Mallorca, seinen Kunden für die perfekte Reise auf die Lieblingsinsel der Deutschen zur Verfügung zu stellen. Mittlerweile vertrauen uns jedes Jahr über 2000 Kunden aus dem gesamten Bundesgebiet Ihre Urlaubsreisen nach Mallorca an. Durch unsere enge Zusammenarbeit direkt vor Ort mit unseren Partnern im Bereich Incoming und Events, sind wir in der Lage auch jede Art von Firmen-Gruppen- und Eventreise aus einer Hand zu organisieren. Jede Reise wird von uns individuell geplant und mit renommierten Partnern durchgeführt. Unsere Gäste haben jederzeit einen eigenen Ansprechpartner auf Mallorca, welchen Sie rund um die Uhr kontaktieren können. Die Mitarbeiter kümmern sich auch gerne um alle individuellen Anliegen vor Ort.

Individuelle Beratung erfolgt nach vorheriger Terminvereinbarung auf allen Kanälen, nahezu rund um die Uhr. Gerne stellen wir unseren Gästen sämtliche Informationen direkt aus Mallorca zur Verfügung. Bei uns können Sie sich sicher sein, dass jedes Hotel und jeder weitere Leistungsträger auf Mallorca, mit welchem wir arbeiten, uns persönlich bekannt ist, und wir stets sehr kurze Kommunikationswege haben.



Reiseagentur
holidayinsider
Einfach. Meer. Urlaub.



+49 8247 909 907 0



+49 157 702 448 09

www.holidayinsider.net

inside INSIDER



EIN DEUTSCHER HOTSPOT ENTWICKELT SICH

Damals waren aber auch noch viele Nationalitäten hier in der näheren Umgebung recht stark vertreten, was sich aber aktuell deutlich verändert hat.

Die Gemeinde Capdepera mit Ihren Ortsteilen **Cala Ratjada - Canyamel - Fonte sa Cala** aber auch **Artá** sind heute zu einem größeren Deutschen Hotspot geworden.

Viele andere Deutsche sind heute Eigentümer von Ferienwohnungen/ Häusern oder Fincas geworden.

SOCIAL MEDIA

Wieso ist Social Media gerade hier so stark geworden?

Diese Frage lässt sich wohl am ehesten so beantworten, dass Social Media damals noch in den Kinderschuhen steckte und es nicht so viele Kommunikationswege gab. Heute kaum vorstellbar, und...

Monika & Jürgen Umland sind daran sicherlich nicht ganz unbeteiligt - denn auf der Suche nach Austausch und sich Kennenlernen, wurde vor 8 Jahren die Facebook Gruppe **CALA RATJADA INSIDER®** gegründet, die heute bereits über mehr Als 28.000 Mitglieder zählt.

Aller Anfang ist schwer, aber recht schnell entwickelte sich die Gruppe, wurde Größer und Größer und damit natürlich auch der Arbeitsaufwand hierfür.

Fragen wurden gestellt die sich wiederholten und dann passierte das, was nicht geplant war.

Es entstand die Idee einer eigenen Zeitung!

EINE ZEITUNG ENTSTAND

Das INSIDER MAGAZIN® wurde entwickelt, und damit begann die Arbeit erst so richtig.

Die aktuelle Ausgabe Nr.10 ist mit seinen 236 Seiten für viele Urlauber und Eigentümer eine gute Orientierungshilfe für diesen regionalen Bereich geworden.

Und so entstand aus einem Urlaub heraus ein kleines Informationsunternehmen, das sich überwiegend an den deutschsprachenden Leser wendet.

Eine Erfolgsstory der ungeplanten Art nimmt weiterhin ihren Lauf.

WIE ALLES BEGANN

- damit war der Grundstein zu der Idee gelegt hier paßt fast alles -und hier möchte ich häufiger hin.

Bis dahin eigentlich eine Entwicklung wie bei vielen anderen Paaren auch.

Aus der Liebe zum Urlaubsort wurde der Wunsch zur eigenen Ferienwohnung

1996 war es dann soweit.

Eine Ferienwohnung mitten in Cala Ratjada wurde gekauft.. bezogen..bewohnt..genutzt

und... wurde zu klein.

Die Suche nach einer größeren Wohnung begann und endete mit dem Kauf eines Grundstücks und dem Bau einer neuen Finca in der Nähe des Ortes.

Das alles ist jetzt ca.20 Jahre her und bis heute wurde diese Entscheidung nicht bereut.

EIN FAST NORMALER WERDEGANG ? - oder

... so kommt man an eine Immobilie auf Mallorca.

Es beginnt wie immer:

-wohin geht der Urlaub? Wann soll es losgehen und wohin genau?

Diese Frage haben sich vor fast 30 Jahren auch **Monika und Jürgen Umland** gestellt mit dem Ergebnis, wir fliegen nach Mallorca.

Mit ca.2 Stunden Flugzeit ist die Insel schnell zu erreichen und bietet ganz viele Möglichkeiten. Schnell war es klar, dass es nicht bei einem Urlaub bleiben würde, einige Orte wurden ausprobiert und letztendlich fiel die Entscheidung auf den Ort **Cala Ratjada** im **INSELNORDOSTEN**.



Stay hungry – Lust auf Neues

Der Berliner Künstler Frank Krüger ist auf der Insel und international vor allem für seine imposanten, farbenprächtigen Stiere auf Leinwand und auf Metall gefragt. Sein neuester Coup: Die 3D-Modelle seines bekannten „Toro bravo“ aus glasfaserverstärktem Kunststoff in einer Größe von 2,5 x 3 Metern. Fünf Spezialanfertigungen dieser beeindruckenden Stiere sind entstanden – besonders beeindruckend: der Knallrote mit den goldenen Hörnern und dem goldenen Gemächt. Text: Bettina Neumann

Frank Krüger ist ein umtriebiger und vielseitiger Künstler. Als einer der wenigen Künstler weltweit malt er auf Metall. Doch stets mit Lust auf Neues, experimentiert er zurzeit auch mit Airbrush-Techniken.

Dafür hat sich der Wahlmallorquiner ein neues, 500 Quadratmeter großes Atelier in Son Servera zugelegt, einschließlich Sprühkabine. Doch Frank Krüger ist auch Galerist und betreibt

mit seiner Frau Laura vier Galerien: die Hauptgalerie Art & Champagne – unübersehbar an der Meerespromenade in Cala Ratjada, eine weitere Galerie im Nachbarort Artà, eine inmitten der Altstadt von Palma in der Costa d'en Brossa, wo er auch andere Künstler, vorzugsweise New Yorker und spanische Künstler ausstellt.

Und sogar eine Galerie in Berlin, in der Mohrenstraße in Mitte.



Kontraste als Inspirationsquelle

Und was inspiriert ihn so an Mallorca? Frank Krüger schwärmt: „Mallorca ist meine Muse. Das Licht, das Meer, das kristallklare Wasser, ganz klar das Klima und die Natur – besonders an der Nordostküste der Insel.“ Vor allem, wenn er auf seine Harley oder in seine sage und schreibe 62 Jahre alte Corvette steigt und mit diesem spanischen Einzelstück eine Runde dreht, „dann fliegen mir die Gedanken und Ideen regelrecht zu“, erklärt er. Eine weitere Inspirationsquelle erlebt er so: „Ich stelle mich irgendwo hin, und die Leute kommen zu mir und erzählen mir ihre Geschichten. Das inspiriert mich.“ Es sei das Ursprüngliche, das Einfache und Authentische, aber auch der Kontrast, was ihn auf der Insel so beeindruckt: „Einerseits das schlichte Landleben, andererseits die High Society.“ Dieses Landleben genießt der 59-Jährige nahe Capdepera. In Städtereisen, vorzugsweise nach New York, sucht er den Kontrast. Dieser Gegensatz von New York und Mallorca spielt auch in seiner Malerei eine große Rolle. Seit mittlerweile 20 Jahren lebt er seine Kreativität und Experimentierlust auf der Insel aus: „Ich mache das, wozu ich Lust habe, in erster Linie für mich und nicht, um etwas zu verkaufen.“ Sein Lebensmotto: „Stay hungry – es kommt immer etwas Neues!“

Infos: www.galeria-frankkrueger.com/de/



Mayer & Dau Immobilien startet Roadtour durch Deutschland

Mit Sicherheit Immobilien auf Mallorca kaufen und verkaufen

Es sind mit Abstand die relevantesten Themen, wenn es rund um den Immobilienkauf auf Mallorca geht. Bausubstanz, Genehmigungen, Kaufpreiszahlungen und Kaufverträge.

Mayer & Dau Immobilien hat es sich zur Aufgabe gemacht in den big four Städten in Deutschland zu diesem Thema Vorträge zu halten. Die Resonanz auf die Veranstaltungen war schon im Vorfeld gigantisch. Unter anderem wird im weltbekannten Hotel HYATT Regency direkt am Rhein in Köln der erste Vortrag zu diesem Thema kommen.

Nutzen auch Sie jetzt die Chance und melden Sie sich an einen unserer Standorte für die Roadtour Mallorca an.

HYATT Regency Hotel in Köln

Am 25.05.2023

18:00 – 21:00 Uhr

Penta Hotel in Leipzig

Am 06.07.2023

18:00 – 21:00 Uhr

Bristol Hotel in Berlin

Am 24.08.2023

18:00 – 21:00 Uhr

Steigenberger Parkhotel in Düsseldorf

Am 09.11.2023

17:30 – 20:00 Uhr

Den Traum vom Eigenheim – wer träumt ihn nicht?

Als einer der größten Baufinanzierungsvermittler in der Region findet die FinanceArt GmbH das passende Angebot für Ihre Baufinanzierung! Seit Dezember 2020 haben wir unseren Sitz in der Donnerschweer Straße 325 im schönen Oldenburg.

Unsere Finanzierungsspezialisten erstellen einen individuellen Finanzierungsvorschlag, der auf Ihre Wünsche und Ihre aktuelle Lebenslage angepasst ist! Mit jahrelanger Erfahrung und viel Engagement begleiten wir Sie auf den Weg in die eigenen vier Wände – bis über die Auszahlung des Darlehens hinaus!

Unverbindlich & kostenlos!

Unsere Beratung und Dienstleistung, egal in welcher Form, ist unverbindlich und kostenlos. Nach erfolgreichem Abschluss erhalten wir eine Provision von den jeweiligen Banken.

Schnelligkeit ist unser Steckpferd!

Unser Team von Finanzierungsspezialisten legt viel Wert auf Schnelligkeit! Bei uns erhalten Sie in kürzester Zeit einen Termin zur Finanzierungsberatung und daraufhin innerhalb von 24-48 Stunden eine Finanzierungsbestätigung der jeweiligen Bank!

Sparen Sie sich den langwierigen Bankenvergleich!

Sie haben keine Zeit und keine Lust sich bei hunderten Banken zu informieren und Konditionen zu vergleichen? Das übernehmen wir für Sie! Mit „einem Klick“ ersparen wir Ihnen den langwierigen Prozess und finden bei einem unserer 400 Partner die richtige Bank für Ihr Vorhaben! Bei den Kreditinstituten handelt es sich um renommierte, regionale und überregionale Banken.

Profitieren Sie von unseren Sonderkontingenten!

Aufgrund unseres hohen Vermittlungsvolumen erhalten wir bei den Banken Sonderkontingente, die ein Kunde bei alleiniger Vorstellung in der Regel nicht erhält. Profitieren Sie von den Topkonditionen unserer Partnerbanken.

Langjährige Erfahrung am Markt!

Durch langjährige Berufserfahrung kennen unsere Finanzierungsspezialisten den Markt in- und auswendig und

wissen nicht nur sofort welche Kreditinstitute für Ihre Baufinanzierung am besten in Frage kommen könnten, sondern haben einen umfangreichen Überblick über die aktuelle Bau- und Immobilienbranche und deren Preisentwicklung! In den letzten Jahren haben wir ein großes Netzwerk in der Immobilienbranche in Oldenburg und der Umgebung aufgebaut.

Wir unterstützen Sie gerne bei der Suche nach dem Traumhaus und geben Tipps, wenn es um den Verkauf einer bereits vorhandenen Immobilie geht!

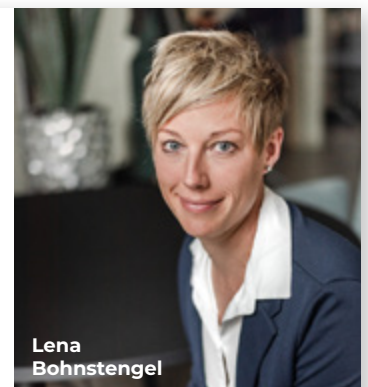
Finance Art

Die Kunst der Baufinanzierung

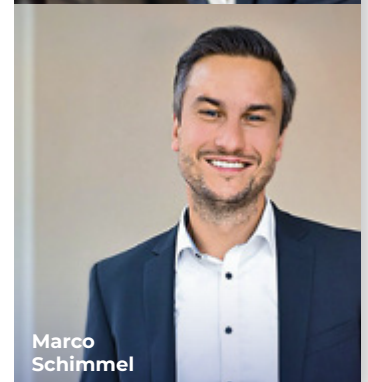
Lassen Sie sich jetzt kostenlos und unverbindlich von uns beraten. Wir sind für Sie da!

Donnerschweer Str. 325
26123 Oldenburg
0441 98370-80
info@finance-art.de

www.finance-art.de



Lena
Bohnstengel



Marco
Schimmel

Viele Unternehmen finden auch mit Social Media keine Mitarbeiter. Was Sie jetzt tun können, um trotzdem die Richtigen zu finden!

Haben Sie selbst schon Social Media zur Mitarbeitergewinnung ausprobiert? Vielleicht kennen Sie auch einen befreundeten Unternehmer, der es ausprobiert hat. Bei dem Einen funktioniert es, bei dem Anderen wiederum nicht. Das Problem: Es gibt einfach zu viele Agenturen da draußen, von denen viele nicht wissen, was sie tun müssen. Text: Sascha Tebben

Wir können Ihnen sagen: Social Media funktioniert. Die richtige Vorgehensweise ist entscheidend.

Was macht Ihre Zielgruppe in der Freizeit oder vielleicht sogar schon auf der Arbeit? Sie schaut aufs Smartphone. Auf Social Media Seiten. Deshalb muss dort Ihre Werbung erscheinen. Sie haben keine andere Wahl.

Viele Agenturen wollen aktuell nur das schnelle Geld mit Ihnen verdienen, ohne selbst Marketing tiefgreifend verstanden zu haben. Sie zeigen Fallstudien, bei denen die Strategie funktionierte. Die vielen Misserfolge werden natürlich verschwiegen.

Auch für uns wurde es zunehmend aufwendiger, Fachkräfte über Social Media einzustellen. Damals angefangen mit normalen Jobanzeigen. Wir suchen Dich als ..., bewirb Dich! Wie bei einer Pandemie **ging auf einmal jeder damit an**. Wenn es dann nicht mehr funktionierte, mussten wir viel nacharbeiten. Das kostete uns massiv Zeit, Nerven und Geld. Wir haben zahlreiche neue Anzeigen erstellt, aufwendige Videos gedreht und etliches mehr. Alles, was wir probiert haben, hat nur dazu geführt, noch länger im Büro zu sitzen.

Das Problem: Andere Unternehmen bzw. Agenturen fangen auch an, diese "neuen" Tricks zu nutzen. Dadurch funktionierte es von Tag zu Tag immer schlechter. Es ist ein Hamsterrad der Innovation. Wir mussten also zurück zu den Wurzeln. Ich ziehe gerne Parallelen vom modernen Recruiting zum Online Marketing. **Im Online-Marketing ist ein voller Markt nichts Neues.** Kennen Sie beispielsweise die deutsche Gewürzmarke Just Spices? Diese wurde nach wenigen Jahren in einer Branche mit sehr viel Konkurrenz und mit einem leicht vergleichbaren Produkt innerhalb von wenigen Jahren als Start-Up für ca. 300 Millionen Euro verkauft.

Woher kam dieser gewaltige Erfolg? Mit Produkten wie der Avocado Toast Gewürzmischung, ist das Angebot perfekt positioniert auf eine bestimmte Zielgruppe.

Das Gleiche gilt auch für Ihr Jobangebot. Stellen Sie sich Ihren Wunschkandidat vor. Was glauben Sie, warum könnte Ihr Wunschkandidat bei einem anderen Arbeitgeber unzufrieden sein? Worüber beschwert sich Ihre Zielgruppe?

Wenn wir Ihre Wunschkandidaten auf diese konkreten Gründe ansprechen, glauben Sie, dass wir damit das Interesse der Kandidaten wecken?

Richtig positioniert auf eine oder mehrere bestimmte Zielgruppen wird ihr Jobangebot extrem relevant. Wir nennen sie mittlerweile Wechselgründe. Wenn Sie Ihrem Wunschkandidaten nun noch eine schnelle und einfache Möglichkeit bieten, seine Kontaktdaten zu hinterlassen, dann wird aus einem Interessenten schnell ein richtiger Bewerber. Und das, obwohl er gar nicht auf Jobportalen unterwegs ist.

Seitdem wir dieses Prinzip einsetzen, stellen Unternehmen **unabhängig von nervenden Wettbewerbern** Fachkräfte ein. Heute und in der Zukunft.

P.S.: Welche Wechselgründe bei Ihnen Sinn machen und wie Sie diese an Ihre Zielgruppe kommunizieren, würde jetzt zu weit gehen. Gerne klären wir das mit Ihnen in einem persönlichen Gespräch. Unverbindlich und kostenlos.



„Digitales Marketing durch Social Media, SEO (Suchmaschinenoptimierung), SEA (Google Anzeigen), Shop und Social Recruiting.“

Donnerschweer Str. 46
D - 26123 Oldenburg (OL)
mn@tebben-consulting.com
Telefon +49 (0)441 / 939 20 500

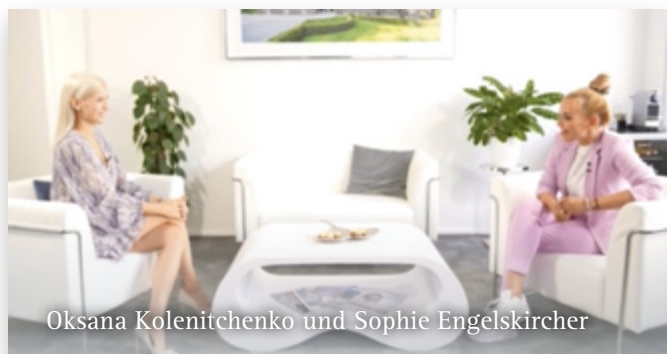
Der Immostartalk

In unserem eindrucksvollen Immobilienbüro in der wohl bekanntesten Straße Deutschlands, dem Kurfürstendamm, geben sich regelmäßig Stars und Sternchen die Klinke in die Hand. Grund dafür ist der Immostartalk, ein ganz besonderes Interview, ins Leben gerufen von der Berliner Büroleiterin Sophie Engelskircher.

In lockerer Atmosphäre befragt sie ihre prominenten Gäste aus Film und Fernsehen, dem Sportbereich und Social Media zum Thema Immobilien.

Immobilien bewegen. Sie werden nicht nur als Zuhause gesehen, sondern sind immer noch Deutschlands sicherste Kapitalanlage. 9 von 10 Millionäre haben einen großen Immobilienbestand und sind auch durch Immobilien zu Millionären geworden.

Beim Immostartalk spricht Sophie Engelskircher mit ihren Stargästen ganz offen über deren persönliche Erfahrungen und Vorlieben sowie über ihre Traumhäuser und Anlagestrategien.



Oksana Kolenitchenko und Sophie Engelskircher



Arthur Abraham und Sophie Engelskircher

Über den QR-Code gelangen Sie zu unserem YouTube Channel und den Interviews, mit zum Beispiel der beeindruckenden Unternehmerin und Bloggerin Oksana Kolenitchenko oder dem bekannten Boxer und mehrfachen Weltmeister Arthur Abraham.

Seien Sie gespannt auf weitere, besondere Gäste beim Immostartalk und schauen auch Sie gern einmal in unserem Berliner Büro vorbei!

Jetzt QR-Code scannen
und unseren Youtube
Channel entdecken.
youtube.com/@MayerDau



Was ist ein Verbraucherbaupvertrag?

Es gibt ihn nun schon seit mittlerweile mehr als fünf Jahren und trotzdem bleibt die Antwort auf die Frage häufig schwierig: Was ist ein Verbraucherbaupvertrag? Text: Wandscher & Partner

Schon seit 2018 gilt, dass wenn sich ein Unternehmer, der sich gegenüber einem Verbraucher zum Bau eines neuen Gebäudes oder zu erheblichen Umbaumaßnahmen an einem bestehenden Gebäude verpflichtet, eine Reihe von besonderen Schutzbestimmungen zugunsten des Verbrauchers zu beachten hat.

So hat der Unternehmer dem Verbraucher vor Vertragsschluss eine Baubeschreibung nach detaillierten gesetzlichen Vorschriften vorzulegen. Tut er dies nicht, bestehen unter Umständen Schadensersatzansprüche des Verbrauchers.

Abschlagszahlungen darf der Unternehmer nur bis maximal 90 % der vereinbarten Gesamtvergütung verlangen. Zudem muss er dem Verbraucher bei der ersten Abschlagszahlung eine Sicherheit für die rechtzeitige Herstellung des Werkes ohne wesentliche Mängel in Höhe von 5 % der vereinbarten Gesamtvergütung leisten.

Der aber vielleicht tiefgreifendste Unterschied des Verbraucherbaupvertrages gegenüber „normalen“ Baupverträgen besteht sicherlich in dem besonderen Widerrufsrecht des Verbrauchers.

Ist der Baupvertrag nicht notariell beurkundet worden, steht dem Verbraucher ein 14-tägiges Widerrufsrecht zu. Die Widerrufsfrist beginnt mit Vertragsschluss, und zwar unabhängig davon, wie oder wo der Vertrag geschlossen wurde.

Und spätestens in diesem Zusammenhang wird deutlich, dass die Frage, ob ein Verbraucherbaupvertrag vorliegt oder nicht, von entscheidender Bedeutung ist. Weitgehend klar ist noch die Frage, wer als Verbraucher und wer als Unternehmer gilt. Die Abgrenzung ist verkürzt gesagt, danach vorzunehmen, ob die jeweilige Person in Ausübung einer gewerblichen oder selbstständigen beruflichen Tätigkeit oder eben privat handelt.

Geht nun aber ein Verbraucher fälschlicherweise davon aus, er könne einen unterzeichneten Baupvertrag innerhalb der ersten 14 Tage frei widerrufen, kann es ein böses Erwachen geben, wenn er später feststellt, dass er an den, überhaupt nicht gewollten, Baupvertrag gebunden bleibt. Umgekehrt entstehen unter Umständen große Probleme für einen Bauunternehmer, der Aufwendungen tätigt, weil er meint, ein vom Verbraucher erklärter Widerruf sei unwirksam gewesen.

Warum ist die Frage so schwierig zu beantworten, wann ein Verbraucherbaupvertrag vorliegt, und wann nicht?

Die Lage ist klar, wenn sich ein Bauunternehmen tatsächlich verpflichtet, für einen Verbraucher ein komplett neues Gebäude zu errichten. Hierbei handelt es sich immer um einen Verbraucherbaupvertrag. Problematisch sind die Fälle, in denen ein Bauunternehmen nicht mit allen oder gar nur mit einzelnen Gewerken im Zusammenhang mit der Gebäudeumerrichtung beauftragt wird. Bei Arbeiten an bestehenden Gebäuden ist auslegungsbedürftig, was als „erhebliche Umbaumaßnahmen“ im Sinne der oben genannten Definition des Verbraucherbaupvertrages anzusehen ist.

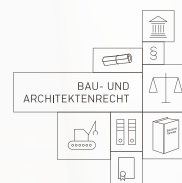
Auch 5 Jahre nach Einführung des Verbraucherbaupvertrages ist zu konstatieren, dass die Rechtslage in diesen Fällen schlicht ungeklärt ist. Es gibt diverse Urteile verschiedener Oberlandesgerichte, die zu unterschiedlichen und teils widersprüchlichen Ergebnissen bei der Auslegung der Gesetzesvorschriften gelangen.

Bis klärende Entscheidungen des Bundesgerichtshofs vorliegen, muss dringend empfohlen werden, in Zweifelsfällen vor Abschluss eines Baupvertrages anwaltliche Beratung zu der Frage in Anspruch zu nehmen, welche gesetzlichen Bestimmungen im konkreten Fall Anwendung finden.



Unsere Philosophie ist ganz einfach:

WIR SIND DIE GUTEN!



Ganz gleich, ob in Oldenburg, im Nordwesten oder sonst wo in der Bundesrepublik - die Maxime unserer täglichen Arbeit ist es, das Recht unserer Mandanten durchzusetzen. Das kommt nicht von ungefähr, sondern durch jahrelange Erfahrung und Spezialisierung auf allen Ebenen der Juristik. Wann können wir Gutes für Sie tun?

Mehr Infos unter: www.rae-wandscher.de



WANDSCHER
UND PARTNER

WANDSCHER UND PARTNER

Rechtsanwälte in PartGmbH und Notare

Ammerländer Heerstraße 243
26129 Oldenburg

T. 0441 95018- 0

F. 0441 95018- 99

E. mail@rae-wandscher.de

W. rae-wandscher.de

Rechtsanwälte in PartGmbH und Notare

Individuelle Wohnräume gibt es bei Platzhirsch Ganderkesee

„Home is where you can be you“ – so lautet das Motto der Einrichtungsmarke von Riviera Maison, welches uns auch im Platzhirsch Ganderkesee sehr zu Herzen nehmen. Wohlfühlen, Erholen, zu Hause sein, Zeit mit guten Freunden zu verbringen, ist in diesen rasanten Zeiten wichtiger denn je. Der Wunsch nach einem gemütlichen Rückzugsort an dem man Kraft tanken und sich entspannen kann, ist ein ungebremster Trend.

Wir möchten, dass Sie sich in Ihrem Zuhause noch wohler fühlen. Die Marke Riviera Maison als eine sehr innovative, facettenreiche, holländische Einrichtungsmarke bietet hierfür den passenden Rahmen. Die Marke Riviera Maison bietet einem breiten Publikum Einrichtungsgegenstände mit echtem Feel-Good-Erlebnis – sie erinnern an einen schönen Urlaub, die Zeit am Meer, Ankommen und Wohlfühlen. Im Vordergrund steht dabei Exklusivität, Innovation und ein Lebensstil bei dem der Genuss eine wichtige Rolle spielt.

Sämtliche Kollektionen werden mit viel Gefühl und Liebe zum Detail von einem holländischen Designer Team rund um Inhaber Henk Teunissen und Creativ Director Nico Tejsen entworfen. Die Verwendung natürlicher Materialien bestimmt weitgehend das einzigartige Aussehen dieser Möbel und Accessoires. Ein Knoten auf einer Tischplatte oder mundgeblasene Gläser, die in der Höhe leicht variieren können, machen jedes Produkt einzigartig.

Die Hinderlich Handelsgesellschaft mbH ist 2016 von Anke und Stefan Hinderlich gegründet worden. Unter dem Namen „Platzhirsch Ganderkesee“ vertreiben wir unsere Produkte online über unseren Shop www.platzhirsch.shop und vor allem als Riviera Maison Premium Partner, lokal vor Ort in Ganderkesee.

Auf insgesamt 180 qm Verkaufsfläche präsentieren wir Wohn- und Möbeltrends in verschiedenen Stilrichtungen. Geschenke, Präsente und Wohnaccessoires. Unser Hauptpartner ist dabei die holländische Premium Möbelmarke Riviera Maison aus Amsterdam. Die Kollektionen ändern sich





vierteljährlich und passen sich den internationalen Einrichtungstrends an. Ob Beachhouse, Hampton Style, Industriell, fast alles ist möglich. Wir entwickeln, beraten, bestellen, liefern und dekorieren, alles aus einer Hand.

Wir sind ständig auf der Suche nach innovativen und individuellen Produkten und Partnern. Ergänzend sind wir Handelspartner für PAD, Lexington, Wohnmanufactur Grünberger, Carma, räder, Blomus, Höfarts und einige mehr.

Dabei achten wir insbesondere auf sozial vertretbare Herstellungsprozesse, Verwendung von nachhaltigen Materialien, gute Arbeitsbedingungen in den Fabriken und Produktionsstätten. Ein enger Kontakt zu Lieferanten und ein reger Austausch mit unseren Kunden ist uns wichtig.

Wir bieten Ihnen eine interessante Auswahl an ausgewählten Produkten und Materialien, deren Herkunftsgeschichten oft ebenso so spannend sind, wie die Produkte selbst. Ein weiterer Bereich unseres Unternehmens ist das Homestaging und Redesign. Nähere Informationen hierzu erhalten Sie auf unserer Webseite www.homestaging-platzhirsch.de



Mayer & Dau steht für „die neue erste Adresse für Immobilien“ in Berlin



Zahlreiche prominente Gäste feierten „Grand Opening“ im Alice Rooftop & Garden.

Seit dem 1. April 2022 finden Berliner an exponierter Lage am Kurfürstendamm 27 das neue Hauptstadtbüro von Mayer & Dau Immobilien. Jeder, der eine Immobilie kaufen, verkaufen, mieten oder vermieten möchte, ist herzlich eingeladen vorbeizukommen und sich ebenso freundlich wie kompetent beraten zu lassen.





Die Eröffnung des ersten Großstadtbüros wurde selbstverständlich mit einem großen „Grand Opening“ gefeiert.

Zahlreiche Gäste, darunter bekannte Gesichter aus der Musik- und Filmbranche, hatten sich hierfür im Alice Rooftop & Garden eingefunden. Die charmante Moderation des Abends übernahm Claudia Bechstein, Thimon von Berlepsch verzauberte sein Publikum im wahrsten Wortsinn

mit seinem spektakulären Auftritt. Auch der international bekannte House- und Elektro-DJ Senay Gueler sowie der Saxophonist Jean Ghazal sorgten für Stimmung auf der Tanzfläche.

Alles in allem war es ein rauschendes Fest und ein würdiger Einstand unseres Mayer & Dau Immobilienbüros in Berlin.



MAYER & DAU

IMMOBILIEN GMBH

Ihr Immobilienmakler für Aurich, Bad Zwischenahn,
Bremen, Duhnen, Oldenburg, Rastede,
Berlin - und Mallorca!

Als alteingesessenes Immobilienunternehmen, welches weit über die Grenzen des Nordwestens bekannt ist, werden wir von Mayer & Dau Immobilien von unseren Kunden für die fachkundige Beratung sowie die individuelle Betreuung durch ausgebildete Mitarbeiter geschätzt.

Schwerpunkte unseres Familienunternehmens Mayer & Dau Immobilien liegen beim Verkauf und der Vermietung von Immobilien jeglicher Art sowie der Erstellung von Gutachten. Auch die Synergieeffekte zu unseren weiteren Unternehmen – der JuCon Hausverwaltung GmbH, dem Bauunternehmen Dau Bau GmbH, der Projektentwicklung Dau Immobilien GmbH und das Statikunternehmen Dau & Buning GmbH – bilden einen absoluten Mehrwert für unsere Kunden. Zum Mitarbeiterteam unserer Unternehmensgruppe „Dau“ gehören Immobilienkaufleute, Immobiliengutachter, Immobilienfachwirte, Architekten, Bauzeichner sowie Auszubildende.

Für viele ist ein Immobilienkauf die größte Investition ihres Lebens, wofür Sie nur die beste Beratung verlangen können.

Mit Immobilienbüros in Aurich, Bad Zwischenahn, Bremen, Duhnen, Oldenburg, Rastede, Berlin und seit dem 01. April in Cala Ratjada auf Mallorca hat Mayer & Dau Immobilien Ansprechpartner an den wichtigsten Immobilienmärkten, nicht nur in unserer Region. Wir freuen uns, Sie an einem unserer Standorte begrüßen zu dürfen.

Ihr Mayer & Dau Immobilien Team



Spezialisiert auf

Häuser zum
Verkauf / zur Vermietung
Wohnungen
zum Verkauf / zur Vermietung
Anlageimmobilien
Gewerbeimmobilien
Neubauprojekte
Grundstücke

Unsere Dienstleistungen

Wertermittlung
Energieausweise
Betreuung bis zum Notarvertrag
Verwaltung
360° Rundgänge
Drohnenaufnahmen
My M&D Place Magazin
M&D Immobilienzeitung
My M&D App
M&D Newsletter



Das Team von Mayer & Dau Immobilien



Die aktuellen Krisen als Chance nutzen, das sind unsere 10 Tipps:

Die aktuellen Probleme als Chance für Weiterentwicklung und Innovation nutzen. Genau dies ist unser aktueller Ansatz, den wir in der aktuellen Phase unseren Partnerunternehmen vermitteln wollen. Wir von der Bedeutungswerk Unternehmensberatung haben für Sie eine Auswahl an Möglichkeiten zusammengestellt, wie Sie sogar aus dem aktuellen Umfeld profitieren können.



1. Energieeinsparung/Energieproduktion selbst in die Hand nehmen

Aufgrund des Ukraine Krieges sind die Strompreise immens gestiegen. Das kann weiterhin auch so anhalten. Warum also nicht gleich die Stromversorgung selbst in die Hand nehmen? Dies ist mit einer eigenen Photovoltaikanlage möglich und somit sind Sie unabhängig von den Strompreisen. Neben Förderungszuschüssen gibt es auch die Möglichkeit bei Energieüberschüssen den Strom sehr einfach zu den erhöhten Preisen zu verkaufen und indirekt sogar noch davon zu profitieren.

2. Prozesse automatisieren und optimieren

Prozesse automatisieren und optimieren gehört zu jedem gut geführten Unternehmen dazu. Das Ganze soll durchgängig stattfinden, denn das Bewusstsein hierfür tritt oft erst dann auf, wenn es brenzlich wird. Deswegen ermutigen wir nicht nur Arbeitgeber, sondern auch Angestellte dazu, mit offenen Augen jeden Schritt des Unternehmens kritisch zu durchleuchten und zu schauen, wo Dinge vereinfacht werden könnten. Es wird nämlich unterschätzt wie viel auch kleine Optimierungen in zum Beispiel Automatisierungen oder Prozessabkürzungen bringen können - hinterfragen Sie kritisch.

3. Serviceleistungen ausbessern

Möglicherweise hat auch Ihr Unternehmen zurzeit weniger Kunden als vorher. Deswegen müssen nun alle Mittel ausgeschöpft werden, um die Kundenzufriedenheit zu steigern. Die Bestandskunden müssen weiterhin an das Unternehmen gebunden werden, wofür eine sehr gute Serviceleistung sorgen kann. Wir liefern Ihnen gerne interessante Konzepte dafür.

4. Geldreserven aufbauen/nicht zu hoch verschulden

Man weiß nie was noch kommt. Deswegen würden wir Ihnen raten (falls aktuell noch möglich) eine zumindest solide Geldreserve aufzubauen, um sich für Schlimmeres zu wappnen. Gleichzeitig können die steigenden Zinsen schnell bei neuen Krediten zu einer Zinsfalle werden. Ein interner/externer Finanzcheck im Unternehmen ist nun wichtiger denn je.

5. Diversifiziertes Netzwerk aufbauen

Auch Lieferanten und Kunden haben natürlich die gleichen Probleme wie Sie. Deswegen sollten Sie vorsorgen und auch um in keine Abhängigkeiten zu geraten. Der absolute Worst-Case Ihres Unternehmens wäre, wenn Ihr einziger



Foto: © Monster Zudio/stock.adobe.com

Kunde oder Lieferant ausfällt oder Sie zu unprofitablen Preisen zwingt. Sorgen Sie vor, alles andere wäre ein Spiel mit dem Feuer.

6. Marketing ausbauen

Bei möglicherweise weniger Kunden müssen Sie mehr auffallen. Viele Unternehmen haben ihr Werbebudget bereits als erstes gestrichen. Dies kann man gleichzeitig als Chance nutzen und antizyklisch handeln, da Sie dadurch nun vermehrt auffallen.

7. Mitarbeiterzufriedenheit steigern

Krisen belasten auch die Mitarbeiter, was die Qualität des Unternehmens senkt. Da diese aber den Kern des Unternehmens bilden, muss weiterhin auch im Hinblick auf den aktuellen Arbeitsmarkt, an sie gedacht werden. Werden Sie kreativ, hierbei muss es sich nicht immer um eine großzügige Gehaltserhöhung handeln, denn auch kleine Dinge können viel bewegen und müssen für Sie nicht immer einen großen Aufwand bedeuten. Gerne unterstützen wir Sie hierbei.

8. Produktpalette ausbauen

Auch bei dem Ausbau der Produktpalette ist Ihre Kreativität

mal wieder gefragt. Bei welchen verwandten Geschäftsbereichen, in denen Sie sich vielleicht schnell eine Expertise aneignen können, besteht ein Mangel an Angebot? Zögern Sie nicht, vor allem wenn Ihr Kerngeschäft gerade stagniert. Nutzen Sie die Krise und expandieren Sie in andere Geschäftsfelder.

9. Outsourcing, bzw. sich trennen von schwachen Geschäftsfeldern

Geschäftsbereiche die auch vor der Krise dem Unternehmen kaum grüne Zahlen geliefert haben, müssen vor allem jetzt schweren Herzens genau unter die Lupe genommen werden. Dabei sind dann die Initiative und Bereitschaft des Geschäftsführers gefragt. Ein sehr harter Schritt für jeden kann aber auch gleichzeitig der Start für einen Strategiewechsel, wie zum Beispiel in Verbindung mit Punkt 8 darstellen, sodass wir wieder am Ende bei unserem Grundgedanken landen und die Krise als Chance nutzen. Sozusagen als eine Art „Wachmacher“.

10. Vor Investitionen Fördermöglichkeiten überprüfen

Jede Investition sollte frühzeitig auf potenzielle Fördermöglichkeiten durchleuchtet werden. Hier lassen sich geplante Ausgaben durch unterschiedliche Zuschüsse um bis zu 80 % reduzieren. Für Maschinen, Fahrzeuge etc. gibt es eine große Palette an verschiedensten Förderungszuschüssen. Immaterielle Investitionen können ebenfalls von Institutionen, wie beispielsweise vom Bund, Land, oder auch Landkreis unterstützt werden. Dazu zählen zum Beispiel auch Investitionen in neue Software oder auch Beratungsleistungen.

Wir hoffen, dass Ihnen unsere Tipps bei einer möglichen Umstrukturierung Ihres Unternehmens geholfen haben und dass Sie etwas für sich mitnehmen konnten. Das Team der Bedeutungswerk Unternehmensberatung bietet Ihnen natürlich jederzeit ihren Rat an – melden Sie sich gerne für ein kostenloses Erstgespräch.

BEDEUTUNGSWERK
Unternehmensberatung

Bedeutungswerk GmbH
Oldenburger Str. 282
26180 Rastede

Telefon: 04402 / 83083
E-Mail: info@bedeutungswerk.de
Internet: www.bedeutungswerk.de

#onitec #Leistungen #mitarbeitersucheOnline

Wir bieten das Komplettpaket für die digitale Personalsuche und stärken die Arbeitgebermarke // Die Lösung für mehr Sichtbarkeit & Bewerber

Personalprobleme?

Wir helfen dir Bewerber richtig anzusprechen. Wie spreche ich als Unternehmer heute potentielle Bewerber an? Nicht mehr mit klassischen Verfahren oder Zeitungsanzeigen - sondern online mit digitalen Maßnahmen.

Wie wir das machen?

Mit einem ganzheitlicher Ansatz. Das Zusammenspiel von all unseren Maßnahmen macht den Unterschied, denn Sie bilden eine voll umfängliche Recruiting-Lösung, welche funktioniert!

Was beinhaltet das Recruitingpaket? // Das bekommst du an Leistungen.



» **Videoclip** (Videostellengesuch im Interviewstil)



» **Professionelle Fotos** (für die Landingpage)



» **Bewerber-Landingpage** (Zielseite der Kampagne)

» **Bewerberfunnel** (Interaktive Bewerbung mit mehreren Touchpoints)

» **Social Media Anzeigen** (Entwicklung von Beiträgen und Stories)

» **Einrichtung der Kampagne** (Im Facebook Werbeanzeigenmanager)



Scannen für mehr
Infos & Referenzen



Das sind die Stärken des mitarbeitersuche.online Konzeptes

+ Ganzheitliches Konzept

+ Kurzfristig passende Bewerber

+ Attraktivitätssteigerung Ihres Unternehmens

+ Größere Zielgruppe erreichen

+ Aktivierung der Wechselbereitschaft

+ Wiederholte Bewerbersuche

+ Professionelle Personalsuche

+ Recruiting bleibt Inhouse

Wir freuen uns über unsere Auszeichnungen

Bellevue – Best Property Agent 2022

Bereits seit 16 Jahren zeichnet BELLEVUE – Europas größtes Immobilien-Magazin – empfehlenswerte Immobilienunternehmen aus aller Welt mit dem Qualitätssiegel BELLEVUE BEST PROPERTY AGENTS aus. Auch in diesem Jahr konnte das Familienunternehmen Mayer & Dau Immobilien als eines von weltweit ca. 450 Maklerunternehmen, davon 150 aus Deutschland, nun diese Auszeichnung entgegennehmen. Die Bewertungskriterien für die Aufnahme in den Kreis der Besten sind Seriosität, Marktkenntnis, Erfahrung, Angebotsvielfalt und vor allem hervorragender Service.



ImmobilienScout24 – Premium Partner 2021

Mayer & Dau Immobilien wurde von ImmobilienScout24 wieder einmal ausgezeichnet! Premium-Partner sind Immobilienprofis mit besonders herausragenden Leistungen. Sie zeichnen sich durch Kontinuität, Seriosität, Professionalität und vor allem Qualität aus. Neben langjähriger Erfahrung, steht vor allem aber auch das Engagement für Sie, Eigentümer und Suchende, und Ihre Kundenbewertungen im Fokus. ImmobilienScout24 vergibt die Auszeichnung nur an Immobilienprofis, die sich durch ihre Professionalität deutlich vom Wettbewerb abheben. Das Beste daran, unsere Mayer & Dau Immobilien-Kunden haben uns erneut ausdrücklich empfohlen und auf dem ImmobilienScout24-Portal besser bewertet als viele Mitbewerber. Damit gehören wir abermals zu den Besten in unserer Branche!



Immowelt – Platin Partner 2022

Mayer & Dau Immobilien ist Platin Partner!

Mit dem Premium Partner Award werden jahrelange hervorragende Zusammenarbeit und erstklassige Vermarktungserfolge geehrt. „Die Immowelt Partner Awards sind für uns eine Möglichkeit, unseren Kunden ausdrücklich für die gute Zusammenarbeit zu danken“, betont Carsten Schlabritz, Vorstandsvorsitzender der Immowelt AG.



IDA Award 2022

Mayer & Dau Immobilien wurde für innovative Dienstleistung und hervorragende Business-Qualität in der Immobilienwirtschaft mit dem bundesweiten Immobilien-Dienstleister-Award (IDA) ausgezeichnet. Der Branchen-Award wird seit 2017 jährlich durch die Deutsche Immobilienmesse und den BVFI – Bundesverband für die Immobilienwirtschaft vergeben. Um die Auszeichnung zu erlangen, bewerten ausschließlich Branchenexperten andere Immobilienprofis.



Capital – Top-Makler Oldenburg

In einem zweistufigen Testverfahren bewertete Capital bereits zum achten Mal zusammen mit dem iib Institut und dem Analysehaus Scope Investor Services die Qualität von Kaufvermittlern von Wohnimmobilien. In die Analyse flossen neben dem Umfang des Immobilienangebots vier Kriterien ein: Qualifikation, Prozessqualität, Exposé und Vertrag sowie der Service der Unternehmen.



Das Erfolgsgeheimnis: Glückliche Kunden!

Das Beratungsunternehmen Glückliche Kunden GmbH verrät, wie mittelständische Firmen per effektivem Customer Loyalty Management auf Langstrecke Kundenzufriedenheit und Umsatz steigern

Wesentlich für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens ist die Zahl der zufriedenen und damit loyalen Klienten. Glückliche Käufer gewährleisten Umsatz und übernehmen eine essentielle Rolle im Weiterempfehlungsmarketing. Wer es schafft, seine Mandanten zu begeistern, hat gute Chancen auf weitere Geschäftsbeziehungen. Fallen überzeugende Produkte, leistungsstarker Service und wertschätzender Kundenaustausch positiv auf, klopfen potentielle Neukunden nahezu von allein an.

Die Realisierung des beschriebenen Best-Case-Szenarios ist das erklärte Ziel der Rasteder Unternehmer Karolina und Alexander Friedrich. Unter dem Schirm ihrer im Jahr 2020 gegründeten Unternehmensberatung, die Glückliche Kunden GmbH, entwickeln die studierte Informatikerin und der Wirtschaftsingenieur effektive Trainingsprogramme, die Firmen Kundenbindung in Reinkultur lehren. Basierend auf fünf Kernpunkten, führen die lösungsorientierten, auf Wissenstransfer basierenden Schulungen mittelfristig zu gesteigerter Kundenzufriedenheit und nachhaltiger Bestandskundenpflege.

-1- Qualität ist key!

Die Qualität der eigenen Produkte und des Service beeinflusst maßgeblich den Level an Kundenzufriedenheit. Auch die Qualität der Betreuung der Klienten durch die Unternehmensmitarbeiter wirkt sich nachweislich positiv auf das Käuferverhältnis aus. Im bilateralen Austausch ist es daher entscheidend, den richtigen Ton zu treffen – Kunden erwarten einen professionellen Service. Führungskräfte sollten deshalb sicherstellen, dass jeder Mitarbeiter seine Aufgabengebiete und Kompetenzen kennt. Zu jeder Zeit sollte er vollumfänglich Bescheid wissen und die Basisanforderungen, die ein Kunde an einen Artikel oder eine Dienstleistung stellt, gewährleisten: Nichts versprechen,

was das Produkt nicht einhalten kann! Kommt es dennoch zu einer Reklamation, trumpfen Unternehmen mit einem einwandfreien Beschwerdemanagement beim Kunden auf und schaffen ein positives Serviceerlebnis. Wer lösungsorientiert in Reklamationsgesprächen agiert, nutzt die Beschwerde des Klienten als Chance und optimiert interne Prozesse. Im Ergebnis kehrt das Unternehmen einen unzufriedenen Kunden in einen glücklichen Kunden um.

-2- Transparenz schafft Vertrauen

Fehlerhafte Produkte, Reklamationen und ungelöste Sachverhalte führen zu Frustration. Fehler in Systemketten und durch Mitarbeiter sind menschlich und sollten als solche offen und lösungsorientiert angesprochen werden. Unternehmen obliegt die Transferarbeit, Leistungsanforderungen zur Zufriedenheit ihrer Kunden zu erfüllen. Dazu nehmen sie sich die Zeit, Sachverhalte und relevante Prozeduren verständlich zu erklären, um Rückfragen und Unklarheiten schon im Vorfeld zu vermeiden. Vor allem ältere Kunden kommen beim Umgang mit technischen Anwendungen oder bei digitalen Details ab und an ins Straucheln.

-3- Wunderwaffe: Wertschätzung

Kunde ist nicht gleich Kunde! Um die individuellen Bedürfnisse und Wünsche eines Klienten richtig zu verstehen, liefert ein offener und zielgerichteter Austausch entscheidende Einblicke. Empathische Mitarbeitende versetzen sich in die Bedarfslage ihrer Kunden und antizipieren Erwartungen an Produkte. Oftmals wissen potentielle Käufer noch nicht final, welches Produkt ihren Wünschen entspricht. Gut geschulte Mitarbeiter überzeugen am Point of Sale vor allem dadurch, dass sie Kunden einen Schritt

voraus sind und blitzschnell das richtige Produkt zur Hand haben. Sie punkten mit einer zuvorkommenden, freundlichen und wertschätzenden 1:1-Kaufberatung. Unerwartete Produkt- und Dienstleistungsboni überzeugen zusätzlich. Derartige Begeisterungsmerkmale spielen eine wichtige Rolle für den unternehmerischen Erfolg und wirken sich deutlich positiv auf Kundenzufriedenheit und -Loyalität aus.

-4- Be different!

Kleine wertschätzende Gesten wie eine personalisierte Danksagung nach dem Kundeneinkauf oder ein individueller Geburtstagsgruß motivieren und schaffen Vertrauen. Eine Frage, die der Kreativität auf die Sprünge hilft, ist: Was macht die Konkurrenz nicht? Käufer genießen das authentische Gefühl, nicht bloß einer von vielen zu sein: Jeder Mensch genießt Individualität. Wer die Extrarunde in puncto Kundenanerkennungen läuft, kommt vor den Mitbewerbern ans Ziel.

-5- Und, wie war ich?

Die Kundenzufriedenheit sollte regelmäßig kontrolliert werden – hier empfiehlt sich die Zeit, in der Anbieter und Adressat in keinem direkten Kontakt stehen. Mittels Fragebögen und Käufer-Feedbacks erfährt das Unternehmen, welche Schwachstellen ein Produkt, ein Service oder eine Mitarbeiterbetreuung aufwirft. Durch das Einbeziehen der Mandanten in den Optimierungsprozess lassen sich ähnliche Probleme künftig vermeiden.

Um ihren Klienten bei der Umsetzung der strategischen Ansätze engmaschige Betreuung zu garantieren, umfasst das Portfolio der Glückliche Kunden GmbH drei Beratungsmodelle: Gruppenberatung, 1:1-Beratungen und Individual-Mentorings.

Basierend auf einer tiefgreifenden Bestands- und Mängelanalyse, leisten Karolina und Alexander Friedrich im Rahmen von Online- und Hybridveranstaltungen eine mindestens einjährige Unterstützung mit klaren Handlungsanweisungen.

Dabei profitieren hilfeschuchende Unternehmer vom Expertenwissen der Friedrichs, das auf langjähriger Berufs- und Praxiserfahrung fußt. Vormalig in leitenden Positionen und als Geschäftsführer und Inhaber eines mittelständischen Handwerksbetriebs tätig, sind sich die CEO und der Business Developer der Herausforderung und Wichtigkeit einer durchdachten Kundenbindungsstrategie bewusst. Daraus speist sich der Antrieb für die Gründung der Glückliche Kunden GmbH: Die Unterstützung von Firmen in ihrer langfristigen Umsatzsteigerung und Etablierung eines funktionierenden Beschwerdemanagements.

Über die Glückliche Kunden GmbH

Die 2020 gegründete Glückliche Kunden GmbH mit Sitz in Rastede bei Oldenburg ist ein Beratungsunternehmen mit Fokus auf Führungskräfte-Mentoring und Unternehmens-Coaching. Karolina und Alexander Friedrich führen die Geschäfte der Glücklichen Kunden GmbH. Mit einem umfangreichen Angebot an Consulting-Programmen richtet sich das Unternehmen primär an inhabergeführte Mittelstandsunternehmen und unterstützt und berät diese umfassend auf dem Gebiet der Bestandskundenpflege. Dabei stehen die Aspekte der Umsatzsteigerung durch Erhöhung der Kundenzufriedenheit sowie der Kundenbindung im Vordergrund. Das vollständige Coaching-Angebot der Glückliche Kunden GmbH lässt sich in Form von Online- und Hybrid-Veranstaltung abrufen. Mehr Informationen unter <https://glueckliche-kunden.de/>

**Glückliche
KUNDEN GmbH**



Karolina Friedrich
Gründerin & Geschäftsführerin

Alexander Friedrich
Business Development

Glückliche Kunden GmbH
Führungskräfte-Mentoring und
Unternehmens-Coaching
Tannenkrugstraße 25a
26180 Rastede

Tel.: +49 (0) 175 - 1909100
e-mail: hallo@glueckliche-kunden.de

Sales & More

Warum Sales & More? – Empfehlen auch Sie was zu empfehlen ist und profitieren Sie davon

Wir von Mayer & Dau Immobilien legen sehr viel Wert darauf Branchenmaßstäbe zu setzen und dabei anders zu sein als Andere. Durch unser unverwechselbares 5-Sterne-Vermarktungskonzept möchten wir unseren Kunden den bestmöglichen Service bieten. Mit diesem schaffen wir es, ein skalierbares Produkt auf dem Immobilienmarkt zu etablieren.

Da wir Sie bereits als Kunden mit unserem umfangreichen Service überzeugen konnten, möchten wir Ihnen nun die Möglichkeit geben, in unserem Mayer & Dau Immobilien Business Club aufzusteigen.

Empfehlen Sie uns mit unserer Qualität und profitieren Sie davon.

Wie profitieren Sie von Ihren Empfehlungen?

✔ Erfolgsprovision

Sie erhalten für jeden empfohlenen Kontakt, der sich für den Verkauf seiner Immobilie über uns entscheidet, eine **Provision** (zwischen 10 % und 20 %) bei Vertragsabschluss.

✔ Extra-Status

Sie haben die Möglichkeit einen **Extra-Status** im Mayer & Dau Business Club zu erhalten. Dadurch besteht die Möglichkeit an vielen **spannenden Events**, wie an unserem Mayer & Dau Immobilien Stand bei der Landpartie Gut Horn, interne Mayer & Dau Events oder **Eintrittskarten** für ein Spiel des SV-Werder Bremen im VIP-Bereich zu erhalten.

✔ Attraktive Reisen & Events

Ab dem **Gold-Status** haben Sie die Möglichkeit zusätzlich eine Einladung zu einem Fußball- oder Basketballspiel zu gewinnen. Außerdem haben Sie die Chance als **Highlight** eine Traumreise nach Mallorca zu gewinnen.

Wie Sie eine **Empfehlung abgeben** können und alle **weiteren Details** finden Sie auf unserer Webseite ausführlich erklärt.

Einfach den QR-Code
scannen oder
www.mayerdaupartner.de
aufrufen



Der Immobilienmakler

Verkaufen wie die Luxushotellerie

Wie schaffen es die besten Luxushotels dieser Welt, ihre Kunden und Gäste so zu begeistern, dass diese viel Geld für Verwöhnprogramme und teure Accessoires ausgeben, einfach, weil sie sich wohlfühlen und dieses Gefühl auch nach dem Urlaub immer wieder erleben wollen? Wann kaufen Menschen am liebsten? Unter welchen Umständen geben sie am meisten Geld aus? Und wie können Sie all diese wertvollen Erkenntnisse und Feinheiten der Luxushotellerie in Ihr Unternehmen integrieren, um jetzt noch erfolgreicher zu werden?

Dieses Buch zeigt Ihnen:

- Wie Sie mit einfachen Maßnahmen Ihren Kunden das besondere Gefühl vermitteln, ein Luxusgast zu sein.
- Auf welche Arten Sie aus zufriedenen Kunden treue und begeisterte Fans machen, die immer wiederkommen und Ihre Leistungen aktiv weiterempfehlen.
- Wodurch sich auch Missgeschicke schnell wieder in ein positives Erlebnis verwandeln lassen, das die Kundenbeziehung im besten Falle noch verstärkt!

Übersicht des Buches:

- Gebundene Ausgabe
- 120 Seiten Praxis-Tipps für ein erfolgreiches Unternehmen
- Bonus: Tipps für das erfolgreiche Immobilieninvest
- Ausführliche Anleitung zur Kundengewinnung und Mitarbeiterführung
- Erfahrung aus über 400 Immobilienverkäufen jährlich und
- Insgesamt 8 Standorte mit über 40 Mitarbeitern deutschlandweit



„Der Immobilienmakler“ ist kein weiteres Buch über das Verkaufen. Es ist DAS Buch, das Ihnen für Ihre Unternehmerkarriere zeitlebens den wertvollsten Nutzen bringt!

19,99 €
+ kostenloser Versand

Jetzt bestellen!
Books on Demand



Jetzt bestellen!
Amazon



Weitere Informationen unter: www.immobiliienmaklerbuch.de

Kommunikationsexperte verstärkt das Mayer & Dau Immobilien Team

Er gehört zu den bekanntesten Gesichtern im Großraum Bremen und die großen Firmen in Deutschland vertrauen auf den wohl besten Kommunikations-, Marketing- sowie Strategieexperten: Frank Lenk ist unser neuer Standortleiter im Bremer Büro und Marketingleiter bei Mayer & Dau Immobilien.

Während der Gespräche zwischen Benjamin Dau, dem Geschäftsführer von Mayer & Dau Immobilien und Frank Lenk entstand eine ganz besondere, sowohl persönliche als auch freundschaftliche Ebene, sowie eine Kompetenz im Bereich Marketing und Kundenkommunikation, die es so in dieser Region sicher kein zweites Mal gibt. Somit konnte Benjamin Dau Frank Lenk mit viel Geschick und einer Vision von seinem Unternehmen überzeugen.

Frank Lenk suchte nach einer Veränderung und einer neuen Herausforderung, die er noch einmal mit Leidenschaft ausüben kann. Die stetige Weiterentwicklung des Unternehmens sowie die grundlegenden Werte wie Verbindlichkeit, Freundlichkeit, Achtsamkeit, aber auch Zielstrebigkeit waren einige Gründe, warum Frank Lenk sich für Mayer & Dau Immobilien entschieden hat.

Somit brauchte Frank Lenk auch keine Überredungsarbeit: „Vom ersten Gespräch mit Benjamin Dau an war ich begeistert von der Art und Weise wie sich das Familienunternehmen auf dem Markt präsentiert. Ich möchte meine über 20-jährige fachliche Kompetenz und Expertise in das Unternehmen einbringen und freue mich nun auf die nächsten Jahre bei Mayer & Dau Immobilien“, so Frank Lenk.

Dazu äußert sich Benjamin Dau wie folgt: „Das Team ist bei uns der Star, denn als Einzelperson bist du niemals so gut, wie ein ganzes Team. Deshalb ist unter anderem ein vorrangiges Ziel von Mayer & Dau Immobilien, gut ausgebildete Mitarbeiter für die richtige Position zu finden. Gemeinsam mit ihnen zu wachsen, die Extrameile zu gehen und etwas ganz Besonderes im Immobiliensektor zu kreieren“.

Frank Lenk ist Ihr Ansprechpartner für den Immobilienvertrieb im Bremer Büro und wird das Marketing im Unternehmen weiterentwickeln, denn heute ist es besonders wichtig, Kunden mit der richtigen Sprache und Werbebotschaft anzusprechen. Unter diesem Motto und diesen Aspekten freuen wir uns sehr, Frank Lenk seit dem 1. Februar 2023 im Team von Mayer & Dau Immobilien begrüßen zu dürfen.



WIR MACHEN RÄUME TRANSPARENT

GANZGLASDUSCHEN, GANZGLASTÜREN, SCHIEBETÜREN AUS GLAS,
GANZGLASANLAGEN, TRENNWANDSYSTEME MIT GLAS, SPIEGEL,
KÜCHENRÜCKWÄNDE AUS GLAS

DUSCHEN SCHNEIDEREI

Planen Sie aktuell Ihr neues Eigenheim? Oder sind Sie gerade dabei, Ihr Zuhause zu renovieren?

Wenn in Ihren Überlegungen der Werkstoff Glas eine Rolle spielt, dann lassen Sie sich von unseren Produkten inspirieren.

Alles immer unter dem Motto „Wir machen Räume transparent“ von der Beratung bis zur Montage – alles aus einer Hand!



Duschenschneiderei GmbH

Tannenkrugstr. 22-28
26180 Rastede

Tel.: +49 4402/ 973960
Fax: +49 4402/ 973949

info@duschenschneiderei.de
www.duschenschneiderei.de





Wachsen Sie mit uns über sich hinaus ...

Innerhalb Deutschlands: Von den Ostfriesischen Inseln bis nach Berlin und ganz neu – in Cala Ratjada auf Mallorca.

Effizientes Arbeiten, Flexibilität und internationales Netzwerken – mit Mayer & Dau Immobilien wachsen Sie über sich hinaus.

Durch professionelle und engagierte Teams an sämtlichen Standorten können Sie sich optimal selbst verwirklichen. Perfekte Arbeitsbedingungen auf attraktiven Büroflächen und in edlen Besprechungsräumen in Top-Lagen – das Immobilienunternehmen bietet seinen Mitarbeitern alles, was sie für eine zeitgemäße, multimediale Zusammenarbeit

mit ihren Kunden brauchen. Mayer & Dau Immobilien sucht im gesamten Nordwesten sowie Mallorca seinesgleichen. Ihr Immobilien-Partner in Aurich, Bad Zwischenahn, Berlin, Bremen, Duhnen, Oldenburg, Rastede und – ganz neu – Cala Ratjada.

Nutzen Sie die Möglichkeit und bewerben Sie sich für unsere Standorte. Bitte senden Sie Ihre vollständigen Unterlagen samt Ihrer Gehaltsvorstellung an sekretariat@mayer-dau.de. Wir freuen uns Sie kennenzulernen!



Jetzt bewerben!

Nutzen Sie auch unsere eigene Online Plattform, um sich bei uns zu bewerben:
www.arbeiten-bei-md.de



5 Jahre Hoppe & Oppotsch am Standort Rastede/Liehte



„Kinder, wie die Zeit vergeht“ – Nicht nur Geschäftsführer Jan Wehnert und das Team von Hoppe & Oppotsch reiben sich in diesen Tagen die Augen und waren überrascht, dass der Umzug vom ehemaligen Standort des Autohauses in Hahn-Lehmden nach Gut Rehorn schon wieder fünf Jahre her ist. Auch viele Stammkunden, die dem Unternehmen schon viele Jahre die Treue halten, kommt es vor, als wenn es erst vor ein paar Monaten gewesen wäre.

Doch der Blick auf den Kalender trügt nicht: Das Autohaus Hoppe & Oppotsch GmbH blickt in diesen Tagen auf fünf Jahre am neuen Standort im Gewerbegebiet in Rastede-Liethe zurück. „Es war eine sehr gute Entscheidung“, sagt Geschäftsführer Jan Wehnert, der das Unternehmen im Jahr 2009 übernommen hat, „der neue Standort, direkt vor der Abfahrt zur Autobahn und vor den Toren Rastedes und Hahn-Lehmden hat uns viele neue Kunden gebracht. Die Lage ist einfach optimal. Der Neubau war für uns einfach sehr wichtig. Wir mussten expandieren und mit der Zeit gehen. Die Ausstellungshalle in Hahn-Lehmden war zu klein

geworden und auch die Werkstatt entsprach nicht mehr den modernen Anforderungen.“

Kundenzufriedenheit und Zuverlässigkeit

Als Servicepartner für VW Pkw und Nutzfahrzeuge sowie für die Marke Skoda sorgt das Unternehmen für zufriedene Kunden und der optimalen Mobilität. Auch EU-Importe werden angeboten. Wer auf der Suche nach einem top-gewarteten Gebrauchtwagen ist, ist bei Hoppe & Oppotsch ebenfalls an der richtigen Adresse. Die Zufriedenheit der

Kunden steht bei dem Autohaus in Rastede-Liethe an erster Stelle. „Unser Ziel ist es, Sie immer wieder auf's Neue von unserer persönlichen Betreuung und Zuverlässigkeit überzeugen zu können“, betont Jan Wehnert.

Wartung und Reparatur von Nutzfahrzeugen

Mit dem Neubau vor fünf Jahren konnte auch eine größere Werkstatt mit jetzt sieben Arbeitsbühnen und modernsten Diagnose-Systemen eingeweiht werden. Erfahrene sowie top-geschulte Kfz-Mechatroniker kümmern sich in allen Details um den erteilten Auftrag und sorgen zudem für eine fristgerechte Fertigstellung. Der speziell für Nutzfahrzeuge eingerichtete Arbeitsplatz erfüllt die neuesten Vorgaben von Volkswagen Nutzfahrzeuge und ermöglicht die Wartung und Reparatur von Fahrzeugen bis zu einem Gesamtgewicht von 6,5 Tonnen. Damit stellt Hoppe & Oppotsch für die hiesige Region ein Alleinstellungsmerkmal dar.

Neu: Freie Werkstatt integriert

In diesem Monat bietet das Autohaus Hoppe & Oppotsch für seine Kundschaft eine weitere Neuerung: „Mit der neugegründeten Firma SW Fahrzeugtechnik haben wir unter unserem Dach nun eine zusätzliche markenoffene Werkstatt, die Reparaturen und Wartungsarbeiten an allen Fremdmarken vornehmen kann“, sagt Jan Wehnert, „damit können wir gerade für ältere Fahrzeuge und Fremdmarken eine zeitwertgerechte Reparatur zu günstigen Preisen anbieten.“ Alle Wartungsarbeiten in der neuen freien Werkstatt werden selbstverständlich nach Herstellervorgaben ausgeführt, wobei die Garantie weiterhin gewährleistet ist.



Das Leistungsangebot:

- Verkauf u. Vermittlung von Neu-, Gebraucht- und EU-Fahrzeugen aller Marken
- Leasing, Finanzierung, Versicherung
- Wartung und Inspektion aller Marken
- Professioneller Unfallschadenservice
- Klima-Anlagenservice
- Glasbruch- und Steinschlagreparatur
- Fahrzeugpflege und Aufbereitung
- Ersatz- und Mietwagenservice
- Reifenservice
- Hol- und Bringservice

AUTOHAUS
HOPPE & OPPOTSCH

Autohaus
Hoppe & Oppotsch GmbH
Gut Rehorn 2
26180 Rastede

Tel. 04402 7222
Fax 04402 7242
info@hoppe-oppotsch.de
www.hoppe-oppotsch.de



Neubauprojekt „Duhner Spitze“

Unser Prestigeobjekt in Duhnen nimmt konkrete Formen an.

Der Bau von 82 Eigentums- sowie Ferienwohnungen schreitet immer weiter voran. Das Objekt „Häfchenweg“ ist bereits sehr weit vorgeschritten und alle Grundmauern sind gezogen. Auch in den Objekten am „Wehrbergsweg“ sind bereits die Grundmauern der Tiefgarage zu sehen und zeitnah werden die Hochbauarbeiten erfolgen.

Bei Wohnungsgrößen von 49,94 m² bis 146,75 m² werden auch Sie fündig und können sich von einer kleinen, gemütlichen Ferienwohnung bis zu einem XXL-Penthouse entscheiden. Die hochwertige, luxuriöse Ausstattung erweckt eine echte Wohlfühlatmosphäre.

Die Bezugsfähigkeit der Wohnungen wird zum Frühjahr 2024 angestrebt.



Die Lage direkt an der Duhner Spitze spricht für sich. Hier haben Sie die frische Nordseeluft direkt vor der Tür. Cuxhaven liegt an der nördlichen Spitze Niedersachsens und gehört zu den ältesten „Nordseeheilbädern“. Dieser Ort ist weit über die regionalen Grenzen hinaus bekannt und ein sehr beliebter Ferienort.

Schnell sein lohnt sich, es sind nicht mehr alle Wohnungsgrößen verfügbar und bereits über 80 % der Wohnungen sind verkauft. Sichern Sie sich jetzt noch Ihre Traumimmobilie direkt an der Nordseeküste.

Gerne berät Sie unser Team direkt vor Ort mit Neubauvertriebsleiter Alwin Eilers und Standortleitung Franciska Heinze unter 04721 6780020 vollumfänglich über Ihre neue Immobilie.



- 82 Wohneinheiten
- Top-Lage vis-à-vis zum Meer
- Strand fußläufig zu erreichen
- Alle Wohnungen mit Terrasse bzw. Balkon
- Ferien- bzw. Dauerwohnungen
- Modernes, zukunftsorientiertes Heizsystem mit Wärmepumpe
- Größen von 49,94 m² bis 146,75 m²
- Hochwertige Ausstattung mit Stäbchenparkett aus Echtholz
- Fußbodenheizung
- Holz-Aluminium-Fenster aus dem Premiumsegment
- Großzügige Stellplätze mit Stromversorgung in den Tiefgaragen

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Webseite. Einfach den folgenden QR-Code scannen oder www.zuhause-in-duhnen.de aufrufen.



Neubauprojekt „Residenz am Schlosspark“

Ganz neu bei uns ins das Neubauprojekt „Residenz am Schlosspark“ – direkt im Herzen von Cuxhaven.

Auf dem zentral gelegenen Grundstück direkt am Schlosspark entstehen 26 Eigentumswohnungen mit Wohnungsgrößen von 53,85 m² bis 113,08 m² und eine Gewerbeeinheit mit 156,60 m² im modernen Stil. Die exklusive Lage sowie die durchdachte Bauweise sprechen für sich, die Wohnungen beeindrucken durch helle, freundliche Räume mit großen Fenstern.

Das Ziel ist es, eine lebenswerte Wohnqualität und zukunftsorientierte Technik mit einem herrlichen Wohngefühl in bester Lage zu verbinden.

Die Fertigstellung wird voraussichtlich im Oktober 2024 erfolgen. Mayer & Dau Immobilien hält ausgewählte Firmen für Sie bereit. Gerne stellen wir den Kontakt zu einem Finanzierer, Küchenbauer oder Raumausstatter für Sie her. Eine Hausverwaltung ist für die Verwaltung und Pflege des Objektes zuständig.

Entscheiden Sie sich schnell für Ihre neue Traumimmobilie in Cuxhaven. Die Leitung des exklusiven Neubauprojektes „Residenz am Schlosspark“ übernimmt die Immobilienmaklerin und Standortleitung, Franciska Heinze vom Standort Duhnen.

Melden Sie sich jetzt unter 04721 6780020 und vereinbaren Sie Ihren Beratungstermin.

- 26 Wohneinheiten
- 1 Gewerbeeinheit mit 156,60 m²
- Wohnungsgrößen von 53,85 m² bis 113,08 m²
- Effizienzhaus 40 EE
- Zukunftsorientiertes Heizsystem mit Luft-Wärmepumpe
- Fußbodenheizung
- Zentrales Schließsystem
- Aufzugsanlage
- Fahrrad- und Geräteräume
- Balkone mit Keramik-Terrassenplatten
- Exklusives Wohnen direkt in der City

WEMA

RaumKonzepte

WE.CREATE.SPACES

STANDORTE:
OLDENBURG · LEER · LÜNEBURG · BREMEN



· OBJEKT-EINRICHTUNG · INNENARCHITEKTUR · NEW WORK · COACHINGS & WORKSHOPS ·

Die WEMA RaumKonzepte Gruppe steht für ganzheitliche Objekteinrichtungen. Wir begleiten Unternehmen in Nord & WestDeutschland, aber auch bundesweit bei der Planung, Gestaltung und Realisierung ihrer Bürowelten. Im Vordergrund stehen bei uns die Themen Mensch, Raum & Technologie (FOL), denn wir glauben, dass, wenn man diese drei Themen individuell betrachtet, ein modernes, flexibles und von Mitarbeitern akzeptiertes Raum- und Flächenkonzept entsteht. Unsere Teams bestehen aus erfahrenen Objektberatern, Innenarchi-

tekten und eigenen Montageteams. Dabei berücksichtigen wir die Raumwirkung, bestehend aus Akustik, Beleuchtung und einem harmonischen Farb- und Materialkonzept. Wir begleiten nicht nur Unternehmen, sondern agieren auch im öffentlichen Bereich und unterstützen Städte, Kommunen, Hochschulen und Universitäten. An unseren Standorten in Bremen, Leer, Lüneburg und Oldenburg haben Sie die Möglichkeit, neue Einrichtungsideen sowie agile Arbeitswelten kennenzulernen und diese in der Praxis zu testen.

SIND SIE BEREIT FÜR EIN NEUES RAUMKONZEPT?

INFO@WEMA-RAUMKONZEPTE.DE

ODER RUFEN SIE UNS AN:

0441 972 390 50



sedus

MEHR INFOS UNTER:
WWW.WEMA-RAUMKONZEPTE.DE

flowter

Die Babywippe für Erwachsene

Wippenmanufaktur aus Oldenburg produziert im Ammerland.

Wer kennt sie nicht, die Babywippen, in denen sich die Kleinen in ihren ersten Monaten entspannen können und sich sprichwörtlich wie in Abrahams Schoß fühlen dürfen.

Wie schön, wenn es das auch für uns Erwachsene geben würde. Gibt es jetzt! Bei der weihnachtlichen Landpartie auf Schloss Gödens Ende 2022 haben wir die frisch patentierte Weltneuheit mit dem Namen „flowter“ der Öffentlichkeit präsentiert.

Die Idee

Die Idee zum Bau unseres flowters kam 2020 durch unsere Kinder, die jeweils als Kleinkind in Babywippen sehr viel Freude hatten. Nun wollten wir eine Babywippe für Erwachsene bauen. Wichtig war uns, dass die Wippe freischwiegend ist (keine Deckenmontage o. ä.) und die Füße des Liegenden keinen Bodenkontakt haben.

Der flowter

Der flowter ist einzigartig auf der Welt. Das stylische Sitzmöbel funktioniert nach dem Babywippenprinzip, ist jedoch für Personen bis 140 Kilo zugelassen, UV- und witterungsbeständig und zudem komplett individualisierbar. Unterschiedliche Farben des Sitzbezuges und Bestickung mit dem Namen oder Logo sind in großer Auswahl verfügbar.

Ein kinderleichter Ein- und Ausstieg, einstellbare Liegepositionen und Rollen für den einfachen Transport sind weitere Produkteigenschaften des flowters.

Die Einsatzmöglichkeiten

Unser flowter ist eine sehr bequeme und optisch ansprechende Sitz- bzw. Liegemöglichkeit.

Die Wippe ist sowohl für den In- als auch den Outdoor-Bereich vielseitig einsetzbar. Unser flowter richtet sich an Firmen- und Privatkunden.



Die Lächeln-Garantie

Wir garantieren, dass der flowter Ihnen beim ersten Probewippen ein Lächeln ins Gesicht zaubern wird. Schwingungen, die an Wellen und Meer erinnern, umhüllen sanft den Körper. Geist und Seele sind wie in einem Flow - ein einzigartiger Liegekomfort.

Die Kundenstimmen

Und was sagen unsere begeisterten Kunden? Hier eine kleine Auswahl:

- „Jetzt weiß ich endlich, warum unsere Kinder das so geliebt haben.“
- „Perfekt, das wollte ich schon immer haben.“
- „Ein ganz tolles Liegegefühl, das ist so beruhigend.“
- „Endlich eine Liege für große Männer.“

Das Angebot

Leser des My M&D Place Magazins erhalten den flowter zum Vorzugspreis bei Bestellung bis zum 30. April 2023.

Der Showroom

Den flowter kann in Oldenburgs Innenstadt nach vorheriger Terminabsprache angeschaut und getestet werden:

flowter
Haarenstraße 38
26122 Oldenburg

Der Ansprechpartner

Michi Hollmann
kontakt@flowter.store
0441-390 280 400
www.flowter.store



Vergleichen Sie unsere Leistungen	M&D	andere Makler	privat
5-Sterne-Vertriebssystem	✓		
Immer zwei Ansprechpartner	✓		
8 Standorte an den wichtigsten Immobilienmärkten im Nordwesten, Berlin und Mallorca	✓		
Prüfung der Bonität des Interessenten und Beschaffung von zinsgünstigen Finanzdarlehen	✓		
Ausgebildete Immobiliengutachter & DEKRA-Sachverständige	✓		
Beschaffung aller notwendigen Objektunterlagen	✓		
Einsicht ins Baulastenverzeichnis, in Bodenrichtwertkarten und in Baupläne	✓		
Drohnenaufnahmen und 360°-Rundgänge und professionelle Fotoaufnahmen von unserem eigenen Fotografen	✓		
Durchführung und Organisation der Haus- bzw. Wohnungsbesichtigungen auch abends und am Wochenende	✓		
Objektpräsentation im Internet auf unserer hochmodernen Webseite www.mayer-dau.de , sowie auf immobilienscout24.de , immonet.de , immowelt.de und 10 weiteren Immobilienportalen in Deutschland	✓		
Inserate in regionalen sowie überregionalen Tageszeitungen	✓		
Vermarktung über unser eigenes Immobilienmagazin und unsere Immobilienzeitung sowie unseren Newsletter	✓		



Interview mit der Zukunft der Immobilienbranche

Die neuen Mayer & Dau Immobilien Auszubildenden im Gespräch

Wo wohnst du?

Adelina Sasso: Ich wohne in dem schönen Residenzort Rastede.

Deniza Willms: Ich wohne in Willmsfeld. Das ist ein kleiner Ort im ostfriesischen Landkreis Wittmund in Niedersachsen und gehört zur Gemeinde Westerholt.

Marie Neteler: Ich wohne im wunderschönen Bad Zwischenahn!

Sarah Kalski: In Tannenhausen einem kleinen Dorf in Aurich.

Was machst du bei M&D Immobilien?

Adelina Sasso: Ich habe eine Ausbildung zur Immobilienkauffrau im August 2022 angefangen.

Deniza Willms: Ich mache meine Ausbildung zur Immobilienkauffrau.

Marie Neteler: Seit August 2022 mache ich meine Ausbildung zur Immobilienkauffrau bei Mayer & Dau Immobilien.

Sarah Kalski: Ich mache eine Ausbildung als Kauffrau für

Büromangement und bin als Teamassistentin am Standort in Aurich tätig.

Wieso hast du dich für eine Ausbildung bei M&D entschieden?

Adelina Sasso: Ich habe bei M&D ein Praktikum gemacht und war sofort begeistert von der Motivation und dem Team Zusammenhalt im gesamten Unternehmen. Die Abwechslung im Alltag hat mir sehr gut gefallen und war genau das, was ich mir für die Zukunft vorgestellt habe. Ich bin glücklich mit meiner Entscheidung, die Ausbildung bei M&D angefangen zu haben.

Deniza Willms: Direkt bei meinem Vorstellungsgespräch habe ich gemerkt, wie sympathisch mir das Unternehmen ist. Mein größtes Ziel ist es, mit dem Unternehmen weiter zu wachsen.

Marie Neteler: Als gebürtige Bad Zwischenahnerin ist mir Mayer & Dau als expandierendes Familienunternehmen schon lange bekannt. Ein freiwilliges Praktikum hat mich noch mehr von dem Beruf sowie von dem Unternehmen überzeugt. Jeder Mitarbeiter setzt unglaublich viel Wert auf die individuelle, fachkundige Betreuung ihrer Kunden und nimmt sich für jeden ausreichend Zeit. Auch die Vielseitigkeit des Unternehmens, von der Vermietung über die Immobilienbewertung bis hin zum Verkauf, wird mich mit Sicherheit viel lernen. Ich bin froh, in solch einem Qualitätsunternehmen meine Ausbildung absolvieren zu dürfen!

Sarah Kalski: Mich hat das Thema Immobilien schon immer begeistert und da ich gerne organisiere, plane und auch im Team arbeite, habe ich mich für die Ausbildung bei Mayer & Dau Immobilien entschieden. Ein wichtiger Punkt bei meiner Entscheidung war, dass das Team von Mayer & Dau Immobilien und auch die Geschäftsführung stets freundlich, hilfsbereit, aber auch fachkompetent sind und ich mich somit sehr gut aufgehoben gefühlt habe.

Was sind deine Ziele bei M&D

Adelina Sasso: Ich möchte mich persönlich weiterentwickeln und gemeinsam mit M&D wachsen. Zudem möchte ich mich in diesem Fach immer weiterbilden.

Deniza Willms: Ich möchte mich persönlich weiterentwickeln und viele Erfolgserlebnisse mit dem Team teilen.

Zudem möchte ich für die Kunden stets ein vertrauter, herzlicher und zugleich fachkundiger Ansprechpartner sein.

Marie Neteler: Mein Ziel ist es, viel von meinen Kollegen zu lernen, um somit Kunden kompetent beraten zu können. Außerdem möchte ich meine Ausbildung erfolgreich abschließen und noch lange ein Teil von Mayer & Dau Immobilien sein!

Sarah Kalski: Ich möchte mich bei Mayer & Dau Immobilien weiterentwickeln und mit dem Unternehmen wachsen. Für Kunden möchte ich immer ein vertrauensvoller, aber auch fachkompetenter Ansprechpartner sein.

Energieeffizient bis zur Dachspitze

Bei Neubau oder Sanierung die Vorgaben des neuen Gebäudeenergiegesetzes beachten.

Text: djd

Wer einen Neubau plant oder ein vorhandenes Eigenheim grundlegend modernisiert, hat viele Details zu beachten und Fragen zu klären. Die persönlichen Erwartungen an das Zuhause und seine Ausstattung spielen dabei ebenso eine Rolle wie rechtliche Vorgaben.

Angesichts hoher Energiepreise und der Klimaschutzziele steht besonders der Wärmeschutz im Mittelpunkt. Mit dem neuen Gebäudeenergiegesetz (GEG) steigen 2023 nochmals die Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden – von der Heizungstechnik bis hin zum Wärmedämmstandard.



Foto: djd

Neue Vorgaben für die Dachdämmung

In das GEG sind verschiedene frühere Regelungen wie die Energieeinsparverordnung oder das Energieeinsparungsgesetz eingeflossen.

Vor allem die Anforderungen an Neubauten haben sich damit nochmals verschärft: Der maximal zulässige Energiebedarf sinkt von bisher 75 auf 55 Prozent des Referenzgebäudes. Das hat Auswirkungen auf die Dämmung des Dachs.



Foto: djd

Bei umfassenden Sanierungen hingegen sind die Vorgaben dafür unverändert geblieben: „Für Flachdächer gilt beim Modernisieren als Mindestvorgabe ein U-Wert von 0,20, für Steildächer von 0,24“, erklärt Julian Dau. Der U-Wert wird auch als Wärmedurchgangskoeffizient bezeichnet, je kleiner die Zahl, desto besser und energiesparender ist die Wärmedämmung.

„Bei einer Neueindeckung des Dachs oder beispielsweise einem Ausbau des Obergeschosses ist somit in jedem Fall ein zeitgemäß guter Wärmeschutz notwendig“, so Dau weiter.

Effektiv und dennoch schlank dämmen

Neben dem „ob“ stellt sich dabei die Frage nach dem „wie“. Insbesondere bei der Modernisierung von älteren Gebäuden spielt die Dämmstoffdicke und somit das Gewicht eine bedeutende Rolle, bis hin zu statischen Berechnungen. Von Vorteil sind daher besonders leistungsstarke Materialien die eine hohe Wärmeleitfähigkeit aufweisen. Somit kann die Dämmschicht bei identischer Leistung deutlich schlanker und leichter als mit anderen Alternativen ausgelegt werden.

Auch Ansprüche an das nachhaltige Bauen werden erfüllt, da die effektive Dämmung vorwiegend aus Biomasse besteht und vollständig recycelbar ist. Zu den Bestandteilen zählen Ernteeabfälle aus der Landwirtschaft, recycelte Stoffe wie Wertstoffreste aus der Dämmstoffproduktion und weitere natürliche Materialien wie Muschelkalk.

Unter www.dau-bau.com finden sich mehr Informationen sowie Ansprechpartner aus dem Dachhandwerk. Die Fachleute können zu den verschiedenen Möglichkeiten beraten und die Dämmung professionell umsetzen. Unverändert profitieren Sanierer dabei von Zuschüssen, beispielsweise aus der Bundesförderung für effiziente Gebäude.



Julian Dau
Bachelor of Engineering
(Bauingenieur)

Maikel Becker
Bachelor of Engineering
(Bauingenieur)

Dau Bau GmbH



Mühlenstraße 43
26180 Rastede

Telefon: 04402 / 83083
E-Mail: m.becker@dau-bau.com
Internet: www.dau-bau.com

Welche Versicherungen sind für Vermieter wichtig?

Normalerweise geht die Mehrheit davon aus, der Mieter zahlt die Miete und der Vermieter zahlt den ggfs. vorhandenen Kredit ab. Doch was passiert eigentlich, wenn es zu einem Leitungswasserschaden kommt, die Streupflicht nicht ausgeführt wurde oder Streit mit dem Mieter herrscht? Hierfür gibt es drei Versicherungen die in genau solchen Fällen für den Vermieter einspringen. Text: Steffen Schneider



Foto: © MIND AND I/stock.adobe.com

Wohngebäudeversicherung

Die Wohngebäudeversicherung sichert grundlegend das Wohnhaus, weitere Nebengebäude wie Garage oder Carport und Grundstücksbestandteile wie den Gartenzaun ab. Wertssteigerungen in Form von einem Wintergarten oder einer Terrassenüberdachung sollten hierbei ebenfalls Berücksichtigung finden und ggf. auch separat in der Police genannt werden. Die Mindestabsicherung sollte hierbei die Gefahren Feuer, Leitungswasser, Sturm und Hagel sein. Empfohlen ist definitiv die Erweiterung um die sog. Elementargefahren, insbesondere Starkregen, Überschwemmung und Rückstau. Allerdings gibt es noch weitere wichtige Punkte, worauf bei der Wahl der richtigen Wohngebäudeversicherung geachtet werden sollte. Grade für Vermieter sollte das Risiko des Mietausfalls bzw. der Mietminderung mitversichert sein. Da der Mieter im Fall einer kompletten oder auch teilweisen Unbewohnbarkeit das Recht auf Mietminderung hat, ersetzt die Gebäudeversicherung in so einem Fall den Mietausfall. Die Prämien für die Gebäudeversicherung sind auf die Nebenkosten umlegbar.

Haus- und Grundbesitzer-Haftpflichtversicherung

Die Haus- & Grundbesitzer-Haftpflichtversicherung ist für vermietete Objekte ein Muss. Sie greift bei Personen-, Sach- und Vermögensschäden. Das Nichtnachkommen der Räum- und Streupflicht kann für Stürze von Passanten sorgen, wodurch diese schwere Verletzungen erleiden können. Dies ist meistens mit hohen Kosten verbunden. Folgekosten wie zum Beispiel Krankenhaus- und Reha Kosten sind hierüber abgedeckt. Ein typischer Sachschaden hingegen ist das Herunterfallen eines Dachziegels auf ein geparktes Auto. Die Prämien für die Haftpflichtversicherung sind ebenfalls auf die Nebenkosten umlegbar.

Vermieterrechtsschutzversicherung

Neben der Privaten-, Berufs-, und Verkehrsrechtsschutz stellt die Vermieterrechtsschutzversicherung eine sinnvolle Ergänzung dar, da viele unterschiedliche Situationen einen Rechtsstreit verursachen können. Zahlt der Mieter unbegründet seine Miete nicht weiter, kann der Vermieter eine fristlose Kündigung aussprechen und diese notfalls durch Zuhilfenahme eines Rechtsanwalts durchsetzen lassen. Neben dem Räumungsanspruch kann der Rechtsanwalt zudem behilflich sein die fälligen Mietzinsen zu erhalten. Um in solchen Fällen nicht in das eigene Portemonnaie greifen zu müssen, sichert sie die passende Rechtsschutzversicherung ab.

Über den Autor:

Steffen Schneider ist Leiter der Geschäftsstelle der Öffentlichen Versicherungen in Rastede.

Für Rückfragen erreichen Sie ihn unter 04402-82211 oder unter schneider@oevo.de.



Hausverwaltung heißt auch „Vertrauen schenken“.

Dieses Vertrauen bekommen wir nun seit 1988 täglich von unseren zufriedenen Kunden.

Die Verwaltung von Wohnungseigentumsanlagen nehmen wir mit größter Sorgfalt und Sensibilität vor. Dabei berücksichtigen wir die Anforderungen der Wohnungseigentümer und die Besonderheiten der jeweiligen Immobilie.

Wir betreiben als erfahrener und zuverlässiger Dienstleister im Bereich der Wohnungs- und Grundstückswirtschaft eine sach- und fachgerechte, jeweils auf Immobilie und Eigentümergemeinschaft individuell zugeschnittene, technische und kaufmännische Verwaltung.

Wir setzen uns mit persönlichem Engagement nach bestem Wissen und Gewissen für die Interessen der Eigentümergemeinschaft ein und sind als neutrale Dritte auf Interessenausgleich bedacht, was die Wohnqualität des Gesamtobjektes und den Wert des persönlichen Wohneigentums sicher stellt.

Mit Kompetenz, Durchsetzungsvermögen und Nachhaltigkeit agieren wir zur Entlastung der Eigentümer, wobei wir in enger Zusammenarbeit mit dem Verwaltungsbeirat nach bestmöglichen Ergebnissen für die Gemeinschaft streben.

Qualifizierte und engagierte Mitarbeiter kümmern sich in der Buchhaltung, der kaufmännischen Verwaltung, der technischen Hausinspektion und in der Vermietungsabteilung um alle Vermieterinteressen, sowohl bei laufenden Mietverhältnissen während der Instandsetzungsphase, als auch bei Mieterwechsel.

Unser Service für Sie

GEBÄUDE MANAGEMENT

WEG VERWALTUNG

MIET- / SONDEREIGENTUMSVERWALTUNG



 Mühlenstraße 43
26180 Rastede
 04403 / 6209510
 04402 / 3910
 info@jucon-hausverwaltung.de
 www.jucon-hausverwaltung.de



Deine Finanzierung begleitet dich ein Leben lang – deshalb ist Vertrauen das Wichtigste

Die Finanzierung des Traumhauses oder der Kauf einer Kapitalanlage ist für viele unserer Kunden eine Entscheidung für das ganze Leben.



Wir möchten dich auf diesem Weg begleiten. **Geldgeschäft war – und ist immer noch ein Vertrauensgeschäft.**

Und gerade das Thema Vertrauen ist in den aktuell herausfordernden Märkten wichtiger denn je.

Viele Parameter haben sich geändert und genau das ist der Grund, warum man einen Partner an der Seite haben muss, der auch in einem schwierigen Umfeld standhaft zur Seite steht.

„Wir können den Wind nicht ändern, aber die Segel anders setzen“

Die Entwicklung an den Zinsmärkten lässt das Thema Finanzierung für viele derzeit zu einer echten Herausforderung werden. Und diese Herausforderung nehmen wir gerne an. Wir entwickeln individuelle Lösungen und arbeiten mit dir zusam-

men daran, dass du dir auch in diesem Umfeld deinen Wunsch erfüllen kannst.

Wir möchten transparent, verbindlich und vertrauensvoll mit dir zusammenarbeiten.

Warum du uns vertrauen kannst?

Weil wir ganz genau wissen, was wir tun.

Du hast Partner an deiner Seite, die seit je her aus dem Finanzierungsgeschäft kommen – und wir tun nichts lieber als Wünsche zu erfüllen – deine Wünsche.

Wir haben in Regionalbanken unserer Region unser Handwerk erlernt und über Jahre perfektioniert.

Wir haben direkte Ansprechpartner in den Banken und wissen genau welche Anforderungen nötig sind, um deinen Wunsch umzusetzen.

Egal ob es um den Kauf, einen Neubau, eine Kapitalbeschaffung - oder um Sanierungsmaßnahmen geht, wir sind für dich da – mit Herzblut und hohem Engagement kümmern wir uns um jeden Finanzierungsvorgang.

Wir verstehen uns als Dienstleister, der erst dann zufrieden ist, wenn du es auch bist.

Die Finanzierung deiner Immobilie sollte so individuell sein wie die Immobilie selbst.

Wir verstehen unseren Firmennamen als Verpflichtung und suchen mit dir gemeinsam nach der optimal passenden Finanzierung für dein Vorhaben. Jede Finanzierung ist ein Unikat und sollte so individuell wie nur möglich ausgestaltet werden. Dabei spielt nicht nur die Immobilie, sondern auch deine Wünsche und deine Lebenssituation eine zentrale Rolle.

Viele Menschen denken beim Immobilienkauf und der dazugehörigen Finanzierung als erstes an ihre Hausbank. Allerdings hat jedes Kreditinstitut seine Stärken und Schwächen, sodass es durchaus passieren kann, dass deine Ziele und Wün-

sche zur Finanzierung nur mit Abstrichen umgesetzt werden können weil das Produktangebot dieser Bank entsprechend eingeschränkt ist.

Unser Ansatz ist es, deine Ziele und Wünsche möglichst vollumfänglich umzusetzen. Neben deiner Hausbank können wir auf ein riesiges regionales Bankennetzwerk zurückgreifen, welches wir über viele Jahre durch unser Wirken in den Banken aufgebaut haben. Zusätzlich stehen auch überregionale Banken sowie Direktbanken zur Verfügung.

Wir bieten dir somit einen transparenten und umfänglichen Marktüberblick, der es uns gemeinsam ermöglicht, das passende Angebot herauszufiltern.

Wir begleiten dich über den gesamten Finanzierungsprozess und auch darüber hinaus als kompetenter Ansprechpartner. Du entscheidest dabei, welcher Kontaktweg für dich am komfortabelsten ist. Neben unserem Büro sind wir für dich auch außerhalb der banküblichen Öffnungszeiten per Telefon, Internet, WhatsApp oder Mail erreichbar, sodass wir Fragen und Anliegen kurzfristig klären können.

Du hast deine Traumimmobilie gefunden? Wir freuen uns darauf dich kennenzulernen und mit dir deinen Traum anzugehen, denn deine Immobilie verdient die beste Finanzierung.

Unsere Mehrwerte für dich:

Schnelle Finanzierungszusagen

Individuelle Lösungen

Marktweiter Konditionenvergleich

Jederzeit erreichbar



BAUFINANZIERUNGSMANUFAKTUR

HENDRIK SCHADEL | JULIAN HARINGS

Kontakt:

Baufinanzierungsmanufaktur

Hindenburgstraße 22
26122 Oldenburg

Julian Harings: 0174/9378328
Hendrik Schadel: 0151/51864164

www.baufinanzierungsmanufaktur.de

Dau & Buning aus Rastede

Die Experten für Stabilität

Foto: 88studio - stock.adobe.com

Ob Einfamilienhaus, Kita oder Gewerbeobjekt – die Statik ist das Herz eines jeden Gebäudes. Mit ihr steht und fällt sprichwörtlich das ganze Bauvorhaben. Ein professioneller Statiker steht Bauherren von Anfang an mit Rat und Tat zur Seite, damit ihr Hausbau nicht aus den Fugen gerät. Er fungiert als verlängerter Arm des Architekten, indem er überprüft und berechnet, was Architekt und Bauherr planen und so die Standsicherheit des jeweiligen Objektes gewährleistet.

Ohne seine Hilfe bleibt das Traumhaus nur eine Skizze auf dem Papier. Denn damit Zeichnungen und Entwürfe eines Tages bewohnbar werden, braucht es die Arbeit eines unverzichtbaren Experten in Form eines Statikers oder genauer Tragwerksplaners.

Das Ingenieurbüro Dau & Buning aus Rastede bietet Bauherren sämtliche Leistungen rund um die Bereiche der Tragwerksplanung und Allgemeine Bauphysik. Das Portfolio beinhaltet folgende Punkte:

- Beratung unter statischen Gesichtspunkten
- Mitwirken bei der Kostenschätzung
- Überschlüssiges Ermitteln der Betonstahlmengen
- Erarbeitung wirtschaftlicher statischer Konstruktionen
- Erstellung von prüfbereiten und prüfpflichtigen Gebäudedestatiken
- Erstellung von Positionsplänen
- Erstellung von Schalplänen
- Erstellung von Bewehrungs- & Konstruktionsplänen

Die Beauftragung von Dau & Buning spart Bauherren zudem häufig bares Geld. Im Rahmen der Tragwerksplanung errechnen die Fachleute aus Rastede den Bedarf an entsprechenden Materialien jeweils sehr exakt. So wird nur tatsächlich so viel Material bestellt, wie benötigt wird. Unnötige Mehrkosten werden vermieden. Zudem suchen sie gemeinsam mit den Bauherren auf Wunsch nach kostengünstigen Lösungen, um den Entwurf zu realisieren. Denn neben der Menge hat auch die Materialwahl Einfluss auf die späteren Baukosten.

Ein dritter Bereich der möglichen Kostenersparnis bezieht sich weniger auf die Bauphase, sondern vielmehr auf die Jahre danach. Eine durchdachte Wärmedämmung etwa

sorgt dafür, dass die Heizkosten spürbar sinken. Auch moderne Anlagen wie Wärmepumpen tragen zu einem geringeren Verbrauch und mehr Nachhaltigkeit bei. Als Spezialisten für Bauphysik übernimmt Dau & Buning neben der Tragwerksplanung gerne auch die energetische Gestaltung des Neubaus. Immerhin wird Michael Buning ab sofort als eingetragener Spezialist in der Energieeffizienz-Expertenliste geführt. Als solcher ist er berechtigt, auch Wärmeschutznachweise nach GEG und KfW-Standard zu erstellen.

Doch damit nicht genug. Auf Wunsch bietet Dau & Buning zusammen mit ihren Partnern der Dau-Gruppe auch weitere Leistungen im Baubereich und Immobilienbereich an. Zum gesamten Unternehmen gehört nämlich neben dem Statikunternehmen Dau & Buning, dem Bauunternehmen Dau Bau auch das Immobilienbüro Mayer & Dau Immobilien sowie die Hausverwaltung JuCon. Insgesamt bietet Ihnen so die professionelle Kompetenz von über 50 Mitarbeitern alles, was Sie zum Bauen und Verwalten einer Immobilie benötigen.



Julian Dau
Bachelor of Engineering
(Bauingenieur)

Michael Buning
Master of Engineering
(Bauingenieur)
Eingetragen in der
Tragwerksplaner-Liste

db
Dau & Buning
Statikbüro

Dau & Buning GmbH
Mühlenstraße 43, 26180 Rastede
Telefon: 04402 / 83083
E-Mail: info@dau-ing.de
Internet: www.dau-ing.de

Foto: ©Roman Sakhno - stock.adobe.com



Wohnen in „Maggie“

Der Vertrieb von modernen Eigentumswohnungen im beliebten Weitlingkiez schreitet voran

Das spannende Bauprojekt in Berlin nimmt konkrete Form an.

Im großzügigen Hof des Bestandsgebäudes entstehen 23 hochwertige Neubauwohnungen. Die Lage in zweiter Reihe verbindet zwei Gegensätze: Der harmonische Rückzugsort liegt auf Tuchfühlung mit dem dynamischen Charakter des Bezirks. Der Aushub der Baugrube wurde im Sommer des letzten Jahres vollendet, so dass die eigentlichen Hochbauarbeiten bereits in der vierten Etage angekommen sind. Entsprechend entstehen in den kommenden Monaten moderne Eigentumswohnungen für Kapitalanleger und Selbstnutzer.

Die angestrebte Bezugsfertigkeit ist bis 30.06.2024 vorgesehen, vertraglich garantiert ist der 31.10.2024.



Das Dachgeschoss der beiden Vorderhäuser in der Margaretenstraße wird mit vier attraktiven Dachgeschosswohnungen ausgebaut, welche über eine Dachterrasse und einen herrlich weiten Ausblick über die Stadt verfügen. Hier wird die Bezugsfähigkeit bereits zum 30.11.2023 angestrebt und ist vertraglich bis zum 28.02. 2024 garantiert.

Ganz gleich, ob Sie sich hier für eine kleine, feine Wohnung im Dachgeschoss oder das große Penthouse entscheiden - Dank der erstklassigen Ausstattung werden Sie von einer echten Wohlfühlatmosphäre in Empfang genommen.



Hier noch einmal alle Merkmale auf einen Blick:

- Verschiedene Größen, acht Wohnungen barrierefrei gemäß §50 BauO Bln
- Echtholz-Parkett & Fußbodenheizung
- Aufzug im Gartenhaus-Neubau
- Alle Wohnungen werden zentral geheizt und mit Warmwasser versorgt
- Kunststofffenster mit außenliegenden elektrisch betriebenen Sonnenschutzvorrichtungen
- Video-Gegensprechanlage
- Alle Wohnungen verfügen über eine Terrasse, Loggia bzw. einen Balkon
- Hohe Sicherheit des Gebäudes
- Fahrradraum & Kellerabteil
- Nah am S-Bahnhof
- Optimale Kombination aus Infrastruktur und kleiner Idylle
- Fertigstellung Gartenhaus-Neubau: bis 10/2024
- Fertigstellung Dachgeschossneubau: bis 03/2024



Jahressteuergesetz 2022

Was Immobilienanleger wissen sollten

Neben der wirtschaftlichen Situation könnte auch die steuerliche Entwicklung für Immobilienanleger derzeit kaum spannender sein. Dies resultiert immer noch aus dem Zusammentreffen der Corona Krise sowie der allgemein wirtschaftlichen Auswirkungen der Ukraine Krise.

Erhöhung Gebäude-AfA

Mit der Erhöhung der linearen Gebäudeabschreibung für Neubauten im Privatvermögen nähert man sich zumindest etwas an die tatsächlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern an. Die bisherige Abschreibung soll von 2 % auf 3 % angehoben werden, wenn das Gebäude nach dem 30. Juni 2023 fertig gestellt wird.

Der bisherige § 7 Abs. 4 Satz 2 EStG, wonach die Abschreibung in Ausnahmefällen auch über eine kürzere tatsächliche Nutzungsdauer, als die typisierten 33, 40 oder 50 Jahre erfolgen konnte, soll dagegen ab 2023 ersatzlos aufgehoben werden. Ein solcher, kürzerer Ansatz musste aber bisher den Behörden auch schon über ein Gutachten nachgewiesen werden.

Es wird insofern eine leicht höhere Abschreibung zugelassen, der Nachweis einer tatsächlich, kürzeren Nutzungsdauer soll dagegen leider nicht mehr möglich sein. Der Bundesrat sieht dies kritisch. Er fordert eine Konkretisierung der Kriterien für den Ansatz kürzerer Nutzungsdauern innerhalb der bisherigen Regelung. Es bleibt somit die endgültige Gesetzesentscheidung abzuwarten.

Steuerfreiheit von Photovoltaikanlagen

Einnahmen die aus dem Betrieb von Photovoltaikanlagen seit dem 1. Januar 2023 je nach Grundstücksart und Bruttonennleistung vollständig von der Ertragsbesteuerung ausgenommen werden sind:

Ertragssteuerbefreiung für Einfamilienhäuser & Gewerbeimmobilien:

Die vollständige Ertragssteuerfreiheit gilt für Anlagen mit einer maximalen Bruttonennleistung von 30 kW

Ertragssteuerbefreiung für andere, überwiegend zu Wohnzwecken genutzte Gebäude:

Die vollständige Ertragssteuerfreiheit gilt für Anlagen mit einer maximalen Bruttonennleistung von 15 kW je Wohn- und Gewerbeeinheit

Liegen mehrere Photovoltaikanlagen vor, soll die maximale Grenze je Steuerpflichtiger oder Mitunternehmerschaft insgesamt höchstens 100 kW (peak) betragen.

Außerdem ist vorgesehen, dass auf den Erwerb sowie die Installation von Photovoltaikanlagen und der Stromspeicher umsatzsteuerlich ein Nullsteuersatz anzuwenden ist. Der Vorsteuerabzug als Grund für einen Verzicht auf die Kleinunternehmerregelung entfällt damit, da die Lieferung von Photovoltaikanlagen ohnehin nicht mehr mit Umsatzsteuer belastet ist.

Voraussetzung ist, dass die betreffende Photovoltaikanlage auf und in der Nähe von Privatwohnungen, Wohnungen sowie öffentlichen oder anderen Gebäuden, die für das Gemeinwohl dienende Tätigkeiten genutzt werden, installiert wird. Davon soll ausgegangen werden können, wenn die installierte Bruttoleistung der Photovoltaikanlage nicht mehr als 30 kW beträgt.

Erweiterte Kürzung des Gewerbeertrages

Die Finanzverwaltung hat sich wieder einmal zu der erweiterten Kürzung des Gewerbeertrags nach bei Grundstücksverwaltungsgesellschaften geäußert.

Mit der Regelung in § 9 Nr. 1 GewStG wird das Ziel verfolgt, eine doppelte Belastung von betrieblichem Grundbesitz sowohl mit Grundsteuer als auch mit Gewerbesteuer zu vermeiden. Davon können insbesondere Betriebe profitieren, die kraft Rechtsform Einkünfte aus Gewerbebetrieb haben (zum Beispiel GmbH, GmbH & Co. KG), obwohl sie dem Grunde nach mit der Überlassung von Grundbesitz nur vermögensverwaltend tätig sind.

Voraussetzung war bisher unter anderem, dass nur Grundstücke und Gebäude vermietet werden durften, nicht aber Betriebsvorrichtungen. Nunmehr dürfen auch Betriebsvorrichtungen mit vermietet werden, sofern diese Mieteinnahmen nicht höher bzw. 5 % der Einnahmen aus der Gebrauchsüberlassung des Grundbesitzes sind.

Die Neuregelung ist zu begrüßen, löst aber nicht alle Thematiken. So wird es weiterhin notwendig sein, mitvermietete Betriebseinrichtungen zu identifizieren, da die Einkünfte hieraus gewerbesteuerpflichtig bleiben. Auch sollten die Vergütungen für solche Tätigkeiten vertraglich separat vereinbart werden, um eine Überwachung der 5 %-Grenze zu ermöglichen.

Für bestimmte Immobilien (zum Beispiel Logistikzentren) wird die 5 %-Grenze generell zu gering sein. In diesen Bereichen werden die bereits bekannten Ausweichmodelle (zum Beispiel Übertragung der Betriebsvorrichtungen auf eine Zweitgesellschaft und Vermietung durch diese) aller Voraussicht nach weiterhin ihre Bedeutung behalten.

Für eine individuelle Gestaltung Ihres persönlichen Falls, bzw. der Identifikation weiterer Möglichkeiten bei Ihnen, sprechen Sie uns gerne an.

TREUHAND

100 Jahre



Foto: Imke Folkerts

Frank Reichelt

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Telefon: 0441 9710-313

E-Mail: reichelt@treuhand.de

Mareike Taddicken

Steuerberaterin

Telefon: 0441 9710-167

E-Mail: taddicken@treuhand.de

Bernard Witte

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Telefon: 0441 9710-198

E-Mail: witte@treuhand.de

Treuhand Weser-Ems GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Langenweg 55 - 26125 Oldenburg



Wie man das Wertpotenzial einer Immobilie mit einer Pflasterreinigung steigert

Eine professionelle Pflasterreinigung muss nicht teuer sein

1. Warum eine Pflasterreinigung das Wertpotenzial einer Immobilie erhöht

Eine professionelle Pflasterreinigung ist eine effektive und kostengünstige Art, den Wert Ihrer Immobilie zu steigern. Ob Sie den Wert Ihrer Immobilie für sich selbst erhalten oder steigern möchten, oder ob Sie Ihr Haus verkaufen und den Erlös maximieren möchten - eine professionelle Pflasterreinigung ist die Lösung. Eine professionelle Pflasterreinigung wird dazu beitragen, dass Ihr Haus einen guten ersten Eindruck macht.



2. Mögliche Kosten und Nutzen einer professionellen Pflasterreinigung

Eine professionelle Pflasterreinigung ist kostengünstiger als man denkt. Wir bieten unseren Kunden schon ab 4,90 €/m² eine qualitativ hochwertige Reinigung mit modernen Maschinen an. Unser Ziel ist es, dass jeder von unseren Dienstleistungen profitieren kann und unsere Kunden immer zufrieden sind. Unser Team besteht aus erfahrenen Fachleuten, die alle modernste Techniken und Methoden anwenden, um sicherzustellen, dass Ihre Pflasterreinigung so gründlich wie möglich erfolgt. Des weiteren bieten wir eine kostenfreie Probefläche an und beraten Sie vor der Durchführung der Pflasterreinigung ausführlich.

3. Warum Sie auf Profis setzen sollten

Wir empfehlen Ihnen dringend die Pflasterreinigung nur von Profis machen zu lassen, wenn Sie im Nachgang keine Überraschung erleben möchten. Eine ortsansässige Firma ist die beste Wahl, wenn man ein perfektes Ergebnis, transparente Preise und einen Ansprechpartner im Nachgang wünscht. Sie können sicher sein, dass die Reinigung effizient und gründlich durchgeführt wird und dass Sie immer jemanden haben, an den Sie sich wenden können, wenn es Fragen gibt. Wir helfen Ihnen gerne dabei und beraten Sie auch bei Fragen rund um die richtigen Materialien, sowie weitere Leistung, wie zum Beispiel die Reinigung von Fassadenelementen oder einer professionellen Dachrinnenreinigung und vieles mehr.

Ihre Vorteile:

- schnell, flexibel und zuverlässig
- kostenlose Probefläche
- keine Überflutung der Pflasterfläche
- Haus und Zäune bleiben sauber
- nachhaltig und umweltschonend
- wasserdurchlässige Verfügung
- unkrauthemmende Fuge
- Steinversiegelung
- beste Materialien



Dachrinnenreinigung

Die professionelle Dachrinnenreinigung ist ein Service, bei dem wir die Dachrinnen von Gebäuden gründlich reinigen, um Abflussprobleme und Schäden am Gebäude zu vermeiden. Hierbei werden die Rinnen von Laub, Schmutz und anderen Verunreinigungen befreit, um die ordnungsgemäße Funktion der Dachrinne zu gewährleisten.



**DENNIS
SCHÜTT**
Garten- und Landschaftsbau

Woldweg 6B
26160 Bad Zwischenahn

Tel.: +49 (0) 441 / 38 44 30 10
Fax.: +49 (0) 441 / 38 44 30 29
info@dennis-schuetz-bau.de
www.pflasterreinigung-schuetz.de

Neubauprojekte in Oldenburg

Wir haben uns den Vertrieb von über 500 Neubauwohnungen, sowohl von Eigentumswohnungen, Ein- und Zweifamilienhäusern, als auch Mehrparteienhäuser, im Neubausegment gesichert.

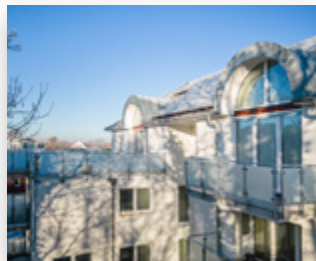


AUF EINEN BLICK

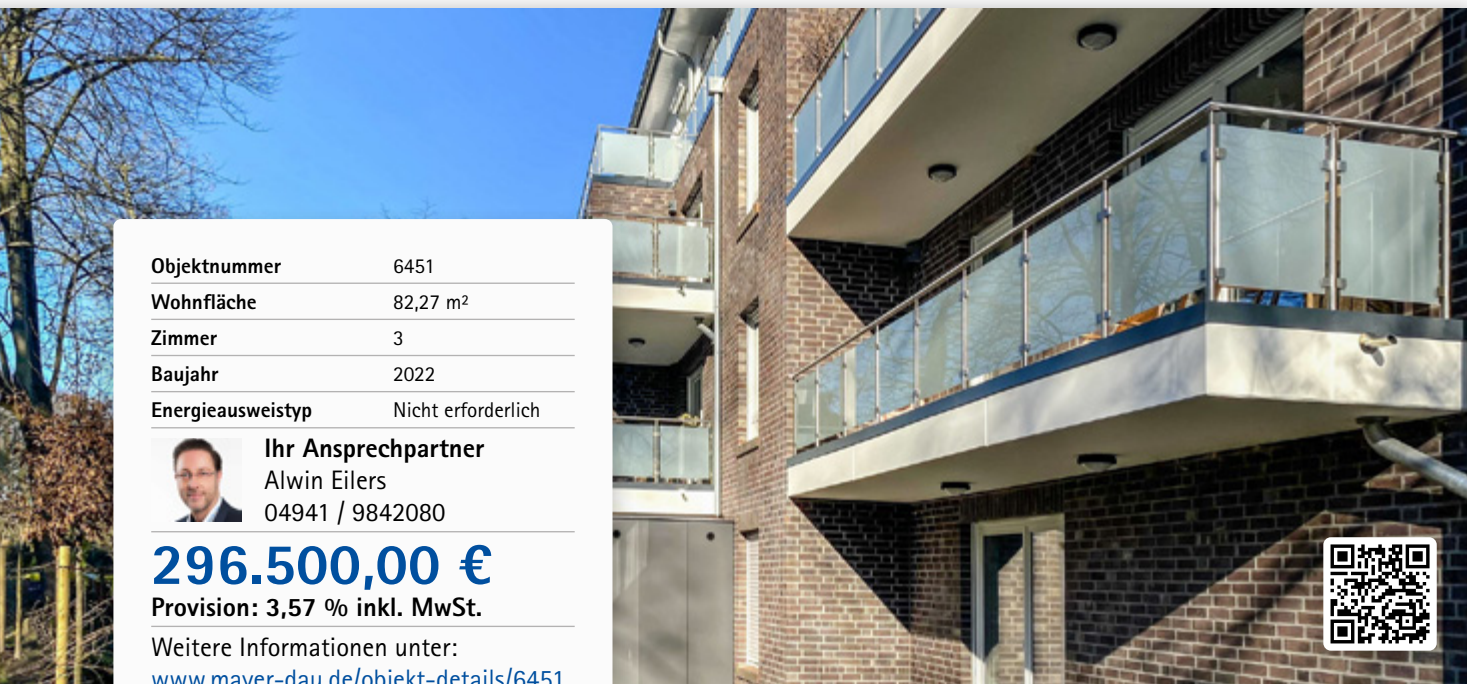
Ein Teil der Immobilien befindet sich bereits in der Vermarktung, während der andere Teil in der Planungs- und Vorbereitungsphase ist. In den nächsten Jahren werden wir über 500 neue Wohnungen exklusiv im Neubausegment vermarkten.

Mit unserem besonderen Marketing- und Vertriebskonzept sowie unser einmaliges Team, welches aus absoluten Experten in ihrem Bereich besteht, setzen wir Branchenmaßstäbe und sichern uns so einen bedeutenden Marktanteil im Neubausegment in Oldenburg.

Wir freuen uns darauf, Sie bei Ihrer Suche nach Ihrer Traumimmobilie zu unterstützen.



Norden: 3 Zimmerwohnung, Erstbezug.



Objektnummer	6451
Wohnfläche	82,27 m ²
Zimmer	3
Baujahr	2022
Energieausweistyp	Nicht erforderlich



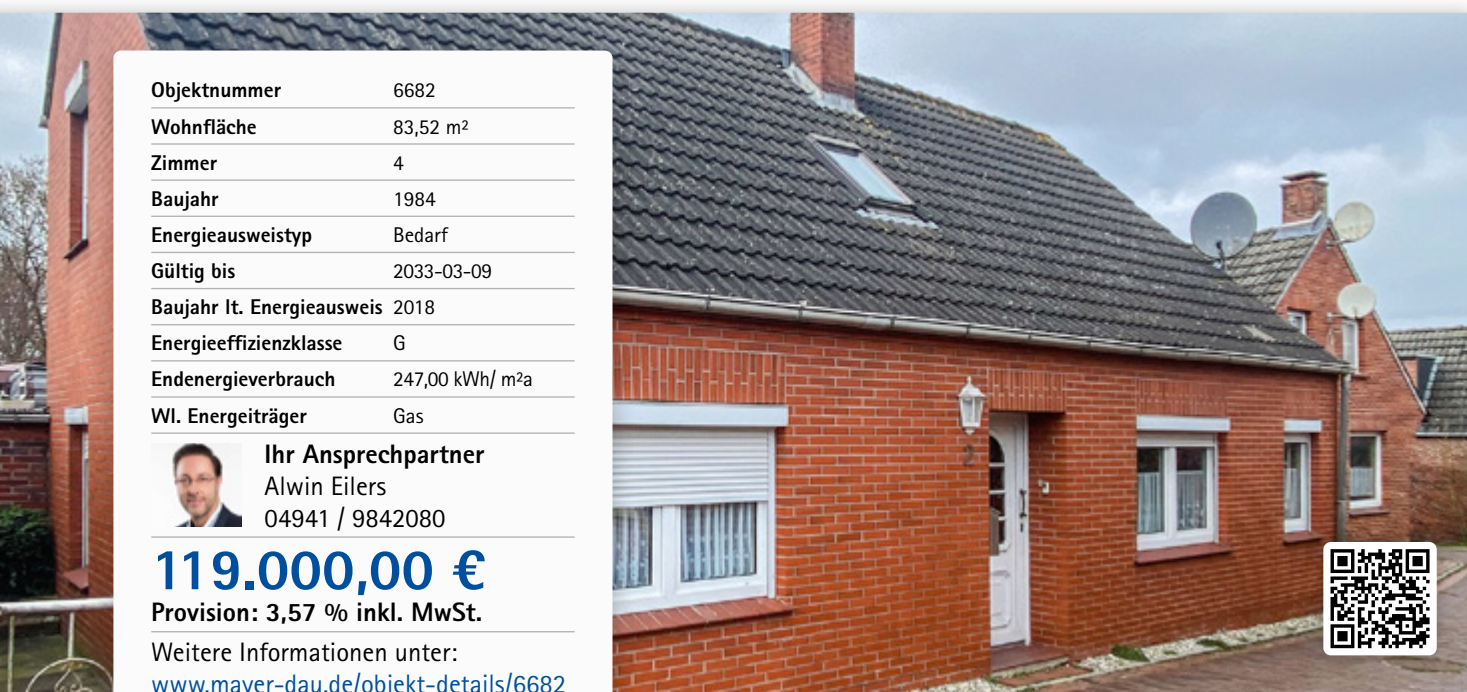
Ihr Ansprechpartner
Alwin Eilers
04941 / 9842080

296.500,00 €
Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/6451



Krummhörn: Einfamilienhaus, kurzfr. frei



Objektnummer	6682
Wohnfläche	83,52 m ²
Zimmer	4
Baujahr	1984
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2033-03-09
Baujahr lt. Energieausweis	2018
Energieeffizienzklasse	G
Endenergieverbrauch	247,00 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Gas



Ihr Ansprechpartner
Alwin Eilers
04941 / 9842080

119.000,00 €
Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/6682



Alle Angebote auf dieser Seite sind freibleibend, Irrtümer und Zwischenverkauf vorbehalten.
Alle Angaben beruhen auf Angaben des Verkäufers, die Prüfung obliegt dem Verkäufer

Stand 03/2023

Bad Zwischenahn: Repräsentatives Anwesen in ruhiger Lage



Objektnummer	6659
Wohnfläche	220,00 m²
Zimmer	6
Baujahr	1994
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2033-03-15
Baujahr lt. Energieausweis	1994
Energieeffizienzklasse	F
Endenergieverbrauch	165,05 kWh/ m²a
Wl. Energieträger	Gas



Ihre Ansprechpartnerin
Anja Kreklau
04403 / 3099

590.000,00 €

Provision: 3,00 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6659

Bad Zwischenahn: Großzügiges Zweifamilienhaus in ruhiger Wohnlage



Objektnummer	6528
Wohnfläche	434,00 m²
Zimmer	9
Baujahr	1986
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2033-01-24
Baujahr lt. Energieausweis	1986
Energieeffizienzklasse	E
Endenergieverbrauch	143,90 kWh/ m²a
Wl. Energieträger	Gas



Ihre Ansprechpartnerin
Anja Kreklau
04403 / 3099

879.000,00 €

Provision: 3,00 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6528

Bad Zwischenahn: Gepflegtes Einfamilienhaus in ruhiger Lage

Objektnummer	6650
Wohnfläche	105,00 m²
Zimmer	4
Baujahr	1999
Energieausweistyp	Verbrauch
Gültig bis	2033-03-05
Baujahr lt. Energieausweis	2015
Energieeffizienzklasse	E
Endenergieverbrauch	138,00 kWh/ m²a
Wl. Energieträger	Gas



Ihre Ansprechpartnerin
Anja Kreklau
04403 / 3099

379.000,00 €

Provision: 3,00 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/6650



Bremen-Achim: Schönes Einfamilienhaus mit Garage!

Objektnummer	6148
Wohnfläche	154,00 m²
Zimmer	5
Baujahr	1960
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2032-06-01
Baujahr lt. Energieausweis	1960
Energieeffizienzklasse	E
Endenergieverbrauch	140,00 kWh/ m²a
Wl. Energieträger	Gas



Ihre Ansprechpartnerin
Evin Turgut
0421 / 95700180

409.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/6148



Alle Angebote auf dieser Seite sind freibleibend, Irrtümer und Zwischenverkauf vorbehalten.
Alle Angaben beruhen auf Angaben des Verkäufers, die Prüfung obliegt dem Verkäufer

Stand 03/2023

Finsterwalde: Attraktives Objekt mit top Rendite und Balkon, in zentraler Lage.



Objektnummer	6358
Wohnfläche	66,11 m ²
Zimmer	3
Baujahr	1954
Energieausweistyp	Verbrauch
Gültig bis	2023-10-16
Baujahr lt. Energieausweis	1954
Energieeffizienzklasse	E
Endenergieverbrauch	131,00 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Fernwärme



Ihre Ansprechpartnerin

Sophie Engelskircher

030 / 220128900

99.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6358

Falkensee: Traumhaftes Haus mit vielen Highlights und großem Garten vor den Toren Berlins!



Objektnummer	6585
Wohnfläche	260,00 m ²
Zimmer	5,5
Baujahr	2011
Energieausweistyp	Verbrauch
Gültig bis	2033-01-24
Baujahr lt. Energieausweis	2011
Energieeffizienzklasse	A
Endenergieverbrauch	31,80 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Luft Wärmepumpe



Ihre Ansprechpartnerin

Sophie Engelskircher

030 / 220128900

1.450.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6585

Bremen-Habenhausen: Der Schlüssel zu Ihren Träumen

Objektnummer	6287
Wohnfläche	266,00 m²
Zimmer	10
Baujahr	1987
Energieausweistyp	Verbrauch
Gültig bis	2032-09-08
Baujahr lt. Energieausweis	2017
Energieeffizienzklasse	D
Endenergieverbrauch	128,50 kWh/ m²a
Wl. Energieträger	Gas



Ihre Ansprechpartnerin
Evin Turgut
0421 / 95700180

1.099.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6287



Cuxhaven: Einfamilienhaus mit Potenzial in Cuxhaven/Altenwalde

Objektnummer	6407
Wohnfläche	100,00 m²
Zimmer	3
Baujahr	1938
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2032-07-10
Baujahr lt. Energieausweis	1938
Energieeffizienzklasse	G
Endenergieverbrauch	225,90 kWh/ m²a
Wl. Energieträger	Gas



Ihr Ansprechpartner
Franciska Heinze
04721 / 6780020

224.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6407



Duhnen: Traumhafte Strandnahe Lage



Objektnummer	5441 Whg. 6
Wohnfläche	90,84 m²
Zimmer	3
Baujahr	2022
Energieausweistyp	Nicht erforderlich



Ihr Ansprechpartner
Franciska Heinze
04721 / 6780020

631.200,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/5441

Ihlienworth: Zwei Doppelhaushälften zur idealen Kapitalanlage



Objektnummer	6572
Wohnfläche	330,00 m²
Zimmer	3
Baujahr	2004
Energieausweistyp	Verbrauch
Gültig bis	2032-05-01
Baujahr lt. Energieausweis	2004
Energieeffizienzklasse	C
Endenergieverbrauch	83,60 kWh/ m²a
Wl. Energieträger	Gas



Ihr Ansprechpartner
Franciska Heinze
04721 / 6780020

619.500,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6572

Oldenburg: Großzügiges Penthouse in Ofenerdiek

Objektnummer	6436
Wohnfläche	139,12 m²
Zimmer	3
Baujahr	2022
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2033-03-03
Baujahr lt. Energieausweis	2022
Energieeffizienzklasse	A+
Endenergieverbrauch	12,80 kWh/ m²a
Wl. Energieträger	Luft Wärmepumpe



Ihre Ansprechpartnerin
Maïke Kröger
04402 / 83083

645.000,00 €

Provisionsfrei für den Käufer

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/6436



Oldenburg: Einzigartige, exklusive und moderne Villa im Marschwegviertel

Objektnummer	6485
Wohnfläche	257,00 m²
Zimmer	6
Baujahr	2023
Energieausweistyp	Nicht erforderlich



Ihr Ansprechpartner
Daniel Isailovic
0441 / 35036080

1.349.000,00 €

Provisionsfrei für den Käufer

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/6485



Alle Angebote auf dieser Seite sind freibleibend, Irrtümer und Zwischenverkauf vorbehalten.
Alle Angaben beruhen auf Angaben des Verkäufers, die Prüfung obliegt dem Verkäufer

Stand 03/2023

Oldenburg: Moderne Erdgeschosswohnung zum Erstbezug



Objektnummer	6512
Wohnfläche	86,32 m ²
Zimmer	3
Baujahr	2023
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2032-02-03
Baujahr lt. Energieausweis	2023
Energieeffizienzklasse	A+
Endenergieverbrauch	13,00 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Luft Wärmepumpe



Ihre Ansprechpartnerin

Maike Kröger

04402 / 83083

579.000,00 €

Provisionsfrei für den Käufer

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6512

Oldenburg: Edle Stadtvilla in traumhafter Lage



Objektnummer	6389
Wohnfläche	190,73 m ²
Zimmer	4
Baujahr	2005
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2032-11-15
Baujahr lt. Energieausweis	2005
Energieeffizienzklasse	D
Endenergieverbrauch	112,80 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Gas



Ihre Ansprechpartnerin

Alina Lewin

0441 / 35036080

849.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6389

Rastede: Attraktives Zweifamilienhaus in ruhiger Wohnlage

Objektnummer	6615
Wohnfläche	259,00 m ²
Zimmer	6
Baujahr	1997
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2031-11-25
Baujahr lt. Energieausweis	1997
Energieeffizienzklasse	D
Endenergieverbrauch	100,90 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Gas



Ihre Ansprechpartnerin
Maïke Kröger
04402 / 83083

649.000,00 €

Provision: 3,00 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6615



Rastede: Kapitalanlage im Zentrum!

Objektnummer	6667
Wohnfläche	82,54 m ²
Zimmer	2
Baujahr	2022
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2031-02-20
Baujahr lt. Energieausweis	2022
Energieeffizienzklasse	A+
Endenergieverbrauch	25,20 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Gas



Ihre Ansprechpartnerin
Maïke Kröger
04402 / 83083

319.000,00 €

Provisionsfrei für den Käufer

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6667



Alle Angebote auf dieser Seite sind freibleibend, Irrtümer und Zwischenverkauf vorbehalten.
Alle Angaben beruhen auf Angaben des Verkäufers, die Prüfung obliegt dem Verkäufer

Stand 03/2023

Palma: Wunderschönes exklusives Apartment in fantastischer Lage



Objektnummer	6680
Wohnfläche	130,00 m ²
Zimmer	4
Baujahr	1964
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2026-02-25
Baujahr lt. Energieausweis	1964
Energieeffizienzklasse	E
Endenergieverbrauch	126,90 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Gas + Strom



Ihre Ansprechpartnerin
Sabine Staegemeir
0034 871181310

749.000,00 €

Provisionsfrei für den Käufer

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6680

Cala Ratjada: Neubauobjekt mit Pool und Garten in guter Lage, Fertigstellung 2024



Objektnummer	6696
Wohnfläche	128,00 m ²
Zimmer	4
Baujahr	2024
Energieausweistyp	Nicht erforderlich



Ihre Ansprechpartnerin
Sabine Staegemeir
0034 871181310

895.000,00 €

Provisionsfrei für den Käufer

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6696

Font de Sa Cala: Neubauwohnung in Toplage mit großer privater Sonnenterrasse



Objektnummer	6701
Wohnfläche	166,00 m²
Zimmer	2
Baujahr	2023
Energieausweistyp	Nicht erforderlich



Ihre Ansprechpartnerin
Sabine Staegemeir
0034 871181310

462.000,00 €

Provisionsfrei für den Käufer

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6701



Costa de los pinos: Exklusive Villa mit direktem Strandzugang am Meer



Objektnummer	6710
Wohnfläche	166,00 m²
Zimmer	5
Baujahr	2023
Energieausweistyp	liegt bei Besichtigung vor



Ihre Ansprechpartnerin
Sabine Staegemeir
0034 871181310

5.200.000,00 €

Provisionsfrei für den Käufer

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6710





Wollen Sie jemandem das Leben retten?

Registrieren Sie sich auf dkms.de in Deutschlands größter Stammzellenspenderdatei und geben Sie Blutkrebspatienten eine zweite Chance auf Leben. Denn immer noch findet jeder 10. Blutkrebspatient in Deutschland keinen geeigneten Spender.

Mund auf. Stäbchen rein. Spender sein.

Jetzt registrieren auf dkms.de

MAYER & DAU

IMMOBILIEN GMBH



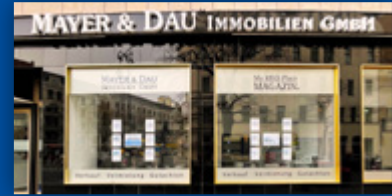
Aurich

Große Mühlenwallstr. 39
26603 Aurich
Tel.: 04941 / 9842080



Bad Zwischenahn

Am Hogen Hagen 31
26160 Bad Zwischenahn
Tel.: 04403 / 3099
Fax: 04403 / 937429



Berlin

Kurfürstendamm 27
10719 Berlin
Tel.: 030 / 220128900



Bremen

Schierker Straße 2
28205 Bremen
Tel.: 0421 / 95700180



Duhnen

Robert-Dohrmann-Platz 4
27476 Cuxhaven
Tel.: 04721 / 6780020



Oldenburg

Nadorster Straße 292
26125 Oldenburg
Tel.: 0441 / 35036080
Fax: 0441 / 39012569



Rastede

Mühlenstr. 43
26180 Rastede
Tel.: 04402 / 83083
Fax: 04402 / 3910



Cala Ratjada

CL ISAAC Peral 30
Es:1, PI 00
Esquina Castellet
07590 Cala Ratjada
(am Pinienplatz)
Tel.: 0034 871181310

