

My M&D Place MAGAZIN®



**DAS NEUE BÜRO IN
BERLIN GRUNEWALD IST DA!**

Seite 8

**PROMIAUFLAUF BEI DER
IMMOBILIENPARTY AUF MALLORCA**

Seite 50

**DIRK KREUTER:
ERFOLGREICH DENKEN LÄSST SICH ERLERNEN**

Seite 64

Herzlich Willkommen zu einer neuen Ausgabe unseres exklusiven Immobilien- und Lifestylemagazins!

Die Veröffentlichung der 10. Ausgabe unseres My M&D Place Magazins ist für uns etwas Besonderes. Denn diese Ausgabe präsentiert eine Vielzahl faszinierender Themen, die die Schnittstelle von Immobilien und Lifestyle erkunden. Tauchen Sie ein in diese Welt der Eleganz, Kreativität und des Luxus, und lassen Sie sich von den einzigartigen Geschichten und beeindruckenden Orten inspirieren.

Diese Ausgabe wirft ebenfalls einen Blick auf die beeindruckende Entwicklung von Mayer & Dau Immobilien. Als Familien- und Traditionsunternehmen aus Rastede sind wir unglaublich stolz auf die letzten erfolgreichen Eröffnungen unserer Immobilienbüros in Berlin und auf Mallorca. Diese Erfolgsgeschichten spiegeln die Werte von Langfristigkeit, Souveränität, Zielstrebigkeit und Fachkompetenz unseres Unternehmens wider.

Erleben Sie in der 10. Ausgabe des My M&D Place Magazins nicht nur die charmante Kulisse Berlins, sondern entdecken Sie auch die verlockende Schönheit und den Luxus, den Mallorca zu bieten hat. Zudem präsentieren wir Ihnen in dieser Ausgabe wieder attraktive Neubauprojekte und spannende Bestandsimmobilien.

Wir freuen uns, Sie auf eine Reise durch faszinierende Welten der Kreativität, inspirierender Erfolgsgeschichten und spannender Themen rund um Immobilien mitnehmen zu dürfen.

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: Sara Franke

Bilder: Archiv, Kundenbilder, Ronny Walter, Adobe Stock, iStock, dj

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 AUF EINEN BLICK
Neues aus den Standorten
- SEITE 8 AUF EINEN BLICK
Millionen Herzen für diese Stadt!
- SEITE 10 INTERVIEW
Wiener Conditorei Caffeehaus
- SEITE 13 TRENDS
Schlosshotel Berlin by Patrick Hellmann
- SEITE 14 EXPERTENTIPP
Mister CRM und Odoo – so geht Kundengewinnung heute!
- SEITE 15 AUF EINEN BLICK
Sales & More
- SEITE 16 EXPERTENTIPP
Das Geheimnis hinter genialen Marketingbotschaften
- SEITE 18 EXPERTENTIPP
Die neue Grundstücks-GbR Gesellschaftsrecht
- SEITE 21 AUF EINEN BLICK
„Berater – Leben auf der Überholspur“
- SEITE 24 AUF EINEN BLICK
Über uns
- SEITE 26 EXPERTENTIPP
Vertragsformen für den Hausbau im Vergleich
- SEITE 29 AUF EINEN BLICK
Wir freuen uns über unsere Auszeichnungen
- SEITE 30 EXPERTENTIPP
Mit Bestandskunden durch die Krise
- SEITE 32 EXPERTENTIPP
**Maßnahmen zur Förderung von Immobilieninvestitionen
 Was Immobilienanleger wissen sollten**
- SEITE 34 TRENDS
**Eine gesunde Ernährung kann einen bedeutenden Einfluss auf den
 Erfolg im Business haben.**
- SEITE 36 AUF EINEN BLICK
Das My M&D Place Magazin in den letzten Jahren.
- SEITE 37 EXPERTENTIPP
**Wohngebäude-Versicherung
 Ein Muss für jeden Hausbesitzer**
- SEITE 38 AUF EINEN BLICK
Wachsen Sie mit uns über sich hinaus ...
- SEITE 40 EXPERTENTIPP
Autohaus Hoppe & Oppotsch am Standort Rastede/Liethe
- SEITE 42 AUF EINEN BLICK
**Dau & Buning aus Rastede
 Die Experten für Stabilität**
- SEITE 43 AUF EINEN BLICK
**Direkt unter dem Himmel:
 „Duhner Spitze – Zuhause in Duhnen“**
- SEITE 46 SPORT
Ein Nationalspieler von uns
- SEITE 47 AUF EINEN BLICK
Vergleichen Sie unsere Leistungen
- SEITE 48 AUF EINEN BLICK
Mayer & Dau Immobilien eröffnet zweites Büro auf Mallorca
- SEITE 50 AUF EINEN BLICK
**Promi-Auflauf bei erster Immobilienparty
 im Nordosten von Mallorca**
- SEITE 52 AUF EINEN BLICK
**Damit der Immobilienkauf in Spanien
 nicht vom Traum zum Alptraum wird ...**
- SEITE 54 AUF EINEN BLICK
**Profitieren Sie von unserem
 einzigartigen 5-Sterne-Verkaufssystem**
- SEITE 55 AUF EINEN BLICK
Verkaufen Sie Ihre Immobilie professionell und sicher über uns
- SEITE 56 TRENDS
**Ein fester Ankerpunkt für Innovation, Design und Performance:
 das Frauscher Testcenter auf Mallorca.**
- SEITE 58 TRENDS
**Eine Begegnung mit der talentierten Nachwuchskünstlerin
 Hadassa Schomburg**
- SEITE 60 AUF EINEN BLICK
Kunden sind Gäste – Gäste sind bessere Kunden
- SEITE 64 EXPERTENTIPP
Erfolgreich denken lässt sich erlernen
- SEITE 66 ANGEBOTE

Neues aus den Standorten



Berlin

Seit 2022 hat sich unser Standort in Berlin am weltbekannten Kurfürstendamm, unter der Leitung von Sophie Engelskircher, unaufhaltsam entwickelt. Um weiter zu wachsen und den exzellenten Service sowie die besondere Liebe zum Detail beim Immobilienvertrieb in Berlin fortzusetzen, benötigten wir dringend mehr Platz. Die Suche nach einem neuen Standort führte uns schließlich nach Berlin Grunewald. Mit dem Umzug eröffnen sich für uns spannende Möglichkeiten, unsere Präsenz in Berlin zu festigen und auszubauen. Diese Veränderung markiert nicht nur einen neuen Meilenstein, sondern auch einen weiteren aufregenden Schritt in die Zukunft des Immobilienmarktes in der pulsierenden Metropole Berlin.



Bad Zwischenahn

Seit 15 Jahren steht Mayer & Dau Immobilien in Bad Zwischenahn für herausragenden Immobilienvertrieb und exzellenten Service. Nun öffnet sich, mit einem exklusiven Projekt direkt am Zwischenahner Meer, ein neues Kapitel, das die gesamte Region Ammerland durch die einzigartige Lage prägen wird. Die Möglichkeit, ein Projekt von solch großer Bedeutung zu projektieren, realisieren und zu vermarkten, ist für uns eine Ehre und eine Bestätigung unseres Engagements für exzellente Immobiliendienstleistungen. Wir laden Sie ein, Teil dieser einzigartigen Reise zu sein und gemeinsam mit uns ein Projekt zu erleben, das die Grenzen des Möglichen neu definiert.



Duhnen

Seit 2021 haben wir unseren Standort in Cuxhaven-Duhnen etabliert und sind voller Stolz, verkünden zu können, dass wir nach der erfolgreichen Vermarktung des Leuchtturmprojektes „Duhner Spitze“ ein neues Prestigeprojekt vorstellen können. Unter der Leitung von Frau Heinze und ihrem engagierten Team vor Ort setzen wir mit 68 Neubauwohnungen in unmittelbarer Nähe zur Nordsee neue Maßstäbe auf dem Immobilienmarkt in Duhnen. Wir bieten unseren Kunden einen erstklassigen Service sowie eine umfassende Betreuung bei jedem Schritt des Verkaufs- oder Kaufprozesses. Wir laden Sie herzlich ein, sich von unserem Team vor Ort persönlich überzeugen zu lassen und gemeinsam mit uns Ihre Immobilienträume zu verwirklichen.



Aurich

Eingebettet im Herzen Ostfrieslands, ist Mayer & Dau Immobilien seit 2017 mit großer Hingabe in Aurich vertreten. Mayer & Dau Immobilien steht für Professionalität, Zuverlässigkeit und Kompetenz in allen Immobilienangelegenheiten und das Büro hat sich zu einer verlässlichen Anlaufstelle in der Region entwickelt.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen und Ihnen mit unserer Erfahrung und unserem Fachwissen bei Ihren Immobilienanliegen in Aurich und Ostfriesland zur Seite zu stehen.



Rastede

Unter der Überschrift „Mehr als ein Makler“ erstrahlt der Standort in Rastede als Paradebeispiel für erfolgreiche Zusammenarbeit. Hier fungiert nicht nur ein einfacher Makler, sondern vielmehr eine Schaltzentrale, die sämtliche Büros unter einem Dach vereint. Mit einer eigenen Marketingabteilung, einem Architektur- und Statikbüro, einer Unternehmensberatung und einem Bauunternehmen entstehen unglaubliche Synergieeffekte, die für alle Standorte von unschätzbarem Wert sind. Die Vielfalt an Fachkompetenzen und Dienstleistungen, ermöglicht es uns, unseren Kunden einen erstklassigen Service zu bieten. Wir erwägen aktuell eine Erweiterung der über 1.000 m² großen Bürofläche, um mehr Raum für Wachstum, Entwicklung und Innovation zu schaffen.



Bremen

Bei Mayer & Dau Immobilien in Bremen geht es steil nach oben - im wahrsten Sinne des Wortes! Dank der positiven Dynamik und des kontinuierlichen Wachstums haben wir uns entschieden, in die Airport City Bremen, direkt am Flughafen, umzuziehen. Es erwartet Sie nicht nur eine erstklassige Lage mit eigenen Parkplätzen, sondern auch moderne Besprechungsräume und zahlreiche Synergieeffekte, die unsere Dienstleistungen und unseren Service auf ein neues Level heben. Mit Mayer & Dau Immobilien können Sie sicher sein, dass Sie nicht nur abheben, sondern auch sicher landen - denn unsere Zuverlässigkeit, Kompetenz und Leidenschaft in allen Immobilienangelegenheiten sorgen dafür, dass Sie bei uns in den besten Händen sind.



Oldenburg

Mayer & Dau Immobilien in Oldenburg ist weit mehr als nur ein Makler. Die starke Präsenz in den verschiedenen Straßen der Stadt sowie auf Online-Portalen macht das Büro zu einem omnipräsenten Anbieter für Kunden. Mit einem exklusivem Immobilienvertrieb setzt das Unternehmen Maßstäbe und hat sich diesen Ruf hart erarbeitet.

Das Selbstverständnis, exzellente Dienstleistungen anzubieten und Kundenbedürfnisse zu erfüllen, spiegelt sich in der kontinuierlichen Weiterentwicklung und dem Ausbau des eigenen Standorts in Oldenburg wider. Oldenburg ist das Herz des Immobilienvertriebs für Geschäftsführer Benjamin Dau und das gesamte Team.



Mallorca

Die Erfolgsgeschichte von Mayer & Dau Immobilien auf Mallorca ist beeindruckend. Als Marktführer in Cala Ratjada und im Nordosten der Insel setzt das Team unter der Leitung von Sabine Staegemeir Maßstäbe. Mit sieben Mitarbeitern vor Ort präsentiert das Unternehmen exklusive Immobilien und bietet hochwertigen Service. Die professionelle und kundenorientierte Arbeitsweise hat das Unternehmen zu einem vertrauenswürdigen Ansprechpartner für Immobilienkäufer und -verkäufer im Nordosten von Mallorca gemacht. Angesichts des Erfolgs und stetigen Wachstums eröffnet Mayer & Dau Immobilien ein weiteres Büro im Südwesten Mallorcas, in einer der besten Lagen von Santa Ponsa, um die Präsenz noch weiter auszubauen.

BERLIN, DU BIST SO WUNDERBAR!



Foto: © Marco2811/stock.adobe.com



Millionen Herzen für diese Stadt!

Unseres schlägt jetzt im Grunewald!

Berlin - die bunte Millionen Metropole mit Dynamik und Power weckt Emotionen und steht für Lebendigkeit, Varianz und Leidenschaft! Vor zwei Jahren haben wir am Kurfürstendamm unser Büro eröffnet und die Entwicklung des Standortes hat seitdem alle unsere Erwartungen übertroffen.

Es war ein großer Schritt für unser Team und Dank dem enormen Einsatz unserer Mitarbeiter vor Ort, sowie der fantastischen Zusammenarbeit mit unseren weiteren acht Standorten und deren Synergieeffekten, ist es uns gelungen, Mayer & Dau Immobilien am Berliner Markt erfolgreich zu etablieren.

Durch effiziente Marketingmaßnahmen und klare Werte unseres familiengeführten Unternehmens fallen wir auf und setzen uns ab. Denn wer nicht auffällt - fällt weg!



Wir sind stolz darauf, in Deutschlands Hauptstadt präsent zu sein und Ihnen als Ihr Ansprechpartner in allen Immobilienangelegenheiten zur Seite zu stehen, um Sie kompetent und ziel führend auf Ihrer Immobilienreise zu begleiten!

Zu Beginn des Jahres haben wir beschlossen unsere Räumlichkeiten zu verlegen und uns dabei für einen der beliebtesten Orte Berlins entschieden:

Wir begrüßen Sie in unserem neuen Büro im Grunewald, am Roseneck! Besuchen Sie uns hier - wir freuen uns auf Sie! Gemeinsam werden wir Ihre Immobilien träume verwirklichen!



Sophie Engelskircher
Immobilienmaklerin (IHK)

Wiener Conditorei Caffeehaus

BERLIN Nur wenige Minuten vom pulsierenden Kurfürstendamm entfernt, da wo sich das urbane Schmargendorf und die Villenkolonie Grunewald die Hand geben, befindet sich einer der wohl charmantesten Orte der Stadt – das Roseneck!

Hier angekommen bemerkt man sofort den würzig, verlockenden Duft nach frisch geröstetem und gemahlenem Kaffee, der in die Nase steigt. Diesen verströmt das Wiener Conditorei Caféhaus, das Herzstück des Berliner Rosenecks!

Das einladende Café im Art déco Stil fährt mit erlesenen hauseigenen Konditoreiprodukten, unvergleichbaren Tortenkreationen, liebevoll gefertigten Petit Fours sowie feinsten Gebäck und Blechkuchenspezialitäten auf und zählt zu den traditionsreichsten Gastronomie Unternehmen Berlins!

Diese Traditionen haben ihren Ursprung im Jahr 1928 in Berlin Charlottenburg. Hier eröffnete Adolf Otte vor inzwischen 95 Jahren seine erste Bäckerei in der königlichen Umgebung am Schloss Charlottenburg. Seine Familie zog mit ihm an einem Strang und machte die Conditorei zu einem unverzichtbaren Hotspot Berlins.

Heute betreibt die Familie bereits in vierter Generation Caffehäuser an mehreren Standorten im Westteil Berlins und hat sich zum Ziel gesetzt, die Caffehaus-Kultur weiterhin zu pflegen und Tradition mit neuen Ideen zu verbinden.

Unsere Büroleiterin Sophie Engelskircher hat den Geschäftsführer, Maximilian Jansen zum Interview getroffen:



Sie beschäftigen in Ihren Caffehäusern in Summe mehr als 120 Mitarbeiter. Was ist Ihr Erfolgsrezept aus vielen individuellen Menschen ein echtes Team zu formen?

In unseren Caffehäusern haben wir das Glück, ein eingespieltes Team zu sein, das wie eine große Familie agiert. Unsere Mitarbeiter sind keine bloßen Kollegen, sondern Menschen, die sich leidenschaftlich dafür einsetzen, unseren Gästen ein unvergessliches Erlebnis zu bieten. Es ist die enge Bindung und das gemeinsame Ziel, das uns zu einem starken Team macht.

Von außen sieht der Beruf manchmal leicht aus, aber die Gastronomie ist ein Knochenjob. Da kann man nur zusammen an einem Strang ziehen, sonst hat man keine Chance durchzuhalten.

Wie auch Mayer & Dau Immobilien ist die Wiener Conditorei ein familiengeführtes Traditionsunternehmen. Wo sehen Sie die Vorteile darin?

Als Familienunternehmen haben wir das Privileg, langfristige Visionen zu hegen und nachhaltige Geschäftspraktiken zu entwickeln. Dies ermöglicht uns, die langfristigen Bedürfnisse unserer geschätzten Gäste und unserer engagierten Mitarbeiter in den Vordergrund zu stellen, anstatt uns allein auf kurzfristige Gewinnziele zu versteifen.

Diese enge Bindung schafft nicht nur Vertrauen, sondern auch eine tiefe Verbundenheit, die unsere Gäste und Mitarbeiter gleichermaßen in jeder Begegnung spüren. Einige unserer Gäste sind seit ihrer Kindheit Teil unserer Geschichte, haben bei uns gefrühstückt und kommen nun mit ihren eigenen Kindern zurück. Sie werden immer noch von den gleichen herzlichen Mitarbeitern begrüßt, die im Laufe der Jahre zu einer Art erweiterten Familie geworden sind.

Darüber hinaus sind wir stolz darauf, Generationen von Mitarbeitern in unserer Conditorei zu haben, von denen nun auch ihre eigenen Kinder ein Teil unseres Teams sind. Diese einzigartige Kontinuität und Verbindung macht unser Familienunternehmen zu einem Ort, an dem sich jeder willkommen und zu Hause fühlt.

Sie bieten eine Vielzahl von hochwertigen Tortenkreationen an und beschäftigen mehrere Konditoren. Haben Sie sich selbst auch mal daran versucht und gibt es generell Momente in denen Sie auch mit „anpacken“?

Ich überlasse die Kunst der Tortenherstellung mit Freude unseren fantastischen Konditoren, die in diesem Handwerk wahre Meister sind. Für unser Team steht der Geschmack unserer Kreationen an erster Stelle, und ich vertraue darauf, dass unser jeder seine Aufgabe mit Begeisterung und Expertise erfüllt. Aktuell zaubern unsere Konditoren und Bäcker täglich mehr als achtzig einzigartige Torten- und Kuchenkreationen, mit denen sie unsere Gäste verwöhnen.

Und wir stecken viel Zeit und Herzblut in die Ausbildung des Nachwuchses. So bewahren wir nicht nur unser wertvolles Wissen und die Tradition unseres Handwerks, sondern geben es auch an kommende Generationen weiter. Unser Produktionsleiter hat selbst seine Ausbildung in unserem Betrieb absolviert, im Anschluss die Meisterschule besucht und ist nun für unsere Produktion verantwortlich.



Jeder Berliner kennt es, es zählt zu den absoluten Berliner Bestlagen! Was macht in Ihren Augen das „Roseneck“ so besonders?

Das ‚Roseneck‘ war schon immer ein Anlaufpunkt für prominente Persönlichkeiten aus dem Berliner Westen. Im Vergleich zum geschäftigen Treiben auf dem Kurfürstendamm empfinde ich es als eine echte Oase der Ruhe, die für viele Besucher wirklich ‚um die Ecke‘ liegt.

Was das ‚Roseneck‘ für mich so einzigartig macht, ist die perfekte Verbindung von hochwertigen Geschäften und traditioneller Gastronomie. Hier findet man schicke Boutiquen und Geschäfte, die sich nahtlos mit traditionellen gastronomischen Erlebnissen verbinden. Diese einzigartige Kombination schafft eine einladende und facettenreiche Atmosphäre, die nicht nur für mich, sondern auch für viele andere Berliner einen unwiderstehlichen Reiz ausübt.“

Welche Ziele haben Sie noch für Ihr Café? Sind noch andere Standorte geplant?

Wir haben bereits vier Café-Standorte im Berliner Westen, darunter im Grunewald und Westend, und wir sind mit dieser Präsenz sehr zufrieden. Natürlich gibt es noch den ein oder anderen Ort, an dem wir uns gut vorstellen können, ein weiteres Wiener Caffeehaus zu eröffnen. Doch im Moment haben wir es nicht besonders eilig, weiter zu expandieren.

Unser vorrangiges Ziel liegt darin, die Qualität in unseren bestehenden Filialen kontinuierlich zu verbessern, um unseren geschätzten Gästen das bestmögliche Erlebnis zu bieten. Wir möchten sicherstellen, dass jeder Besuch in einem unserer Cafés zu einer besonderen Zeit wird, und das hat für uns oberste Priorität.

Mit welchem Menschen würden Sie gern in Ihrem Café sitzen und einen Kaffee trinken?

Ich bedauere, dass ich zu der Zeit noch zu jung war, aber früher war Rolf Eden ein täglicher Gast bei uns zum Frühstück. Ich hätte gerne nochmal die Möglichkeit mit ihm an einem Tisch zu sitzen, um mir Geschichten aus den wilden Berliner Jahren anzuhören.



Wann ist Ihr umsatzstärkster Tag im Jahr?

Unser umsatzstärkster Tag im Jahr ist zweifellos Silvester. Dieser Tag steht bei uns ganz im Zeichen von frischen Pfannkuchen oder, wie sie außerhalb der Hauptstadt genannt werden, Berlinern. Schon einige Tage im Voraus beginnen wir damit, Marmeladen einzukochen und die Teige sorgfältig vorzubereiten.

Am eigentlichen Verkaufstag ist echte Teamarbeit gefragt, denn die Nachfrage ist enorm. Mit über zehn verschiedenen Sorten in unserem Angebot und den individuellen Wünschen unserer Kunden, die Listen mit Wünschen von ihren Familien dabei haben, darf absolut nichts schiefgehen. Jeder Handgriff muss sitzen, daheim wartet schließlich die Vorfreude auf ein köstliches Neujahrsfrühstück, und wir möchten sicherstellen, dass es ohne den Ärger über falsche Pfannkuchen und mit einem Lächeln genossen werden kann.



**BANKHAUS
NEELMEYER**

DIE PRIVATE BANK

Unsere Expertise gibt Sicherheit –
unsere Finanzierungsmöglichkeiten Freiheit.

VERMÖGEN VERDIENT VERTRAUEN.

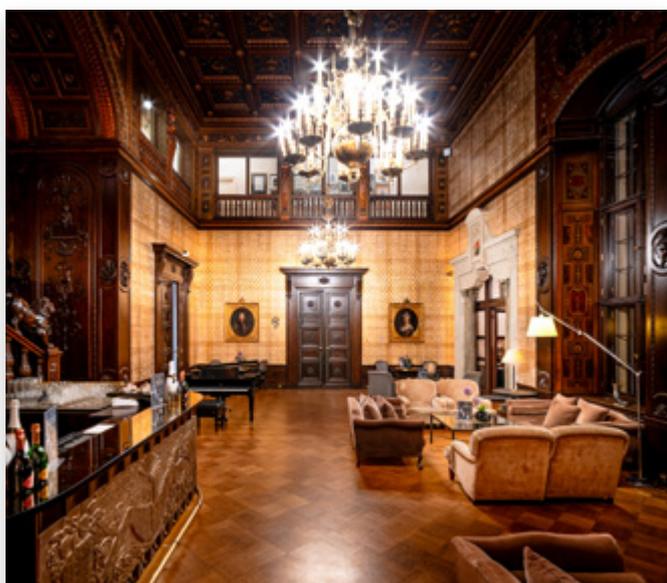


Immobilien sind eine solide Möglichkeit zu investieren, um langfristig zu profitieren. Im persönlichen Gespräch entwickeln wir ein individuelles Konzept, welches Risikoverteilung, Renditechancen, Zinsentwicklung und Finanzierungsspielraum berücksichtigt. Ob eigenes Zuhause, Altersvorsorge oder Anlageobjekt, langfristige Rendite oder regelmäßige Ausschüttung – unsere Finanzierungskonzepte passen zu Ihrem Leben.

neelmeyer.de/immobilienfinanzierung

Schlosshotel Berlin by Patrick Hellmann

Im noblen Berliner Stadtteil „Grunewald“ gelegen, nur 8 Autominuten vom berühmten Ku’damm und dem Berliner Messegelände entfernt, liegt das geschichtsträchtige Schlosshotel Berlin by Patrick Hellmann.



52 luxuriöse Zimmer und Suiten erstrecken sich über zwei Gebäude umgeben von einem wunderschönen Schlossgarten, unweit vieler Wander- und Hundeauslaufstrecken rund um den Grunewaldsee.

Das ehemalige Privathaus beherbergte bereits viele berühmte Persönlichkeiten. Die Präsenz des Modedesigners Patrick Hellmann ist in dem über 110 Jahre alten Gemäuer allgegenwärtig. Atemberaubende Designs mit absolutem Wohlfühlfaktor, dominieren in den Zimmern der Premium-Kategorie. Auch Karl Lagerfeld hat seinen Charme hinterlassen. Er designte die Zimmer der Deluxe-Kategorie in den 90er Jahren. Diese sind nun ebenfalls durch Patrick Hellmann aufgefrischt worden und laden zum Verweilen ein.

Ein ca. 400qm großer Wellnessbereich mit beheiztem Innenpool, Bar, Sauna, Fitnessbereich und Liegewiese lädt insbesondere an den kalten Wintertagen zum Entspannen ein. Auch Massagen und andere Beauty Treatments werden angeboten.



Die PHC-Bar öffnet täglich und besticht durch ihr grandioses Design, leckere Cocktails vom Klassiker zu hauseigenen Kreationen und natürlich einer großen Wein- und Champagner Auswahl. Gelegentliche Live-Musik sorgt für eine sorglose Atmosphäre.

Im Restaurant, welches im Renaissancestil belassen wurde, dinieren Sie nahezu königlich. In Zusammenarbeit mit Stephan Meves, dem General Manager des Schlosshotels Berlin by Patrick Hellmann, welcher 28 Jahre in Europa, Afrika, Asien-Pazifik und dem Mittleren Osten Erfahrungen sammeln konnte, werden hier äußerst interessante und abwechslungsreiche Gerichte kreiert. Die deutsche Küche wird dabei auch nicht vergessen und ab und an mit viel Raffinesse ein wenig neu erfunden.

Der perfekte Wohlfühlort in Kombination mit Gastfreundschaft, Qualität, Mode, Design, Geschichte, Natur und Großstadt.



Schlosshotel Berlin by Patrick Hellmann

Brahmsstraße 10

14193 Berlin

Telefon: +49 (0)30 895 84-0

info@schlosshotelberlin.com

www.schlosshotelberlin.com

Mister CRM und Odoo – so geht Kundengewinnung heute!

Die vielfältigen Herausforderungen im Vertrieb und warum die richtige Software der Schlüssel zum Erfolg ist.

Herzlich willkommen!

... zu einem interessanten Interview mit Mister CRM - dem Mann, der nicht nur Kundengewinnung kann, sondern sie auch rockt! Als Geschäftsführer der HAV Media GmbH erobert René Passmann mit seiner Leidenschaft für die Optimierung von Geschäftsprozessen die Welt der CRM- und ERP-Dienstleistungen im Sturm.

Mister CRM, woher rührt Dein Brennen für dieses vielfältige Thema?

Das ist ganz einfach erklärt: Aus unzähligen Gesprächen mit Interessenten und Kunden weiß ich, dass viele mit der Kundengewinnung und -pflege und dem Aufrechterhalten bestehender Kundenbeziehungen kämpfen. Excel-Listen-Chaos, Word-generierte Rechnungen, auf Post-Its gekritzelte Follow-Ups – nichts davon führt im Vertrieb zum Erfolg. Was viele nicht wissen: Es ist sogar möglich zu sehen, wann ein Interessent ein Angebot einsieht – genau der richtige Zeitpunkt, ihn zu kontaktieren! Das ist meine Mission – ich mache Unternehmern klar: Prozesse gehen einfach, kosteneffektiv und automatisch!

Was bietest Du interessierten Lesern an?

In einem ersten One-on-One Gespräch beantworte ich Fragen direkt und verständlich. Ich erkläre, wie wichtig digitale Beschleunigung, Prozessoptimierung und Kundenbindung sind. Ich höre zu und rege Lösungen für reibungslose Betriebsabläufe, lückenlose Follow-Ups und effektive Lead-Gewinnung an. Vielen wird dann klar, dass der Einstieg total easy ist. Sie entdecken ihr Potential und sind begeistert!

Also sollen sich Interessenten gleich bei Dir melden?

Auf jeden Fall! Ein erstes Beratungsgespräch ist unverbindlich und bringt schon viele Erkenntnisse. Das gilt für kleine wie mittelständische Unternehmen, ganz gleich, welcher Branche sie angehören. Also Blinker setzen und Gas geben!

Die HAV Media GmbH, mit Sitz in Kassel und in Oldenburg, wurde im Jahre 2012 gegründet und ist erfahrener Silber Partner des weltweit führenden Software-Herstellers Odoo. Geschäftsführer René Passmann hat sich als gefragter Supporter von StartUps bis zu den Top-Fortune-500 Unternehmen als Mister CRM international längst einen Namen gemacht. Sein Verständnis von digitaler Beschleunigung und Prozessoptimierung liefert Unternehmen Umsatz- und Gewinnsteigerungspotentiale auf Autopilot. Er hat bereits zahlreiche Kunden zu kosteneffektiven Lösungen geführt, die ihre Geschäftsprozesse kontinuierlich optimieren, erweitern und anpassen.



René Passmann

HAV Media GmbH
Gerhard-Stalling-Str. 60 b
26135 Oldenburg

Tel.: +49 441 2121766-0
kontakt@hav.media

Termin sichern: <https://hav.media/gasgeben>

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



Das Geheimnis hinter genialen Marketingbotschaften

Werbetexter zeigt, wie Unternehmen durch verkaufpsychologische Werbetexte starkes Kaufinteresse wecken

Wie schafft man es als mittelständisches Unternehmen, Interessenten innerhalb von 3 Sekunden von sich zu überzeugen? Wie bringen Sie Ihre Botschaft klar auf den Punkt, sodass Besucher auf Ihrer Webseite ganz genau verstehen, was Sie als Anbieter besonders macht? Die Antwort: Gutes Marketing – insbesondere gute Werbetexte!

Doch egal, wen man fragt: Die wenigsten Menschen haben Lust auf Werbung. „Wir Menschen lieben zwar kaufen. Aber wir hassen es, etwas verkauft zu bekommen. Werbetexte müssen ins Unterbewusstsein und emotional sein. Die beste Werbung klingt nicht nach Werbung“, erklärt Ali Akifi, operativer Geschäftsführer der Julius Kemnitzer GmbH. Viele Unternehmen versuchen in ihrer Werbung humorvoll zu sein, treffen aber nicht die tiefe Sehnsucht eines Interessenten. Das Resultat: Werbetreibende investieren jeden Monat lokal oder digital 5-stellige Beträge, erzielen damit aber nicht ansatzweise die Ergebnisse, die ihnen professionelle Werbetexte versprechen würden. „Eines müssen Unternehmer dringend verstehen: Texte sind nicht nur Texte – sie sind als besondere Form des Verkaufsgesprächs, vielmehr noch als vertraute Unterhaltung mit all jenen Menschen zu betrachten, die auf irgendeine Weise Berührungspunkte mit ihrer Marke haben“, betont Ali Akifi.

„Gute Werbetexte werden massiv unterschätzt! Sie entscheiden darüber, ob ein Interessent weiterliest oder nicht. Und ob er letztendlich interagiert. Sie sind wie Verkaufsgespräche, die 24 / 7 mit Ihren Interessenten reden und Ihre Dienstleistung für Sie verkaufen.“, fügt der erfahrene Copywriter hinzu. Damit überhaupt die gewünschte Interaktion zustande kommt, braucht es bewährtes, tatsächlich funktionierendes Marke-

ting: Der Erfolg fußt dabei ausnahmslos auf den Basics – Stichwort „Kunden-Avatar“! Um überzeugen zu können, müssen sich Unternehmer demnach zunächst fragen: Was ist eigentlich mein konkretes Angebot? Wie sehen die Wünsche und Schmerzen meiner Zielgruppe aus? Welche Einwände könnten mir begegnen und welche Fragen sind womöglich ungeklärt? Wichtig dabei: Professionelles Werbetexten setzt sich nur zu einem äußerst geringen Teil aus dem tatsächlichen Schreiben zusammen. Den wesentlichsten Anteil daran hat die Recherche! Welche Grundlagen für den Erfolg außerdem essenziell sind, veranschaulicht Ali Akifi anhand der folgenden Tipps.



Tipp 1: Einfache Sprache schlägt ausgefallene Formulierungen und hochgestochene Fachsprache!

Nach wie vor sind die meisten Botschaften von Unternehmen übermäßig kompliziert dargestellt – verschachtelte Sätze und unnötige Ausschmückungen inklusive. Marketing darf und muss jedoch einfach sein! Hilfreich und fast schon unerlässlich ist es dabei, mit folgendem Gedanken an die Texterstellung heranzugehen – selbstverständlich auch mit einem gewissen Augenzwinkern: Jedes Komma, jedes Adjektiv und jede vermeidbare Konjunktion kostet fünf Euro.

Geheimtipp hierzu: Werbetexte werden gesprochen! Es empfiehlt sich also nicht, ohne Ansatz loszuschreiben, sondern die erwünschten Botschaften tatsächlich laut auszusprechen. Dabei vermeiden wir es automatisch, uns zu kompliziert auszudrücken, und bringen so auf völlig natürliche Weise einen gut lesbaren Text zu Papier.

Tipp 2: Die Reise vom Regen zur Sonne abbilden!

Ähnlich wie ein mitreißender Roman und die beliebtesten Filme leben Werbetexte von Emotionen: Das Ziel muss es also sein, sowohl die Schmerzen als auch die Wünsche und Ziele potenzieller Kunden aufzugreifen. Am besten gelingt das, indem zunächst eine dem Leser bekannte Problemsituation geschildert und im Anschluss die passende Lösung dafür präsentiert wird. Wie eingangs erwähnt, müssen Unternehmer in der Praxis also jegliche Schmerzen ihrer Zielgruppe haargenau kennen. Nur so können sie über die tiefen Bedürfnisse und die angestrebte Transformation möglicher Käufer schreiben – und sie damit letztendlich in den Bann ziehen. So muss jeder Werbetext wie der Tagebucheintrag eines Zielkunden aussehen und direkt mit dem eigenen Angebot verknüpft werden. Dabei gilt sogar: Negativität verkauft in der Regel besser als rein positive Botschaften.

Tipp 3: Be clear, not clever – Wortwitze vermeiden und Botschaften klar vermitteln!

Inhaltslose Floskeln und vermeintlich kreative Wortwitze, wie man sie mittlerweile auf nahezu jeder Unternehmens-Website und in fast allen Werbetexten findet, sollten dringend vermieden werden. Nur oberflächliche Features und allgemeingültige Vorzüge aufzuzählen, zieht schließlich niemanden in den Bann. Stattdessen gilt es, all die gebotenen Vorteile in die Kundensprache zu „übersetzen“ und den Nutzen davon verständlich darzulegen: Wie verändert Ihr Angebot das Leben Ihrer Zielgruppe?

Sie wollen Ihre Zielgruppe ebenfalls mit professionellen Werbetexten für Ihr Angebot überzeugen?

Egal ob fertige Websites, Broschüren oder komplette Werbekampagnen – die Julius Kemnitzer GmbH unterstützt mittelständische Unternehmen dabei, mehr Interessenten in Kunden umzuwandeln. Gerne können unsere Leser eine kostenlose Beratung auf www.werbetexte.com anfragen!

Die neue Grundstücks-GbR Gesellschaftsrecht

Am 01.01.2024 ist das Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG) in Kraft getreten. Mit diesem Gesetz wurde unter anderem ein neues Register, das Gesellschaftsregister, eingeführt. Das Gesellschaftsregister tritt neben die bereits bestehenden Register, wie bspw. Handelsregister, Vereinsregister oder auch das Transparenzregister, und dient der Eintragung von Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR). Diese mussten (und konnten) sich bislang nirgendwo registrieren lassen. Text: Dr. Alexander Wandscher

Registrierungszwang für GbRs?

Auch nach dem 01.01.2024 besteht für GbRs grundsätzlich kein Zwang zur Registrierung in dem neuen Gesellschaftsregister. Die Rechtsform der GbR behält auch im Übrigen nach der Gesetzesänderung grundsätzlich ihre bisherige Rechtsstellung.

Eine wichtige faktische Ausnahme besteht allerdings für solche GbRs, für die im Grundbuch Rechte eingetragen sind oder eingetragen werden sollen. Betroffen sind also insbesondere GbRs, die (Mit-)Eigentümer von Grundstücken, Wohnungs- oder Teileigentum bzw. Erbbaurechten sind. Denn die Eintragung von Rechten für eine GbR im Grundbuch oder die Änderung einer solchen Eintragung ist jetzt nur noch möglich, wenn diese GbR zuvor im neu eingerichteten Gesellschaftsregister registriert wurde.

Für GbRs, die Grundeigentum oder sonstige Rechte an Immobilien besitzen, ergibt sich also im Ergebnis doch ein - mittelbarer - Registrierungszwang.

Wie läuft das Registrierungsverfahren ab?

Die Anmeldung in das Gesellschaftsregister hat durch alle Gesellschafter der GbR zu erfolgen. Gesellschafter können sich allerdings bei der Anmeldung durch bevollmächtigte Personen vertreten lassen.

Bei der Registrierung angegeben werden müssen Name, Sitz und Anschrift der GbR sowie Namen, Geburtsdaten und Wohnorte aller Gesellschafter bzw. - bei einer juristischen Person oder rechtsfähigen Personengesellschaft als Gesellschafter - Firma, Rechtsform, Sitz und Registernummer einschließlich der Vertretungsbefugnisse der jeweiligen Gesellschafter. Schließlich muss von allen Gesellschaftern

versichert werden, dass die Gesellschaft nicht bereits (bspw. als OHG) im Handels- oder Partnerschaftsregister eingetragen ist. Änderungen der einzutragenden Angaben werden dann in Zukunft immer zur Eintragung im Gesellschaftsregister anzumelden sein. Die Anmeldung zur Eintragung in das Gesellschaftsregister hat elektronisch in notariell beglaubigter Form - also über einen deutschen Notar - zu erfolgen. Die Kosten der Ersteintragung einer GbR liegen insgesamt zwischen 150,00 und 300,00 € netto, je nach Gesellschafteranzahl. Nach der Eintragung hat die GbR den Zusatz „eingetragene Gesellschaft bürgerlichen Rechts“ oder „eGbR“ zu tragen.

Kein Grund zur Eile?

Theoretisch können Gesellschafter mit der Eintragung ihrer Grundstücks-GbR in das Gesellschaftsregister warten, bis tatsächlich eine Grundbuchänderung erforderlich wird. Umgekehrt hängt die Erstregistrierung im Gesellschaftsregister aber nicht davon ab, dass eine Grundbuchänderung ansteht, kann also jederzeit ohne Angabe von Gründen beantragt werden.

Mit der Registrierung der Grundstücks-GbR zu warten, „bis es nicht anders geht“, ist allerdings nicht klug: Erfahrungsgemäß gerät die Notwendigkeit der vorherigen Registrierung im Gesellschaftsregister schnell wieder in Vergessenheit und wenn dann eine Grundbuchänderung erforderlich wird, muss es häufig schnell gehen. Verzögerungen bei erforderlichen Grundbucheintragungen können empfindliche, unter Umständen katastrophale, Nachteile nach sich ziehen.

Ist bereits absehbar, dass Grundbucheintragungen für die Grundstücks-GbR demnächst erforderlich werden könnten, sollte die Registrierung umgehend beantragt werden! Denn man darf sich nicht darauf verlassen, dass die Registrierung



einer Grundstücks-GbR kurzfristig umgesetzt werden kann: Das neue Gesellschaftsregister ist einem massiven Ansturm von Erstregistrierungsanträgen ausgesetzt. Und die Erfahrung lehrt, dass es nach Einführung neuer Register nicht immer reibungslos und ohne Verzögerungen von statten geht.

Es steht also im wohlverstandenen Interesse aller Gesellschafter einer Grundstücks-GbR, vorbereitet zu sein, und möglichst frühzeitig für eine Registrierung der Gesellschaft im Gesellschaftsregister zu sorgen.



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



**RIVIÈRA MAISON
PREMIUM DEALER**



www.platzhirsch.shop
www.homestaging-platzhirsch.de

Benjamin Dau: Immobilienkaufmann im Rampenlicht der Serie

„Berater – Leben auf der Überholspur“ auf Amazon Prime

Benjamin Dau spielt eine bedeutende Rolle in der aktuellen Reality-Serie „Berater – Leben auf der Überholspur“, die auf Amazon Prime gestartet ist. Die Serie gewährt Einblicke in den stressigen Alltag von Beratern und erzählt reale Geschichten. Dau war einer der Hauptdarsteller in drei Folgen der zweiten Staffel.

Für Dau war dieses Projekt neu, und die Dreharbeiten begannen vor anderthalb Jahren. Die erste Folge wurde Mitte Juni veröffentlicht, und die Aufnahmen fanden unter anderem in Hahn-Lehmden am neuen Dorfplatz statt. Jede Episode erforderte zwei bis drei Drehtage.

Die Serie erzählt authentische Geschichten, wobei die Drehorte nicht immer mit den tatsächlichen Orten übereinstimmen. Jede etwa 22-minütige Episode besteht aus einem Auftrag, einem auftretenden Problem und seiner Lösung.

In der ersten Folge wird die Fertigstellung einer Baustelle durch archäologische Ausgrabungen bedroht. Obwohl Dau dieses Problem in Hahn-Lehmden nicht hatte, erlebte er ähnliche Herausforderungen auf einer Baustelle in Cuxhaven. In der zweiten Folge muss Dau eine Kapitalanlage für einen Kunden finden, wobei unerwartet emotionale Momente auftreten. In der dritten Episode muss er einem Investor mitteilen, dass dessen Finanzierung gescheitert ist.

Die Idee zur Serie stammt von Julien Backhaus, produziert vom Businesssender „Wirtschaft TV“ für Amazon Prime. Die Serie zeigt den stressigen Alltag von Beratern, die Höhen und Tiefen erleben, Deals, die zu platzen drohen, Erfolge feiern und Millionen bewegen. Kurz nach dem Start erreichte die Serie bereits den zweiten Platz der am meisten angesehenen Doku-Sendungen auf Amazon Prime.



Fokusthema »Sarkopenie«

Gesundheit braucht Fitness

Das Thema „Sarkopenie“ beschäftigt immer mehr Fachleute aus der Medizin, Sportwissenschaft und der Fitness- und Gesundheitsbranche. Aber auch viele gesundheitsbewusste Menschen interessieren sich mehr und mehr für dieses Phänomen, welches Jeden von uns – schon etwa ab dem 25. Lebensjahr – betrifft.



WAS HEISST EIGENTLICH SARKOPENIE?

Die Sarkopenie bezeichnet den mit fortschreitendem Alter zunehmenden Abbau von Muskelmasse und Muskelkraft und die damit einhergehenden funktionellen Einschränkungen des älteren Menschen. [Wikipedia]

Und nicht erst im Alter sind diese Abbauprozesse der Grund für fortschreitende Einschränkungen der Lebensqualität. Schon im frühen Erwachsenenalter verliert der Körper – wenn Gegenmaßnahmen ausbleiben – jedes Jahr zunächst 0,3 - 0,5%, ab dem 60. Lebensjahr etwa 1% und ab dem 80. Lebensjahr sogar bis 1,5% seiner Muskelmasse. Doch wirklich spürbarer sind erst die sogenannten Ausläufer des Muskelschwund, nämlich Einschränkungen und Krankheiten, wie u.a. Osteoporose, Fettleibigkeit, Depression, Diabetes, Schlaganfall oder orthopädischen Beschwerden wie Rücken- oder Gelenkschmerzen.

DOCH WAS KÖNNEN WIR DAFÜR TUN?

Die gute Nachricht: Die Muskelleistungsfähigkeit, das heißt schnelle, dynamische Bewegungen durchführen zu können, ist beim Menschen heute für 120 Jahre angelegt. „Altern alleine macht also nicht krank,“ betont Dr. Kurt Mosetter, Leiter des Zentrums für interdisziplinäre Therapien und Begründer der Myoreflextherapie. „Unser Lebensstil und unsere Umwelt schalten Gene an und aus, trimmen sie auf Sturm oder auf Reparatur.“



Einfach und effektiv – elektronisches Zirkeltraining

Die smarten Hightech-Geräte erkennen automatisch den Trainierenden und passen Sitze sowie Hebel automatisch an die richtige Höhe an. Dies eliminiert lästige und fehlerhafte Einstellungen der Geräte. Auf dem Display des Geräts wird dem Trainierenden in Echtzeit mittels einer Animation angezeigt, ob die Bewegungen mit der korrekten Geschwindigkeit ausgeführt werden. Durch dieses einfache Prinzip erreichen Sie in kürzester Zeit eine gesteigerte Fitness, denn: Das Training mit dieser Technologie ist um 30

Prozent effektiver im Vergleich zu herkömmlichen Geräten. Es verbessert Ausdauer, Kraft, Beweglichkeit und fördert die Fettverbrennung – alles für eine bessere Fitness im Alltag. Profitieren Sie von einem kostenlosen Probetraining, um das elektronische Muskeltraining selbst zu erleben.

Zwei Premium-Clubs in Oldenburg

Eine Marke, die Verbindung schafft!

Was möglicherweise spontan nach „LeuchtFeuer“ oder „LebensFreude“ klingt, bildet die Grundlage für die Verbindung zweier renommierter Fitness- und Gesundheits-Clubs in Oldenburg: das LIFE FITNESS und das LADY FITNESS.

Die beiden gehören untrennbar zusammen! Durch gemeinsame Konzepte, Ansprüche und kollektive Entwicklungen gestalten wir mit Hingabe und Engagement den Alltag.

LADY FITNESS und LIFE FITNESS repräsentieren nicht nur Fitness, sondern stehen vor allem für Lebensqualität. Präziser ausgedrückt: Ihre „Lebensqualität durch Fitnesstraining“. Dieses Ziel verfolgen wir mit grenzenloser Leidenschaft und Einsatzbereitschaft. Zwei Premium-Clubs in Oldenburg, die von zwei ausgebildeten Teams unterstützt werden, und zwei Standorte mit erstklassigen Lösungen und Mitgliedern bieten eine unvergleichliche Umgebung.

Lernen Sie uns doch einfach mal kennen, so können Sie die Atmosphäre persönlich erleben – ich lade Sie herzlich ein!

Ihr Andreas Wetzstein

Andreas Wetzstein



LIFE FITNESS OLDENBURG



Felix-Wankel-Str. 1 | 26125 OL
Fon 0441 - 97 28 610
service@life-fitness-ol.de
www.life-fitness-ol.de



LADY FITNESS OLDENBURG



Bloherfelder Str. 9 | 26129 OL
Fon 0441 - 7 48 49
info@lady-fitness-ol.de
www.lady-fitness-ol.de



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 auf Mallorca in Cala Ratjada sowie Santa Ponsa 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

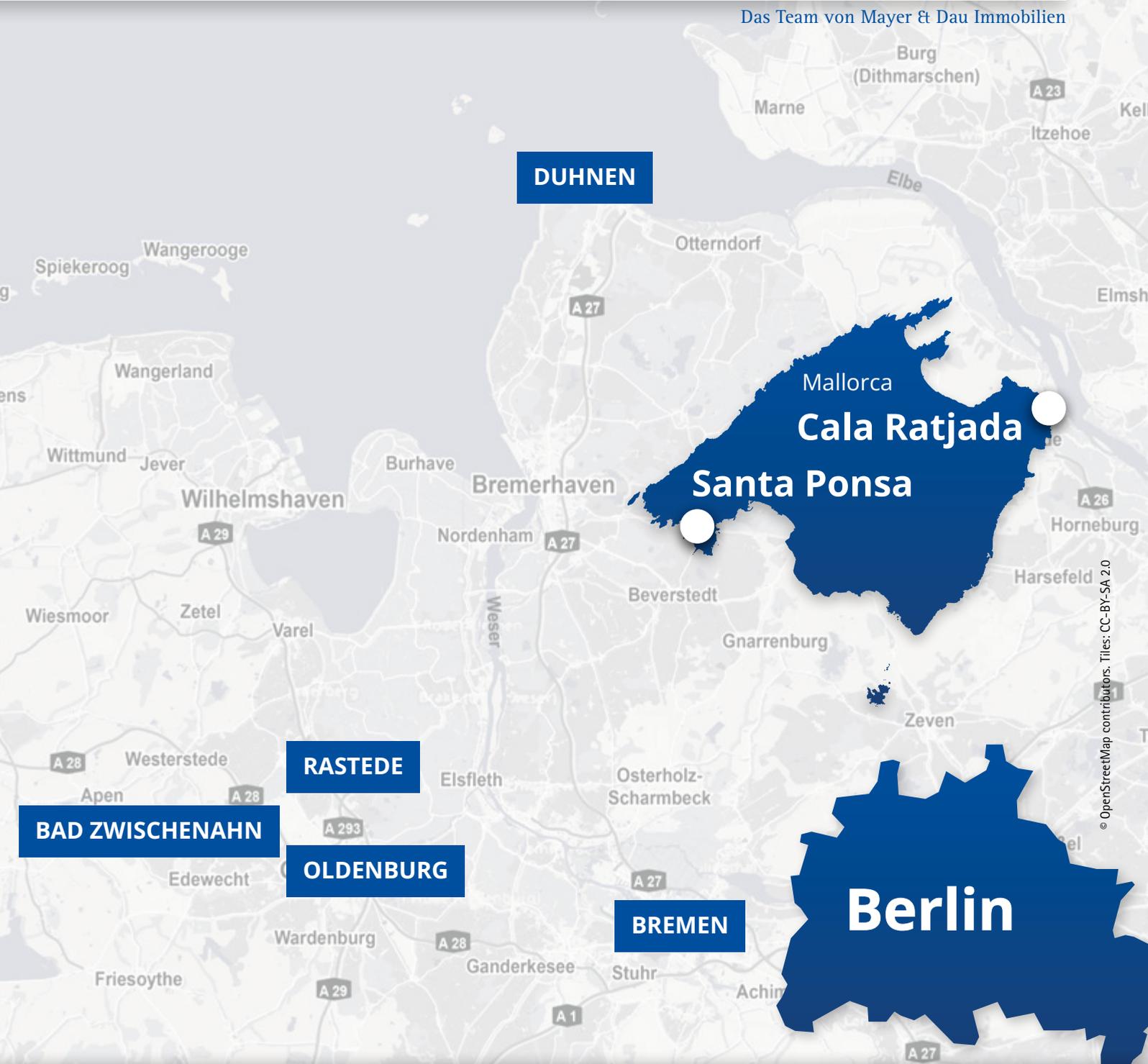
Häuser zum
Verkauf / zur Vermietung
Wohnungen
zum Verkauf / zur Vermietung
Anlageimmobilien
Gewerbeimmobilien
Neubauprojekte
Grundstücke

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



© OpenStreetMap contributors. Tiles: CC-BY-SA 2.0

Vertragsformen für den Hausbau im Vergleich

Den richtigen Partner für den Weg ins Eigenheim finden

Text: DJD

Trotz steigender Immobilien- und Baupreise halten viele Familien am Traum vom Eigenheim fest. Während früher viele Bauherren Wert auf die individuelle Planung ihres künftigen Zuhauses gelegt haben, beträgt der Anteil von Häusern, die heute mit Architekten errichtet werden, nur noch rund 10 Prozent. Laut Umfrage des Verbraucherschutzbundes Bauherren-Schutzbund e. V. (BSB) sind die Vertragspartner privater Häuslebauer zu 53 Prozent Generalunternehmer oder -übernehmer und zu 37 Prozent Bauträger. Doch worin unterscheiden sich die Vertragsverhältnisse und welcher Baupartner ist im Einzelfall der passende?



Foto: © Freedomz/stock.adobe.com

Generalunternehmer und -übernehmer: Bauen auf eigenem Grund

Mit dem Generalunternehmer vereinbart der Bauherr vertraglich eine Komplettleistung zur Errichtung des Hauses. Der Unternehmer erbringt allerdings nur einen Teil der Leistungen und vergibt viele Gewerke an Nachunternehmer. Typisch ist etwa die Errichtung des Rohbaus durch den Bauunternehmer, während Tiefbau, Putz, Estrich, Tischlerarbeiten oder die Dachendeckung durch Handwerksunternehmen durchgeführt werden. Der Generalübernehmer erbringt keine Bauleistungen selbst, sondern plant und koordiniert alle erforderlichen

Leistungen. In beiden Fällen ist es für den Bauherren wichtig, darauf zu achten, dass etwa bei Mängeln der Generalunternehmer oder -übernehmer als Vertragspartner fungiert, nicht die beauftragten Nachunternehmer. Mit Generalunternehmer oder -übernehmer bauen in der Regel Bauherren, die bereits über ein eigenes Grundstück verfügen.

Bauträger: Haus und Grund von einem Vertragspartner

Bau und Grundstück aus einer Hand gibt es beim Bauträger. Diese Form des Immobilienerwerbs ist interessant für alle, die sich nicht erst auf die Suche nach Bauland machen möchten. Sie sind allerdings keine Bauherren im klassischen Sinne, sondern Käufer von Haus und Grund. Der Bauträger ist zunächst Eigentümer des Baugrundstücks. Mit dem Vertrag verkauft er es zusammen mit der Bauverpflichtung zur Errichtung eines Hauses.



Foto: © Stefan Merkle/stock.adobe.com

Baupartner in jedem Fall gründlich unter die Lupe nehmen

„Egal, welche Vertragsform man bevorzugt, in jedem Fall sollte man sich ein konkretes Bild des künftigen Vertragspartners machen“, rät Maikel Becker. Über Seriosität, Solvenz, Kompetenz und Leistungsfähigkeit kann man sich zum Beispiel anhand von Referenzen oder Wirtschaftsauskünften informieren.



Foto: © Romolo Tavani/stock.adobe.com

Die Dau Bau GmbH bietet eine Vielzahl an Leistungen aus dem Bereich Bauprojektmanagement an, wobei die Kernkompetenz des Unternehmens im schlüsselfertigen Bauen von großen Wohn- und Verwaltungsgebäuden im gesamten Nordwesten liegt. Von den verschiedenen Aspekten der Planung bis hin zur Koordination der ausführenden Unternehmen, beraten wir Sie ganzheitlich und umfangreich. Weitere Leistungen rund ums Thema Bau und Immobilien können zusammen mit unseren Partnern aus der Dau-Gruppe ebenfalls umgesetzt werden.



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



GRÜN & GRAU
OBJEKTSERVICE



- ✓ PRÄVENTION VON SCHÄDEN
- ✓ EFFEKTIVE SCHMUTZENTFERNUNG
- ✓ ZEIT - UND KOSTENERSPARNIS

PFLASTERREINIGUNG & DACHRINNENREINIGUNG VOM PROFI



Weitere Informationen, Vorteile
und Eindrücke finden Sie über den
QR Code oder unter:
www.gruengrau-objektservice.de

Grün & Grau Objektservice GmbH

0441 - 38443022

info@gruengrau-objektservice.de

onitec
WERBEAGENTUR

**Wir gratulieren zur 10. Ausgabe
des My M&D Place Magazins.**

14 JAHRE FACHKOMPETENZ

#onitec #Leistungen #FullService

**Wir liefern ganzheitliche Konzepte, Kommunikations-
und Designlösungen, Markenentwicklung, Branding,
Recruiting individuelle Programmierung, Kompetenz und
langjährige Erfahrung. // Für Dich – mit Freude und Herz.**

onitec Werbeagentur GmbH & Co. KG
Am Hogen Hagen 31
26160 Bad Zwischenahn

Telefon: 04403 8107337
E-Mail: info@onitec.de
Internet: www.onitec.de

Folge uns auf unseren Social-Kanälen:



Wir freuen uns über unsere Auszeichnungen

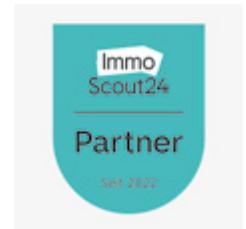
Bellevue – Best Property Agent 2022

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 – Partner seit 2022

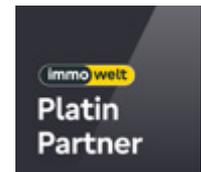
Mayer & Dau Immobilien wurde von ImmobilienScout24 wieder einmal ausgezeichnet! Premium-Partner sind Immobilienprofis mit besonders herausragenden Leistungen. Sie zeichnen sich durch Kontinuität, Seriosität, Professionalität und vor allem Qualität aus. Neben langjähriger Erfahrung, steht vor allem aber 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

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 seit 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.



Mit Bestandskunden durch die Krise

Das Beratungsunternehmen Glückliche Kunden GmbH verrät, wie mittelständische Firmen ihren Umsatz sichern und steigern, indem sie sich um ihre Bestandskunden kümmern

Jede erfolgreiche Firma benötigt vor allem eins: Glückliche Kunden. Ohne Kunden kann eine Firma kein Geld verdienen und folglich nicht existieren. Unzufriedene Kunden sind gefährlich: Sie verbreiten ein schlechtes Image, geben online negative Bewertungen ab und zahlen ggf. ihre Rechnung nicht oder nicht vollständig. Daher sollte jede Firma stets bestrebt sein, ausschließlich glückliche und langjährige Kunden zu haben: Sie sind die Basis für die Existenz.

Wie passend ist es, dass eine Unternehmensberatung – mit Sitz in Rastede bei Oldenburg – sich ausschließlich auf dieses Thema fokussiert und Unternehmen dabei unterstützt, mehr Umsatz mit ihren Bestandskunden zu erzielen: Die Glückliche Kunden GmbH. Wie der Name sagt, ist es das erklärte Ziel der Gründer Karolina und Alexander Friedrich, Unternehmen zu glücklichen Kunden zu verhelfen. Die Vorteile von glücklichen Kunden liegen auf der Hand: Sie kaufen häufiger und mehr und schaffen damit eine wirtschaftlich erfolgreiche Basis für das Unternehmen. Zudem empfehlen sie die Firma begeistert weiter, und: Sie schaffen durch die Abgabe von positiven Bewertungen Vertrauen bei potenziellen Neukunden.

„Zufrieden“ ist zu wenig: Glückliche Kunden sind das Ziel.

-1- Die Erwartungen von Kunden (über-)erfüllen

Jeder Kunde kommt mit einem Problem: Er benötigt beispielsweise eine neue Hose, ein saniertes Badezimmer oder vielleicht die Anpassung seiner Versicherung. Hierbei hat er mitunter klare Vorstellungen – oder auch nicht. Die Aufgabe eines Unternehmens ist es, die Erwartungen seines Kunden zu erfragen und zu konkretisieren. Aber: Viele Firmen fragen in diesem Schritt zu wenig nach. Dabei ist es essenziell, die Bedürfnisse der Kunden zu kennen, weil nur dann kann man diese erfüllen. Denn wann kommt es zur Unzufriedenheit und zu negativen Bewertungen? Wenn die Erwartungen des Kunden nicht erfüllt wurden, und das passiert in der Regel genau dann, wenn man sie nicht kennt. Noch glücklichere Kunden bekommt man, wenn

man die Erwartungen der Kunden übererfüllt, d.h. wenn man „overdelivert“. Das können Kleinigkeiten sein, z.B. ein kleines Geschenk wie ein Fotobuch am Ende der Bauzeit eines Hauses. Der Kunde rechnet nicht damit und ist positiv überrascht – und darüber redet er anschließend gerne, was wiederum andere potenzielle Kunden anlockt.

-2- Offen und ehrlich kommunizieren – und sich an Versprechen halten

Sie kennen es aus Ihrer Kindheit: Sie haben sich schlecht verhalten und es vor Ihren Eltern verschwiegen. Ihre Eltern haben es später irgendwie erfahren. Und dann war der Ärger groß: Größer, als wenn Sie es proaktiv gebeichtet hätten. So ist es auch mit Kunden. Wenn ein Unternehmen seine Leistung nicht rechtzeitig oder nicht vollständig erbringen kann, sollte es dem Kunden lieber proaktiv mitteilen. Kunden sind – zu Recht – verärgert, wenn sie sich nicht gut informiert fühlen, vor allem, wenn es zu Problemen oder Verzögerungen kommt und sie aktiv nachfragen müssen. Grundsätzlich führen fehlerhafte Produkte, Reklamationen und ungelöste Sachverhalte zu Frustration. Daher ist es wichtig, dass Firmen sich – wie im Privaten – an Versprechen halten. So gewinnen Kunden mehr Vertrauen, weil sie wissen, dass sie sich auf ihren Dienstleister verlassen können, und zwar auch, wenn es mal Reibungspunkte gibt.

-3- Wunderwaffe: Wenn es gut läuft, nach einer Bewertung fragen

Viele Firmen haben Herausforderungen, Bewertungen zu erhalten. Dabei sind Bewertungen wichtig, damit u.a. potenzielle Neukunden Vertrauen gewinnen, indem sie Erfahrungsberichte lesen. Insbesondere, wenn sich die Lieferung eines Produkts oder einer Dienstleistung über einen längeren Zeitraum hinzieht, z.B. bei einer Badsanierung oder dem Kauf einer Einbauküche, empfiehlt es sich, bereits zu Beginn nach einer Bewertung zu fragen: Wenn sich ein Kunde zu einem Kauf entschlossen hat, dann macht es Sinn, wenn er in dieser Emotion eine Bewertung

schreibt. Mit dieser Emotion und seinem Entschluss holt er potenzielle Neukunden dort ab, wo sie gerne als nächstes stehen würden: Bei der Entscheidung, die sie gerne treffen würden.

-4- Gutes tun und darüber sprechen – von Anfang an!

Menschen kaufen oftmals emotional – und begründen es anschließend rational, um den Kauf zu rechtfertigen. Als Firma ist es daher nützlich, diese Emotion einzufangen und den Kunden auch nach dem Kauf immer wieder in diese Emotion zu versetzen. Dies kann man machen, indem man z.B. ein Foto macht, wenn der Kunde soeben den Kaufvertrag unterschrieben oder ein schönes Kleidungsstück gekauft hat. Nicht sofort, aber wenige Wochen oder Monate nach dem Kauf kann man ihm dieses Foto zukommen lassen. So keimt die Emotion noch einmal auf, wenn der Kunde sich selbst strahlen sieht.

-5- Die Schwarmintelligenz von Kunden nutzen

Firmen denken sich gerne neue Produkte oder Dienstleistungen aus. Dabei vergessen sie aber gerne den wichtigsten Faktor: ihren Kunden. Um zu erfahren, was Kunden möchten, sollte man sie fragen. Ob direkt am Telefon oder mit einer Online-Umfrage unter Bestandskunden: So erfahren Unternehmen – aus Kundensicht – was ihre Kunden wirklich möchten oder welche Ideen sie haben. So profitieren Firmen von der Schwarmintelligenz ihrer Kunden, denn schließlich sind es ihre Kunden, die bei ihnen kaufen. Daher ist es essenziell, dass die Bedürfnisse von Kunden stets zu berücksichtigen und alles in einer Firma darauf auszurichten. Die wirtschaftliche Betrachtung muss dabei selbstverständlich stets betrachtet werden.

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 individuelle 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 hilfesuchende 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. Der Wechsel von Betriebsleitung hin zu Wissensvermittlung und Handlungsempfehlung entspricht hier einem logischen Zirkelschluss.

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 Friedrich 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

Maßnahmen zur Förderung von Immobilieninvestitionen

Was Immobilienanleger wissen sollten

Neben der wirtschaftlichen Situation könnte auch die steuerliche Entwicklung für Immobilienanleger derzeit kaum herausfordernder sein. Dies resultiert weiterhin aus der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung bzw. der Zunahme der Baukosten, einhergehend mit gestiegenen Zinsen. Maßgeblich möchte der Gesetzgeber mit dem Wachstumschancengesetz Entlastungen schaffen, um entsprechende Investitionen zu fördern. Doch auch im Bereich der Steuerverfahren gab es jüngst Entscheidungen, die für Immobilieninvestoren von Bedeutung sind und möglicherweise genutzt werden sollten.

Experten raten daher dazu, sich über die aktuellen steuerlichen Entwicklungen in der Immobilienbranche gut zu informieren und gegebenenfalls professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen, um die bestmöglichen Investitionsentscheidungen zu treffen.

Wachstumschancengesetz

Das zum Stand dieses Artikels noch nicht abschließend entschiedene Wachstumschancengesetz beinhaltet bezüglich Immobilien im Wesentlichen die Möglichkeit einer degressiven Abschreibung in Höhe von 6 % des Buchwertes für Neubauten. Als Neubauten sollen Immobilien gelten, bei denen der Bauantrag ab dem 1. Oktober 2023 gestellt wurde. Im Falle von Anschaffungen darf der notarielle Kaufvertrag erst ab dem 1. Oktober 2023 abgeschlossen sein.

Darüber hinaus soll die Möglichkeit, bewegliche Wirtschaftsgüter in einem Sammelposten abschreiben zu können von Anschaffungskosten bis zu 1.000 EUR auf 5.000 EUR erhöht werden und der Sammelposten soll nicht mehr über fünf, sondern über drei Jahre abgeschrieben werden.

Außerdem wird diskutiert für Einkünften aus Vermietungen und Verpachtungen eine Freigrenze von 1.000 EUR einzuführen. Dies würde dazu führen, dass ab 2024 Einkünfte aus Vermietungen und Verpachtungen nicht mehr erklärt

werden müssen, sofern diese die Freigrenze von 1.000 EUR nicht überschreiten. Zwar ist der Betrag sehr gering, soll aber wesentlich zur Reduzierung der Bürokratisierung beitragen.

Es bleibt hier allerdings die weitere Entwicklung der Beschlusslage abzuwarten. Sicher ist lediglich, dass das Wachstumschancengesetz trotz der derzeitigen Haushaltslage Unterstützungsmaßnahmen für Immobilieninvestoren enthalten wird, sodass man den Gesetzesverlauf laufend verfolgen sollte.

Erhöhung Gebäude-AfA

Mit der erfolgten Erhöhung der linearen Gebäudeabschreibung für Neubauten im Privatvermögen nähert man sich zumindest etwas an die tatsächlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauern an. Die bisherige Abschreibung wurde von 2 % auf 3 % angehoben.

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, wurde dagegen ab 2023 ersatzlos aufgehoben. Ein solcher, kürzerer Ansatz musste aber auch bisher schon den Behörden über ein Gutachten nachgewiesen werden.

Es ist insofern eine leicht höhere Abschreibung zugelassen worden, der Nachweis einer tatsächlich, kürzeren Nutzungsdauer sollte dagegen leider nicht mehr möglich sein, so auch das Schreiben des Bundesministeriums der Finanzen (BMF) vom 22. Februar 2023. Dagegen gibt es aktuell auch immer wieder Entscheidungen der Finanzgerichte, die in die Richtung gehen, dass eine kurze Nutzungsdauer zumindest dann gilt, wenn diese durch öffentlich bestellte Gutachter nachgewiesen wird. So zum Beispiel das Urteil des FG Münsters vom 14. Februar 2023, in dem zugestimmt wurde, dass auch vermögensverwaltende Gesellschaften für einzelne Immobilien kürzere Nutzungsdauern nachweisen können. Der Bundesrat fordert nunmehr, dass Kriterien für eine entsprechende Nachweisführung innerhalb der Einkommensteuereinführungsvorschriften festgeschrieben werden sollen.

Neue Grundsteuerberechnungsgrundlagen – Verfassungswidrigkeit des Bundesmodells

Ein entsprechendes Rechtsgutachten des Prof. Kirchhof zweifelt maßgeblich aufgrund der Nichtvergleichbarkeit der Bodenrichtwerte sowie der Nichtberücksichtigung individueller Verhältnisse die Verfassungsmäßigkeit des Bundesmodells an. Aufgrund dieses Gutachtens sind bereits Musterklagen in den Bundesländern erfolgt, in denen das Bundesmodell angewendet wird, sodass einzelne Bundesländer (z.B. Thüringen) bereits das Ruhen der Einspruchsverfahren zulassen, bis entsprechend Entscheidungen vorliegen. Sollte man Immobilien im Bestand haben, die in Bundesländern liegen, bei denen das Bundesmodell zur Anwendung kommt, sollte man insofern entsprechend Einspruch einlegen und ebenfalls das Ruhen des Verfahrens beantragen.

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



Eine gesunde Ernährung kann einen bedeutenden Einfluss auf den Erfolg im Business haben.

Indem du dich bewusst für eine ausgewogene Ernährung entscheidest, gibst du deinem Körper die nötige Energie und Nährstoffe, um optimal zu funktionieren. Hier sind einige Gründe, warum eine gesunde Ernährung zu mehr Erfolg im Business führen kann:

1. Energie und Produktivität: Eine gesunde, ballaststoffreiche Ernährungsform sorgt für einen stabilen Blutzuckerspiegel und versorgt deinen Körper mit ausreichend Energie. Dadurch kannst du dich besser konzentrieren, bist produktiver und erledigst deine Aufgaben effizienter.

2. Mentale Klarheit: Eine ausgewogene Ernährung, die reich an Nährstoffen ist, unterstützt auch deine geistige Gesundheit. Studien haben gezeigt, dass bestimmte Nährstoffe wie B-Vitamine, Antioxidantien und Omega-3-Fettsäuren positiv auf die Gehirnfunktion und die kognitive Leistungsfähigkeit wirken können. Mit einer klaren Denkweise und einem scharfen Verstand kannst du besser strategische Entscheidungen treffen und kreative Lösungen finden.

3. Stressbewältigung: Eine gesunde Ernährung kann helfen, den Stress im Business besser zu bewältigen. Haferflocken enthalten Pflanzenstoffe und Adaptogene, die Stress lindern können. Auch grünes Blattgemüse, Beeren, Nüsse und Samen unterstützen beim Stress-Abbau. Indem du dich richtig ernährst, unterstützt du dein Nervensystem und hilfst deinem Körper, mit den Herausforderungen des Arbeitslebens umzugehen.

4. Immunsystemstärkung: Wenn du dich gesund ernährst, stärkst du dein Immunsystem und reduzierst das Risiko, krank zu werden. Ein starkes Immunsystem bedeutet weniger Ausfallzeiten und eine höhere Produktivität. Indem du dich um deine Gesundheit kümmerst, kannst du konti-





niuerlich an Projekten arbeiten und deine Ziele im Business verfolgen.

5. Langfristige Nachhaltigkeit: Eine gesunde Ernährung sollte nicht als kurzfristige Diät betrachtet werden, sondern

als langfristige Lebensweise. Indem du dich konsequent für gesunde Lebensmittel entscheidest, baust du langfristig gute Gewohnheiten auf. Dies führt zu mehr Energie, Widerstandsfähigkeit und einer verbesserten Lebensqualität - alles wichtige Faktoren für langfristigen Erfolg im Business.

Denke daran, dass eine gesunde Ernährung nur ein Teil des Erfolgs im Business ist. Es ist auch wichtig, genügend Schlaf zu bekommen, regelmäßig Sport zu treiben und sich um deine mentale Gesundheit zu kümmern. Durch die Kombination all dieser Elemente kannst du ein solides Fundament für deinen Erfolg im Business schaffen.



Haferreich

Weitere Informationen:
Einfach den
QR-Code scannen oder
www.haferreich.com
aufrufen!



Spare **10%**
mit dem Code
„Business“

Das My M&D Place Magazin in den letzten Jahren.



Wohngebäude-Versicherung

Ein Muss für jeden Hausbesitzer:

Ein Haus ist eine Investition fürs Leben. Feuer, Leitungswasser, Sturm und Hagel sowie Elementarschäden können Ihrem Zuhause jedoch enormen Schaden zufügen und schlimmstenfalls sogar den finanziellen Ruin für Sie bedeuten. Haben Sie sich gegen die wichtigsten Gefahren abgesichert? Text: Steffen Schneider



Foto: © MIND AND I/stock.adobe.com

Feuerschäden:

Feuerschäden sind allgegenwärtig und eine große Gefahr für Gebäudebesitzer. Oftmals wird vor allem an Großbrände gedacht, es ist jedoch enorm wichtig auch Schäden durch Rauch, Ruß sowie Überspannung zu versichern. Außerdem sollte die grobe Fahrlässigkeit in unbegrenzter Höhe in dem Vertrag eingeschlossen sein, da ansonsten der Versicherer die Leistungen im Schadensfall kürzen kann, sobald dem Versicherungsnehmer eine Mitschuld unterstellt werden kann. Klassische Beispiele hierfür sind unbeaufsichtigte Kerzen.

Anzahl Schäden in 2022: 150.000 | Leistungen in 2022: 1.600 Mio. Euro

Leitungswasserschäden:

In einer gebrauchten Immobilie finden im Laufe der Jahre viele Renovierungsmaßnahmen statt. Häufig werden jedoch die Leitungsrohre im Haus vergessen. Durch Wärme im Sommer dehnen sich die Rohre aus, im Winter ziehen sie sich durch Kälte wieder zusammen. Dies verursacht zwangsläufig Ermüdungserscheinungen am Material; der Schaden ist vorprogrammiert. Achten Sie darauf, dass die Abflussrohre unterhalb des Gebäudes meistens extra versichert werden müssen, wenn sie vorhanden sind.

Anzahl Schäden in 2022: 1.060.000 | Leistungen in 2022: 3.840 Mio. Euro

Sturm und Hagelschäden:

Ylenia, Zeynep, Zoltan: Innerhalb der letzten zwei Jahre gab es mehrere große Stürme in Norddeutschland. Sturm- und Hagelschäden werden ab Windstärke 8 von den Versicherungen übernommen. In den Versicherungsbedingungen ist genannt, welche Positionen neben Ihrem Wohnhaus versichert sind. Achten Sie außerdem darauf, dass tote Bäume auf dem Grundstück schnellstmöglich entfernt werden. Ist Ihr Vertrag aktuell, werden hierfür die Kosten anteilig vom Versicherer übernommen. Nur wenn Sie die grobe Fahrlässigkeit versichert haben, wird der Folgeschaden an Ihrer Immobilie übernommen werden.

Anzahl Schäden in 2022: 1.190.000 | Leistungen in 2022: 1.850 Mio. Euro

Sturm und Hagelschäden:

Die aktuellen Ereignisse in vielen Teilen Deutschlands und Niedersachsen sowie die Ereignisse im Ahrtal 2021 zeigen: Schäden durch Starkregen und Überschwemmung können auch in unseren Breitengraden auftreten. In den letzten Jahren ist ein deutlicher Anstieg der Schäden erkennbar und ein weiterer Anstieg ist in den nächsten Jahren zu erwarten. Eine ergänzende Absicherung gegen Elementarschäden ist daher sinnvoll investiertes Geld.

Anzahl Schäden in 2022: 40.000 | Leistungen in 2022: 180 Mio. Euro

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](mailto:schneider@oevo.de).



Wachsen Sie mit uns über sich hinaus ...

Innerhalb Deutschlands: Von den Ostfriesischen Inseln bis nach Berlin und in Cala Ratjada sowie Santa Ponsa 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, Cala Ratjada und Santa Ponsa.

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!



Foto: ©gradyreece - iStock

Foto: BullBan/stock.adobe.com

Jetzt bewerben!

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



Autohaus Hoppe & Oppotsch am Standort Rastede/Liethe



„Unglaublich, wie die Zeit verfliegt!“ – Nicht nur liegt der Umzug des Autohauses vom ehemaligen Standort in Hahn-Lehmden nach Gut Rehorn bereits neun Jahre zurück, sondern auch das Unternehmen Hoppe & Oppotsch feiert mittlerweile über 40 Jahre Erfolgsgeschichte! Geschäftsführer Jan Wehnert, das Team von Hoppe & Oppotsch und auch langjährige Stammkunden können kaum glauben, wie schnell die Zeit vergangen ist. Diese gemeinsame Reise und die langjährige Treue der Kunden sind zentrale Elemente für den Erfolg und die Beständigkeit von Hoppe & Oppotsch.

Doch ein Blick auf den Kalender bestätigt die Fakten: Das Autohaus Hoppe & Oppotsch GmbH kann stolz auf mehr als vier Jahrzehnte erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurückblicken. Während das Jubiläum im Jahr 2023 gebührend gefeiert wurde, werfen wir noch einmal einen Blick auf die jüngere Vergangenheit von Hoppe & Oppotsch: „Die Entscheidung umzuziehen war absolut richtig“, betont Geschäftsführer Jan Wehnert, der das Unternehmen im Jahr 2009 übernommen hat. „Der neue Standort, direkt an der Autobahnausfahrt und vor den Toren Rastedes und Hahn-Lehmdens, hat uns zahlreiche neue Kunden beschert.

Die Lage ist einfach optimal. Der Neubau war für uns von entscheidender Bedeutung. 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 Marken Skoda, Seat- und Cupra sorgt das Unternehmen nicht nur für zufriedene Kunden, sondern auch für op-

timale Mobilität. Neben dem Angebot von EU-Importen ist Hoppe & Oppotsch auch die richtige Adresse für hochwertige Gebrauchtwagen. „Unser Ziel ist es, Sie immer wieder von unserer persönlichen Betreuung und Zuverlässigkeit zu überzeugen“, unterstreicht Jan Wehnert.

Wartung und Reparatur von Nutzfahrzeugen

Die nun deutlich größere Werkstatt mit sieben Arbeitsbühnen und modernsten Diagnose-Systemen hat sich bewährt. Erfahrene und bestens geschulte Kfz-Mechatroniker kümmern sich in allen Details um jeden Auftrag und sorgen zudem für eine pünktliche 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 – ein echtes Alleinstellungsmerkmal für die hiesige Region.

Freie Werkstatt integriert

Seit einiger Zeit bietet Hoppe & Oppotsch eine weitere Neuerung für seine Kundschaft: „Mit der Gründung von SW Fahrzeugtechnik haben wir nun eine zusätzliche markenoffene Werkstatt unter unserem Dach, die Reparaturen und Wartungsarbeiten an allen Fremdmarken durchführt. „Damit können wir gerade für ältere Fahrzeuge und Fremdmarken eine zeitwertgerechte Reparatur zu günstigen Preisen anbieten.“ erklärt Jan Wehnert. Alle Wartungsarbeiten in der neuen freien Werkstatt werden selbstverständlich gemäß den Herstellervorgaben durchgeführt, wobei die Garantie weiterhin gewährleistet ist.



Das Leistungsangebot:

- Verkauf und Vermittlung von Neu-, Gebrauch- und EU-Fahrzeugen aller Marken
- Leasing, Finanzierung, Versicherung
- Wartung und Inspektion aller Marken
- Professioneller Unfallschadensservice
- Klimaanlage service
- Glasbruch- und Steinschlagreparatur
- Fahrzeugpflege und Aufbereitung
- Ersatz- und Mietwagenservice
- Reifenservice
- Hol- und Bringservice



Autohaus
Hoppe & Oppotsch GmbH
Gut Rehorn 2
26180 Rastede

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



Dau & Buning aus Rastede

Die Experten für Stabilität

Foto: ©88studio - stock.adobe.com

Wer sich an den Bau eines Hauses zur Selbstnutzung wagt, trifft damit eine Lebensentscheidung. Es lohnt sich daher, bereits am Anfang der Hauspläne genau zu überlegen, wie man die nächsten Jahre und Jahrzehnte wohnen möchte. Neben der Suche nach einem Bauplatz ist auch die Frage zu beantworten, mit welchem Haustyp man seine Wohnträume am besten erfüllen kann. Welche Bauweise und welche Materialarten kommen den eigenen Vorstellungen am nächsten? Text: djd

Dominierende Baustoffe im Eigenheimbereich sind heute Steinmaterialien und Holz. „Massivhäuser aus Ziegel, Poren- und Leichtbeton oder Kalksandstein werden klassisch Stein auf Stein errichtet“, sagt Julian Dau, Geschäftsführer der Dau & Buning GmbH. Lediglich Decken aus Beton oder Sonderbauteile wie die Stützen für Fenster oder Türen werden fertig angeliefert, so Julian Dau. Einen besseren Wärmeschutz als Betonstein oder Kalkstein besitzen leichtere, poröse Werkstoffe wie Ziegel und Porenbeton, dafür sind sie bei den Schallschutzeigenschaften und der Wärmespeicherung unterlegen.

„Es lohnt sich, mit fachmännischer Unterstützung zu entscheiden, welches Material den eigenen Anforderungen an Statik, Wärme- oder Schallschutz optimal entspricht.“, betont der Geschäftsführer Michael Buning.

Holz findet man häufig in der Fertigbauweise. Das leichtere Material lässt sich sehr gut in verschiedenen Bauarten als Halbfertig- oder Fertigbauteil vorproduzieren. Die Zeiten für die Errichtung des Hauses auf der Baustelle sind kürzer als beim Massivbau. Vorurteile, dass Holzhäuser eine geringere Lebensdauer besitzen, lassen sich nicht bestätigen. Das beweisen auch viele alte Gebäude, deren tragender Kern aus Holz besteht und die bereits Jahrhunderte überdauert haben. Beim Holzhausbau ist es aber äußerst wichtig,

darauf zu achten, dass technische Regeln zur Abdichtung und zum Feuchteschutz strikt eingehalten werden.

Empfehlenswert ist daher eine baubegleitende Qualitätskontrolle durch einen unabhängigen Experten, etwa einen Bauingenieur, Architekten oder Statiker. Ob Massiv-, Halbfertig- oder Fertighaus: Vor der Errichtung des Gebäudes müssen Bodenplatte und Grundleitungen angelegt sein. Diese Leistungen sind bei vielen Fertighausanbietern nicht inkludiert. Daher sollten Bauherren gezielt nachfragen, ob das Fundament Teil des Angebots ist.

Das Ingenieurbüro Dau & Buning aus Rastede bietet umfassende Leistungen im Bereich der Tragwerksplanung und der Bauphysik an. Ein besonderes Augenmerk wird dabei auf die Erarbeitung einer wirtschaftlichen Lösung gelegt. Ebenso wichtig ist die Ausarbeitung aussagekräftiger Planungsunterlagen um einen ungestörten Bauablauf gewährleisten zu können.



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

Direkt unter dem Himmel: „Duhner Spitze – Zuhause in Duhnen“

Dank einer optimalen Raumaufteilung ergeben sich durchdachte und attraktive Wohnungsgrößen von 41,65 m² bis hin zu 147,05 m². Die exklusiven und komfortabel ausgestatteten Wohnungen bestechen durch helle, freundliche Räume mit bodentiefen Fenstern. Fußbodenbeläge sowie sämtliche Materialien stammen aus dem Premiumsegment.

Das Projekt:

Eine repräsentative und architektonisch gelungene Bauweise sowie die exklusive Ausstattung mit gezielt ausgewählten Baumaterialien stellen eine hervorragende Symbiose dar. Die Gebäude zeichnen sich durch eine wunderschöne Gebäudefassade und eine besonders energieeffiziente Bauweise und Gebäudetechnik aus. Das Ziel ist es, eine lebenswerte Wohnqualität und zukunftsorientierte Technik mit einem herrlichem Wohn- oder Urlaubsgefühl in bester Lage zu verbinden.



Auf dem Areal entstehen 150 hochwertige und exklusive Wohneinheiten mit Tiefgaragenstellplätzen. Von diesen 150 Wohneinheiten entstehen 97 in erster Reihe direkt am traumhaften weißen Sandstrand von Duhnen. Die weiteren 53 Wohneinheiten verteilt auf 3 Häuser in zweiter sowie dritter Reihe versprechen ebenfalls einen absoluten Wohlfühlfaktor.

Gerne steht Ihnen unsere Büroleiterin, Franciska Heinze, für eine Beratung sowohl persönlich am Standort in Duhnen als auch telefonisch unter 04721 6780020 zur Verfügung, um Ihre Traumwohnung direkt an der Nordsee zu finden.



- 150 Wohneinheiten
- Top Lage vis -á -vis zum Meer
- Strand fußläufig zu erreichen
- Ferien- bzw. Dauerwohnungen
- Alle Wohnungen mit Terrasse oder Balkon
- Aufzugsanlage
- Tiefgaragenstellplätze
- Außenstellplätze
- Kellerräume
- Materialien aus dem Premiumsegment
- Fußbodenheizung
- Zentrales Schließsystem

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



WEMA RaumKonzepte

WEMA RaumKonzepte steht für ganzheitliche Objekteinrichtungen.

Wir begleiten Unternehmen bei der Planung, Gestaltung und Realisierung ihrer Büro- und Arbeitswelten. Im Vordergrund stehen bei uns die Themen Mensch, Raum und Technologie (FOL - Future Office Lab Konzept), denn wir glauben, dass, wenn wir diese drei Themen ganzheitlich und zusammen betrachten, ein modernes, flexibles und von Mitarbeitern akzeptiertes Raum- und Flächenkonzept entsteht.

Unsere Workplace-Consultants bestehen aus erfahrenen Objektberatern, Innenarchitekten und eigenen Montageteams. Dabei berücksichtigen wir die Raumwirkung, bestehend aus Boden, Akustik, Beleuchtung und einem harmonischen Farb- und Materialkonzept.

Wir begleiten nicht nur Unternehmen (Verwaltung, gewerblich) und öffentliche Auftraggeber (Städte, Universitäten, Schulen), sondern statten auch Ferienwohnungen, Boarding-Häuser, Hotels und viele weitere Einrichtungen mit individuellen Raumkonzepten aus. An unseren Standorten Bremen, Leer, Lüneburg, Hamburg und Oldenburg haben Sie die Möglichkeit, neue Einrichtungsideen sowie agile Arbeitswelten kennenzulernen und diese in der Praxis zu testen.

OBJEKTEINRICHTUNG · INNENARCHITEKTUR · NEW WORK · COACHINGS & WORKSHOPS



monari

SIND SIE BEREIT FÜR EIN
NEUES RAUMKONZEPT?

INFO@WEMA-RAUMKONZEPT.DE

ODER RUFEN SIE UNS AN:

0441 972 390 50



MEHR INFOS UNTER

WWW-WEMA-RAUMKONZEPT.DE

UNSERE STANDORTE

OLDENBURG · LEER · LÜNEBURG · BREMEN

JB-MOTORS

Lassen Sie sich von unserer Leidenschaft und Hingabe zum Automobil mitreißen.
Wir sind Ihr Partner für exklusive Sportwagen.



Die Faszination des Außergewöhnlichen

Als Spezialist für den An- und Verkauf von exklusiven, teils einzigartigen Sportwagen ist die JB-Motors GmbH in Stuhr nahe Bremen inzwischen einer der zentralen Anlaufpunkte für die Leidenschaft und Hingabe rund um das Automobil.

Seit der Gründung beruht die JB-Motors Philosophie besonders auf einer transparenten Kundenkommunikation, zuverlässiger und langfristiger Zusammenarbeit sowie der Leidenschaft für das Besondere. „Standardkost“ findet man im Showroom von JB-Motors bewusst nicht. Für Verkäufer bietet das JB-Motors Team passende Angebote, die stets auf einer eingehenden Marktanalyse basieren – damit positioniert sich das Unternehmen als persönliche Alternative zu gängigen Online-Marktplätzen, die Seriosität von externen Verkäufern nicht immer gewährleisten können.

Mit diesem Konzept schreibt JB-Motors eine faszinierende Erfolgsgeschichte und verfügt inzwischen über eine große Auswahl an verfügbaren Fahrzeugen im hauseigenen Showroom. Die Bandbreite reicht dabei von Alltagsfahrzeugen über Oldtimer aller Art bis hin zu exklusiven Supersportwagen und entwickelt sich stetig weiter. Im Jahr 2024 wird zudem der brandneue Firmensitz mit offenem Showroom-Konzept eröffnet. Das Außen-Design des Gebäudes wird durch verschiedenste Verweise auf legendäre Sportwagen wie den Ferrari Testarossa geprägt.



Webseite
www.jb-motors.de

Telefon
0421 42042402

E-Mail
service@jb-motors.de

Anschrift
Harpstedterstraße 99
28816 Stuhr



Ein Nationalspieler von uns

Er war eine der Geschichten der Saison 2022/2023 der EWE Baskets: In der Rückrunde startete Norris Agbakoko im Oldenburger Trikot durch, stand in den Playoffs in der Startformation, erzielte dabei 9,7 Punkte und 4,7 Rebounds im Schnitt und spielte sich in die U23-Nationalmannschaft.

Eine der Erfolgsgeschichten des Oldenburger Nachwuchsprogramms führt fast sieben Jahre zurück. Auf dem Rückweg von „Jugend trainiert für Olympia“ in Berlin, überredeten Mitschüler den jungen Center, mit zum Tryout für die Oldenburger NBBL zu kommen. Die Zugfahrt endete nicht in Bremen, sondern beim Tryout noch im Fußballtrikot. Regeln und Technik beherrschte das junge Talent zwar nicht, der sportliche Leiter Srdjan Klaric aber sah eine extrem seltene Kombination aus Größe, Agbakoko war weit über 2,10 Meter groß, Beweglichkeit und Einstellung.

Es begann eine Geschichte geprägt von Mut und einer klaren Idee. Die Oldenburger Verantwortlichen ermöglichten einen Fördervertrag, Agbakoko wiederum ließ sich auf ein Leben bestimmt von Training und Schule ein. Ein Wagnis ohne Garantie, doch bereits die Aussicht auf Charakterbildung, die Möglichkeit von Sportlern zu lernen und die Chance, Teile der Welt zu sehen, reichten dem jungen Talent als Anreiz.

Im Gespräch wird deutlich, wie sehr Agbakoko Dankbarkeit für die Menschen empfindet, die sich auf diesem Weg für ihn engagierten. Ein Lehrer, der Mut machte, sich im

Schulteam zu versuchen, Nachwuchstrainer wie Artur Gacaev und die Oldenburger Center-Legende Elvir Ovcina, die mehrmals in der Woche nach Bremen fahren, um Training und Abitur in der Heimatstadt zu kombinieren. Agbakoko investiert nach dem Abschluss ebenfalls, geht für bessere Trainingsbedingungen den Weg nach Oldenburg. Dejan Mijatovic, in Europa als Förderer späterer NBA-Spieler bekannt, gibt ihm Verständnis des Spiels und die Vorstellung der als Profi benötigten Fähigkeiten mit auf dem Weg.

Agbakoko erhält immer den frühen Sprung auf das nächste Level, aber auch Ehrlichkeit, wie von Srdjan Klaric, der ihm nötige Entwicklungen aufzeigt. Auch von Rasid Mahalbasic, dem lange besten Center der BBL profitiert Agbakoko, vor allem aber BBL-Legende Rickey Paulding ist ein prägender Kollege und Zimmerkollege.

Mittlerweile ist Agbakoko in Oldenburg angekommen, ist fest verwurzelt mit der Stadt. Für den letzten Schritt sorgt dann ab Sommer 2022 der neue Coach Pedro Calles, der Agbakoko direkt mit in seine feste Rotation nimmt, ihm auch Fehler verzeiht und so die Entwicklung eines BBL-Spielers aus dem eigenen Nachwuchs vollendet.

Vergleichen Sie unsere Leistungen	M&D	andere Makler	privat
5-Sterne-Vertriebssystem	✓		
Immer zwei Ansprechpartner	✓		
9 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	✓		

Mayer & Dau Immobilien eröffnet zweites Büro auf Mallorca

Die beeindruckende Entwicklung auf einer der beliebtesten Inseln der Deutschen, sowie die Dynamik und die Power des in Cala Ratjada gut zusammengesetzten Teams, tragen dazu bei, dass das Unternehmen innerhalb von kürzester Zeit von Erfolg zu Erfolg eilt.

In einer der besten Lagen in Santa Ponsa, direkt an der Hauptstraße, eröffnet das Familienunternehmen Mayer & Dau Immobilien das zweite Immobilienbüro und setzt den Expansionskurs fort. Die Zusammenführung von Mayer & Dau Immobilien mit Frank Schreiber, einem langjährigen Experten der Region rund um Calvià, hat bereits Akzente gesetzt und wird zweifellos den Immobilienmarkt vor Ort prägen.

Geschäftsführer Benjamin Dau zeigt sich äußerst erfreut über die Eröffnung und ist begeistert, Frank Schreiber im Team begrüßen zu dürfen. Frank wird mit seiner umfang-



Frank Schreiber



reichen Erfahrung, Kompetenz und seinen Erfolgen einen wesentlichen Beitrag leisten, nicht nur als Standortleiter von Santa Ponsa, sondern auch für den gesamten Südwesten von Mallorca. Mit einem Netzwerk in der Region, das kaum zu übertreffen ist und einer über 20-jährigen erfolgreichen Tätigkeit als Immobilienmakler, ist Frank Schreiber eine ausgezeichnete Ergänzung. Mit einem starken Team, ergänzt durch zwei erfahrene Immobilienkauffrauen sowie einer Assistenz und natürlich den Synergieeffekten zu dem Büro in Cala Ratjada, positioniert sich Mayer & Dau Immobilien als die erste Anlaufstelle für Immobilienangelegenheiten auf Mallorca.

MALLORCA
MAYER & DAU
IMMOBILIEN

Avinguda del Rei Jaume I, 111, Local 15
07180 Santa Ponsa
Tel.: 0034 871181310
mallorca@mayer-dau.de
www.mayer-dau.es

Promi-Auflauf bei erster Immobilienparty im Nordosten von Mallorca

Ein Sternenmeer aus Prominenten, Berühmtheiten und Top-Unternehmern erhellte 2023 die Büroeröffnung von Mayer & Dau Immobilien in Cala Ratjada! Die erste Immobilien- und Lifestyle-Party im nordöstlichen Teil der Insel erfreute sich überwältigender Resonanz. Das renommierte Maklerunternehmen Mayer & Dau Immobilien aus Cala Ratjada hatte zur festlichen Feier geladen, und zahlreiche Stars, die sowohl aus dem Fernsehen als auch aus den sozialen Medien bekannt sind, folgten begeistert. Nicht weniger erfreulich war die Teilnahme von Politikern und Top-Unternehmern, die der Einladung gerne nachkamen.

Die charmante Moderation des außergewöhnlichen Abends übernahm Matze Knop. Getragen von der guten Stimmung auf der Veranstaltung, ließ es sich Knop nicht nehmen, persönlich drei Songs auf der Bühne zu performen.

Benjamin Dau zeigte sich überwältigt von der positiven Resonanz bei seiner ersten Party auf Mallorca. „Wir sind unglaublich dankbar, dass so viele beeindruckende Persönlichkeiten unserer Einladung gefolgt sind. Das hat den Abend für uns zu einem unvergesslichen Highlight gemacht. Die nächste Party für 2024 befindet sich bereits in Planung, aber vorher widmen wir uns dem Verkauf weiterer wunderschöner Immobilien“, äußerte sich der Geschäftsführer begeistert.

Das Publikum war ebenso vielfältig wie prominent: Der bekannte Künstler Frank Krüger, TV-Sternchen wie Peggy Jer-

ofke von „Goodbye Deutschland“ und „Kampf der Realitystars 2023“, sowie der TOP-Unternehmer Erik Mozanowski, der bekannte Verleger Carsten Borgmeier, Mister Germany Dominik Bruntner mit der ehemaligen GNTM-Finalistin Jolina Fust – sie alle waren Teil dieses exklusiven Events.

Alle Gäste zeigten sich äußerst zufrieden mit dem Ablauf des Abends. „Wir möchten auf unseren Veranstaltungen Menschen zusammenbringen. Persönliche Kontakte stehen im Vordergrund, und geschäftliche Chancen ergeben sich ganz von selbst“, betonte Holger Gehrke, ehemaliger Bundesliga-Profi und heutiger Einkaufsleiter von Mayer & Dau.

Auch Matze Knop bekundete seine Freude darüber, im Jahr 2024 erneut dabei zu sein.





Foto: ©David Brown - stock.adobe.com

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:

Tipps 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.

Tipps 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.

Tipps 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.

Tipps 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 beedete 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 Piniensplatz)
mallorca@mayer-dau.de
www.mayer-dau.es

Profitieren Sie von unserem einzigartigen 5-Sterne-Verkaufssystem

Sie möchten Ihre Immobilie nicht einfach nur verkaufen, sondern möchten einen optimalen Verkaufspreis erzielen und dazu noch die Sicherheit, dass der Käufer auch geprüft ist? Dann setzen Sie auf unsere 5-Sterne-Qualität.

Maximale Reichweite

Mit unserer eigenen Werbeagentur für Immobilien bieten wir Ihr Objekt dort an, wo sich Ihr potenzieller Käufer aufhält. Das kann auf den bekannten Immobilienportalen sein, oder aber auch gerade durch Google Ads Werbung, dort wo ein Kunde gerade online ist.

Standorte

Mit neun festen Standorten von der Nordsee bis nach Mallorca sind wir immer in Ihrer Nähe. Dazu gehören über 500 Vertriebspartner.

Geschultes Personal/Expertenstatus

Mit eigenen Architekten, Immobiliengutachtern, Immobilienkaufleuten und Bauingenieuren verfügen wir über eine enorme Kompetenz im eigenen Unternehmen. Dazu kommt unser Marketing Team mit eigenem Foto/Videografen, Social Media Managern, Grafikern sowie Marketingexperten.

Bonitätsprüfung

Wir prüfen Ihren Käufer durch unser Netzwerk zu Banken und Kommunen auf Zahlungsfähigkeit, dieses muss nicht immer mit der Liquidität des potenziellen Käufers direkt zu tun haben.

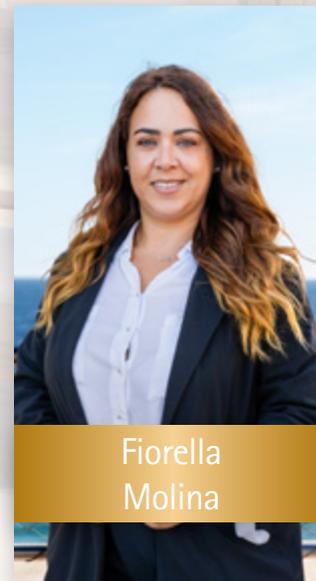
Zielstrebig

Unsere Verkäufer können verkaufen: Sie beraten nicht nur exzellent, sondern sind durch eine eigene interne Vertriebsakademie auf einem aktuellen Vertriebslevel.

Nutzen Sie Ihren Immobilienpartner jetzt für Ihren Immobilienverkauf!



Verkaufen Sie Ihre Immobilie professionell und sicher über uns in Cala Ratjada



Weitere Infos unter:
www.mayer-dau.es



Pure Emotion im Yachthafen Port Adriano Ein fester Ankerpunkt für Innovation, Design und Performance: das Frauscher Testcenter auf Mallorca.

Er ist seit über einem Jahrzehnt das glanzvolle Zuhause des Frauscher Testzentrums: der Yachthafen Port Adriano auf Mallorca. Mit seinem Angebot von rund 440 Liegeplätzen, erstklassigen Restaurants, Bars und Luxus-Geschäften ist der Hafen zu Recht als einer der nobelsten und modernsten im gesamten Mittelmeerraum bekannt. Doch das beeindruckende Angebot reicht weit über die Marina hinaus. Hier, im Herzen von Port Adriano, haben Enthusiasten und Wassersportbegeisterte die Gelegenheit, die gesamte Frauscher Modellpalette kennenzulernen und Probefahrten zu vereinbaren.

Eine Vision wird Wirklichkeit

„Frauscher España dient unseren Händlern vom spanischen Festland, von Ibiza und aus der ganzen Welt als eine Art Flagship-Store“, erklärt Geschäftsführer Stefan Frauscher. „In Port Adriano präsentieren wir den interessierten Besuchern das magische Dreieck aus Innovation, Design und Performance, das jedes einzelne unserer Modelle auszeichnet.“ Der Erfolg gibt ihm Recht. Die mallorquinische Außenstelle der oberösterreichischen Bootswerft erhielt vergangenes Jahr in unmittelbarer Nähe des Yachthafens ein neues

Winterlager. Eine Maßnahme, die eine Kundenbetreuung auf höchstem Niveau – auch während der Nebensaison – möglich macht.

Service, Komfort und Sicherheit

Ein entscheidender Eckpfeiler des Erfolgs von Frauscher España ist zweifellos das hoch engagierte Service-Team unter der Leitung von Thomas Barczak. Auf den offenen Wellen des Meeres ist Verlässlichkeit von höchster Bedeutung. Deshalb kümmert sich das Frauscher Team schon im



Vorfeld darum, dass dem sicheren Erlebnis auf dem Meer nichts im Wege steht. Dabei umfasst das Leistungsspektrum weit mehr als Pflege, Wartung und Reinigung – das Service-Team von Frauscher España ist auch spezialisiert auf maßgeschneiderte Ein- und Umbauarbeiten. Stützpunktleiter Robert Markendorf: „Premium-Qualität zeigt sich auch in unserem Ziel, alle Kundenwünsche zu erfüllen – und aus jedem Boot ein Unikat zu machen.“



Udo Pflüger am Boot

Frauscher Botschafter aus Berlin

Vom Frauscher Service ist auch der Berliner Unternehmer, sails and more, Udo Pflüger überzeugt. Der langjährige Frauscher Partner und Marken-Ambassador auf Lebenszeit ist regelmäßig zu Besuch im mallorquinischen Testzentrum – sowohl beruflich als auch privat: „Es ist ein Juwel für Liebhaber des Wassersports und mein idealer Stützpunkt für Testfahrten mit Interessenten. Hier wird die Faszination für das Meer und die Leidenschaft für außergewöhnliche Boote in jeder Hinsicht spürbar. Für mich ist ein Besuch im Frauscher Testzentrum ein absolutes Muss, ein unvergessliches Erlebnis, das man auf keinen Fall versäumen sollte.“

Horizontenerweiterung – für Ihre Gefühle

Die vergangenen zehn Jahre am Yachthafen Port Adriano waren geprägt von einem unermüdlichen Streben nach Exzellenz. Beispiele dafür? Sind vor allem die Boote selbst. Mit dem leistungsstarken Offshorer Frauscher 1414 Demon, dem komfortablen Daycruiser Frauscher 1212 Ghost, neuerdings auch in der Open-Air-Variante erhältlich, dem Gentlemen's Racer 1017 GT und anderen Modellen haben Interessenten vielfältige Möglichkeiten, sich ihren individuellen Traum auf dem Wasser zu erfüllen.



Daycruiser Frauscher 1212 Ghost



Offshorer Frauscher 1414 Demon

Wer das Mittelmeer in seiner ganzen Pracht genießen und mit Motoryachten, die in Design und Performance neue Maßstäbe setzen, emotionales Neuland erkunden möchte, sollte das Frauscher-Testcenter in der Marina Port Adriano besuchen.



Die magische Kunst von Mallorca: Eine Begegnung mit der talentiertesten Nachwuchskünstlerin

Ein talentierter Stern am Kunsthorizont hat sich auf der wunderschönen Insel Mallorca erhoben. Die 23-jährige Nachwuchskünstlerin Hadassa Schomburg, deren Gemälde Fans, Presse und Fachjury gleichermaßen begeistern, vereint auf beeindruckende Weise moderne Kreativität und traditionelle Elemente in ihren ausdrucksstarken Werken.

Seit 2014 hat diese junge Künstlerin Mallorca zu ihrem Zuhause gemacht, und es scheint, dass die inspirierende Atmosphäre der Sonneninsel ihre Kreativität auf ganz besondere Weise beflügelt. In ihren Bildern strahlt Mallorca in einem einzigartigen Glanz.



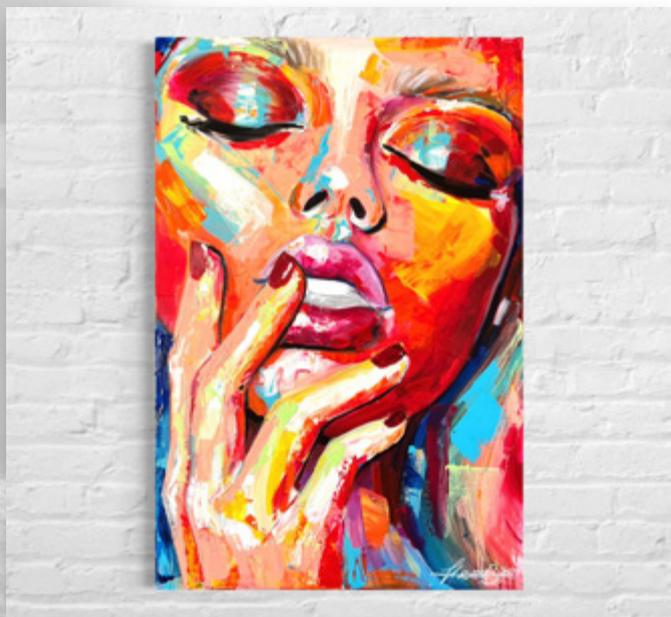


Ihre Gemälde sind nicht nur visuell ansprechend, sondern erzählen auch Geschichten. Jeder Pinselstrich auf der Leinwand scheint Leben zu erwecken und den Betrachter in eine Welt voller Emotionen und Fantasie zu entführen. Die Nachwuchskünstlerin beherrscht die Kunst der Farbkomposition und schafft es, eine einzigartige Atmosphäre in ihren Werken zu schaffen.

Was ihre Werke besonders beeindruckend macht, ist die Vielseitigkeit ihrer Stile. Von abstrakten Darstellungen bis hin zu realistischen Porträts beherrscht sie verschiedene Techniken und schafft es dabei immer, ihren eigenen künstlerischen Ausdruck zu bewahren. Diese Künstlerin scheut sich nicht davor, Grenzen zu überschreiten und neue Wege zu erkunden, was ihre Werke frisch und innovativ wirken lässt.

Nicht nur ihre Fans sind von ihrer Kunst fasziniert, sondern auch die Presse und Fachjury haben ein waches Auge auf ihr Talent geworfen. Die Presse lobt ihre Werke als „bahnbrechend“ und „außergewöhnlich“, während Fachjuroren die unglaubliche Detailgenauigkeit ihrer Porträts bewundern.

Die talentierte Nachwuchskünstlerin Hadassa Schomburg hat es geschafft, mit ihrer Kunst Menschen zu berühren und eine eigene künstlerische Identität zu schaffen. Ihr Talent und ihre Leidenschaft sind die Grundlage für ihre bemerkenswerte Karriere, die zweifellos noch viele weitere Erfolge bringen wird. Wir können gespannt sein, wohin ihre künstlerische Reise sie als nächstes führen wird und wie sie weiterhin die Kunstwelt mit ihrem außergewöhnlichen Talent begeistern wird.



Kunden sind Gäste – Gäste sind bessere Kunden

Auf den ersten Blick sind Maklerbüro und Luxushotel zwei grundverschiedene Welten. Doch nicht in den Augen von Benjamin Dau. Der 37-jährige Unternehmer aus Oldenburg fühlt sich in beiden Universen heimisch und verbindet sie auf ungewöhnlich kreative Weise für sein Business.

Die Geschichte beginnt mit der Ausbildung.

„Mein Vater bestand darauf, dass ich eine Ausbildung zum Hotelfachmann absolviere“, erinnert sich Benjamin Dau. Glücklicherweise war er darüber nicht. Aber der Senior blieb stur: „Wenn Du verkaufen möchtest, musst Du lernen, wie Menschen ticken. Das lernst Du am besten im Hotel, wo sie sich heimisch fühlen.“ Dau machte fortan Betten, putzte Zimmer, servierte Essen, arbeitete am Empfang – und beobachtete die Gäste ganz genau. Wie sein Vater vorausgesagt hatte, war das Vier-Sterne-plus-Hotel Seeschlösschen Dreierbergen in Bad Zwischenahn eine gute Schule. „Ob Millionär oder gutbürgerlich, alle möchten gleich gut behandelt werden. Die Gäste/ Kunden sollen das Hotel glücklicher verlassen, als diese gekommen sind“. So der Anspruch. Schon der berühmte Hotelier Lorenz Adlon erkannte 1907 die große Bedeutung von Emotionen beim Verkaufen. Lorenz Adlon ist der Gründervater des vielleicht bekanntesten Berliner Hotels, dessen Name für Luxus, höchsten Komfort und internationalen Glanz steht. Mehr als 80 Prozent der Wiederkehrer in gut geführten Hotels bestätigen den Wohlfühlfaktor als großen Treiber des Geschäfts.

Der Fünf-Sterne-Immobilienmakler

Mit sämtlichen Instrumentarien der Luxushotellerie im Gepäck, gründete Benjamin Dau die Mayer & Dau Immobilien GmbH. Dabei blieb es nicht. Im Laufe der Jahre folgten eine Unternehmensberatung, eine Marketingagentur, ein Architekturbüro sowie ein Baugeschäft. „Alles zählt auf dieselbe Marke ein“, sagt Dau. „Wir bieten umfassenden Service aus einer Hand.“ Zusammengefasst wird dieser Ansatz im hauseigenen Immobilienhotel im niedersächsischen Rastede. „Dort übernachten keine Gäste, sondern Käufer werden individuell und sehr persönlich betreut.“ Der Gedanke ist so neu wie kreativ. „Wir verstehen uns als Fünf-Sterne-Immobilienmakler.“ Analog zur bekannten Hotelbewertung.

Die Unternehmensberatung Bedeutungswerk, ursprünglich gegründet, um das eigene Geschäft mit Immobilien operativ und strategisch zu begleiten, bietet seine Dienstleistung

„Ob Millionär oder Gutbürgerlich, alle möchten gleich gut behandelt werden. Die Gäste/Kunden sollen das Hotel glücklicher verlassen, als diese gekommen sind“.



Benjamin Dau
betrachtet
Luxushotels als
Vorbilder für
Unternehmen

„Unsere Vision ist es, der Arbeit von Heute und Morgen wieder eine 5-Sterne-Bedeutung zu verleihen.“

inzwischen auch anderen Firmen an. „Unsere Vision ist es, der Arbeit von heute und morgen wieder eine 5-Sterne-Bedeutung zu verleihen“, erklärt Benjamin Dau. Mit den Instrumenten der Luxushotellerie: Achtsamkeit, Aufmerksamkeit, Verbindlichkeit und Freundlichkeit gepaart mit Zielstrebigkeit.

„Dafür muss ein Unternehmen seine Kunden wirklich gut kennen.“ Für ein Autohaus hat die Beratung das Kundenverhalten analysiert. Dabei fiel auf, dass in jedem Wagen immer die Mittelkonsole geöffnet wird. „Ausnahmslos alle Kunden machen das. Niemand weiß, weshalb.“ Das Autohaus nutzt dieses Wissen inzwischen und versüßt die Neugier seiner Kunden mit einer kleinen Schokolade. „Dadurch hat der Verkäufer einen positiven Gesprächsopener, denn er fragt zuerst, wie die Nascherei geschmeckt hat.“

Postkarten sind ein gutes Verkaufsargument

Dieses Prinzip beherzigt Benjamin Dau auch beim Makeln. „Wir überlegen ganz genau, auf welchen Wegen wir unsere Kunden durch ein Haus führen und wann wir ihnen welche Highlights zeigen. Da überlassen wir nichts dem Zufall.“ Außerdem erhalten die Kunden zu jedem Geburtstag eine Glückwunschkarte. Doch nicht nur zu ihrem eigenen Wiegenfest, sondern auch zum Kauftag ihres Hauses. Eine sympathische Geste, mit der die Maklerfirma den Kundenkontakt hält.

Überhaupt: Postkarten. „Die sind vielleicht altmodisch“, räumt Benjamin Dau ein, „strahlen aber eine enorme Verlässlichkeit und Wertigkeit aus.“ Zumindest bei der Generation 50 / 60 plus, die er erreichen möchte. „Unser erfolgreichster Flyer bestand aus einer Postkarte, die einer Zeitung beilag. Obwohl darauf auch unsere Telefonnum-

mer und Mailadresse sowie die Internetseite abgedruckt war, entschieden sich die meisten Interessenten dafür, zur Kontaktaufnahme die Postkarte an uns zu senden.“ Auch wenn sie dafür extra zum Postkasten gehen und eine längere Laufzeit in Kauf nehmen mussten. „Eine Postkarte ist halt eine handfeste Sache in unserer schnelllebigen Zeit“, kommentiert Benjamin Dau.

Die SOS-Funktion stammt auch aus der Luxushotellerie – Save Our Service stellt sicher, dass, wenn dem Unternehmen ein Missgeschick passiert, jeder mit Arbeit sofort handeln kann und dem Kunden etwas Gutes tun soll.

„Acht von zehn Kunden gehen zu Ihrem Friseur, weil sie sich dort wohlfühlen, der gute Haarschnitt wird vorausgesetzt“

Durch Beratung zum optimalen Objekt

Noch eines hat aus seiner Sicht immense Bedeutung. „Glücksmomente.“ Deshalb sei es äußerst wichtig, sich um die Kundenzufriedenheit zu bemühen. Die entstehe durch Vertrauen und ein starkes Gefühl der Zugehörigkeit. „Acht von zehn Kunden gehen zu ihrem Friseur, weil sie sich dort wohlfühlen, der gute Haarschnitt wird vorausgesetzt“, betont Benjamin Dau. Es gehe ihnen um das Erlebnis Kaufen. Das möchte auch er für seine Kunden schaffen. Deshalb veranstaltet sein Unternehmen mehrere Kundenveranstaltungen, an dem jedes Jahr Tausende Kunden als Gäste teilnehmen. „Die grundlegende Bedürfnisse sind noch dieselben wie vor 50 Jahren“, meint er. „In unserer digitalen Welt ist das Gefühl Kaufen aber ein wenig verloren gegangen.“ Deshalb setzt Benjamin Dau auf persönlichen Kontakt. „Wir bereiten uns darauf vor, indem wir im Team Antworten auf zehn Fragen überlegen, die Kunden stellen könnten. Mit fünf Fragen liegen wir meist richtig.“ Durch die gedankliche Auseinandersetzung im Vorfeld eines Besichtigungstermins und ein aktives Gespräch währenddessen erschließt sich den Maklern ein Bild der Kundenwünsche. „Oft kennen sie ihre Ansprüche selbst noch nicht zu 100 Prozent.“ Erst durch gute Beratung finden viele das optimale Objekt.



Der Immobilienmakler

Verkaufen wie die Luxushotellerie

Über seinen Ansatz, die Mechanismen der Luxushotellerie auf andere Unternehmen zu übertragen, hat der Unternehmer ein Buch geschrieben: „Der Immobilienmakler. Verkaufen wie die Luxushotellerie“ (BoD 2022, 120 Seiten, 19,99 Euro). Außerdem spielt er eine Hauptrolle in der Amazon-Prime-Serie „Berater – Leben auf der Überholspur“. Es geht um die Lösung von Herausforderungen realer Projekte. Natürlich kommt auch dabei sein innovativer Ansatz zur Anwendung. „Wer das Denken der Luxushotellerie verinnerlicht, kann nichts falsch machen“, ist Benjamin Dau überzeugt.

Dirk

KREUTER | BORGMEIER
PUBLIC RELATIONS GMBH

**WIR VERLIEREN
NICHT GEGEN DEN
WETTBEWERB,
WIR VERLIEREN
GEGEN UNSERE
UNBEKANNTHEIT!**



**SICHERE DIR
JETZT EINEN
TERMIN!**



Erfolgreich denken lässt sich erlernen

Was macht Erfolgsmenschen so erfolgreich? Welchen Glaubenssätzen räumen sie höchste Priorität ein? Und wie gehen sie mit Herausforderungen um? Speaker, Multiunternehmer und SPIEGEL-Bestseller-Autor Dirk Kreuter über das Mindset der Gewinner und den Umgang mit Krisen:

Positivität fördern

Russland-Ukraine-Konflikt, Inflation, Lieferengpässe, Fachkräftemangel und so viel mehr; Unternehmer haben momentan mit vielen Krisen zu tun – und alle leben unter den gleichen Bedingungen. Doch die Erfolgreichen reagieren anders auf diese Umstände als der Durchschnitt. Jemand, der sich pausenlos mit Negativität umgibt, kann kein positives Leben erwarten. Permanent schlechte Nachrichten im Fernsehen, im Radio, in der Zeitung, in Social Media wahrzunehmen, oder mit anderen Menschen diese Themen zu vertiefen, hat einen enormen Einfluss auf das Denken. So sorgen Menschen selbst dafür, dass sie zweifeln, ängstlich und depressiv werden. Die Lösung: Negativität aus dem Alltag verbannen und somit Positivität fördern. Das gilt für Menschen genauso wie für Nachrichten. Die Erfahrung sagt, dass wichtige Informationen aus dem Weltgeschehen auf jeden Fall den Weg zum Empfänger finden, wenn es für diesen wichtig ist. Jeder Unternehmer sollte sich die Frage stellen: Wie wäre es, wenn ich selbst damit anfangen würde, erst einmal die Negativität nicht mehr zu verbreiten und auch selbst nicht mehr die Ursache für Negativität zu sein? Das Umfeld passt sich automatisch an.



Durch die Chancen-Brille sehen

Welche unternehmerischen Vorteile verbinden sich mit der Inflation? Erfolgreiche Menschen sehen das Leben durch die Chancen-Brille. Beispiel Preisanpassungen: Viele Anbieter erhöhen vielleicht einmal im Jahr ihre Preise – manche über Jahre nicht. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt gekommen, selbst auch die Kurse zu erhöhen. Mittlerweile wird mit der Begründung „Inflation“ fast jede Erhöhung vom Kunden akzeptiert. Es war nie leichter, höhere Preise zu generieren. In der aktuellen Zeit ist es elementar, als Unternehmer, Selbstständiger oder als Führungskraft, nicht in Risiken zu denken, sondern in Chancen. Es gilt sich zu fragen: Spielst du, um zu gewinnen – oder spielst du, um nicht zu verlieren? In der Krise wollen zu viele Unternehmen nicht verlieren. Sie reduzieren ihre Kosten, sie investieren nicht mehr, sie entlassen Mitarbeiter. Es gibt Langzeitstudien, die sich mit diesem Thema beschäftigen. Das überraschende Ergebnis: Wer in der Krise Vollgas gibt und investiert, hat eine größere Chance, sie zu überleben und als Sieger daraus hervorzugehen. Auch ein Investment in Immobilien lohnt sich in der Krise immer noch – wenn nicht sogar besonders. Wenn die Auswirkungen der Inflation zurückgehen und wieder Normalität einkehrt, bleibt trotzdem die Tatsache bestehen: Neuer Wohnraum ist dringend erforderlich. Vor allem in und um Städte entstehen auch weiterhin viele Wohnimmobilien, um die Nachfrage zu decken. Und auch wenn sich Wohnungssuchende die hohen Mieten für Luxus-Wohnungen während und direkt nach der Krise nicht leisten können, wird die Nachfrage besonders im mittelpreisigen Bereich voraussichtlich gleich bleiben.

Hoch hinaus

Wer sich vom Alltagsgeschehen immer wieder ablenken lässt, dessen Ziele sind nicht groß genug. Wer einschüchternd große Ziele hat, der wird jeden Tag damit beschäftigt sein, seinen Zielen ein Stück näher zu kommen: Dort bleibt kein Platz für Negativität und Zweifel. Zweifler siegen nicht, Sieger zweifeln nicht. Das „Warum“ hinter diesen Zielen ist der Grund, der einen erfolgreichen Unternehmer antreibt und motiviert, weiterzumachen, auch wenn es schwierig wird. Wer sich Zeit nimmt, um darüber nachzudenken und zu reflektieren, warum er oder sie die hoch gesteckten Ziele erreichen möchte, gibt dies einen extra Push an Motivation. Was bedeuten sie für einen persönlich? Wie wird sich das Leben verbessern oder die Persönlichkeit wachsen lassen? Indem vor allem Selbstständige ihr „Warum“ verstehen, können sie noch leichter motiviert bleiben und mit dem nötigen Fokus das erfolgreiche Denken erlernen.

Sofort ins Handeln kommen

„Während die Intellektuellen noch die Strategie diskutieren, haben die Dummen die Burg schon gestürmt.“ Natürlich geht es darum, intelligente Entscheidungen zu treffen. Doch wenn ein Entschluss gefasst wurde, muss er auch sofort umgesetzt werden. Beispielhaft ist diese Geschichte aus dem VW-Konzern: Dort wird an einer neuen Software-Lösung für Autos gearbeitet. Volkswagen hat die besten IT-Fachkräfte und Programmierer für diese Aufgabenstellung verpflichtet. Doch alleine die Betriebsratsentscheidung für diese neue Software-Lösung hat angeblich mehr als ein Jahr gedauert. Kein High-Performer wird ein Jahr darauf warten, dass das Projekt weitergeht, bloß weil ein Betriebsrat mitreden will. Die Top-Leute wechseln, zu Tesla oder ähnlichen Arbeitgebern, wo Entscheidungen schnell exekutiert werden. Die Erkenntnis daraus: In der Krise geht es nicht um Monate oder Wochen. Es geht in der Regel um Tage, manchmal um Stunden. Wie schnell setzen Unternehmen und ihre Mitarbeiter getroffene Entscheidungen wirklich in die Praxis um? Erfolgreiche schaffen dies am schnellsten.

Weitere Informationen unter www.dirkkreuter.com

Dirk Kreuter

Dirk Kreuter ist Europas bekanntester Verkaufstrainer, Speaker, Multi-Unternehmer und Bestseller-Autor. In den letzten 32 Jahren hat er sowohl DAX-Konzernen als auch kleinen und mittelständischen Unternehmen Millionenumsätze beschert. 2016 änderte er seinen Fokus und konzentriert sich seitdem auf offene Seminare. Zu seiner Zielgruppe gehören vor allem engagierte Unternehmer, die durch kontinuierliches Wachstum den nächsten Schritt zu Marktführern machen möchten. Veranstaltungen wie die Vertriebsoffensive oder der Unternehmer Endspurt ziehen regelmäßig Tausende begeisterte Zuschauer an. Innerhalb von fünf Jahren skalierte er sein Unternehmen von zehn Mitarbeitern und zwei Millionen Euro Jahresumsatz auf mehr als 150 Mitarbeiter und 80 Millionen Euro Auftragsvolumen. Dirk Kreuter ist Autor, Co-Autor und Mitherausgeber von über 30 Fachbüchern, DVDs, E-Books, Newslettern und Hörbüchern, die bereits in mehreren Ländern erschienen sind. Seine Biografie „Angriff! Mein Weg zum Erfolg“ ist ein Verkaufsschlager und erhielt das Prädikat „Spiegel-Bestseller“.

Krummhörn-Campen: Ebenerdiges Wohnen mögl.

Objektnummer	7504
Wohnfläche	140 m ²
Zimmer	6
Baujahr	1983
Energieausweistyp	Verbrauch
Gültig bis	2034-02-07
Baujahr lt. Energieausweis	1983
Energieeffizienzklasse	H
Endenergieverbrauch	253,60 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Gas



Ihr Ansprechpartner
Alwin Eilers
04941 / 9842080

219.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/7504



Wiesmoor: Geräumiges Wohnhaus

Objektnummer	7555
Wohnfläche	182 m ²
Zimmer	5
Baujahr	1978
Energieausweistyp	Verbrauch
Gültig bis	2034-02-27
Baujahr lt. Energieausweis	1978
Energieeffizienzklasse	C
Endenergieverbrauch	92,50 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Gas



Ihr Ansprechpartner
Alwin Eilers
04941 / 9842080

385.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/7555



Wittmund: Gulfhof in ländlicher Lage



Objektnummer	7044
Wohnfläche	205 m ²
Zimmer	6
Baujahr	1912
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2027-09-24
Baujahr lt. Energieausweis	1912
Energieeffizienzklasse	F
Endenergieverbrauch	167,20 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Fernwärme



Ihr Ansprechpartner
Alwin Eilers
04941 / 9842080

499.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/7044

Dornum: Kernsanierte Stadtvilla



Objektnummer	7456
Wohnfläche	200 m ²
Zimmer	4
Baujahr	1899
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2032-08-21
Baujahr lt. Energieausweis	2022
Energieeffizienzklasse	D
Endenergieverbrauch	117,70 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Gas



Ihr Ansprechpartner
Alwin Eilers
04941 / 9842080

549.000,00 €

Provision: 2,38 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/7456

Bad Zwischenahn: Elegantes Reetdachanwesen mit Schwimmbad – Wohnen in naturnahem Ambiente



Objektnummer	7450
Wohnfläche	200,00 m ²
Zimmer	4
Baujahr	1760
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2034-01-17
Baujahr lt. Energieausweis	1760
Energieeffizienzklasse	G
Endenergieverbrauch	206,30 kWh/ m ² a

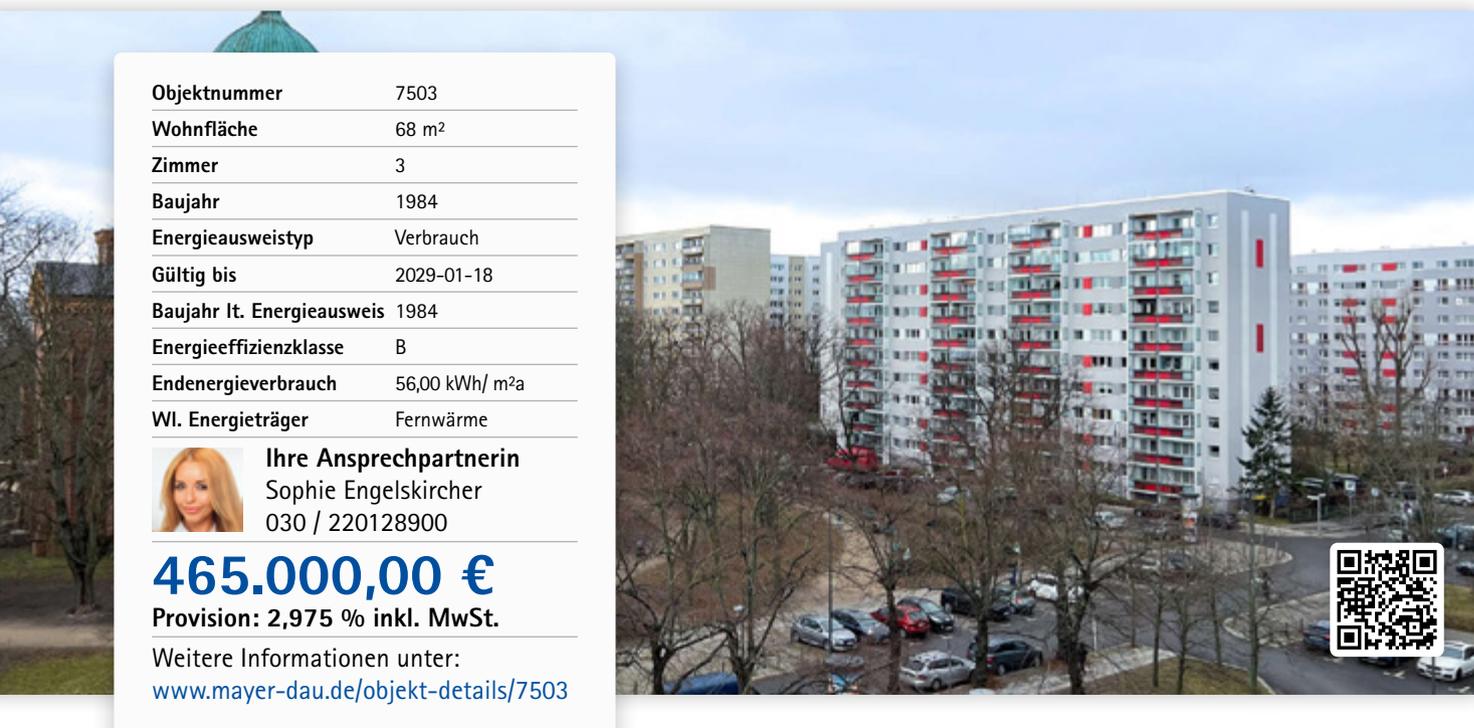
Ihre Ansprechpartnerin
Anja Kreklau
04403 / 3099

1.280.000,00 €
Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/7450



Berlin: Attraktive 3 Zimmer Wohnung mit Loggia in ruhiger Wohnlage am Michaelkirchplatz!



Objektnummer	7503
Wohnfläche	68 m ²
Zimmer	3
Baujahr	1984
Energieausweistyp	Verbrauch
Gültig bis	2029-01-18
Baujahr lt. Energieausweis	1984
Energieeffizienzklasse	B
Endenergieverbrauch	56,00 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Fernwärme

Ihre Ansprechpartnerin
Sophie Engelskircher
030 / 220128900

465.000,00 €
Provision: 2,975 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/7503



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

Stand 03/2024

Bad Zwischenahn: Gepflegtes Einfamilienhaus in ruhiger Wohnlage



Objektnummer	7506
Wohnfläche	119,66 m ²
Zimmer	4
Baujahr	1974
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2034-02-12
Baujahr lt. Energieausweis	1974
Energieeffizienzklasse	G
Endenergieverbrauch	219,60 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Gas



Ihre Ansprechpartnerin
Marie Neteler
04403 / 3099

396.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/7506

Wehnen: Einfamilienhaus im Einzugsgebiet zwischen Oldenburg und Bad Zwischenahn



Objektnummer	7476
Wohnfläche	146 m ²
Zimmer	4
Baujahr	1956
Energieausweistyp	Verbrauch
Gültig bis	2028-11-18
Baujahr lt. Energieausweis	1956
Energieeffizienzklasse	D
Endenergieverbrauch	113,20 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Gas



Ihr Ansprechpartner
Michael Fürup
0441 / 35036080

389.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/7476

Attraktive Neubauwohnung nach KfW 55 EE mit hohem Komfort & Terrassen- direkt am Werlsee!



Objektnummer	6897
Wohnfläche	91,46 m ²
Zimmer	3
Baujahr	2023
Energieausweistyp	Nicht erforderlich



Ihre Ansprechpartnerin
 Sophie Engelskircher
 030 / 220128900

550.000,00 €

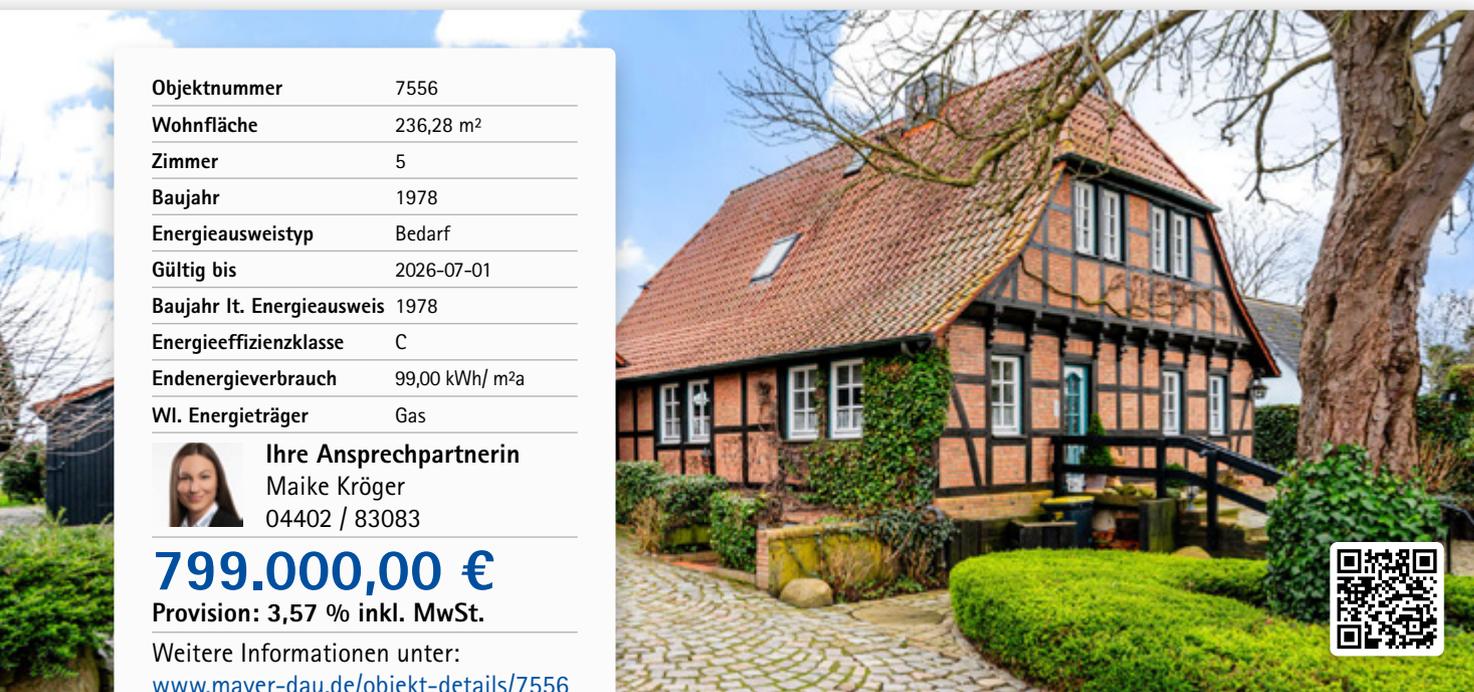
Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6897



Bremen-Strom: Stilvolles Wohnen mit exklusiven Landhauscharme!



Objektnummer	7556
Wohnfläche	236,28 m ²
Zimmer	5
Baujahr	1978
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2026-07-01
Baujahr lt. Energieausweis	1978
Energieeffizienzklasse	C
Endenergieverbrauch	99,00 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Gas



Ihre Ansprechpartnerin
 Maike Kröger
 04402 / 83083

799.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/7556



Attraktive Neubauwohnung nach KfW 55 EE mit hohem Komfort & Balkonen- direkt am Werlsee!



Objektnummer	6895
Wohnfläche	100,71 m ²
Zimmer	3
Baujahr	2023
Energieausweistyp	Nicht erforderlich



Ihre Ansprechpartnerin

Sophie Engelskircher
030 / 220128900

600.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6895

Westerstede: Einzigartiges Anwesen mit modernster Ausstattung in Randlage



Objektnummer	7402
Wohnfläche	185 m ²
Zimmer	6
Baujahr	2012
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2023-12-17
Baujahr lt. Energieausweis	2012
Energieeffizienzklasse	A
Endenergieverbrauch	113,20 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Luft/Wasser Wärmepumpe



Ihr Ansprechpartner

Günter Philipp
04403 / 3099

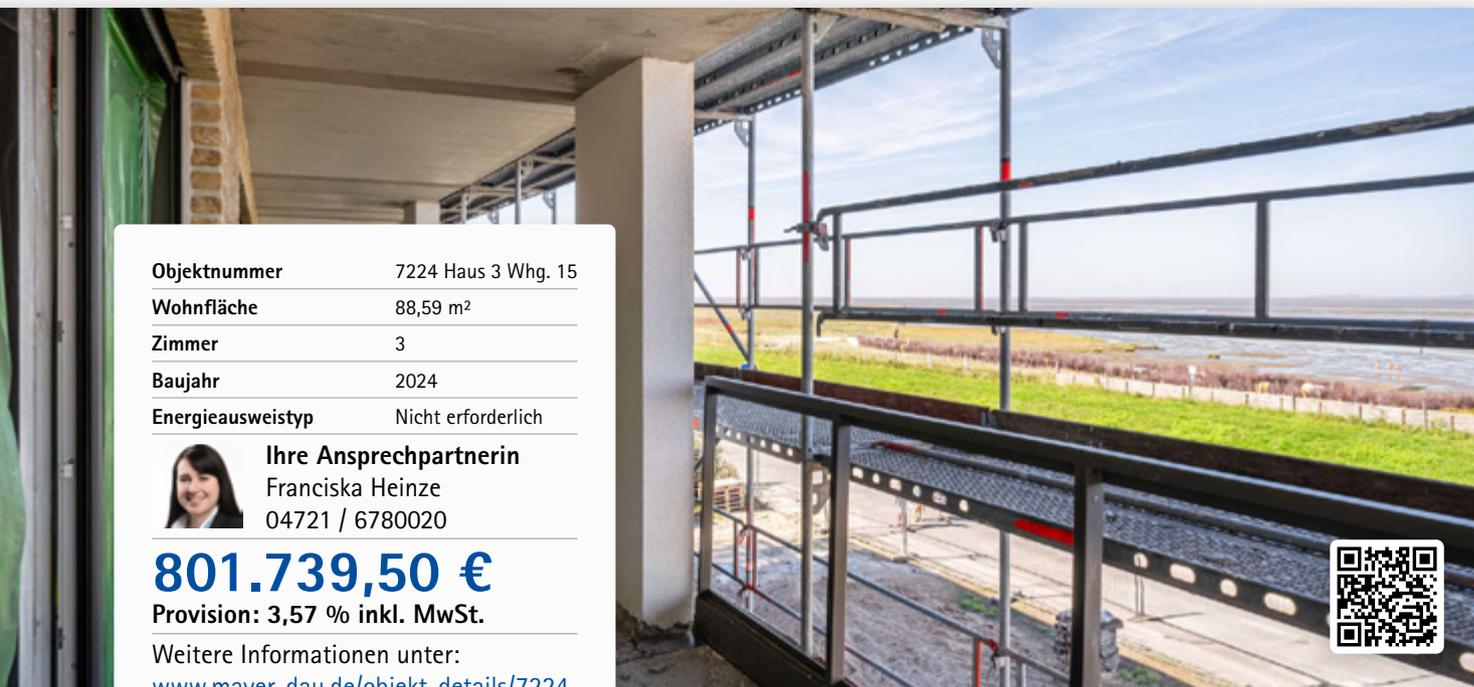
889.000,00 €

Provision: 2,97 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/7402

Duhnen: Ferienwohnung in top Lage mit direktem Meerblick



Objektnummer	7224 Haus 3 Whg. 15
Wohnfläche	88,59 m ²
Zimmer	3
Baujahr	2024
Energieausweistyp	Nicht erforderlich



Ihre Ansprechpartnerin
Franciska Heinze
04721 / 6780020

801.739,50 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/7224



Duhnen: Penthouse Wohnung direkt an der Nordsee



Objektnummer	5476 Haus 4 Whg. 33
Wohnfläche	118,23 m ²
Zimmer	3
Baujahr	2024
Energieausweistyp	Nicht erforderlich
Energieeffizienzklasse	A+



Ihre Ansprechpartnerin
Franciska Heinze
04721 / 6780020

969.900,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/5476



Cuxhaven-Döse: Projekt Überwasser – Exklusive und moderne Apartments



Objektnummer	7594
Wohnfläche	63,95 m ²
Zimmer	3
Baujahr	2023
Energieausweistyp	in Bearbeitung



Ihre Ansprechpartnerin

Franciska Heinze

04721 / 6780020

381.000,00 €

Provisionsfrei für den Käufer

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/7594

Costa de los Pinos: Traumvilla am Golfplatz



Objektnummer	7387
Wohnfläche	443 m ²
Grundstücksfläche	1431 m ²
Zimmer	6
Badezimmer	6
Baujahr	2000
Energieausweistyp	in Bearbeitung



Ihre Ansprechpartnerin

Sabine Staegemeir

0034 871181310

3.500.000,00 €

Provisionsfrei für den Käufer

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/7387

Font de Sa Cala: Hier kommen Sie aus einem guten Haus!

Objektnummer	7542
Wohnfläche	475 m ²
Grundstücksfläche	3.437 m ²
Zimmer	5
Badezimmer	3
Baujahr	2000
Energieausweistyp	in Bearbeitung



Ihre Ansprechpartnerin
Sabine Staegemeir
0034 871181310

1.990.000,00 €

Provisionsfrei für den Käufer

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/7542



Cala Ratjada: Frühstück mit Meerblick gefällig?

Objektnummer	7477
Wohnfläche	57 m ²
Zimmer	2
Badezimmer	1
Baujahr	1988
Energieausweistyp	in Bearbeitung

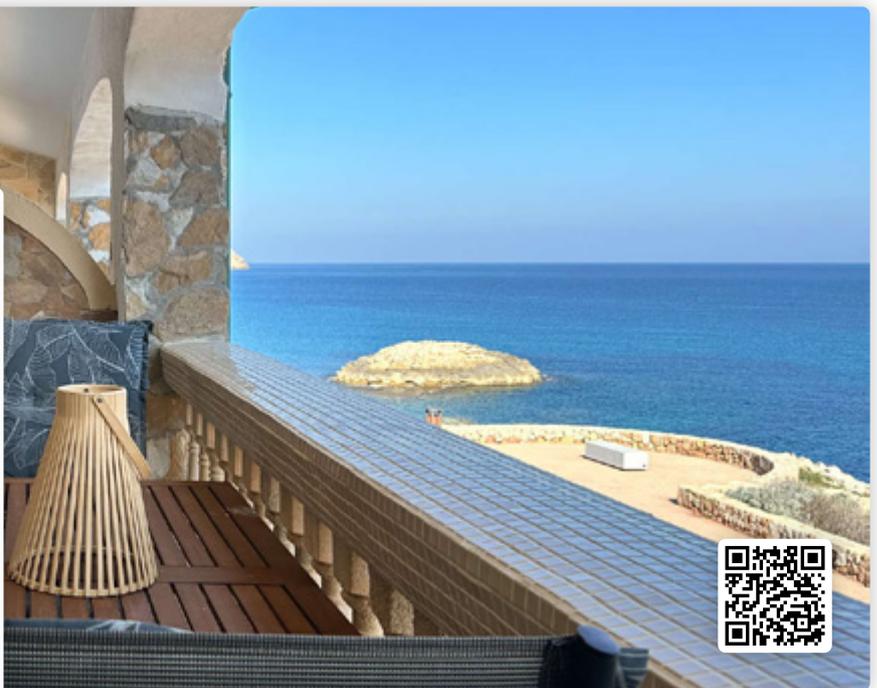


Ihre Ansprechpartnerin
Sabine Staegemeir
0034 871181310

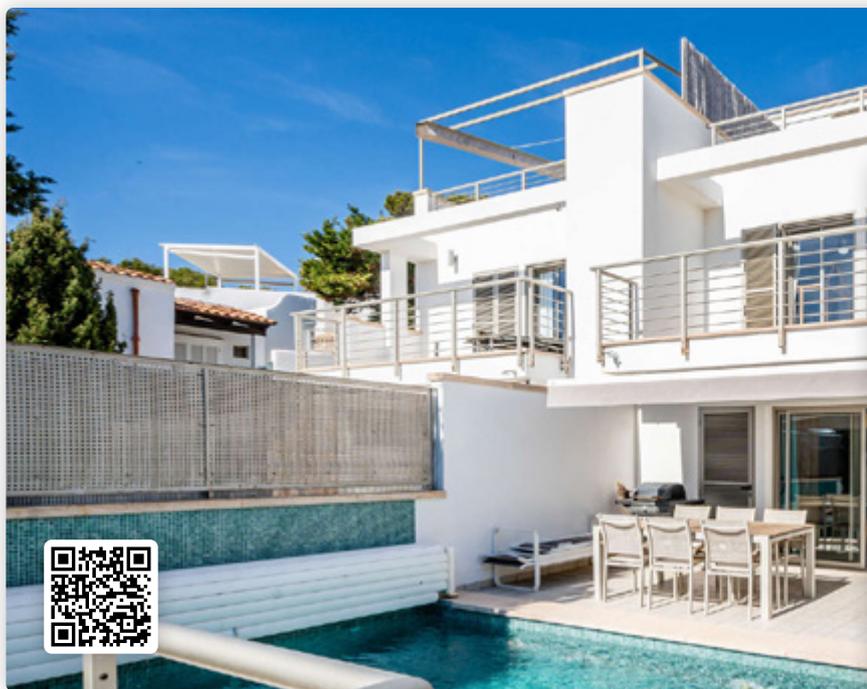
349.000,00 €

Provisionsfrei für den Käufer

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/7477



Cala Ratjada: Reihenhaus in ruhiger Lage mit Pool und Panoramablick



Objektnummer	7538
Wohnfläche	150 m ²
Grundstücksfläche	206 m ²
Zimmer	5
Badezimmer	3
Baujahr	2005
Energieausweistyp	in Bearbeitung



Ihre Ansprechpartnerin

Sabine Staegemeir

0034 871181310

748.000,00 €

Provisionsfrei für den Käufer

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/7538

Oldenburg: Traumhafte Endetage – Uninahes Penthouse mit Dachterrasse in Bloherfelde



Objektnummer	7449
Wohnfläche	95,62 m ²
Zimmer	3
Baujahr	2014
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2024-11-14
Baujahr lt. Energieausweis	2014
Energieeffizienzklasse	D
Endenergieverbrauch	57,00 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Blockheizkraftwerk



Ihre Ansprechpartnerin

Mathilda Zander

0441 / 35036080

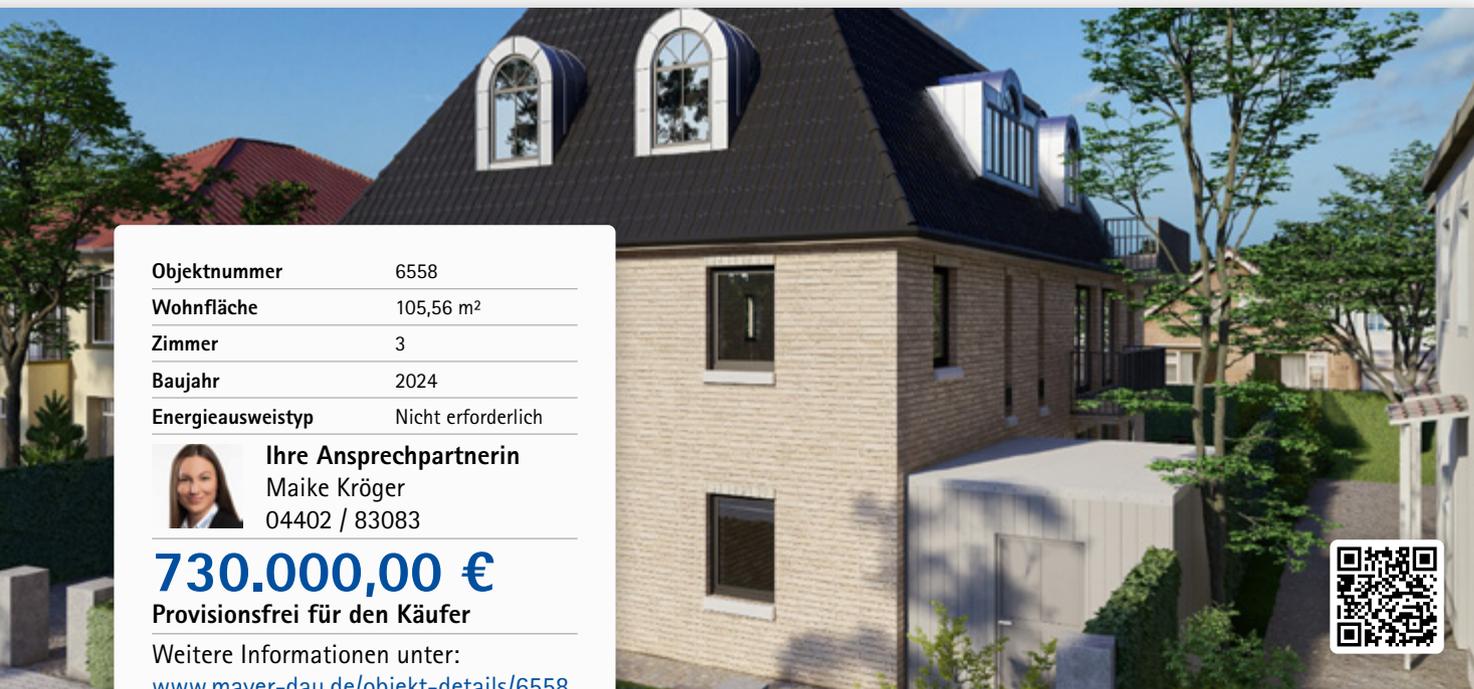
489.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/7449

Oldenburg: Exklusives Penthouse in Zentrumsnähe



Objektnummer	6558
Wohnfläche	105,56 m ²
Zimmer	3
Baujahr	2024
Energieausweistyp	Nicht erforderlich



Ihre Ansprechpartnerin
Maike Kröger
04402 / 83083

730.000,00 €

Provisionsfrei für den Käufer

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/6558



Oldenburg: Modernisiertes Zweifamilienhaus mit Garten in familienfreundlicher Lage



Objektnummer	7274
Wohnfläche	176,00 m ²
Zimmer	8
Baujahr	1951
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2033-10-25
Baujahr lt. Energieausweis	1951
Energieeffizienzklasse	E
Endenergieverbrauch	151,70 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Gas



Ihre Ansprechpartnerin
Alina Lewin
0441 / 35036080

449.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:

www.mayer-dau.de/objekt-details/7274



Oldenburg: Attraktive Eigentumswohnung sowohl zur Kapitalanlage als auch zur Eigennutzung



Objektnummer	7494
Wohnfläche	75,45 m ²
Zimmer	3
Baujahr	2012
Energieausweistyp	Verbrauch
Gültig bis	2034-03-03
Baujahr lt. Energieausweis	2012
Energieeffizienzklasse	A
Endenergieverbrauch	49,00 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Gas



Ihre Ansprechpartnerin
Mathilda Zander
0441 / 35036080

249.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/7494

Rastede: Gepflegtes Wohnhaus in ruhiger, zentraler und begehrter Wohnlage



Objektnummer	7273
Wohnfläche	234,00 m ²
Zimmer	5
Baujahr	1997
Energieausweistyp	Verbrauch
Gültig bis	2033-11-12
Baujahr lt. Energieausweis	1997
Energieeffizienzklasse	E
Endenergieverbrauch	136,90 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Gas



Ihre Ansprechpartnerin
Alina Lewin
0441 / 35036080

589.000,00 €

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/7273

Rastede: Fünf exklusive Eigentumswohnungen in Toplage!



Objektnummer	7518
Wohnfläche	54 - 157 m ²
Zimmer	2 - 4
Baujahr	2025
Energieausweistyp	Nicht erforderlich



Ihre Ansprechpartnerin
Maïke Kröger
04402 / 83083

5.200,00 €/m²

Provision: 3,57 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/7518



Rastede: Renovierungsbedürftiges Einfamilienhaus in Hahn-Lehmden



Objektnummer	7527
Wohnfläche	160 m ²
Zimmer	7
Baujahr	1938
Energieausweistyp	Bedarf
Gültig bis	2034-02-18
Baujahr lt. Energieausweis	1938
Energieeffizienzklasse	G
Endenergieverbrauch	229,00 kWh/ m ² a
Wl. Energieträger	Gas



Ihr Ansprechpartner
Daniel Isailovic
0441 / 35036080

249.000,00 €

Provision: 3 % inkl. MwSt.

Weitere Informationen unter:
www.mayer-dau.de/objekt-details/7527





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



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

Teplitzer Straße 38
14193 Berlin
Tel.: 030 / 220128900



Bremen

Flughafenallee 26
28199 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

Am Piniensplatz
07590 Cala Ratjada
Tel.: 0034 871181310



Santa Ponsa

Avinguda del Rei
Jaume I, 111, Local 15
07180 Santa Ponsa
Tel.: 0034 871181310

