

Ausgabe 3

My M&D Place MAGAZIN

Das Fachmagazin
für Immobilieneigentümer

STEUERGESTALTUNGEN BEI IMMOBILIEN

Seite 10

ROBOTERMÄHER

Seite 17

DEUTSCHER IMMOBILIENKONGRESS

Vom Makler zur Marke vor Ort

Seite 28



© adpePhoto/Fotolia.com, Titelfoto: © Elena Belyaeva/Fotolia.com

Impressum

Herausgeber

Mayer & Dau Immobilien GmbH
Am Hogen Hagen 31
26160 Bad Zwischenahn

Geschäftsführer

Benjamin Dau

Redaktion

Benjamin Dau

Bilder

Layout/Grafik/Druck

Archiv, Kundenbilder, Fotolia.com

onitec Werbeagentur GmbH & Co. KG

Copyright

Alle Rechte liegen bei Mayer & Dau Immobilien GmbH

Subscription

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.

Liebe Leserinnen und Leser,

wir freuen uns, Ihnen heute die dritte Ausgabe unseres „My M&D Place“ Magazins präsentieren zu dürfen.

Wir möchten Sie auf unterhaltsame Art über aktuelle Trends, Entwicklungen und News rund um die Themen Wohnen, Leben und Immobilien informieren. Ein regionaler Bezug auf Oldenburg, das Ammerland und Ostfriesland ist uns dabei besonders wichtig.

Dies und vieles mehr erwartet Sie auf den kommenden Seiten.

Wir möchten uns für eine grandiose Unterstützung bei all unseren Kunden und unserem Team ganz herzlich bedanken.

Wir wünschen Ihnen viel Freude an unserem „My M&D Place“ Magazin.

Benjamin Dau

SEITE 4	TRENDS		SEITE 24	AUF EINEN BLICK
	Gartengestaltung mit Gräsern		Über uns	
SEITE 6	TRENDS		SEITE 25	AUF EINEN BLICK
	Der nächtliche Garten im Spotlight der Aufmerksamkeit		Wir freuen uns über unsere Auszeichnungen	
SEITE 7	TRENDS		SEITE 26	RATGEBER
	Ihre neue Immobilie auf Mallorca		Vom Notartermin zur Eigentumsumschreibung	
SEITE 8	WISSENSWERTES		SEITE 28	AUF EINEN BLICK
	Wohnimmobilienmarkt auf Mallorca setzt Boom unverändert fort		„Vom Makler zur Marke vor Ort“	
SEITE 10	EXPERTENTIPP		SEITE 29	AUF EINEN BLICK
	Steuergestaltungen bei Übertragung von Immobilien		10 Zahlen zu Eigenheimen in Deutschland	
SEITE 11	RATGEBER		SEITE 30	WISSENSWERTES
	Fertighäuser erkämpfen sich immer mehr Marktanteile		Besitzer von alten Kamin- und Kachelöfen müssen jetzt handeln	
SEITE 12	WISSENSWERTES		SEITE 31	RATGEBER
	Junge Führungskräfte in der Region		Reform der betrieblichen Altersvorsorge	
SEITE 15	RATGEBER		SEITE 32	EXPERTENTIPP
	Immobilienvermarktung 2.0		Solarstrom und Elektromobilität	
SEITE 16	WISSENSWERTES		SEITE 33	RATGEBER
	Innovatives und verlässliches Notfallmanagement im 21. Jahrhundert		Das neue Bauvertragsrecht	
SEITE 17	EXPERTENTIPP		SEITE 34	RATGEBER
	Roboter mäht kann Hobbygärtner spürbar entlasten		4 + 6 Tipps für Ihren erfolgreichen Instagram-Kanal	
SEITE 18	RATGEBER		SEITE 35	AUF EINEN BLICK
	Diese Versicherungen brauchen Hausbesitzer im Winter		Das Mayer & Dau Team Aurich bekommt ein neues Zuhause!	
SEITE 19	RATGEBER		SEITE 36	AUF EINEN BLICK
	Versicherungsschutz für Bauherren: Sicher durch die Bauzeit		Mayer & Dau Immobilien jetzt auch in Bremerhaven/Cuxhaven	
SEITE 20	INTERVIEW		SEITE 37	RATGEBER
	Worauf es bei einer guten Beratung ankommt		Rente aus Stein	
SEITE 22	AUF EINEN BLICK		SEITE 38	ANGEBOTE
	Ihre Hausverwaltung informiert			
SEITE 23	AUF EINEN BLICK			
	Gewachsen durch Vertrauen			

Von dezent bis pompös: Gartengestaltung mit Gräsern

Weltweit gibt es ca. 14.000 Arten von Gräsern. Selbst in Gegenden mit extremen Wetterbedingungen sind sie zu finden. Text: Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e.V.

Sie trotzen der Hitze in Wüsten und Steppen, dem Wind an Küsten und auf Dünen sowie der Feuchtigkeit von Sümpfen und Teichen. Ihre Farben- und Formenpracht ist erstaunlich. Es gibt Arten mit blauen, roten, weißen und sogar fast schwarzen Halmen und Blättern, einige zeigen sich gestreift, andere wiederum gefleckt. Manche Gräser streben hoch hinaus, andere zieht es eher in die Breite, einige sind schmal, andere flauschig.

Spielten Gräser noch vor hundert Jahren bei der Gartengestaltung kaum eine Rolle, werden sie in jüngster Zeit immer beliebter.



Foto: Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e.V.

Faszinierende Arrangements

Ob unter sich oder zusammen mit blühenden Stauden – Gräser eignen sich hervorragend für Kompositionen, die mit Kontrasten in Farben und Formen bestechen sollen. Landschaftsgärtner empfehlen für grasbetonte Gärten häufig die 70/30-Regel. 70 Prozent des Gartens werden dabei mit Gräsern bepflanzt, während die restlichen 30 Prozent Pflanzen mit farbenfrohen Blüten vorbehalten sind.

So entstehen selbst dann keine auffälligen Lücken im Beet, wenn die Stauden verblüht sind. Durch eine blockweise oder eine gemischte Anordnung können die Experten für

Garten und Landschaft ganz unterschiedliche Gesamtbilder entwerfen. Bei einer blockweisen Gestaltung gruppieren sie Pflanzen einer Art bzw. Wuchsform und kombinieren sie mit anderen Gruppen. Dabei setzen sie auf Quantität und Wiederholung, damit die einzelnen Pflanzenarten auch auf Entfernung optimal wirken.

Bei der gemischten Variante lassen sie durch die Komposition verschiedener Gräser- und Staudenarten oder Gehölze eine Grünfläche entstehen, die wie natürlich gewachsen erscheint.



Foto: Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e.V.

Um ein besonders dynamisches Raumerlebnis zu erzielen, werden zumeist Gräserarten mit unterschiedlichem Habitus gewählt – beispielsweise aufrecht, bodendeckend und hängend. Beliebt sind dabei horstbildende Arten, wie das Taupfengras (*Sporobolus heterolepis*) oder das Blaue Pfeifengras (*Molinia caerulea*).

Diese wachsen sehr kompakt und kommen auch nach Jahren den anderen Pflanzen nicht in die Quere.

Mittags Schatten, abends Sonne

Hochwachsende Gräser eignen sich wunderbar für einen exzentrischen Soloauftritt. Sie ragen über die meisten anderen Pflanzen hinaus – einige Sorten des Chinaschilfs werden beispielsweise bis zu drei Meter hoch – und beeindrucken mit einer geradezu dramatischen Optik.



Foto: Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e.V.

Mit majestätischem Pampasgras (*Cortaderia selloana*), flauschigem Lampenputzergras (*Pennisetum alopecuroides*) oder rauschendem Chinaschilf (*Miscanthus sinensis*) erhält man einen attraktiven Hingucker im eigenen Grün. Aber wichtig: Einige Gräserarten bilden viele Rhizome und neigen dazu, sich übermäßig auszubreiten.

Landschaftsgärtner wissen, bei welchen Arten eine sogenannte unterirdische Rhizomsperre von Nöten ist und wie sie fachgerecht angebracht wird, damit die schnell wachsenden Wurzeln in Schach gehalten werden.

So in ihre Schranken gewiesen, legen auch diese Gräser problemlos einen großen Auftritt hin, bringen Bewegung in den Garten, schaffen Höhenunterschiede und eignen sich als spannende Lückenfüller.

Und nicht zu vergessen: Gräser gehören zu den echten Konstanten des Gartens. Sie imponieren vom Frühling bis in den Winter hinein und geben Beeten auch bei Minusgraden noch Struktur.

Weitere Informationen, Tipps und Inspirationen sind unter www.mein-traumgarten.de zu finden.



Ralf Othold

Karl-Fischer-Str. 7
26215 Wiefelstede

Tel.: 0441 9987413
Web: www.ralfothold.de

Licht ins Dunkel bringen

Der nächtliche Garten im Spotlight der Aufmerksamkeit

Gärten werden zumeist für die hellen Stunden des Tages gestaltet – harmonische Farbkombinationen werden gewählt, strukturierende Sträucher gepflanzt und Sitzplätze so angelegt, dass man möglichst lange die Sonne genießen kann. Text: Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e.V.

Sobald es jedoch Abend wird, verschwinden diese gut durchdachten Elemente mehr und mehr im Dunkel der Nacht und ein Blick aus dem Fenster zeigt bestenfalls eine Spiegelung des Innenraums. Mit einer gekonnten Wahl von Lichtquellen und einer geschickten Platzierung können Landschaftsgärtner das Grün hinter und vor dem Haus so inszenieren, dass es auch während der Abendstunden und selbst im Winter noch wirkt.



Foto: Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e.V.

Nicht die Nacht zum Tag machen

Der Reiz der Nacht liegt gerade in der Dunkelheit – ohne sie verblässen die Sterne am Himmel, das Licht des Mondes verliert seinen Schimmer und die mysteriöse Stimmung schwindet. Diesen Zauber zu erhalten und trotzdem den Garten ausreichend zu erhellen, ist eine Kunst für sich. Denn zu viel Licht führt schnell dazu, dass man sich wie auf einem grell erleuchteten Fußballfeld fühlt. Ein professionelles Lichtkonzept hingegen erzeugt eine sinnvolle Beleuchtung, die Sicherheit und Orientierung gibt – ohne die Nacht zum Tag zu machen. „Mehr ist nicht immer auch gleich besser“, erklärt Dr. Michael Henze, Umweltreferent im Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e.V. (BGL). „Ganz im Gegenteil: Zu viel oder zu helle Beleuchtung kann sogar dazu führen, dass sich die Sicht verschlechtert. Zum Beispiel, wenn man unangenehm geblendet wird oder au-

ßerhalb der beleuchteten Bereiche nur noch Schwarz sieht.“ Landschaftsgärtner setzen daher, anstatt auf Quantität, auf eine gut durchdachte Verteilung weniger, individuell ausgewählter Lichtquellen.

Tiefenwirkung erzeugen

Neben einer verbesserten Sicht, können Landschaftsgärtner mit einer individuellen Beleuchtung auch künstlerische Effekte erzielen, indem sie markante Elemente eindrucksvoll in Szene setzen. Die knorrige, blattlose Krone eines winterlichen Baums wirkt von unten angestrahlt spektakulär. Beleuchtete Farne, Gräser oder romantische Statuen erscheinen beeindruckend dramatisch. Die Struktur einer alten Steinmauer kommt mit indirektem Licht wunderbar zur Geltung und die trockenen Blütenstände von Stauden werfen im Winter einen effektvollen Schatten an die Hauswand. „Durch das Beleuchten von Pflanzen und Dekorationen im hinteren Gartenbereich macht man ganz nebenbei die Grenzen des Gartens kenntlich“, betont Henze. „Das ist allein aus Sicherheitsgründen empfehlenswert, denn ungebetene Eindringlinge werden bekanntermaßen von Licht abgeschreckt. Zudem erzeugt man eine angenehme Tiefenwirkung, die den Blick aus dem Fenster interessant macht.“

Vom Fachmann machen lassen

Wie immer bei Arbeiten mit Strom ist es ratsam, diese von einem Fachmann installieren zu lassen, um die Sicherheit von Mensch und Tier zu gewährleisten. Landschaftsgärtner kennen sich mit den entsprechenden Richtlinien aus. Zudem besitzen viele Landschaftsgärtner eine Zusatzqualifikation um bestimmte elektrotechnische Arbeiten im Garten auszuführen. Bei Bedarf schließen sie sich mit Elektrikern oder Lichtplanern zusammen. So ist eine fachgerechte Verlegung der Leitungen garantiert und der Garten kann in neuem Licht erstrahlen.



Dieter Sievers,
Geschäftsführer der
SOL Energia GmbH

SOL Energia GmbH
LED Groß- und Einzelhandel

Eichenstr. 65
D-26131 Oldenburg

Tel.: +49 441 200 590 22
Fax: +49 441 200 566 45
Mobil: +49 173 61 68 716
E-Mail: info@sol-energia.eu
Web: www.sol-energia.eu

Ihre neue Immobilie auf Mallorca

Mayer & Dau Immobilien schließt Kooperation mit Finest Properties Text: Finest Properties

Warum Mallorca?

Immobilien auf Mallorca erfreuen sich schon seit langem großer Beliebtheit und so ist der Immobilienmarkt hier ständig in Bewegung. Das ganzjährig milde Klima lockt nicht nur Saisonurlauber, sondern auch viele, die gerne den kalten Wintermonaten entkommen möchten.

Einen Großteil des Jahres hier verbringen oder Mallorca gar zum Erstwohnsitz machen- was immer man möchte: Die Insel bietet alles, um auch höchsten Ansprüchen an Wohn- und Lebensqualität gerecht zu werden. Dazu zählen die vielseitigen Freizeitaktivitäten, Sportmöglichkeiten und kulturellen Einrichtungen. Darüber hinaus besteht eine gute Infrastruktur und eine hervorragende Anbindung an europäische und internationale Ziele.

Die erstklassige ärztliche Versorgung – auch durch deutschsprachige Ärzte – ist ebenfalls ein bedeutender Pluspunkt. Dazu kommen die traumhaften Landschaften und die leichte Lebensart, die auch bei einem dauerhaften Aufenthalt zum Wohlfühlfaktor beitragen und die Kaufentscheidung für Immobilien auf Mallorca erleichtern.

Warum Finest Properties?

Suchen Sie exklusive Mallorca Immobilien oder ein Mallorquina Apartment in schönster Lage? Dann ist Finest Properties Mallorca genau der richtige Ansprechpartner für Sie. Finest Properties Mallorca ist ein junges Unternehmen mit kompetenten und freundlichen Mitarbeitern, das seit 10 Jahren erfolgreich auf dem Immobilienmarkt Mallorcas tätig ist. Luxuriöse Villenanlagen, komfortable Fincas, Villen oder Apartments auf Mallorca– die Immobilienmakler von Finest Properties sind in der Lage, Ihnen ein breites Spektrum an hochwertigen Mallorca Immobilien anzubieten und den richtigen Käufer für die richtige Immobilie zu finden, so wie sich zwei Puzzleteile zusammenfügen.



Wohnimmobilienmarkt auf Mallorca setzt Boom unverändert fort

Mallorca ist nicht nur bei deutschen Urlaubern beliebt. Auch Immobilienkäufer lieben die Baleareninsel. Die Anzahl der Wohnimmobilienverkäufe ist 2017 stark gestiegen. Vor allem das Interesse an Zweitwohnsitzen ist weiter ungebrochen groß. Text: Finest Properties

Nachfrageüberhang

Die hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien führte auf der Baleareninsel im vergangenen Jahr zu einer Verknappung des Objektangebots. Gerade das Premium-Segment entwickelte sich laut Benjamin Dau verstärkt zu einem Verkäufermarkt. Dadurch gerieten auch Gegenden in den Fokus, die vor einigen Jahren noch weniger gefragt waren, wie etwa der Strandabschnitt Playa de Palma oder der Küstenort Cala Major.

Großes internationales Interesse

Internationale Käufer dominieren dabei nach wie vor Mallorcas Immobilienmarkt. Die Kunden stammen dabei mehrheitlich aus dem deutschsprachigen Raum, Großbritannien und Skandinavien. Zudem suchen vermehrt spanische Interessenten ein Objekt auf Mallorca. Ein Grund für diesen Anstieg sieht Finest Properties in der erstarkten spanischen Wirtschaft.

Die Top-Regionen

Zu den Top-Regionen in Mallorcas Premium-Segment gehören der Südwesten und Son Vida. Villen in erster Meereslinie sowie Penthäuser zählen im Südwesten zu den beliebtesten Objektarten – gerade im Neubaubereich. Der Durchschnittspreis für Villen in der exklusivsten Lage Puerto de Andratx lag 2017 bei 4,5 Mio. Euro. Eigentumswohnungen in Bendinat und Puerto Portals erreichten im letzten Jahr einen Durchschnittspreis von 800.000 Euro. Kein Gebiet Mallorcas verzeichnete 2017 im Premium-Segment so große Steigerungen bei den Durchschnittspreisen für Häuser und Apartments wie der Südwesten. In Son Vida werden Villen mit Meerblick und klassische mediterrane Anwesen mit großen Gärten geschätzt. Seit einigen Jahren sind außerdem

verstärkt moderne Villen bekannter Architekten gefragt. Der Durchschnittspreis für solche hochwertigen Objekte lag 2017 ebenfalls bei 4,5 Mio. Euro. Da in Son Vida zukünftig keine Baulizenzen mehr vergeben werden, rechnet Finest Properties hier weiter mit steigenden Preisen.

Auch im Norden Mallorcas finden sich vereinzelte Top-



Foto: © Konstantin Tronin/Fotolia.com

Objekte, besonders in der Region Formentor, wo der Durchschnittspreis für Villen 2017 bei 4,5 Mio. Euro lag. Da Immobilien direkt am Meer äußerst rar sind, beobachtet Mayer & Dau ein größeres Interesse für ländlich gelegene Objekte mit Pool, die nur etwa 15 Autominuten von der Küste entfernt sind. Zudem bot 2017 der Norden mit einem Durchschnittspreis von 400.000 Euro in Puerto Pollensa ein attraktives Preisniveau für Premium-Apartments.



Foto: © dennis2255/Fotolia.com

Schwerpunkt Palma de Mallorca

Fast die Hälfte aller Wohnimmobilienverkäufe des mallorquinischen Gesamtmarkts wurde 2017 in Palma getätigt. Im Vorjahresvergleich stieg der Durchschnittspreis für exklusive Stadthäuser in der Altstadt von Palma auf 3,8 Mio. Euro. Besonders gefragt sind in der Inselhauptstadt zudem Eigentumswohnungen. Am Küstenabschnitt zwischen den Stadtteilen Portixol und Ciudad Jardín erzielten Apartments mit Meerblick 2017 einen Durchschnittspreis von 800.000 Euro.

Gutes Investitionspotenzial bietet in Palma aufgrund des noch moderaten Preisniveaus derzeit das Viertel El Terreno. Mallorcas Westen hat mit das höchste Preisniveau für Wohnimmobilien im Spitzensegment. Der Durchschnittspreis für Häuser in der Top-Lage Deià lag 2017 bei 3,5 Mio. Euro. Zu den geschätztesten Lagen gehören darüber hinaus Valldemossa und Puerto de Sóller.

Fincas bleiben begehrt

Durch die Nähe zu Palma sind vor allem Puig de Ros und Cala Blava im Süden Mallorcas sehr beliebt. Villen in erster Meereslinie mit Blick auf die Bucht von Palma erreichten

dort 2017 einen Durchschnittspreis von 1,9 Mio. Euro. Mit die exklusivsten Gegenden der Inselmitte sind Santa Maria und Alaró.

Zu den begehrtesten Objektarten zählen dort klassische Fincas mit moderner Ausstattung. Hochwertige Immobilien dieser Art erzielten 2017 einen Durchschnittspreis von 1,8 Mio. Euro. Käufer im Nordosten Mallorcas suchen Villen in Meeresnähe sowie Fincas in der Umgebung von Artà. Der Durchschnittspreis für diese Objekte in 1a-Lagen betrug 2017 1,7 Mio. Euro. Im Südosten Mallorcas ist vor allem das Gebiet um Santanyi beliebt – gerade bei Kunden aus Deutschland. Villen in erster Meereslinie und Fincas erzielten 2017 einen Durchschnittspreis von 1,6 Mio. Euro.

Positiver Ausblick für 2018

Nach Einschätzung von Finest Properties und Mayer & Dau Immobilien wird Mallorca auch in diesem Jahr ein begehrter Zweitwohnsitz-Hotspot bleiben. Dazu tragen nicht nur die abwechslungsreiche Landschaft und das milde Klima bei, sondern ebenso die gute und zukünftig weiter wachsende Infrastruktur. Einrichtungen wie internationale Schulen oder ein hervorragendes Gesundheitswesen ermöglichen außerdem das ganzjährige Wohnen auf der Insel. Zudem verfügt Mallorca durch den internationalen Flughafen von Palma über eine sehr gute Erreichbarkeit. Zur Beliebtheit der Feriendestination tragen auch die stabilen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen bei.

„Aufgrund des großen Nachfrageüberhangs rechnen wir insbesondere im Premium-Segment weiter mit steigenden Immobilienpreisen“, sagt Benjamin Dau. Die Verknappung von Baugrundstücken in Top-Lagen wird diese Entwicklung zukünftig verstärken. (mh)

Mehr Infos auf <http://www.finestpropertiesmallorca.com>

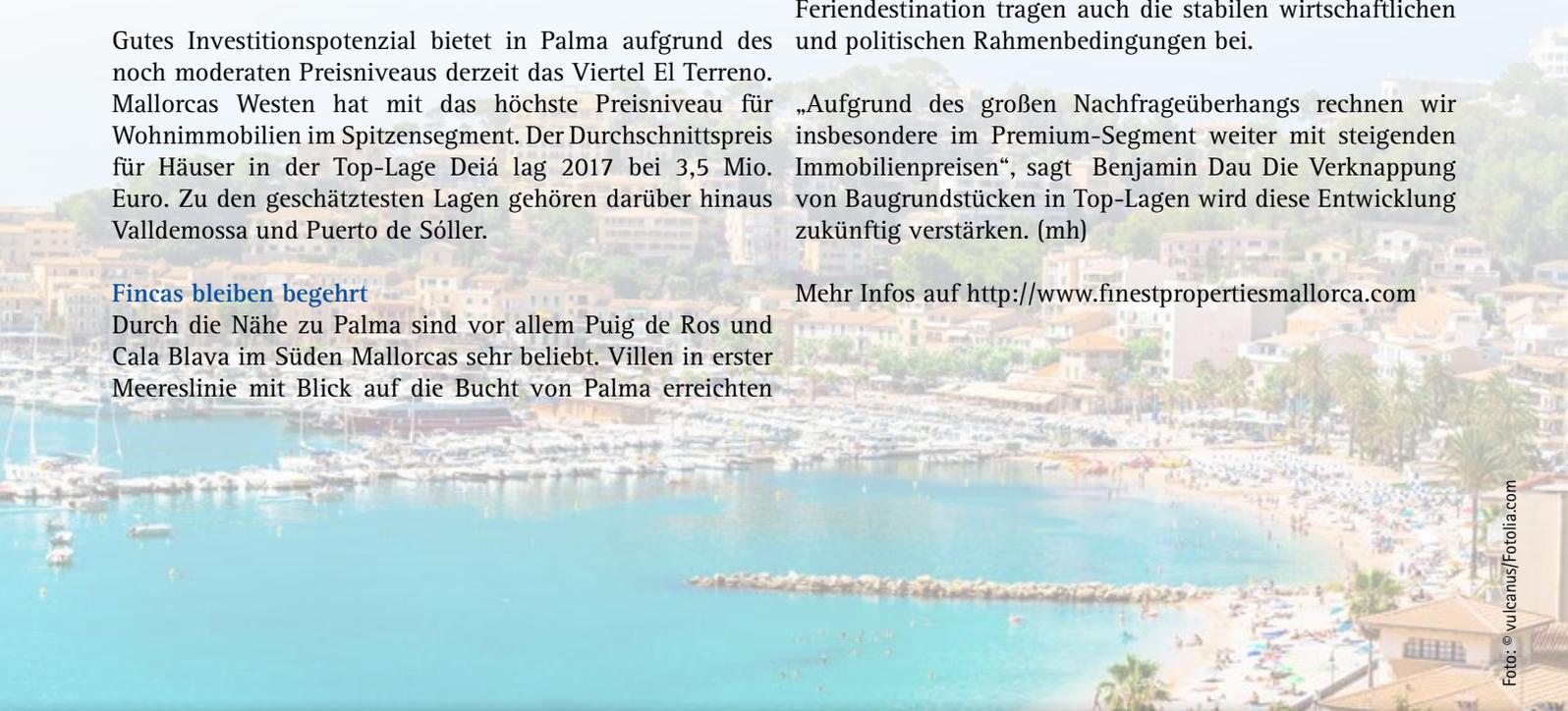


Foto: © vulcanus/Fotolia.com

Steuergestaltungen bei Übertragung von Immobilien

Neben den aktuellen Diskussionen zur Gestaltung von Unternehmensnachfolgen steht derzeit auch häufig die Übertragung von Immobilien auf die nächste Generation im Fokus – entweder direkt durch Eintreten des Erbfalls oder im Vorfeld aufgrund von steuerlichen Gestaltungen im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge und Schenkung.

Hierbei ergeben sich beispielsweise folgende interessante steuerliche Gestaltungen:

Modernisierung von Altimmobilien

Der unentgeltliche Erwerb im Erbfall oder im Rahmen einer Schenkung stellt für den Erwerber steuerlich keinen Anschaffungsvorgang dar.

Die Abgrenzung zwischen auf mehrere Jahre zu verteilende Herstellungs- oder Anschaffungskosten und sofort abzugsfähigen Erhaltungsaufwendungen stellt sich im Erb- oder Schenkungsfall abweichend zum entgeltlichen Erwerb dar. Im Rahmen der Prüfung, ob durch die Instandsetzungs- und Modernisierungsmaßnahmen eine wesentlicher Verbesserung des ursprünglichen Zustandes eingetreten ist, wird der Zustand nach der Instandsetzung und Modernisierung lediglich mit dem Zustand bei ursprünglicher Anschaffung durch den Rechtsvorgänger, also dem Erblasser oder Schenker verglichen. Hat dieser das Objekt gebaut oder als Neubau angeschafft, gilt der Zustand eines Neubaus als ursprüngliche Anschaffung.

Instandsetzungs- und Modernisierungskosten können daher vom Rechtsnachfolger, beispielsweise bei einem Vermietungsobjekt, vollständig als Aufwand geltend gemacht werden. Durch die entstandenen Kosten wird das Gebäude lediglich in den ursprünglichen Zustand im Zeitpunkt der Anschaffung durch den Rechtsvorgänger zurück versetzt, so dass keine wesentliche Verbesserung vorliegt. So kann beispielsweise die zeitgleiche Anschaffung einer neuen Heizung, neuer Fenster und der Neubau des Badezimmers direkt als steuerlich als Werbungskosten

abgezogen werden. Bei einer Erweiterung der Wohnfläche liegen jedoch weiterhin nachträgliche Anschaffungskosten vor. Darüber hinaus ist es sogar möglich, die Geltendmachung der angefallenen Instandsetzungs- und Modernisierungskosten auf bis zu fünf Jahre zu verteilen. Dies kann in bestimmten Fällen steuerlich vorteilhafter sein. Hierbei kommt es darauf an, wie sich die persönlichen Verhältnisse darstellen.

Vorbereitende Maßnahmen zur Vermietung von Immobilien

In vielen Erbfällen erfolgt eine Übertragung des bisher vom Erblasser selbst bewohnten Elternhauses auf die nachfolgende Generation. Da die Erben und Rechtsnachfolger ihren Lebensmittelpunkt häufig schon an einem anderen Ort haben, besteht oftmals keine Möglichkeit der Selbstnutzung der erhaltenen Immobilie.

Im Zuge dessen ist dann zu überlegen, ob ein Verkauf der Immobilie erfolgen soll oder eine Vermietung. Entscheidet man sich für eine Vermietung, sind im Vorfeld häufig erhebliche Modernisierungs- und Instandsetzungsarbeiten notwendig. Diese können steuerlich direkt im Jahr der Ausgabe als Aufwand bzw. vorweggenommene Werbungskosten geltend gemacht werden – auch dann, wenn noch keine Mieteinnahmen erzielt wurden. Voraussetzung ist lediglich ein wirtschaftlicher Zusammenhang zur zukünftig geplanten Vermietungstätigkeit, ein enger zeitlicher Zusammenhang ist nicht notwendig.

Wichtig ist, dass der Finanzverwaltung jederzeit die Einnahmenerzielungsabsicht glaubhaft dargestellt werden kann. Aufgrund dessen ist jegliches Vorgehen im Vorfeld zu überdenken. Beispielsweise muss die Selbstnutzung durch den Vorgänger bereits beendet sein. Nur nach Beendigung der Selbstnutzung angefallene Renovierungskosten können als vorweggenommene Werbungskosten geltend gemacht werden. Ein zeitgleiches Anbieten der Immobilie zum Verkauf ist dagegen unschädlich.

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



Frank Reichelt
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Telefon: 0441 9710-313
E-Mail: reichelt@treuhand.de



Bernard Witte
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Telefon: 0441 9710-198
E-Mail: witte@treuhand.de

TREUHAND

Treuhand Weser-Ems GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Langenweg 55 - 26125 Oldenburg

Fertighäuser erkämpfen sich immer mehr Marktanteile

Die Fertigbauweise bleibt auf der Überholspur. Das zeigen die aktuellen Baugenehmigungszahlen. Mittlerweile ist fast jedes fünfte Ein- und Zweifamilienhaus ein Fertighaus. Im September konnten die Fertighäuser sogar gegen einen schrumpfenden Gesamtmarkt sprunghaft zulegen.

In den ersten drei Quartalen des laufenden Jahres wurden 8,4% mehr Ein- und Zweifamilienhäuser in Fertigbauweise genehmigt als im schon erfolgreichen Vorjahreszeitraum und das, obwohl der Gesamtmarkt für Ein- und Zweifamilienhäuser von Januar bis September 2017 5,1% weniger Baugenehmigungen umfasste.

Knapp ein Achtel mehr Fertighäuser

Die Schere zwischen Fertigbau und Gesamtmarkt geht zudem zunehmend auseinander. Im September 2017 lag die Gesamtzahl der genehmigten Ein- und Zweifamilienhäuser 2,9% unter dem Wert des Vorjahresmonats. Im Fertigbau schlug dagegen ein sattes Plus von 12% zu Buche.

Neuer Höchstwert

Insgesamt wurden von Januar bis September 2017 77.519 Ein- und Zweifamilienhäuser genehmigt, davon 15.308 in Fertigbauweise. Der Fertigbauanteil hat mit 19,7% einen neuen Bestwert erreicht. 2016 lag der Marktanteil noch bei 17,8%. Fertighäuser boomen damit in Deutschland wie nie zuvor.

Positiver Jahresausblick

Der Bundesverband Deutscher Fertigbau (BDF) sieht kein Ende des Booms. „Angesichts des guten Auftrageingangs bei den Fertighausherstellern, der positiven Arbeitsmarktlage und der nach wie vor niedrigen Zinsen gehen wir von einer weiterhin positiven Entwicklung des Fertigbaus aus. Der Marktanteil für das Gesamtjahr 2017 dürfte sich bei über 19% einpendeln“, meint BDF-Geschäftsführer Achim Hannott. (mh)

Informieren Sie sich jetzt zum Thema Fertighäuser bei
Mayer & Dau Immobilien.

Claudia Dierks
Immobilienkauffrau



Junge Führungskräfte in der Region

Wirtschaftsjunioren bei der Oldenburgischen Industrie- und Handelskammer

Sie sind jung, dynamisch, innovativ und wollen, dass sich etwas bewegt. Sie kommen aus der Wirtschaft und haben sich auf die Fahne geschrieben, die gesellschaftliche Entwicklung in ihrer Region positiv mitzugestalten. Es gibt sie in vielen Teilen der Welt. Rund 200 000 Mitglieder sind es derzeit in etwa 100 Ländern – auch in Deutschland, auch im Oldenburger Land: die Wirtschaftsjunioren. Text: WJ Oldenburg

JCI: Weltweit aktiv

Die Idee ist jetzt genau 100 Jahre alt. 1915 gründete der Banker Henry Giessenbier in St. Louis im US Bundesstaat Missouri als lokale wirtschaftliche Nachwuchsorganisation die „Young Men’s Progressive Civic Association“ (YMPCA). Sein Grundgedanke: Positive gesellschaftliche Entwicklungen können nur begrenzt durch staatliches Handeln erreicht werden. Veränderungen müssen durch verantwortungsbewusste Bürger in Gang gesetzt werden. Vor allem das bürgerschaftliche Engagement und soziale Verantwortungsbewusstsein junger Menschen mit unternehmerischer Führungsverantwortung wollte Giessenbier durch die Schaffung lokaler Organisationen fördern. In den USA gelang ihm dies. Eine internationale Verbreitung seiner Idee erlebte er allerdings nicht mehr. Sie trat ihren internationalen Siegeszug erst 1944 an – Giessenbier starb 1935 –, und seitdem firmiert die Organisation als weltweites Netzwerk unter dem Namen „Junior Chamber International“ (JCI). Die meisten Mitglieder hat der JCI übrigens in Japan.

WJD: Deutsches Netzwerk

In Deutschland entstanden die ersten Wirtschaftsjuniorenkreise in den 1930er Jahren. 1954 gründeten diese einen Bundesverband, der seit 1981 unter „Wirtschaftsjunioren Deutschland“ (WJD) firmiert. Heute ist der WJD eine eindrucksvolle Organisation. Als größtes Netzwerk der „jungen Wirtschaft“ in Deutschland sind in ihm mehr als 10 000 junge Unternehmer und Unternehmerinnen sowie Führungskräfte unter 40 Jahren in rund 215 regionalen Mitgliedskreisen organisiert. 60 Prozent der Mitglieder sind selbstständige Unternehmer, 40 Prozent angestellte Führungskräfte. Die Geschäftsführung der Mitgliedskreise liegt im Allgemeinen bei einer örtlichen Industrie- und Handelskammer (IHK). Zusammen geben sie etwa 300 000 Menschen Arbeit und 35 000 Jugendlichen einen Ausbildungsplatz. Der Jahresum-

satz ihrer Firmen erreicht mehr als 120 Milliarden Euro. Die Wirtschaftsjunioren in Deutschland kommen aus vielen Branchen und Bereichen der Wirtschaft – von der Industrie über das Dienstleistungsgewerbe bis hin zum Handel. Die Wirtschaftsjunioren wollen dazu beitragen, den Standort Deutschland weiterzuentwickeln sowie sein Wachstum und seine Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und zu stärken. Dabei setzen sie auf Tradition und bewährte Tugenden wie Verantwortungsbewusstsein, Integrität und Ehrbarkeit. Und sie bringen sich in politische Debatten ein – zum Beispiel wenn es darum geht, faire Bildungschancen herzustellen, die Generationengerechtigkeit zu stärken, einen flexiblen Arbeitsmarkt zu schaffen oder die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu ermöglichen.



Foto: Imke Folkerts

Hanseraum: Starker Norden

Gut 40 der rund 215 Mitgliedskreise mit etwa 1500 Mitgliedern aus den norddeutschen Bundesländern Bremen, Hamburg, Niedersachsen, Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein haben sich zum Hanseraum zusammengeschlossen. Einmal im Jahr, immer um Himmelfahrt herum, treffen sich die Hanseraum-Mitglieder zu ihrer viertägigen Hanseraum-Konferenz, die jedes Mal in einer anderen Stadt

stattfindet – 2015 war das in Stade. Zum Hanseraum gehören auch die derzeit etwa 50 Wirtschaftsjuvenen bei der Oldenburgischen IHK (WJO). Sie repräsentieren die junge Führungsgeneration in Unternehmen des Oldenburger Landes – von der Nordseeinsel Wangerooge bis zum Dümmer, von der Weser und Delmenhorst bis zum Emsland und Ostfriesland – und geben dem jungen Unternehmertum in der Region Gesichter.

WJO: Junges Gesicht der Region

„Die Wirtschaftsjuvenen bilden das Sprachrohr der jungen Führungsgeneration gegenüber Politik und Gesellschaft“ heißt es im Leitfaden des Oldenburger Regionalverbandes. Bewerben beim Wirtschaftsnachwuchs kann sich jede/-r selbstständige Unternehmer/-in oder leitende Angestellte eines Unternehmens aus dem Kammerbezirk der Oldenburgischen IHK – allerdings muss er/sie jünger als 40 Jahre sein. Neulinge erhalten zunächst einen Gaststatus und bekommen einen „Paten“ an die Seite, der ihm in den ersten Monaten hilft, den Bereich für ein ehrenamtliches Engagement zu finden, der am besten zu ihm passt. Über die Aufnahme nach der Gastphase entscheidet der Vorstand der Wirtschaftsjuvenen. Jedes Jahr wählen die Wirtschaftsjuvenen auf einer Regulariensitzung in der Vorweihnachtszeit einen neuen Sprecher. Die Oldenburger Wirtschaftsjuvenen stehen für erfolgreiche, soziale und nachhaltige Unternehmensführung. Sie wollen für ihre Region, das Oldenburger Land, gemeinsam neue Ideen entwickeln, die diese voranbringt. Sie setzen sich für wirtschaftliche Bildung an Schulen ein und gestalten sie praxisnah. Sehr wichtig ist ihnen die Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Freizeit. Aber Mitglied bei den Wirtschaftsjuvenen zu sein heißt auch: Menschen treffen, Kontakte knüpfen, Freunde gewinnen. Bei allem fachlichen Engagement soll auch der private Austausch nicht zu kurz kommen.

Projektarbeit: Drei Arbeitskreise

Die Oldenburger Wirtschaftsjuvenen bringen sich mit Projekten aktiv in ihrer Region ein und wollen diese mitgestalten. Hierfür wurden drei Arbeitskreise gegründet, in denen die eigentliche Arbeit erfolgt: Politik & Wirtschaft, Schule & Wirtschaft, Internationales/Events & Öffentlichkeitsarbeit. Jedes Mitglied kann seine besonderen Interessen und Fähigkeiten einbringen. Der Arbeitskreis Politik & Wirtschaft

verbindet die Lust am politischen Dialog mit Aktuellem aus Wirtschaft und Gesellschaft im Oldenburger Land. So werden zum Beispiel Themenabende mit Politikern organisiert. Das Ziel, Schülerinnen und Schüler praxisnah auf das Berufsleben vorzubereiten und engen Kontakt zwischen Wirtschaft und Schulen herzustellen, verfolgt der Arbeitskreis Schule & Wirtschaft. Denn die Schülerinnen und Schüler sind für die Wirtschaft im Oldenburger Land die Fachkräfte von morgen. Das zentrale Projekt ist die jährliche Ausrichtung eines Schülerwettbewerbs sowie die Herausgabe der Ausbildungsbroschüre „Durchstarter“. Im Arbeitskreis Internationales/Events & Öffentlichkeitsarbeit werden Veranstaltungen organisiert, die das Netzwerken weiter stärken sollen. Dazu gehört die Fahrt der Mitglieder zur Teilnahme an der jährlichen Hanseraum-Konferenz. Alle zwei Jahre wird au-



Foto: Imke Folkerts

Berdem eine Delegationsreise in ein anderes europäisches Land organisiert. Dort treffen sich Oldenburger Wirtschaftsjuvenen zum Kennenlernen ansässiger Unternehmen und Erfahrungsaustausch mit Vertretern lokaler Unternehmen und Mitgliedern anderer Gebietskreise der weltweiten Wirtschaftsjuvenen-Dachorganisation JCI. Außerdem befasst sich dieser Arbeitskreis mit der Außendarstellung der Oldenburger Wirtschaftsjuvenen. Dazu gehört eine regelmäßige Berichterstattung über Veranstaltungen und Projekte in Form von Pressemitteilungen, aber auch die Pflege der eigenen Homepage und der Facebook-Seite, damit diese mit den aktuellsten Informationen und in einem frischen Design möglichst viele Internetnutzer anziehen. In den drei Arbeitskreisen dokumentiert sich das ehrenamtliche Engagement der Oldenburger Wirtschaftsjuvenen. Daher ist jedes Mitglied in einem der Arbeitskreise aktiv.



WIR BESIEGEN BLUTKREBS

„MEIN BLUT WAR KAPUTT.“

Marlon, geheilter Blutkrebspatient

Dank eines passenden Stammzellspenders konnte Marlon den Kampf gegen den Blutkrebs gewinnen. Heute führt Marlon wieder ein normales Leben. Viele Blutkrebspatienten haben dieses Glück leider nicht.

Sie können helfen: Registrieren Sie sich jetzt als Stammzellspender und schenken Sie Patienten wie Marlon so neue Hoffnung auf Leben!

Jetzt registrieren auf dkms.de

Mund auf. Stäbchen rein. Spender sein!

Mehr Geschichten auf



Immobilienvermarktung 2.0

360°-Besichtigungen und Drohnenaufnahmen bieten Mayer & Dau weitere Möglichkeiten der exklusiven Vermarktung

Der erste Eindruck zählt. Wer kennt dieses Sprichwort nicht? – Hier bietet sich mit Drohnen-Luftbildern eine top Möglichkeit, die eigene Immobilie optimal in Szene zu setzen.

Mit unserer neuen Flugdrohne werden Ihre Immobilienbilder zum absoluten Highlight.

Die Größe Ihres Objektes oder die einzigartigen Details werden in beeindruckender Qualität festgehalten.

Je nach Kundenwunsch kann eine sehr nahe oder doch eher weiter entfernte Aufnahme erfolgen (Gesamt- und/oder Teilansichten). Die Bilder sind hierbei äußerst scharf und detailgetreu, so dass auch aus weiterer Höhe sehr konkrete Aufnahmen möglich sind.

Mittlerweile entscheiden sich immer mehr Eigentümer für unsere professionellen Luftaufnahmen, um ihr eigenes Gut im perfekten Licht erstrahlen zu lassen.

Außerdem bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit durch modernster 360°-Kameratechnik, Ihre Immobilie virtuell, entweder online per zugesandtem Link oder in einem unserer Büros am Monitor zu besichtigen. Dafür werden mittels einer 360°-Kamera Aufnahmen vom Grundstück und jedem Raum gemacht, welche dann bearbeitet und anschließend zu einer virtuellen Tour verarbeitet werden.

Mit einer virtuellen 360°-Besichtigung können sich mögliche Interessenten unmittelbar und ohne Wartezeit – oder auch gerade zu ungewöhnlichen Uhrzeiten – ihre Wunschimmobilie so lange im Detail anschauen wie sie wollen.

Diesen Einblick in die Immobilie stellen wir ausschließlich qualifizierten Kunden zur Verfügung, welche sich vorher bei uns registrieren müssen um die Privatsphäre der aktuellen Bewohner zu wahren und sogenannten „Besichtigungstourismus“ zu vermeiden. Auch ist es uns möglich, intime Details der Wohnungen wie z.B. Familienfotos, Standort vom Schlüsselkasten usw. unkenntlich zu machen. Die reale Vor-Ort-Besichtigung findet dann nur noch mit den Kunden statt, welche bereits wirklich gesteigertes Kauf- / Mietinteresse haben.



Hochwertige Luftbilder mittels Drohnenaufnahmen Foto: © Andy Dean Photography/Fotolia.com

Wir freuen uns, Ihnen die 360°-Besichtigungen sowie Drohnenaufnahmen als weitere Möglichkeit der exklusiven Vermarktung Ihrer Immobilie anbieten zu können.



Innovatives und verlässliches Notfallmanagement im 21. Jahrhundert

Die Offshore Response and Safety GmbH hat ihre Wurzeln im Zentrum von Rastede. Seit 2011 wird von hier ein innovatives und verlässliches Notfallmanagement für die Offshore-Windparks der Nordsee koordiniert. Über 370 Einsätze zeugen seit dieser Zeit von der Erfahrung und dem entgegengebrachten Vertrauen der ORS. Wo noch vor sechs Jahren nur drei Mitarbeiter beschäftigt waren, zählt das Team der ORS heute 29 engagierte Fachkräfte. Jeder von ihnen verfügt über beste medizinische Qualifikationen und hat ausführliche Kenntnisse über die speziellen Offshore-Gegebenheiten, etwas, worauf Daniel Löwe, operativer Geschäftsführer der ORS, sowie Gesellschafter Dr. med. Marco Loddo von der Facharztpraxis Loddo, Lück & Partner für Betriebs- und Rettungsmedizin in Rastede, beide sehr stolz sind.

Die Kernkompetenzen der ORS liegen in der notärztlichen Versorgung, den Transport von verletzten oder erkrankten Mitarbeitern aus Offshore-Windparks bis in ein geeignetes Krankenhaus sowie die 24/7 besetzte Notfall-Leitstelle mit Telekonsultation/-medizin. Hilfesuchenden werden eine umfassende Beratung, eine telemedizinische Führung der Helfer vor Ort bis zum Eintreffen der Rettungshubschrauber oder -schiffe, ein komplettes Notfallmanagement bei Krisen bis hin zur tele-notfallseelsorgerischen Betreuung sowie Nachbesprechungen geboten.

Die Notfall-Leitstelle ist das Herzstück der ORS. Die technisch auf dem neusten Stand ausgestattete Koordinierungsstelle ist 24 Stunden am Tag und an 365 Tagen im Jahr mit Rettungsassistenten und Ärzten besetzt. Sie leistete als erste ihrer Art Pionierarbeit in der Telemedizin. Daniel Löwe und Dr. med. Marco Loddo, beides Männer der ersten Stunde in der Telemedizin, sehen die Telemedizin als einen Beitrag für die zukünftige Optimierung der Patientenversorgung. Besonders wichtig ist hierbei die Entwicklung dieser Option in Binnen-Gebieten ohne ausreichende ärztliche Versorgung. Neben den technischen Voraussetzungen sind ebenso eigene detaillierte Kenntnisse über ärztliche und organisatorische Möglichkeiten und Grenzen vor Ort essentiell.

Ein großer Meilenstein wurde im Mai 2017 gesetzt: Als Personaldienstleister stellt die Offshore Response and Safety GmbH die medizinische Besatzung, bestehend aus Rettungsassistenten und Notfallsanitätern sowie aktuell 12 Ärzten, für die Offshore-Rettungshelikopter der Firma Wiking Helikopter Service GmbH aus Sande-Mariensiel. Dadurch wurde die seit 2012 bestehende Zusammenarbeit gestärkt und gleichzeitig die Kooperation ORS/WIKING Offshore Rescue ins Leben gerufen.

Alle eingesetzten Notärzte sind Fachärzte aus einem Gebiet mit unmittelbarem Bezug zur Notfall- und Akutmedizin. Die meisten von ihnen sind auslands- und führungserfahren und bieten einen großen Beitrag zur Arbeit der ORS. Menschen zu helfen und Leben zu retten ist oberstes Ziel der ORS. Für das Fliegen zu den Offshore Windparks müssen spezielle Ausbildungen und Trainings absolviert werden. Hier werden weder Mühen noch Kosten gescheut, denn die Qualität der Mitarbeiter hat oberste Priorität.

Neben der Notfallrettung und Telemedizin ist die Offshore Response Safety GmbH außerdem ein ganzheitlicher Anbieter in Sachen Ausbildung und Ausstattung von Rettungskräften und firmeneigenen Ersthelfern für den Offshore-Bereich. Zum Leistungsportfolio gehören unter anderem Erste Hilfe-Ausbildungen und eigens konzipierte Notfallrucksäcke für die Ersthelfer im Offshore-Bereich. Des Weiteren können mit qualifizierten Partnern ebenfalls GWO-Kurse (Global Wind Organisation-Kurse) angeboten sowie individuelle Ausbildungskonzepte erstellt werden.

Die Expertise der Mitarbeiter hat die Offshore Response and Safety GmbH heute zu einem anerkannten und verlässlichen Partner in der Offshore Notfall-Rettung gemacht. Kunden und Partner sind stolz auf die Qualität der Arbeit. Auch in den nächsten Jahren werden noch weitere Offshore-Windparks in der Nordsee entstehen. Gerne ist die Offshore Response and Safety GmbH auch Ihr verlässlicher Partner, wenn es um modernes und voll integriertes Notfallmanagement geht.

Dr. med. Marco Loddo & Dr. med. Thomas Lück GbR

Oldenburger Str. 258
26180 Rastede

Telefon: 04402 86373737

Robotermäher kann Hobbygärtner spürbar entlasten

86 Prozent der Deutschen nutzen den Garten, um hier bewusst Zeit mit ihrer Familie zu genießen, hat eine Studie von „Tomorrow Focus Media“ ergeben. Damit der Gartengenuss nicht durch zeitintensive Aufgaben wie das Rasenmähen beschnitten wird, gibt es Alternativen. Christoph Völz, Rasenexperte von Viking, erklärt, für wen sich ein Robotermäher lohnt.

Passt ein Robotermäher zu jedem Garten?

Ein Robotermäher passt zu allen, die keinen Spaß am Rasenmähen haben - beziehungsweise, die die Arbeitsweise eines Mulchmähers und den damit verbundenen dichten, kräftigen Rasen schätzen. Ganz gleich, wie groß die Rasenfläche ist. Sogar für Hanglagen eignen sich Robotermäher, einige schaffen Steigungen von bis zu 45 Prozent. Bei der Auswahl des passenden Roboterähers, den es in verschiedenen Leistungsspektren für unterschiedlich große Rasenflächen gibt, hilft Martin Maschinenvertrieb GmbH als Fachhändler vor Ort



VIKING Robotermäher

Muss der Rasen auf den ersten Roboter-Einsatz vorbereitet werden?

Die Hauptvoraussetzung, damit der Robotermäher den Bereich, in dem er mähen soll, erkennen kann, ist ein in der Erde verlegter Begrenzungsdraht. Durch diesen Draht registriert der Mäher: Hier ist der Rasen zu Ende. Wenn sich Obstbäume auf dem Rasen befinden, ist es wichtig, Fallobst regelmäßig aufzulesen. Und vor dem ersten Einsatz sollte der Rasen manuell auf rund fünf Zentimeter gekürzt werden, damit der Robotermäher gute Startbedingungen hat. Größere Unebenheiten wie unregelmäßige Bodenwellen oder Senken werden am besten vor dem ersten Einsatz ausgeglichen.

Haben Sie Tipps zur Neuanlage einer Rasenfläche, die mit einem Robotermäher gepflegt werden soll?

In diesem Fall sollte auf Raseneinfassungen zum Beispiel mit höheren Steinen verzichtet werden, damit der Robotermäher bis an den Rand mähen kann. Empfehlenswert ist es auch, auf spitze Winkel zu verzichten. Zuletzt braucht die Dockingstation eine gute, einfahrbare Stelle mit Steckdose, damit sich der Robotermäher selbsttätig immer wieder aufladen kann.

Weniger Arbeit - ein schönerer Rasen

Robotermäher schenken dem Gartenbesitzer nicht nur wertvolle Freizeit, sie können zugleich die Qualität des Rasens sichtbar verbessern. Der Grund: Die Roboter arbeiten nach dem Mulch-Prinzip. Sie mähen regelmäßig, meist sogar täglich, schneiden deshalb nur winzige Halmstückchen ab und zerkleinern diese gleich mehrfach. Der extrem feine Grasschnitt fällt auf die Erde und bleibt als Dünger zwischen den Grashalmen liegen - die Fläche wird dadurch dichter, gesünder und wächst gleichmäßiger. Mehr Informationen gibt es zum Beispiel unter www.viking-garten.de oder bei www.iseki-mmv.de.

Wenn sie Fragen zum Rasenroboter haben, laden wir Sie gerne an unsere Standorte ein. Wir haben Demoflächen, an denen wir auch die Veränderung der Rasenqualität demonstrieren können. Gerne besichtigen wir Ihre Fläche und erstellen Ihnen ein individuelles Angebot. Selbstverständlich übernehmen wir auf Wunsch die Installation, sodass Sie ein funktionierendes System übergeben bekommen.

Sie finden uns bei Facebook und unsere nützlichen Videos bei Youtube.

Martin Maschinenvertrieb GmbH
Kampweg 1
26160 Bad Zwischenahn
04403 9833 0
info@mmv-online.net

Martin Maschinenvertrieb GmbH
Bergfeldstraße 9
28279 Bremen
0421 696 3840
bremen@mmv-online.net

Diese Versicherungen brauchen Hausbesitzer im Winter

Der erste Schnee hat Deutschland wieder erreicht. Des einen Freud ist des anderen Leid. Denn die dunkle Jahreszeit hat zwar zahlreiche schöne Seiten, für Immobilienbesitzer aber auch Schattenseiten. So stellt sich für sie unter anderem die Frage nach dem richtigen Versicherungsschutz für den Winter.

Der erste Schnee hat einen ganz besonderen Zauber. Für Immobilienbesitzer hat der Winter aber auch Schattenseiten. Darauf verweisen die Experten von Dr. Klein. Ein nicht ganz so romantischer Nebeneffekt für Hauseigentümer ist zum Beispiel der Winterdienst. Immobilienbesitzer sind verpflichtet, die Gehwege rund um ihr Grundstück verkehrssicher zu halten – und das werktags von 7 bis 20 Uhr und am Wochenende von 9 bis 20 Uhr auf einer Breite von 120 Zentimetern.

Eigentümer bleibt haftbar

„Was viele nicht wissen: Selbst wenn der Eigentümer die Immobilie nicht selbst bewohnt und die Räum- und Streupflicht per Mietvertrag auf seine Mieter überträgt, bleibt er überwachungspflichtig und damit haftbar“, erklärt Karsten Schaefer, Spezialist für Versicherungen bei Dr. Klein. Auch wer aufgrund von Urlaub, Beruf oder Krankheit nicht zum Schneeschieben kommt, muss sich um eine Vertretung durch gewerbliche oder private Dritte kümmern. Immerhin zählt der Winterdienst allerdings zu den sogenannten haushaltsnahen Dienstleistungen. Die damit verbundenen Lohnkosten lassen sich daher von der Steuer absetzen.

Private Haftpflichtversicherung

Kommt es doch zu einem Unfall auf dem eigenen Grundstück, sind die Besitzer gesetzlich dazu verpflichtet, für den entstandenen Schaden in nahezu unbegrenzter Höhe aufzukommen. Die gute Nachricht ist laut Dr. Klein aber, dass Privatpersonen eine private Haftpflichtversicherung für einen Beitrag von nur wenigen Euro im Monat abschließen können und diese für alle Schäden rund um die selbst genutzte Immobilien aufkommt.

Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung

Vermieter benötigen zusätzlich eine Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung. „Sowohl für Privateigentümer als auch für Vermieter ist es wichtig, auf eine ausreichende Deckungssumme von mindestens fünf Millionen, besser noch zehn Millionen Euro, zu achten“, rät Schaefer. „Wenn bei einem Glatteisunfall zusätzlich zum Bußgeld für die versäumte Räumpflicht Schmerzensgeld-

oder Schadensersatzansprüche für das Opfer hinzukommen, können schnell hohe Forderungen entstehen.“

Hausratversicherung

Loderndes Kerzenlicht gehört für viele Deutsche zum echten Weihnachtsgefühl dazu, egal ob auf dem Adventskranz oder auf dem Tannenbaum. Passiert trotz aller Vorsicht ein Unglück und es entstehen Brandschäden an der Einrichtung, springt die Hausratversicherung ein. Sie zahlt den Wiederbeschaffungswert des ramponierten Hab und Guts und kommt auch für mögliche Schäden durch Löscharbeiten auf.

Vorfälle umgehend melden

„Es ist wichtig, den Vorfall umgehend bei der Versicherung zu melden“, erklärt der Spezialist Schaefer. Zudem sollten alle beschädigten Gegenstände zügig aufgelistet werden, im besten Fall mit entsprechenden Fotos. Wer zwischen Gänsebraten und Neujahrspunsch keine Zeit dazu findet, kann sich hierfür auch einfach an seinen Versicherungsvermittler wenden.

Wohngebäudeversicherung

Ist das Eigenheim selbst betroffen, etwa durch eine fehlgeleitete Rakete an Silvester oder weil der Adventskranz gleich das ganze Haus in Brand gesetzt hat, brauchen Besitzer eine Wohngebäudeversicherung. Sie zahlt im Schadensfall auch eventuelle Aufräumarbeiten und die Kosten für einen Hotelaufenthalt, falls die Immobilie vorübergehend nicht bewohnbar ist.

Elementarschadenversicherung

Auch Schnee auf dem Dach kann schwere Schäden verursachen. „Für Schäden, die durch Schneedruck entstehen, reicht die Wohngebäudeversicherung nicht aus“, erläutert Schaefer hierzu. „Schnee gehört ähnlich wie Starkregen oder Hochwasser zu den Naturgefahren – um gegen diese Risiken abgesichert zu sein, brauchen Eigentümer von Wohnimmobilien eine Elementarschadenversicherung.“ Vor allem Hausbesitzer in schneereichen Regionen und Eigentümer einer Immobilie mit Flachdach sollten sich der winterlichen Gefahr bewusst sein und auf eine entsprechende Absicherung achten. (Text: bvfi)

Versicherungsschutz für Bauherren: Sicher durch die Bauzeit

Für die meisten Menschen ist das eigene Haus die größte Investition ihres Lebens. Schon in der Bauphase sind große Kapitalsummen gebunden. Doch in jedem Bauvorhaben stecken viele Risiken. Darauf verweist aktuell die Grundeigentümer-Versicherung.

Nicht nur, dass eine Baustelle selbst eine Gefahrenquelle ist, das entstehende Haus muss auch vor Gefahren von außen versichert werden. Das verlangen insbesondere Kreditgeber wie Banken und Bausparkassen. Damit der Traum vom eigenen Haus nicht zum Alptraum wird, erläutert die Grundeigentümer-Versicherung, welche Versicherungen für einen Bauherrn unverzichtbar sind.

Da man nicht überall sein kann

Auch wenn Bauherren einen Architekten, Bauunternehmer oder Bauhandwerker beauftragen, tragen sie die volle Verantwortung für Schäden, die im Zusammenhang mit dem Bau entstehen. Unerlässlich für Häuslebauer ist deshalb die Bauherrenhaftpflichtversicherung. Sie schützt den Bauherrn während der Bauzeit vor gesetzlichen Ansprüchen auf Schadenersatz, wenn Dritte auf der Baustelle zu Schaden kommen oder auch, wenn Sachschäden z. B. am Nachbargrundstück entstehen. Die Schadenersatzansprüche gehen im schlimmsten Fall in die Millionenhöhe. Dazu können Arzt-, Krankenhaus- und Pflegekosten, Verdienstausfall, Schmerzensgeld und möglicherweise eine lebenslange Rente für die Opfer oder Hinterbliebenen kommen. Darüber hinaus sichert die Bauherrenhaftpflichtversicherung auch Schadenersatzansprüche ab, wenn jemand zu Schaden kommt, weil Handwerker die Baustelle unzureichend abgesichert haben oder der Bauleiter bzw. Architekt die Baustelle nicht genügend überwacht hat.

Das Schild „Betreten verboten“ befreit den Bauherrn nicht von seiner Sicherungspflicht des Bauvorhabens und möglichen Schadenersatzansprüchen. Dabei ist allerdings wichtig zu wissen, dass im Rahmen des zur Verfügung gestellten Versicherungsschutzes nicht jeder eingetretene Schadenfall automatisch zu einer Entschädigungsleistung durch die Haftpflichtversicherung führt. Denn Aufgabe der Haftpflichtversicherung ist es, einerseits berechnete Schadenersatzforderungen zu befriedigen, andererseits ungerechtfertigte, für die dem Grundeigentümer kein Verschulden anzulasten ist, auch in seinem Namen abzulehnen.

Gegen böse Überraschungen gewappnet

Nicht selten kommt es vor, dass während der Bauphase bereits fest installierte Heizkörper, Waschbecken oder Elektroinstallationen oder sogar bereits erbrachte Bauleistungen gestohlen, zerstört oder beschädigt werden. Auch Unwetter können erhebliche Schäden anrichten, wie z. B. ein Sturm, der das Mauerwerk einreißt oder ein heftiger Gewitterregen, der den Keller überschwemmt. Für derart unvorhergesehene eingetretene Beschädigungen oder Zerstörungen schützt die Bauleistungsversicherung. Der besondere Vorteil dieser Versicherung ist, dass sie sowohl den Bauherrn als auch alle am Bau beteiligten Handwerker und Unternehmer finanziell absichert. Häufig werden die Kosten für diese Versicherung anteilig auf die am Bau beteiligten Gewerke umgelegt. Das bedeutet: Im Schadenfall gibt es keinen Streit zwischen Bauherren und Unternehmern. Denn wer den Schaden verursacht und zu verantworten hat, ist nicht von Bedeutung. (Text: bfvi)

Steffen Schneider

ist Leiter der Geschäftsstelle der Öffentlichen Versicherungen in Rastede. Seit über acht Jahren befasst er sich täglich mit der Absicherung von Privat- und Firmenkunden.

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



Worauf es bei einer guten Beratung ankommt

Interview mit Stefan Balko, Leiter Spezialberatung Baufinanzierung Deutsche Bank Oldenburg
Text: City News - @Johanne Uphoff



Foto: Stefan Balko - ©Tobias Frick

Der Traum von den eigenen vier Wänden lässt sich häufig nur mit zusätzlichen Finanzmitteln von der Bank verwirklichen. Da es meist um große Summen und langfristige Verbindlichkeiten geht, sind eine gründliche Finanzplanung und fundierte Beratung wichtig. Stefan Balko leitet bei der Deutschen Bank ein Team von Baufinanzierungsexperten im Marktgebiet Bremen/Osnabrück.

Red.: Herr Balko, die Immobilienpreise sind deutlich gestiegen, auch in Oldenburg und Umgebung. Lohnt ein Kauf überhaupt noch?

Stefan Balko: Gemessen an der Mietpreisentwicklung und dem nach wie vor günstigen Zinsniveau ist der Immobilienerwerb für viele Kunden immer noch attraktiv. Eine Kaufentscheidung

hängt von vielen Kriterien ab. Die Frage „Kaufen – ja oder nein?“ lässt sich deshalb nur im Einzelfall konkret beurteilen. Generell kann von einer Preisblase in unserer Region noch nicht die Rede sein. Natürlich aber treibt die hohe Nachfrage nach Häusern und Wohnungen den Preis. Dazu kommt, dass insbesondere in der Stadt Oldenburg die Nachfrage nach Baugrundstücken nicht annähernd gedeckt werden kann. Für die wenigen vorhandenen Flächen sind somit auch die Grundstückspreise erheblich gestiegen. Insgesamt bleibt das Dobbenviertel beim Baugrund am teuersten. Aber die Randbereiche holen auf, ihre Preise stiegen überproportional. In den Stadtteilen Bürgerfelde, Etzhorn und Eversten haben sich die Preise für Bauland gemäß Grundstücksmarktbericht seit 2007 teilweise fast verdoppelt.

„Die Anschaffung einer Immobilie ist für die meisten Menschen das umfangreichste Projekt ihres Lebens, jedenfalls in finanzieller Hinsicht. Umso sorgfältiger sollte die Planung sein.“

Red.: Nehmen wir an, ein junges Paar hat sich für den Kauf einer eigenen Immobilie entschieden. Was sollten die beiden in puncto Finanzen beachten?

Stefan Balko: Wichtig ist zunächst eine möglichst präzise Ermittlung des Finanzbedarfs. Das ist eine wichtige Säule der Finanzierungsberatung. Der Kreditumfang ergibt sich aus dem Kaufpreis und den anfallenden Nebenkosten. Zu diesen zählen etwa die Grunderwerbsteuer, Notar- und Grundbuchkosten oder Maklergebühren. Aber auch Gelder für notwendige Sanierungen und Neuanschaffungen sollten einkalkuliert werden. Den Gesamtkosten stehen das Eigenkapital und mögliche Eigenleistungen gegenüber.

Red.: Sie sprechen von Beratung. Aber im Internet kann man sich doch auch selbst viele Informationen besorgen.

Stefan Balko: Ja, dort finden sich natürlich auch viele Angebote zur Baufinanzierung. Für eine erste Recherche kann das Internet nützlich sein. Aber man kommt dort angesichts der vielen, nur individuell zu klärenden Fragen sehr schnell an eine Grenze, wo sachkundiger Rat gefragt ist. Die Erfahrung zeigt: Die Anschaffung einer Immobilie ist für die meisten Menschen das umfangreichste Projekt ihres Lebens, jedenfalls in finanzieller Hinsicht. Umso sorgfältiger sollte die Planung sein.

Red.: Wo kann die persönliche Beratung beispielsweise helfen?

Stefan Balko: Ein sehr wichtiges Beispiel ist die realistische Festlegung der Belastungsgrenze. Damit die Finanzierung dauerhaft auf sicheren Füßen steht, sollten Bankberater gemeinsam mit dem Kunden die monatliche Belastungsgrenze ermitteln. Dazu sind sämtliche Einnahmen und Ausgaben – auch unregelmäßige – gegenüberzustellen. Außerdem sollte an eventuelle Risiken wie Erwerbslosigkeit oder Krankheit gedacht werden.

Red.: Wie wichtig ist Eigenkapital?

Stefan Balko: Ohne Eigenkapital-Baustein ist eine tragfähige Finanzierung im Allgemeinen kaum möglich. Umso wichtiger ist es, dass Bankberater alle für den Immobilienerwerb vorhandenen Eigenmittel vollständig berücksichtigen. Zum Beispiel werden auch Bausparguthaben als verfügbares Eigenkapital gewertet. Rechnet das Kreditinstitut diese Gelder nicht hinzu, müssen Darlehensnehmer unter Umständen mehr Zinsen für die Finanzierung zahlen als nötig.

Red.: Welche Formen der Finanzierung gibt es?

Stefan Balko: Professionelle Bankberater prüfen unterschiedliche Finanzierungsbausteine und deren Zusammenspiel. Je nach Art der Immobilienverwendung kann auch die Darlehensart, also ein Annuitätendarlehen oder ein endfälliges Darlehen wesentlich sein. Dabei spielen sowohl die individuellen Kreditzinsen als auch steuerliche Aspekte und Fördermöglichkeiten eine Rolle.

Red.: Wie sollte ein Finanzierungsplan aussehen?

Stefan Balko: Bankkunden sollten darauf achten, dass der Finanzierungsplan korrekte Konditionen enthält. So sollte der Effektivzins, der alle wichtigen Kosten beinhaltet, ausgewiesen und ein durchgehender Tilgungsplan aufgestellt sein. Weiter ist – je nach Zinsniveau – die optimale Zinsbindung zu ermitteln, um Finanzierungsrisiken am Ende der Zinsbindung zu minimieren. Dabei sollte vom Berater auch auf das

Wechselspiel von Zinsbindung und Anfangstilgung sowie auf die Möglichkeit von Sondertilgungen hingewiesen werden.

Red.: Woran merke ich als Kunde noch, ob ein Berater seinen Job ordentlich macht?

Stefan Balko: Banken sollten von sich aus auf die Möglichkeit öffentlicher Förderdarlehen hinweisen. Und professionelle Baufinanzierungsberater weisen auf Risiken hin, die während langer Kreditlaufzeiten nicht auszuschließen sind. Mit dem Deutsche Bank FinanzCheck analysieren wir gemeinsam mit den Kunden deren finanzielle Situation. Dabei lehnen wir uns an einen einschlägigen DIN-Standard an. Im Verlauf des

„Professionelle Baufinanzierungsberater weisen auf Risiken hin, die während langer Kreditlaufzeiten nicht auszuschließen sind.“

FinanzCheck werden sich unsere Kunden über ihre eigenen Ziele klarer, aber es wird auch eventueller Handlungsbedarf bei der Absicherung etwa der Hinterbliebenen oder der eigenen Arbeitskraft deutlich. Lücken zu erkennen und daraus Maßnahmen abzuleiten, ist besonders wichtig, damit unvorhergesehene Ereignisse die Finanzierung nicht ins Wanken bringen. Diesen FinanzCheck können Sie übrigens auch online auf unserer Homepage ausfüllen und dann zum Gespräch mit dem Berater mitbringen.



Daniel Steigmann
Filialdirektor
Telefon (0441) 2108 - 111
Deutsche Bank
Privat - und Geschäftskunden AG
Filiale Oldenburg
Staugraben 10
26122 Oldenburg
Telefax (0441)2108-155
24h- Kundenservice:
(069) 910 - 10000

Ihre Hausverwaltung informiert

Der Geschäftsführer der Jucon Hausverwaltung Julian Dau hat wichtige Urteile und Beschlüsse aus letzter Zeit zum Kündigungsrecht, etwa zu den Themen unerlaubte Untervermietung, Eigenbedarf und der Mietpreisbremse hier zusammen gefasst.

Abmahnung vor Kündigung wegen unerlaubter Vermietung erforderlich

Grundsätzlich ist bei unerlaubter Untervermietung einer Wohnung eine Abmahnung vor dem Ausspruch der fristlosen Kündigung durch den Vermieter erforderlich. (LG Amberg, Urteil 09.08.2017, Aktenzeichen: 24 S299/17)

Eigenbedarf des Vermieters

Gemäß § 573 Abs. 3 BGB sind die Gründe für ein „berechtigtes Interesse“ des Vermieters an der Beendigung des Mietverhältnisses in dem Kündigungsschreiben anzugeben. Der Zweck des Begründungserfordernisses besteht darin, dem Mieter zum frühestmöglichen Zeitpunkt Klarheit über seine Rechtsposition zu verschaffen und ihn dadurch in die Lage zu versetzen, rechtzeitig alles Erforderliche zur Wahrung seiner Interessen zu veranlassen. Diesem Zweck wird im Allgemeinen Genüge getan, wenn das Kündigungsschreiben den Kündigungsgrund so bezeichnet, dass er identifiziert und von anderen Gründen unterschieden werden kann. Bei einer Kündigung wegen Eigenbedarfs sind grundsätzlich die Angaben der Person, für die die Wohnung benötigt wird, um die Darlegung des Interesses, das diese Person an der Erlangung der Wohnung hat, erforderlich, aber auch ausreichend. (AG Düsseldorf, Urteil 07.08.2017, Aktenzeichen: 25 C 447/16)

Kündigungsschaden bei nicht durchgeführter Modernisierung

Macht ein Mieter von seinem Sonderkündigungsrecht Gebrauch, wenn der Vermieter Modernisierungsmaßnahmen ankündigt, ist ein Schadensersatzanspruch des Mieters grundsätzlich nicht ausgeschlossen, wenn die Modernisierungsarbeiten von Anfang an nicht beabsichtigt gewesen sind. Der Vermieter kommt in diesem Zusammenhang seiner sekundären Darlegungslast, nach wenn er – bei auch sonst erkennbarer Modernisierungsabsicht – vorträgt, dass sich die übrigen Arbeiten verzögern sich auf Grund von Witterungsverhältnissen und Personalmangel verzögern. (BGH, Beschluss 30.05.2017, Aktenzeichen: VIII ZR 199/16)

Landgericht hält Mietpreisbremse für verfassungswidrig

Sachverhalt: Die Klägerin mietete von der Beklagten im September 2015 eine 1-Zimmer-Wohnung in Berlin zu einem vereinbarten monatlichen Kaltmietzins von 351,00 €. Die Vormieterin hatte zuvor 215,00 € bezahlt. Die nach Auffassung der Mieterin überhöhte Miete rügte diese mit Schreiben vom 24.02.2016. Nach Beendigung des Mietverhältnisses erhob sie im September 2016 Klage auf Rückzahlung von 136,00 € für die Monate September 2015 bis März 2016, sowie 60,73 € für die Monate März bis September 2016. Das AG bejahte einen Anspruch für die Monate März bis September 2016, nachdem die Vermieterin für diesen Zeitraum eine monatliche Miete i.H.v. 275,73 € anerkannt hatte. Gegen die im Übrigen abgelehnte Klagforderung legte die Mieterin Berufung ein. (LG Berlin, Beschluss 14.9.2017 und Urteil 19.09.2017, Aktenzeichen: 67 S 149/17)

Mehr finden Sie unter:

www.mayer-dau-immobilien.de/aktuelles



„Gewachsen durch Vertrauen“

Hausverwaltung heißt auch „Vertrauen schenken“. Dieses Vertrauen bekommen wir nun seit 1988 täglich von unseren zufriedenen Kunden.

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

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

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

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

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



JuCon GmbH

Am Hogen Hagen 31
26160 Bad Zwischenahn

Tel: 04403 / 6209510
Web: jucon-hausverwaltung.de



Über uns

MAYER & DAU IMMOBILIEN GMBH

Als alteingesessenes Immobilienunternehmen, welches weit über die Grenzen des Nordwestens bekannt ist, wird Mayer & Dau von seinen Kunden für die fachkundige Beratung sowie die individuelle Betreuung durch ausgebildete Mitarbeiter geschätzt. Schwerpunkte der Firma Mayer & Dau Immobilien liegen beim Verkauf und der Vermietung von Immobilien jeglicher Art sowie der Erstellung von Gutachten



Das Team von Mayer & Dau Immobilien

Spezialisiert auf

Häuser zum Kauf / zur Miete
Wohnungen zum Kauf / zur Miete
Anlageimmobilien
Gewerbeimmobilien
Neubauprojekte
Grundstücke

Unsere Dienstleistungen

Wertermittlung
Energieausweise
Betreuung bis zum Notarvertrag
Verwaltung
Werteinschätzung

Öffnungszeiten

Montag-Freitag
08:00 Uhr bis 12:30 Uhr
14:30 Uhr bis 17:30 Uhr



Aurich

Große Mühlenwallstr. 39
26603 Aurich

Tel.: 04941 984 208 0



Bad Zwischenahn

Am Hogen Hagen 31
26160 Bad Zwischenahn

Tel.: 04403 30 99
Fax: 04403 93 74 29



Oldenburg

Ofener Straße 40
26121 Oldenburg

Tel.: 0441 350 360 80
Fax: 0441 390 125 69



Rastede

Oldenburger Str. 280
26180 Rastede

Tel.: 04402 83 0 83
Fax: 04402 39 10

www.mayer-dau.de

info@mayer-dau.de

Wir freuen uns über unsere Auszeichnungen

Bellevue - Best Property Agent 2018

Die Mayer und Dau Immobilien GmbH ist erneut mit dem Qualitätssiegel ausgezeichnet worden! Bereits zum sechsten Mal in Folge 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 - 5 Jahre Premium Partner

Mayer & Dau Immobilien wurde von ImmobilienScout24 wieder einmal ausgezeichnet! Unsere Kunden haben uns erneut ausdrücklich empfohlen und besser bewertet als viele Mitbewerber. Damit gehören wir abermals zu den Besten in unserer Branche!



Immowelt - Platin Partner 2017

Mayer und Dau Immobilien ist nun Platin Partner!

Mit dem Premium Partner Award werden 6 Jahre 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.



Focus Magazin - Top Maklerbüro Deutschlands

Focus Spezial: Mayer und Dau Immobilien zählt zu den Top Maklerbüros Deutschlands! Basis der Studie, die das unabhängige Marktforschungsunternehmen Statista durchgeführt hat, sind vor allem Kollegenempfehlungen. Dazu wurden rund 14.000 Makler des Kooperationspartners ImmobilienScout24 und aller Regionalverbände des Immobilienverbands Deutschland kontaktiert. Die 1000 Maklerbüros mit den meisten Empfehlungen werden als „Top-Immobilienmakler 2017“ ausgezeichnet.



1. Platz der NWZ Service WM

„Die Auszeichnungen sind ein weiterer Beweis für die sehr hohe Qualität von jedem einzelnen Mitarbeiter bei Mayer & Dau Immobilien und spornt uns an, den eingeschlagenen Weg weiter zu gehen.“ erklärt Geschäftsführer Benjamin Dau.



Vom Notartermin zur Eigentumsumschreibung

Gut informiert durch den Haus(ver)kauf mit Mayer & Dau Immobilien!

1. Vorbereitung des Kaufvertrages

Daten von Verkäufer und Käufer sowie Angaben über das Verkaufsobjekt werden dem Notariat übermittelt. Das Notariat erstellt einen Entwurf des Kaufvertrages, welcher den Vertragsparteien zur Prüfung zugesendet wird. Sobald alle Parteien mit dem Entwurf einverstanden sind, kann ein Notartermin vereinbart werden.

2. Der Notartermin

Die Vertragsparteien treffen sich in dem Notariat, müssen sich mit einem gültigen Ausweisdokument ausweisen und ihre Steueridentifikationsnummer angeben.

Der Notar liest den Kaufvertrag vor und erläutert ggf. noch offene Fragen.

Der Kaufvertrag wird von den Parteien unterschrieben.

3. Fälligkeitsvoraussetzungen

Nach dem Notartermin kümmert sich das Notariat um die nötigen Schritte, um folgende Fälligkeitsvoraussetzungen zu erfüllen:

- Auflassungsvormerkung im Grundbuch,
- Die Stadt oder Gemeinde muss auf ihr gesetzliches Vorkaufsrecht verzichten,
- Löschung von noch vorhandenen Lasten im Grundbuch (Löschungsbewilligung der Bank oder anderer Berechtigter erforderlich). Beachten Sie: Diese Kosten trägt der Verkäufer!
- Eintragung neuer Grundschulden zugunsten der finanzierenden Bank der Käufer (wenn Kaufpreis finanziert wird).

Wenn diese Voraussetzungen gegeben sind, kann der Kaufpreis fällig gestellt werden. In der Regel vergehen bis zu diesem Punkt ca. 4 - 6 Wochen.

Das im Kaufvertrag vereinbarte Datum der Kaufpreiszahlung gilt als frühester Zeitpunkt.

Wenn die Fälligkeitsvoraussetzungen bis zu diesem Datum nicht eingetreten sind, verzögert sich die Kaufpreiszahlung dementsprechend.

4. Kaufpreiszahlung

Sind die Fälligkeitsvoraussetzungen eingetreten, wird der Notar die Vertragsparteien darüber in Kenntnis setzen und eine Zahlungsaufforderung an den Käufer senden. Der Verkäufer muss dem Notar den Erhalt des Kaufpreises schriftlich bestätigen.

5. Nutzen-/Lastenwechsel

Mit Zahlung des Kaufpreises gehen sowohl der Nutzen als auch die Lasten der Immobilie auf den Käufer über. Ein Übergabetermin sollte zeitnah vereinbart werden.

6. Zahlung der Grunderwerbsteuer

Das Notariat hat nach dem Notartermin das Finanzamt über den Kauf der Immobilie informiert. Der Käufer erhält den Grunderwerbsteuerbescheid.

Nach Zahlung der Steuer erhält das Notariat die steuerliche Unbedenklichkeitsbescheinigung.

7. Eigentumsumschreibung im Grundbuch

Der Verkäufer wird als Eigentümer gelöscht und der Käufer als neuer Eigentümer eingetragen. Zudem wird die Auflassungsvormerkung gelöscht.

Ab diesem Zeitpunkt hat der Käufer vier Wochen Zeit, um von seinem Sonderkündigungsrecht für die Gebäudeversicherung Gebrauch zu machen.

Vom Nutzen-/Lastenwechsel bis zur Eintragung als Eigentümer können je nach Schnelligkeit des Finanz- und Grundbuchamtes mehrere Wochen vergehen.

Bianca Vossebein
Immobilienkauffrau

2.000 € Noch bis zum 30. Juni 2018:
Umtauschprämie zusätzlich zu
unseren attraktiven Angeboten



My car is my castle.

Sichern Sie sich jetzt die Mercedes-Benz Umtauschprämie und wechseln Sie in Ihr neues mobiles Zuhause.

Kaufen Sie sich einen neuen Mercedes-Benz und sichern Sie sich dabei finanzielle Vorteile¹. Geben Sie Ihren gebrauchten Diesel mit Euro-4-Norm – ganz gleich welcher Marke – bei uns in Zahlung und erhalten Sie zusätzlich zum Ankaufspreis eine Umtauschprämie von 2.000 €². Beim Kauf eines neuen Plug-in-Hybrid-Modells können Sie darüber hinaus von einem Umweltbonus in Höhe von 3.000 € profitieren.³

¹ Das Angebot gilt bis zum 30.6.2018 (Auftragseingang) ² Altfahrzeug mind. 6 Monate auf Käufer zugelassen und weitere Voraussetzungen. ³ Anteil Umweltbonus

Mercedes-Benz

Das Beste oder nichts.



SENGER

Egon Senger GmbH, Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service
26129 Oldenburg, Ammerländer Heerstraße 166-176, Tel.: 0441 77070
26169 Friesoythe, Elbestraße 2, Tel.: 04491 92240

26386 Wilhelmshaven, Freiligrathstraße 360, Tel.: 04421 8080
26409 Wittmund, Industriestraße 2, Tel.: 04462 94700
26655 Westerstede, Kühlenstraße 48, Tel.: 04488 763330

www.auto-senger.de

Mit einem richtigen Highlight startete das Jahr 2018 für den Geschäftsführer der Mayer & Dau Immobilien GmbH.

„Vom Makler zur Marke vor Ort“

Benjamin Dau hält Vortrag auf dem Jahreskongress des Bundesverbandes für Immobilien in Frankfurt.

Auf dem diesjährigen Jahreskongress des Bundesverbandes für Immobilienaufgaben durfte Benjamin Dau einen Vortrag vor schätzungsweise 200 Kollegen halten. „Vom Makler zur Marke vor Ort“ ist der Slogan, unter dem das Unternehmen der Familie Dau seit Jahren viel Wert auf regionale Markenbildung setzt. Es ist für jedes Unternehmen, egal aus welcher Branche, von großer Bedeutung, von den Kunden/Klienten überhaupt positiv wahrgenommen zu werden. Weg von der „Geiz ist Geil“- Mentalität, lieber ein Geschäft weniger als ein schlechtes Geschäft. „Diese doch so einfache Ausrichtung sollte bei jedem Unternehmer angekommen sein“, so Benjamin Dau.

Eine regionale Ausrichtung ist für den Verkäufer und Käufer durch die starke Präsenz im Internet von Mayer & Dau Immobilien besonders wichtig. „Wir bewerben unsere Objekte auf 20 Internetportalen, inserieren in regionalen sowie überregionalen Zeitungen und arbeiten mit 360 Grad-Rundgängen und Drohnenaufnahmen, um jeden möglichen Käufer zu erreichen. Doch auch den Verkäufer erreichen wir immer noch, und das ist auch gut so. In Sportvereinen, auf Veranstaltungen, in Restaurants oder Geschäften, Netzwerke sind heutzutage wichtiger denn je. Viele unserer Objekte

werden schon über unsere Kundenkartei bzw. unser Netzwerk optimal verkauft.“

Großer Bestandteil des Vortrags von Benjamin Dau war ebenfalls das Schaffen von Netzwerken.

Er selber ist Mitglied der Gildejunioren, der Wirtschaftsjunioren Oldenburg, im Vorstand vom VfB Oldenburg, Landesdirektor vom Bvfi sowie gemeinsam mit seinem Bruder in sämtlichen Handels- und Gewerbevereinen vor Ort.

Gerade aber auch mit den 4 regionalen Standorten in Aurich, Bad Zwischenahn, Rastede und Oldenburg sowie der Zweigstelle Cuxhaven/Bremerhaven verfügt das Unternehmen über Ansprechpartner vor Ort und wird von seinen Kunden als die erste Adresse bei Angelegenheiten rund um die Immobilie gesehen.

„Wir werden auch in Zukunft den Spagat aus Digitalisierung und regionaler Offline Werbung hinbekommen“, sagt Benjamin Dau.

Mayer & Dau setzt in Punkto Werbung Branchenmaßstäbe.



v.l.n.r. Jürgen Engelberth (Vorstand bvfi) und Benjamin Dau

10 Zahlen zu deutschen Haus- und Wohnungspreisen

4.129 Euro pro m²

kosten neue Wohnungen im Mittel in Hamburg. Das zeigt eine aktuelle Auswertung von Dr. Klein. Damit stellt die Hansestadt das mit Abstand teuerste Bundesland dar. Nur Bayern kann mit 3.953 Euro noch halbwegs mithalten.

9.555 Euro

beträgt die Preisspanne je m² bei Hamburger Neubauwohnungen. In diesem Punkt wird die Hansestadt allerdings von Bayern getoppt. Im größten Flächenland der Republik beträgt der Unterschied zwischen günstigster und teuerster Wohnung stolze 11.371 Euro.

29,5 %

haben die Durchschnittspreise in Bayern innerhalb eines Jahres zugelegt. Spitzenreiter ist aber nicht der Freistaat, sondern das Saarland. Hier legten die Preise im ersten Halbjahr 2017 im Schnitt um 43,3% im Vergleich zum Vorjahr zu.

1.455 Euro

zahlen Wohnungskäufer in Sachsen-Anhalt pro m². Damit ist diese Bundesland das klare Schlusslicht. Auf dem vorletzten Platz liegt Thüringen mit einem Durchschnittspreis von 1.613 Euro pro m². Das Saarland hat die beiden Letztplatzierten nun mit 1.774 Euro pro m² überholt.

In 13 von 16 DEUTSCHEN BUNDESLÄNDERN

sind Häuser im Mittel günstiger als Wohnungen. Nur in Bremen, Nordrhein-Westfalen und Sachsen-Anhalt ist es umgekehrt der Fall.

Nur 17 Euro

je m² kosten Wohnungen in Baden-Württemberg mehr als Häuser. Damit ist es das einzige Bundesland, in dem die beiden Immobilienarten relativ ausgeglichene Preise haben.

1.144 Euro

beträgt der Medianpreis für bestehende Häuser in Sachsen-Anhalt. Das ist der günstigste Wert aller Arten und Regionen und zudem gerade einmal etwas mehr als ein Drittel des Medianpreises von Bestandshäusern in Hamburg.

Mit -4,4 %

ist die Preisentwicklung in Thüringen gegen den Trend stark rückläufig gewesen. Mit Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern mussten im ersten Halbjahr zwei weitere ostdeutsche Bundesländer eine negative Preisentwicklung bei Wohnungen hinnehmen.

0 VON 16 BUNDESLÄNDERN

haben hingegen bei Häusern eine negative Preisentwicklung ausgewiesen. Schlusslicht ist hier Thüringen mit einem Plus von lediglich 0,6%.

2.615 Euro pro m²

beträgt die Differenz zwischen bestehenden und neu gebauten Wohnungen in Bayern. Das ist mehr als in jedem anderen Bundesland. Zum Vergleich: In Hamburg sind neu gebaute Wohnungen nur 761 Euro teurer als Bestandswohnungen.



Alwin Eilers
Dipl. Immobilienwirt
Büroleitung Aurich
Auktionator

Besitzer von alten Kamin- und Kachelöfen müssen jetzt handeln

In Deutschland gibt es bundesweit mehr als zehn Millionen Kamin- und Kachelöfen. Aber Achtung: Viele davon sind sehr alt und müssen laut Gesetz stillgelegt, modernisiert oder ausgetauscht werden. Text: bvfi

Sturm fegt ums Haus, Regen oder Schnee klatscht an die Fensterscheiben und saukalt ist es auch: Die meisten verbringen solche ungemütlichen Tage ja am liebsten gemütlich eingekuschelt zu Hause auf der Couch – vor einem wohligh warmen Feuerchen im Kamin oder dem altem Kachelofen.

Kamine und Kachelöfen erfreuen sich hierzulande großer Beliebtheit. Daniel Jung vom HKI Industrieverband Haus-, Heiz- und Küchentechnik nennt mehrere Gründe dafür: Zunächst einmal bringt das Heizen mit Holz eine ganz besondere Wohnatmosphäre und Gemütlichkeit. Es ist etwas für die Seele und insofern zeitlos. Das Heizen mit Holz hat aber auch ganz handfeste Vorteile: Holz ist ein natürlicher, nachwachsender Brennstoff, und zudem wächst Holz in Deutschland mehr nach, als tatsächlich benötigt wird. Und es sichert Arbeitsplätze in ländlichen Regionen. Obendrein ist Holz in der Regel auch noch günstiger als importiertes Heizöl oder Erdgas. Das heißt, es schont auch den Geldbeutel.

Rund sechs Millionen Kamine und Kachelöfen sind allerdings inzwischen älter als 24 Jahre und gelten damit als technisch überholt. Diese müssen laut Gesetz nun stillgelegt, modernisiert oder ausgetauscht werden. Der Umwelt zuliebe natürlich, denn alte Geräte verursachen unnötig hohe Emissionen. Mit modernen Anlagen kann man dem gut entgegenwirken, denn neue Öfen haben eine viel bessere Verbrennungstechnik und heizen wesentlich effizienter. Das heißt, sie verbrauchen deutlich weniger Brennholz als die Vorgänger aus dem letzten Jahrhundert. Und besonders wichtig: Der Emissionsausstoß moderner Feuerstätten ist heute wesentlich geringer und wurde im Vergleich zu älteren Geräten um bis zu 85 Prozent gesenkt. Wenn Sie also heute Ihr altes Schätzchen austauschen, dann tun Sie konkret auch etwas für den Umweltschutz.

Und wenn Sie jetzt nicht wissen, wie alt Ihr Kamin oder Kachelofen genau ist, dann bitte einfach auf dem Typenschild nachschauen: Das sollte eigentlich jeder Ofen haben. Problem ist dabei: Viele von ihnen sind nach längerer Zeit nicht mehr leserlich oder je nach Einbausituation auch schwer zugänglich. Dann hilft in der Regel der Schornsteinfeger weiter. Der weiß nämlich genau, wann ein Gerät auszutauschen oder nachzurüsten ist. Und hierfür haben der HKI und der Bundesverband des Schornsteinfegerhandwerks die sogenannte ‚Feuerstättenampel‘ erstellt.

Wenn Sie alles noch einmal in Ruhe nachlesen oder sich das „Feuerstättenampel“-Merkblatt downloaden möchten: Einfach auf ratgeber-ofen.de gehen. Dort finden Sie natürlich auch jede Menge weitere Infos zum Thema.



Julian Dau
Bauingenieur



Reform der betrieblichen Altersvorsorge

Der Staat reformiert die betriebliche Altersvorsorge – Was Arbeitgeber jetzt über die Änderungen bei der Betriebsrente wissen müssen. Text: Michael Hollmann

Einleitung

Die FAZ titelte zu Jahresbeginn: „Eine kleine Revolution in der Altersvorsorge“. Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) ist zum 01.01.2018 in Kraft getreten und reformiert die betriebliche Altersvorsorge (bAV). Besonders für kleine und mittlere Unternehmen werden stärkere Anreize geschaffen, die bAV ihrer Mitarbeiter zu fördern. Einige Gesetzesänderungen betreffen alle Arbeitgeber, die bereits eine bAV anbieten. Sie sollten Ihre bestehenden Versorgungsordnungen umgehend auf Änderungsbedarf prüfen und überarbeiten. Im Folgenden die Kernpunkte der Reform.

Steuerliche Förderung wird auf 8 % erhöht

Ab 2018 ist es möglich, steuer- und sozialversicherungsfrei deutlich mehr Geld in eine Direktversicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds zu investieren. Bis zu 8 % (bisher 4 %) der Beitragsbemessungsgrenze West (BBG) können steuerfrei in eine bAV gezahlt werden, das sind in 2018 monatlich 520 Euro. 4 % der Beiträge sind zudem sozialversicherungsfrei. Beiträge von bisher bestehenden „Alt“-Direktversicherungen nach § 40 b EStG werden dabei angerechnet. Der bisherige Zusatzbetrag von 1.800 Euro entfällt.

Pflicht-Arbeitgeberzuschuss

Bei einer Entgeltumwandlung spart i. d. R. nicht nur der Arbeitnehmer, sondern auch der Arbeitgeber Sozialabgaben. Ab 2019 muss der Arbeitgeber bei Neuverträgen, sofern er Sozialversicherungsbeiträge spart, pauschal 15 % in den bAV-Vertrag des Arbeitnehmers

als Zuschuss einzahlen. Bei bestehenden Verträgen greift diese Regelung ab 2022.

Sozialpartnermodell

Das Sozialpartnermodell über die reine Beitragszusage steht nicht allen Arbeitgebern offen, sondern kann nur im Rahmen eines Tarifvertrags eingeführt werden. Der Arbeitgeber verspricht seinen Mitarbeitern die Zahlung von Beiträgen in die bAV. Leistungsgarantien und Kapitalauszahlungen sind bei der reinen Beitragszusage verboten. Statt einer garantierten Rente wird eine Zielrente avisiert.

Neuer Geringverdiener-Förderbetrag

Zahlt der Arbeitgeber ab 2018 zwischen 240 und 480 Euro jährlich in eine zusätzliche bAV ein, kann er 30 % davon bei der nächsten Lohnsteuer-Anmeldung verrechnen, also max. 144 Euro. Dieser Vorteil gilt zusätzlich zu den anderen staatlichen Förderungen und nur für Mitarbeiter mit einem monatlichen Bruttoeinkommen bis 2.200 Euro. Der Beitrag kann zudem als Betriebsausgabe abgesetzt werden.

Weitere Änderungen

Auch die Anpassungen bei Abfindungen (neue Vervielfältigungsregelung), ruhenden Arbeitsverhältnissen (neue Nachzahlungsoption) und Riester-bAV (Wegfall der Doppelverbeitragung) sowie der neue Freibetrag (keine Anrechnung bei Grundsicherung) führen zu Verbesserungen für Arbeitnehmer.

Fazit

Jedes Unternehmen hat in der betrieblichen Altersvorsorge Handlungsbe-

darf. Zu den zahlreichen Änderungen und Neuerungen für die bAV im Arbeits- und Steuerrecht sollten sich Arbeitgeber und Personalabteilungen ausführlich informieren. Unternehmer sind gut beraten, eine verbindliche bAV-Versorgungsordnung einzuführen und Mitarbeiter vollständig sowie richtig aufzuklären. Eine Mustervorlage zur Dokumentation stellen wir gerne kostenfrei zur Verfügung.



Dipl.-Oec. Michael Hollmann
Geschäftsführer

HollmannHilljegerdes
Der Altersvorsorge-Spezialist
aus Oldenburg

HollmannHilljegerdes GmbH & Co. KG
Haarenstraße 38,
Am Julius-Mosen-Platz
26122 Oldenburg

T: 0441 - 39 02 800
E: hollmann@hollmannhilljegerdes.de
W: www.hollmannhilljegerdes.de

Solarstrom und Elektromobilität

Gute Bedingungen für einen Technologiewechsel

Für Eigenheimbesitzer ist jetzt der ideale Zeitpunkt, um zum eigenen Energielieferanten zu werden. Die Photovoltaikanlage auf dem Dach ist wieder eine rentable Geldanlage für Hausbesitzer. Bei den aktuellen Anlagepreisen haben Hauseigentümer gute Chancen, in den kommenden 20 Jahren eine Rendite von mehr als fünf Prozent zu erzielen. Unter optimalen Bedingungen kann ihre Rendite sogar zweistellig ausfallen. Eine Komplettanlage kostet inklusive Montage derzeit etwa 1200 bis 1500 Euro pro kWp Leistung, ohne Mehrwertsteuer. Eine Fünf-kWp-Anlage können sich Hauseigentümer daher schon für 6000 bis 7500 Euro aufs Dach setzen. Dazu kommen laufende Kosten für Versicherung, Wartung und eventuelle Reparaturen von ca. 120 Euro im Jahr. Die beim Kauf der Anlage anfallende Mehrwertsteuer spielt dagegen keine Rolle, weil sie vom Finanzamt erstattet werden kann.

Die richtigen Module erzeugen ganzjährig mehr Strom

Mit der richtigen Solartechnik und einer fachgerechten Installation, die den baulichen Gegebenheiten des jeweiligen Hauses Rechnung trägt, lassen sich mit einer 5 kWp-Anlage je nach Standort von ca. 4.300 bis über 5.000 kWh Strom im Jahr erzielen. Durch die feste Einspeisevergütung von 12,20 ct/hWh und eingesparte Stromkosten von 24 ct/ kWh durch den Solarstrom den Sie selbst verbrauchen, hat sich die PV-Anlage schnell bezahlt gemacht.

PV-Module auf den verschiedensten Dächern

Den höchsten Energieertrag erzielt man bei einer Ausrichtung nach Süden. Allerdings macht es neben Süddächern auch Sinn, Solarmodule auf Ost- und West-Dächern zu installieren, der Eigenverbrauch wird so durch die zeitlich längere Einstrahlung optimiert. Selbst Norddächer und architektonisch außergewöhnliche Konstruktionen wie Fassadenanlagen werden mit der richtigen Modultechnologie interessant und lukrativ.

Zu viel produzierten Strom einfach speichern

Stromspeicher konservieren den tagsüber zu viel produzierten Strom und bevorraten ihn für die Abendstunden, wenn die Sonne nicht mehr scheint. So bietet die Energieerzeugung auf dem eigenen Dach via Photovoltaik eine attraktive Option, die Energiekosten zu senken und die Umwelt zu schonen. Nutzer von PV-Anlagen erhalten auf lange Sicht ein hohes Maß an Investitionssicherheit und können die Energiewende in die eigenen Hände nehmen.

Speichertechnologie

Hochwertige Energiespeichersysteme verfügen über modernste Lithium-Ionen-Technologie mit einer langen Lebensdauer. Hersteller garantieren eine Restkapazität von 80 Prozent nach 10 Jahren. Der Eigenverbrauch einer Solarstromanlage steigt von ca. 30 Prozent ohne Speicher auf bis zu 65 Prozent mit Speicher. Die eigene Energieversorgung wird unabhängiger und effizienter.

Exklusives After-Sales-Service Paket sichern

Einige wenige Premiumhersteller bieten zur 25-jährigen Leistungsgarantie auch eine Produktgarantie von 25 Jahren. Im Garantiefall können im Gegensatz zu herkömmlichen Anbietern 100 % der Kosten für den Austausch defekter Module wie Ersatz, Transport, Entsorgung und Installation übernommen werden.

Modulare Erweiterbarkeit und Stromtankstelle

Ändern sich Ihre Gewohnheiten und somit Ihr Verbrauchsverhalten, können zusätzliche Batterien nachgerüstet werden. Ihr Zuhause bleibt zukunftssicher und technologisch auf dem neuesten Stand und Sie sind bereits heute auf morgen vorbereitet. Zusätzlich lässt sich eine Solarstromanlage durch eine Ladestation zum Aufladen Ihrer E-Fahrzeuge erweitern.

Autofahren mit Sonnenstrom

Immer mehr Menschen tragen sich mit dem Gedanken, ein Elektroauto anzuschaffen. Durch die Kombination von einer Solarstromanlage und einer Ladestation kann ein Elektrofahrzeug einfach und bequem mit eigenem Strom zu Hause geladen werden. Im Sonnenstrommodus ist kostenloses Tanken ohne Netzstrom möglich. Der Benutzer entscheidet, ob Sonnenstrom geladen oder zusätzlicher Strom aus dem Netz bezogen wird. Mit einem Speicher steht die eigene Dachtankstelle rund um die Uhr zur Verfügung.

Qualität und Sicherheit

Bei der Auswahl der Ladestation ist es wichtig, dass sie von einem Qualitätshersteller stammt. Die Installation sollte nicht von irgendeinem Elektriker durchgeführt werden, sondern von einem qualifizierten Handwerker mit dem Prüfsiegel „E-Mobilität-Fachbetrieb“.



Tony Otten
Bereichsleiter Photovoltaik
Telefon: 04403 60203 30
E-Mail: otten@silasolar.de



Solarstrom – Komplettsysteme aus Bad Zwischenahn

SILASolar.de
powered by

SILA SERVICE

Signalanlagen
Schrankentechnik
Photovoltaik
Ing.-Büro

Justus-von-Liebig-Str. 6-8
26160 Bad Zwischenahn
Tel. 04403 60203-30
otten@silasolar.de
www.silasolar.de

Das neue Bauvertragsrecht

Seit dem 01.01.2018 gilt ein grundlegend überarbeitetes Bauvertragsrecht. Ausdrückliche Regelungen zum Bauvertrag kannte das Bürgerliche Gesetzbuch bislang so gut wie überhaupt nicht. Ergänzend gelten zwar - wie bisher - die allgemeinen Regeln des Werkvertragsrechts. Allerdings enthält das BGB nunmehr eine Reihe von speziellen Vorschriften, die ausschließlich für Bauverträge Anwendung finden.

So ist der Auftraggeber eines Bauvertrages berechtigt, auch noch nach Vertragsschluss eine Änderung des vertraglich vereinbarten Werkerfolges bzw. eine Änderung, die notwendig ist, um den vereinbarten Werkerfolg zu erreichen, zu verlangen. Dabei müssen beide Vertragsparteien zunächst versuchen, sich über die beabsichtigte Vertragsänderung und die daraus resultierende Mehr- oder Mindervergütung zu einigen. Der Auftragnehmer muss ein entsprechendes Angebot erstellen. Wird man sich nicht binnen 30 Tagen einig, ist der Auftraggeber zur einseitigen Anordnung der Vertragsänderung berechtigt.

Auf diesem Wege erfolgte Anordnungen müssen dem Auftragnehmer zumutbar sein. Über die Frage der Zumutbarkeit der Anordnung sowie über die resultierende Vergütungsänderung können die Vertragsparteien eine einstweilige Verfügung des zuständigen Gerichts beantragen.

Damit der Werklohnanspruch des Bauunternehmers fällig wird, muss dieser zunächst eine prüffähige Schlussrechnung vorlegen. Einwendungen gegen die Prüffähigkeit der Schlussrechnung muss der Auftraggeber binnen 30 Tagen erheben. Ansonsten gilt die Schlussrechnung als prüffähig. Entgegen einer landläufigen Auffassung standen diese Regelungen bislang noch nicht im Gesetz.

Wie auch im allgemeinen Werkvertragsrecht kann auch der Bauunternehmer den Bauvertrag aus wichtigem Grund kündigen. Die Kündigung bedarf der Schriftform.

Neben diesen allgemeinen Regelungen ist die Einführung des sogenannten Verbraucherbauvertrages von besonderer Bedeutung. Wie man es bereits für Verträge, die über das Internet oder über sogenannte Haustürgeschäfte geschlossen wurden, kennt, räumt das Gesetz nun den Auftraggebern eines Verbraucherbauvertrages ebenfalls ein Widerrufsrecht von zwei Wochen ein. Der Bauunternehmer muss den Kunden neben der richtigen Widerrufsbelehrung eine ausführliche Baubeschreibung liefern, deren Struktur und Mindestinhalt vom Gesetz genau vorgegeben ist. Der Bauunternehmer muss dem Verbraucher erforderliche Unterlagen zur Vorlage bei Behörden oder Banken überlassen.

In einen Verbraucherbauvertrag muss zwingend eine verbindliche Angabe zur Fertigstellung des Bauvorhabens aufgenommen werden. Abschlagsrechnungen darf der Bauunternehmer bei Verbraucherbauverträgen nur bis zu einer Höhe von 90 % der vereinbarten Gesamtvergütung stellen. Hiervon unberührt bleibt die Verpflichtung des Bauunternehmers, bei einem Vertrag über die Errichtung oder den Umbau eines Hauses bei der ersten Abschlagszahlung eine Sicherheit von 5 % der Gesamtvergütung zu leisten.

Die neuen gesetzlichen Regelungen sind umfangreich und in ihrer Auslegung in vielen Teilen noch völlig ungeklärt. Neben den neuen Vorschriften über den Bauvertrag und den Verbraucherbauvertrag enthält das Gesetz eine Reihe weiterer, für den Baubereich relevanter Vorschriften, insbesondere über den Bauträgervertrag, den Architektenvertrag und den Ingenieurvertrag, außerdem über Ein- und Ausbaurkosten bei mangelhaftem Baumaterial.

Sowohl Auftraggeber, die Bauleistungen in Anspruch nehmen wollen, als auch Bauunternehmer sollten sich vor dem Abschluss neuer Verträge mit Blick auf das neue Recht juristisch beraten lassen.



WANDSCHER
UND PARTNER

RECHTSANWÄLTE IN PARTGMBB UND NOTARE
Ammerländer Heerstraße 243
26129 Oldenburg
Tel: 0441 / 950180
www.rae-wandscher.de

4 + 6 Tipps für Ihren erfolgreichen Instagram Kanal

Soziale Medien spielen in unserem privaten sowie beruflichen Alltag eine immer größere Rolle. Längst haben wir unsere "Lieblingsplattform" gefunden, welche am besten zu unserer Person passt. Die Business-Netzwerker sind auf Xing und LinkedIn, die Foto- und Filter-Verrückten auf Instagram und alle, die Inspirationen in Fashion, Architektur, Do-It-Yourself und Co. suchen, sind auch auf Pinterest angemeldet.

Facebook als Spitzenreiter haben die meisten von uns auch, nutzen es heute aber anders als noch vor 1-2 Jahren. Die Netzwerke entwickeln sich weiter, genau wie unsere Ansprüche an die Kanäle. In diesem Artikel legen wir den Fokus heute auf Instagram, denn die Plattform der Fotofilter rückt immer mehr in den Mittelpunkt von Unternehmern und Marketingverantwortlichen. Es reicht je nach Zielgruppe längst nicht mehr, eine Facebook-Seite mit Inhalten zu bespielen, auch Instagram Content muss her. Wie der im besten Fall aussehen soll, worauf man achten muss und wie man mit Hashtags (#) umgeht, erfahren Sie hier in 4 Tipps +6 Tipps online! ;)

"Visible inspiration leads to visible action"

1 Der eigene Stil

Ganz egal, ob Sie für sich privat oder für ein Unternehmen den Instagram-Kanal pflegen: Versuchen Sie, einen eigenen Stil zu finden. Sind die Bilder sehr seriös oder eher menschlich-authentisch? Was soll der Kanal verkörpern? Wenn diese Fragen beantwortet sind, ist der erste Schritt geschafft.

2 Die Belichtung

Unser Tipp hier: Versuchen Sie Tageslicht zu nutzen. So sind Ihre Bilder einheitlich gefärbt, hell und gut zu erkennen. Auch die Qualität steigt mit der Helligkeit (aber Achtung, überbelichtet = Details verschwinden) und wirken freundlich.



Quelle: @westwingde auf instagram.com

3 Netzwerken im Netzwerk

Sie wünschen sich Likes, Follower und eine aktive Community? Da sind Sie nicht allein! Instagram ist ein großes Netzwerk und Sie teilen sich Ihre Aufmerksamkeit mit vielen anderen Seiten. Folgen Sie ein paar spannenden Accounts und hinterlassen Sie Likes, damit Menschen auf Ihren

Kanal aufmerksam werden. Doch Vorsicht: Achten Sie darauf, Glaubwürdigkeit zu wahren und liken Sie nur, was Sie auch anspricht.

4 Instagram #Hashtags

Anders als bei Facebook werden bei Instagram die Bilder mit Hashtags (#) versehen. Man kann sie zur Suche von Inhalten nutzen und sie dienen einfach gesagt der Kurzbeschreibung und Kategorisierung von Bildern. Unter das Foto eines Apfels können Sie also zum Beispiel #Apfel #apple #fruit #healthy schreiben. So finden alle, die auf der Suche nach Obst, gesundem Essen und Apfel-Fotos sind, das Bild. Wir empfehlen ca. 5-10 Hashtags, die gut beschreiben, worum es auf Ihrem Bild geht oder in welche Kategorie Ihre Inhalte fallen. Um auf Marken, Mitarbeiter oder weitere Produkte auf dem Bild hinzuweisen und dadurch Reichweiten zu generieren, sind Markierungen auf den Fotos wie hier im Beispiel sehr praktisch:



Quelle: @laurenconrad auf instagram.com



Melina Hartwig
 Social Media Managerin
 Kanalstraße 12
 26135 Oldenburg
 0441 93 920 503
 mh@tebben-consulting.com

Den ganzen Artikel mit 10 Tipps gibt es hier:
[Tebben-Consulting.com/news](https://tebben-consulting.com/news)

Das Mayer & Dau Team Aurich bekommt ein neues Zuhause!

Dank der positiven Entwicklung und des guten strukturellen Aufbaus des Auricher Büros von Mayer & Dau Immobilien können wir einen weiteren großen Schritt machen.

Das gute Netzwerk in Ostfriesland sowie die unternehmerische Struktur haben Mayer & Dau Immobilien die Möglichkeit gegeben, eine eigene Immobilie zu erwerben und hier das neue Büro des Unternehmens einzurichten. Fortan wird man das Büro an dem strategisch gut gelegenen Standort **Große Mühlenwallstraße 39 in Aurich** finden. Von den Einen „kleines Knusperhaus“ und den Anderen „Isermann-Eck“ genannt, ist die Immobilie ein bekannter Standort – direkt an der Kreuzung Leerer Landstraße und Fockenbollwerkstraße.

„Das Team um den Gebietsleiter Alwin Eilers entwickelt sich äußerst positiv und bereitet uns jeden Tag viel Freude.“, sagt Geschäftsführer Benjamin Dau.

Für uns, aber auch für unsere Kunden, soll dies ein weiteres Zeichen sein, dass sich Mayer & Dau Immobilien langfristig auf dem Immobilienmarkt in Aurich etablieren möchte. Die Resonanz der Kunden auf das neue Büro bestätigt uns darin, dass wir die richtige Entscheidung getroffen haben.

Mayer & Dau Immobilien steht seit vielen Jahren in der Region Oldenburg und Ammerland für eine faire und kompetente Beratung rund um das Thema Immobilien. Mit eigenen Architekten, Bauingenieuren, Gutachtern und Immobilienfachwirten verfügt das Team, welches ausschließlich mit festangestellten Mitarbeitern arbeitet, über ein besonderes Know-How, wovon der Kunde jeden Tag profitiert. Auch im Punkt Hausverwaltung – mit über 1.000 Einheiten – deckt das Unternehmen alle Wünsche der Kunden ab.



Mayer & Dau Immobilien jetzt auch in Bremerhaven/Cuxhaven

Einen strategisch wertvollen Schritt konnte das Unternehmen Mayer & Dau Immobilien mit der Eröffnung einer Dependence in Bremerhaven vornehmen.

Das Unternehmen freut sich sehr, mit Frau Claudia Otto eine ehrgeizige und gut strukturierte Mitarbeiterin gefunden zu haben, die den Standort Bremerhaven/Cuxhaven betreuen wird. Der Geschäftsführer setzt weiterhin auf Regionalität und auf ein Netzwerk mit fünf Standorten mit über 20 Mitarbeitern.

Frau Claudia Otto: „Ich freue mich besonders darauf, in einem solch renommierten Immobilienunternehmen, wie es Mayer & Dau Immobilien ist, mitarbeiten zu können. Gerade aufgrund meines guten Netzwerkes und meiner geschäftlichen Beziehungen sehe ich großes Potenzial für den Standort Bremerhaven/Cuxhaven und freue mich auf die anstehenden Aufgaben.“

Derzeit werden unsere Kunden aus dem Minna-Rattay-Weg in 27574 Bremerhaven betreut. Eine weitere Eröffnung eines Shops ist in Planung.

Benjamin Dau: „Ich freue mich ebenfalls, dass wir eine solch zuverlässige und engagierte Mitarbeiterin, wie es Frau Claudia Otto ist, für unser Team gewinnen konnten. Wir freuen uns, mit ihr den Weg in Bremerhaven/Cuxhaven gehen zu können. Ich sehe dies als strategisch wichtigen Schritt für den Markenaufbau von Mayer & Dau Immobilien.“



Claudia Otto
Immobilienvermittlerin

Rente aus Stein – Hausverkauf auf Rentenbasis

Für viele Ruheständler ist es im Alter schwierig, ihren Lebensstandard zu halten. Trotz Altersvorsorge sind die monatlichen Belastungen für Lebensunterhalt und eigener Immobilie kaum zu tragen. Für Immobilieneigentümer gibt es jedoch eine Möglichkeit, die Einkünfte zu steigern, ohne die vertrauten vier Wände verlassen zu müssen. Die Immobilien-Leibrente:

Was ist die Immobilien-Leibrente?

Einfach gesagt: Der Immobilieneigentümer verkauft Wohnung oder Haus und erhält dafür eine lebenslange monatliche Rentenzahlung. Zudem darf der Verkäufer bis zu seinem Tod in der vertrauten Umgebung wohnen bleiben – und das mietfrei! Somit lässt sich das im Haus gebundene Vermögen nutzen. Natürlich werden diese Ansprüche grundbuchlich gesichert, um dem Verkäufer die nötigen Sicherheiten zu geben.

Zusammengefasst hat die Immobilien-Leibrente viele Vorteile:

- lebenslange zusätzliche Rente,
- lebenslanges und mietfreies Wohnrecht,
- Planungssicherheit,
- Abgabe der Instandhaltungsarbeiten an den neuen Eigentümer,
- Bei Umzug in ein Pflegeheim können zusätzliche Mieteinnahmen erzielt werden.

Für wen ist die Immobilienleibrente interessant?

Grundsätzlich ist die Immobilien-Leibrente für Rentner und Senioren gedacht. Dennoch muss man bei dieser Frage zwischen Verkäufer und Käufer unterscheiden. Aus Sicht des Verkäufers ist die Immobilien-Leibrente besonders dann eine lohnenswerte Alternative, sollte man eine weitgehend schuldenfreie Immobilie besitzen und das dort fest gebundene Kapital zur Aufstockung der Rente benötigen. Eine weitere Rolle spielt mit Sicherheit auch die Lebenssituation der nachstehenden Erben. Denn oftmals leben diese in einer anderen Stadt und sind gegebenenfalls bereits selbst Eigentümer einer Immobilie.

Für den Käufer einer Immobilie auf Rentenbasis funktioniert das Ganze wie eine Wette: Lebt der Verkäufer länger als erwartet, bleibt die monatliche Rentenzahlung bestehen und der am Ende gezahlte Gesamtaufpreis steigt natürlich. Dennoch ist es gerade für private Käufer eine interessante Überlegung, da die monatlichen Rentenzahlungen gegebenenfalls aus den laufenden Einkünften finanziert werden können und somit kein Kredit bei der Bank aufgenommen werden muss.

Wie funktioniert die Immobilien-Leibrente?

Zunächst einmal muss ermittelt werden, wie hoch die monatliche Rentenzahlung sein muss. Maßgeblich hierfür ist vor allem der Wert der Immobilie. Außerdem spielen auch Alter und Geschlecht der Verkäufer eine wichtige Rolle. Denn bei der Berechnung der Leibrentenhöhe wird die statistische Lebenserwartung der Leibrentenberechtigten berücksichtigt, d.h. je älter die Eigentümer, desto höher die Leibrente.

Sobald man sich geeinigt hat, bereitet ein Notar einen Kaufvertrag vor, in dem alle Rechte und Pflichten von Käufer als auch Verkäufer geregelt sind. Nach Unterzeichnung des Vertrages wird der Käufer im Grundbuch als neuer Eigentümer eingetragen. Zugleich wird ebenfalls im Grundbuch die Immobilienrente in Form einer Reallast und ein Wohnrecht zugunsten der Verkäufer eingetragen.

Worauf sollte man außerdem achten?

Gerade der Verkäufer sollte darauf achten, dem Hausverkauf auf Basis einer Leibrente nur dann zuzustimmen, wenn er sich sicher ist, dass die monatliche Rentenzahlung vom Käufer auch in einigen Jahren noch regelmäßig und zuverlässig gezahlt werden kann. Hierfür bieten sich besonders Unternehmen an, die sich auf den Ankauf von Immobilien über das oben beschriebene Modell spezialisiert haben.

Lassen Sie sich in jedem Fall vor einer Verkaufsentscheidung von einem professionellen Makler beraten.

Wilhelmshaven: 6 Wohneinheiten in einem Gebäude



Wohnfläche: 408,18 m²
Nutzfläche: 60,00 m²

Grundstücksfläche: 876,00 m²
Baujahr: 1910

225.000,00 €

Obj.Nr. 3987

Neukamperfehn: Modernes Fehnhaus



Wohnfläche: 175,00 m²
Nutzfläche: 64,00 m²

Grundstücksfläche: 1400,00 m²
Baujahr: 2006

289.000,00 €

Obj.Nr. 4155

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

Stand 03/2018

Greetsiel: Neuwertiges Ferienhaus am Deich



Wohnfläche: 107,00 m²
Nutzfläche: 15,00 m²

Grundstücksfläche: 400,00 m²
Baujahr: 2004

349.000,00 €

Obj.Nr. 4123

Moordorf: Friesenhaus in Top Lage



Wohnfläche: 135,00 m²
Nutzfläche: 30,00 m²

Grundstücksfläche: 513,00 m²
Baujahr: 2001

194.000,00 €

Obj.Nr. 4157

Stand 03/2018

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

Bümmerstede: Schickes Einfamilienhaus im Villenstil



Wohnfläche: 143,50 m²

Grundstücksfläche: 418 m²

Baujahr: 2004

519.000,00 €

Obj.Nr. 4145

Oldenburg-Alexandersfeld: Gemütliches Einfamilienhaus in ruhiger Lage



Wohnfläche: 105,24 m²

Grundstücksfläche: 400 m²

Baujahr: 1995

269.000,00 €

Obj.Nr. 4156

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

Stand 03/2018

Rastede: Außergewöhnliches Anwesen mit vielen Highlights



Wohnfläche: 286,44 m²
Baujahr: 1910

Grundstücksfläche: 10.079,00 m²
Saniert: 1999

849.000,00 €

Obj.Nr. 4067

Rastede: Einfamilienhaus in besonderer Wohnlage



Wohnfläche: 217 m²
Baujahr: 1982

Grundstücksfläche: 725 m²

449.000,00 €

Obj.Nr. 4161

Stand 03/2018

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

Spohle: Einfamilienhaus mit Doppelgarage



Wohnfläche: 254 m²
Baujahr: 2000

Grundstücksfläche: 795 m²

499.000,00 €

Obj.Nr. 4183

Kreyenbrück: Neubau-Eigentumswohnungen



Zimmer: 2-3
Wohnfläche: 69,60 m² - 133,86 m²

208.000,00 € - 425.000,00 €

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

Stand 03/2018

Ovelgönne: Exklusives Reetdachanwesen in Alleinlage



Wohnfläche: 265 m²
Baujahr: 1829

Grundstücksfläche: 4.310 m²
Saniert: 2006

525.000 €

Obj.Nr. 4165

Bad Zwischenahn: Charmantes Reihenendhaus in zentraler Lage



Wohnfläche: 65 m²
Baujahr: 1959

Grundstücksfläche: 205 m²
Saniert: 2005

159.000 €

Obj.Nr. 4154

Stand 03/2018

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



Aurich

Große Mühlenwallstr. 39
26603 Aurich

Tel.: 04941 984 208 0



Bad Zwischenahn

Am Hogen Hagen 31
26160 Bad Zwischenahn

Tel.: 04403 30 99
Fax: 04403 93 74 29



Bremerhaven

Minna-Rattay-Weg 12
27574 Bremerhaven

Mobil: 0152 56761260



Oldenburg

Ofener Straße 40
26121 Oldenburg

Tel.: 0441 350 360 80
Fax: 0441 390 125 69



Ab 01.06.2018

Nadorsterstraße 292
26123 Oldenburg

Tel.: 0441 350 360 80
Fax: 0441 390 125 69



Rastede

Oldenburger Str. 280
26180 Rastede

Tel.: 04402 83 0 83
Fax: 04402 39 10

MAYER & DAU

IMMOBILIEN GMBH