

To Huus Immobilien Zeitung

EMDEN • AURICH • LEER • GREETSIEL • NORDEN-NORDDEICH • MOORDORF • WIESMOOR • PAPENBURG
BORKUM • JUIST • NORDERNEY • BALTRUM • LANGEOOG • SPIEKEROOG • WANGEROOGE • HELGOLAND



36
Beschäftigte



14
Standorte

Zahlen der Ausgabe:

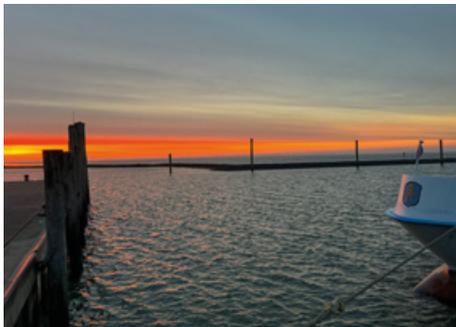
>40.000 m²
Verkaufte Gesamtfläche 2023

> 27.500
Zeichen in dieser
Zeitungsausgabe

Folge uns auch bei
Instagram!



@engelvoelkersostfriesland



Liebe Leserinnen & Leser,

ein spannendes Jahr liegt hinter uns. Zum Ende des Jahres blicken wir auf die vergangenen Monate zurück & sprechen über aktuelle Themen in der Immobilienwelt.

Wir bedanken uns für die vertrauensvolle Zusammenarbeit, wünschen Ihnen eine besinnliche Weihnachtszeit & einen gelungenen Start in das neue Jahr!

Niklas Niemeyer
Geschäftsführer Südliche Nordsee Immobilien GmbH

Änderungen am GEG: Worauf es beim Heizen ab 2024 ankommt

Neue Regelungen beim Gesetz für Erneuerbares Heizen (GEG) beschäftigen Eigentümer & Mieter – Wir haben uns die aktuellen Anpassungen genauer angeschaut.

SEITE 3

Unsere vergangenen Veranstaltungen 2023

Viele unterschiedliche Events haben das zurückliegende Jahr besonders vielfältig gestaltet. Wir blicken auf die Veranstaltungshighlights 2023.

SEITE 14



Engel & Völkers Commercial

Commercial Consultants Florian Ristow und Jannes Bakker geben einen Einblick in die Arbeit der Gewerbespezialisten in der Region. Außerdem: So verhält sich der Immobilienmarkt im Gastgewerbe.

SEITE 8 & SEITE 12

Das Immobilien ABC: Engel & Völkers erklärt ...

UNSERE EXPERTEN ERLÄUTERN DIE WICHTIGSTEN BEGRIFFE RUND UM IMMOBILIEN

D wie "Denkmalschutz"

Ob eine Immobilie als denkmalgeschützt gilt, entscheidet nicht allein das Alter der Immobilie, sondern auch das übergeordnete oder öffentliche Interesse am Gebäude. Schlösser, Burgen, Fachwerkhäuser, Wassertürme und Windmühlen stehen dabei besonders häufig unter Denkmalschutz. Grundsätzlich schützt der Status vor dem Abriss oder baulichen Veränderungen. Sanierungen und Umbaumaßnahmen sind demnach nicht ohne behördliche Genehmigung zulässig – entsprechende Auflagen betreffen sowohl die Außengestaltung als auch den Innenraum der Immobilie. Vorgegeben werden beispielsweise

Farben, Baumaterialien sowie die handwerkliche Umsetzung, was die Renovierung für Eigentümer häufig erschwert. Energetisch betrachtet stellen Denkmäler einen Sonderfall dar. Einen Energieausweis benötigen sie nicht und auch in Bezug auf die Energieeinsparverordnung sind entsprechende Gebäude von den Vorschriften befreit. Ein Anreiz für den Kauf einer denkmalgeschützten Immobilie sind häufig steuerliche Vorteile. Sowohl bei der Vermietung des Objekts als auch bei der Eigennutzung können steuerliche Abschreibungen geltend gemacht werden – diese variieren

je nach Nutzung, Renovierungs- und Anschaffungskosten. Für Käufer und Investoren können Steuererleichterungen demnach einen reizvollen Grund für den Erwerb darstellen. Unter bestimmten Bedingungen kann der Status des Denkmals erlöschen oder aufgehoben werden – die Entscheidung dafür liegt bei der zuständigen Denkmalschutzbehörde.



K wie "Kapitalanlagen"

Als vergleichsweise sichere Kapitalanlage bringen Immobilien einige Vor- und Nachteile mit sich. Neben steuerlichen Vorteilen und einem möglichen Inflationsschutz durch die Kopplung der Mieten an die Inflation, bringen Immobilien in der Regel eine hohe Wertbeständigkeit mit sich. Zudem gelten Mietobjekte als guter Baustein im diversifizierten Vermögensportfolio.

Mit der Investition in Renditeimmobilien ist das Kapital häufig langfristig gebunden. Auch der laufende Unterhalt sowie die Verwaltung erfordern zum Teil einen erhöhten Aufwand für die Anleger. Je nachdem, wie hoch das Vermögen ist, nimmt der Kauf einer Immobilie einen großen Teil des Kapitals in Anspruch, wodurch das Investitionsrisiko möglicherweise erhöht wird.

S wie "Schenkung"

Wer innerhalb der Familie eine Schenkung ohne Gegenleistung von Grundstücken oder Immobilien veranlassen will, kommt nicht um das Finanzamt herum. Je nach Verwandtschaftsgrad gelten für eine Schenkung unterschiedliche Freibeträge. Werden diese überschritten, ist eine zusätzliche Steuer beim Finanzamt fällig. Gemeldet wird diese beim Finanzamt

durch einen formlosen Brief – nicht über die Steuererklärung. Außerdem wird ein notariell beurkundeter Übertragungsvertrag benötigt, um die Schenkung abzuschließen. Im Vertrag können zusätzliche Bedingungen wie das Verbot des Weiterverkaufs, die Übernahme eines Familienbetriebs oder Rückforderungsrechte festgehalten werden.

N wie "Netzwerk"

Bei der Vermarktung einer Immobilie spielt ein breit gefächertes und gut ausgebautes Netzwerk mittlerweile eine relevante Rolle. In erster Linie steht für Verkäufer dabei ein strukturiertes Netzwerk zu potenziellen Kaufinteressenten im Vordergrund. Vorgemerkte Interessenten können den Verkaufsprozess beschleunigen und ermöglichen bei Bedarf eine diskrete Vermarktung ohne Veröffentlichung der Immobilie. Zudem sind Kontakte zu Finanzierungsspezialisten, Energieberatern oder Bauunternehmern für Verkäufer und Käufer von Vorteil. Ob bei Rückfragen, Bedenken oder für die weiterführende Beratung – persönliche Kontakte des Maklers verhelfen in der Regel schneller zu einem erfolgreichen Verkaufsabschluss.

Aktuelle Änderungen am Gebäudeenergiegesetz: Worauf es ab 2024 beim Heizen ankommt

NEUE REGELUNGEN BEIM GESETZ FÜR ERNEUERBARES HEIZEN (GEG) BESCHÄFTIGTEN EIGENTÜMER & MIETER – NUN KOMMEN ÄNDERUNGEN AUF SIE ZU



Seit dem 1. November 2020 legt das Gebäudeenergiegesetz (GEG) die energetischen Anforderungen für Gebäude fest, die beheizt oder klimatisiert werden. Im Fokus steht dabei unter anderem der Austausch fossiler Heizungen. Um den Umstieg auf klimafreundliche Wärme zu beschleunigen, gelten ab dem 1. Januar 2024 neue Regelungen, welche sowohl Neubauten, als auch Bestandsimmobilien betreffen.

Neubau vs. Bestand:
Das gibt es jetzt zu beachten

Eine relevante Unterscheidung treffen die neuen Bestimmungen des GEG bei der Differenzierung zwischen Neubauten, bei denen bislang kein Bauantrag gestellt wurde und Bestandsimmobilien. Wird ab 2024 eine neue Heizung eingebaut, muss diese mit insgesamt 65 Prozent Erneuerbaren Energien betrieben werden – in Neubaugebieten greift die Vorgabe bereits ab dem 1. Januar. Außerhalb von Neubaugebieten und bei Bestandsimmobilien greifen zunächst unterschiedliche Übergangsfristen. Hierbei ist entscheidend, wo sich die Immobilie befindet. In Großstädten ist der Wechsel spätestens im Jahr 2026 Pflicht, während sich in Kleinstädten der Stichtag um zwei Jahre verschiebt und erst 2028 angesetzt ist. Welche Richtlinie zum Tragen kommt, ist abhängig von der Einwohnerzahl der

jeweiligen Städte. Ab 100.000 Einwohnern ist die Rede von einer Großstadt. Kommunal können bereits frühere Fristen festgelegt werden. Bei funktionierenden Gas- und Ölheizungen ist zunächst kein Austausch notwendig. Auch im Falle eines Defekts ist die Reperatur des kaputten Geräts zulässig – ein direkter Ersatz ist nicht notwendig. Ist eine Reparatur der Erdgas- oder Ölheizung nicht mehr möglich oder das Gerät mit Konstanttemperatur-Kessel ist bereits über 30 Jahre alt, muss ein Austausch erfolgen. In diesem Fall gelten gesonderte Übergangsfristen.

Fortschritt dank Fördermaßnahmen

Um beim Umstieg auf erneuerbare Energien den Eigentümer zu helfen plant der Bund unterschiedliche Förderungen. Vorgesehen sind unter anderem verschiedene Zuschüsse sowie zinsgünstige Kredite. Eine Grundförderung von 30 Prozent sowie zusätzliche Boni, abhängig vom Zeitraum der Umsetzung sowie dem Haushaltseinkommen können

Eigentümer in Anspruch nehmen. Die Zuschüsse können miteinander kombiniert werden, dürfen jedoch insgesamt nicht über 70 Prozent der Gesamtsumme übersteigen.

Mieter aufgepasst: Mit diesen Kosten müssen Sie rechnen

In der Regel ist der Vermietende für den Austausch zuständig – eine Information, ob und wann die Umstellung erfolgt, erhalten Mieter normalerweise beim Eigentümer der Immobilie. Die durch den Austausch entstehenden Kosten darf der Vermieter lediglich begrenzt auf den Mieter umlegen. Hier gilt derzeit: Maximal 50 Cent pro Quadratmeter pro Monat dürfen auf die Kosten der Kaltmiete hinzukommen. Durch die Modernisierung ist jedoch voraussichtlich eher mit einer Senkung der Energiekosten für Mieter zu rechnen.



Mehr erfahren:
Weitere Informationen erhalten Sie online beim BMWK

KLIMAFREUNDLICHES HEIZEN
Das gilt ab dem 1. Januar 2024

 <p>NEUBAU Bauantrag ab 01.01.24</p> <p>Im Neubaugebiet Heizung mit mindestens 65% Erneuerbaren Energien</p> <p>Außerhalb eines Neubaugebietes Heizung mit mindestens 65% Erneuerbaren Energien frühestens ab 2026</p>	 <p>BESTAND</p> <p>Heizung funktioniert oder lässt sich reparieren Kein Heizungstausch vorgeschrieben</p> <p>Heizung ist kaputt - Keine Reparatur möglich: Es gelten Übergangslösungen. Jetzt auf Heizung mit Erneuerbaren Energien umsteigen, Förderung nutzen.</p>
--	--

Grafische Übersicht nach eigener Darstellung

Quelle: BMWK, Stand 09/2023

Engel & Völkers öffnet erstmals seine Shoptüren im beliebten Fischerdorf Greetsiel

IMMOBILIENBERATER NICO FISCHER BETREUT DIE GESAMTE KRUMMHÖRN & HINTE SEIT AUGUST 2023 VOM NEUEN SHOP IN DER MÜHLENSTRASSE 23 AUS.

Nach langen Umbau- und Renovierungsarbeiten wurde im Sommer ein neuer Engel & Völkers Standort in der Krummhörn eröffnet. Vor Ort im Einsatz ist Immobilienberater Nico Fischer, der zuvor am Unternehmensstandort in Emden tätig war. Von Greetsiel aus betreut er Kunden in der Krummhörn sowie der Gemeinde Hinte.



Im ehemaligen Buddelschiffmuseum werden Kunden nun zu Themen rund um Immobilien beraten.

Vom Buddelschiffmuseum zum Immobilienbüro

Mittlerweile sind einige Monate vergangen und in der Mühlenstraße 23 ist der Alltag eingelebt. Für das Unternehmen erfüllt sich mit der Neueröffnung des 14. Standorts ein lang geplanter Traum. Durch die stetig wachsende Beliebtheit des Fischerdorfes Greetsiel sowie den umliegenden Dörfern ist auch das Interesse von Eigentümern und potenziellen Käufern in der Region gestiegen. Inzwischen befinden sich rund 2.500 aktive Suchkunden in der Unternehmenskartei, die spezifisch an einem neuen Zuhause vor Ort interessiert sind.



Nach dem Umbau strahlt das Büro im neuen Glanz

Die bisherige Resonanz der Kunden in Greetsiel ist durchweg positiv. "Ob Kunden, Freunde oder Einheimische – bisher finden es alle wirklich schön, was wir aus dem Objekt gemacht haben und freuen sich über den Zuwachs im Ort", so der 37-Jährige Nico Fischer. Trotz vieler Außentermine

und Besichtigungen bei den Immobilien vor Ort, verbringt Nico gerne Zeit in seinem Büro in Greetsiel. Immer wieder beobachtet er von dort aus Einheimische und Touristen dabei, wie sie vor seinem Shop Halt machen. Für ihn persönlich herrscht vor Ort eine einzigartige Atmosphäre.

„Als Krummhörner Junge liegen mir die Ortschaften hier besonders am Herzen.“

Neben Greetsiel gehören die gesamte Krummhörn sowie die anliegende Gemeinde Hinte zum Einsatzgebiet von Nico Fischer – Unterstützung bekommt er weiterhin von seinem Emdener Kollegen Bastian Lorey. Das Duo hat bereits zuvor die Gebiete von Emden aus betreut. Arbeitswege und Prozesse wurden durch die neue Anlaufstelle vor Ort effizienter gestaltet und tragen zur Verbesserung des Kundenservices bei. Eine gute Erreichbarkeit in Greetsiel und schnelle Wege in die umliegenden Orte kommen nicht nur bei lokalen Eigentümern und potenziellen Interessenten gut an, sondern begeistern auch immer noch Nico

Fischer selbst: "Mit der Krummhörn und meinem Heimatort Pewsum verbinde ich viele schöne Erinnerungen. Umso schöner ist es, dass ich heute das Büro in Greetsiel betreuen darf." Viele Verbindungen in die Krummhörn und nach Hinte machen für ihn seine Arbeit zu etwas ganz Besonderem.

Rund um Immobilien-Service

Von der professionellen Objekteinwertung über die Organisation der Verkaufsunterlagen und Besichtigungsterminen bis hin zum erfolgreichen Verkaufsabschluss und der Schlüsselübergabe betreut Engel & Völkers Ihre Kunden beim Immobilienkauf und -Verkauf.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!
Mühlenstraße 23, 26736 Greetsiel
T +49 4921 392 30 40
Greetsiel@engelvoelkers.com



Nico Fischer – Ihr Partner in Greetsiel!

Unser Immobilien-Highlight in Greetsiel: Neubauprojekt "Bi de Möhlen"

EXKLUSIVER NEUBAU MIT INSGESAMT 6 WOHNHEITEN



Dieser exklusive Neubau im idyllischen Fischerdorf Greetsiel überzeugt durch eine moderne und hochwertige Bauweise.

Der Baustart im Jahr 2023 / 2024 bietet Ihnen die Möglichkeit, aktiv an der Gestaltung Ihrer neuen Wohnung mitzuwirken. Sie können Ihre persönlichen Vorlieben mit einbringen, um Ihrer Traumwohnung einen ganz individuellen Charme zu verleihen.

Die 6 Wohnungen präsentieren sich energetisch und technisch auf dem neuesten Stand und bieten mit 50 - 57 m² ausreichend Platz für Ihre individuellen Wohnbedürfnisse. Zusätzlich verfügen Sie jeweils über eine gemütliche Terrasse oder einen Balkon.

Zu den Ausstattungsmerkmalen zählen unter anderem eine Luftwasserwärmepumpe, die für eine effiziente und umweltfreundliche Beheizung sorgt, eine Wohnraumlüftungsanlage, die eine kontinuierliche Frischluftzufuhr und ein gesundes Raumklima erzeugt und vieles mehr, was die Immobilie so einzigartig macht. Umgeben wird die Immobilie von einem neu angelegten Gartenbereich. PKW-Stellplätze sind im Preis enthalten.

Als einzigartiges Urlaubs- und Entspannungsdomizil ist das beliebte Fischerdorf Greetsiel an der Nordseeküste der perfekte Ort zum Entschleunigen und Genießen.



Weitere Infos bei unserem Team

Interessiert an einer Wohnung im beliebten Fischerdorf? Unser Team hilft gerne dabei, das passende Objekt zu finden!



Zwischen Unsicherheiten & neuen Perspektiven: Das Immobilienjahr 2023

GESCHÄFTSFÜHRER NIKLAS NIEMEYER BLICKT AUF DAS ZURÜCKLIEGENDE JAHR UND WEISS, WAS DIE IMMOBILIENBRANCHE IN DER REGION ZULETZT BEWEGT HAT

Das Jahr 2023 neigt sich dem Ende zu – wie bereits im letzten Jahr beschäftigen sich die Immobilienbranche sowie Eigentümer und Kaufinteressenten mit gleichbleibend relevanten Themen. Was in diesem Jahr die Branche speziell in Ostfriesland und auf den Ostfriesischen Inseln beschäftigt hat, berichtet Niklas Niemeyer, Geschäftsführer des Engel & Völkers Lizenzgebiets in der Region.



Geschäftsführer Niklas Niemeyer kennt als Immobilienspezialist den Markt in der Region genau

Gleichbleibend relevant: Energie & Zinsen im Fokus

Bereits im Jahresrückblick 2022 haben zwei Themenbereiche die Immobilienbranche besonders beschäftigt: Die fortschreitende Energiewende durch Strom- und Gaspreiserhöhungen sowie signifikante Entwicklungen am Zinsmarkt prägten die Veränderungen am Immobilienmarkt.

Auch im Laufe des Jahres ist die Relevanz der Themen innerhalb der Immobilienbranche nicht abgebrochen. Während durch fallende Gas- und Strompreise vorerst die Dringlichkeit des Umstiegs auf nachhaltige Heizmethoden abgeschwächt wurde, bleibt abzuwarten, wie sich die Situation im kommenden Jahr verhält.

Durch Änderungen zum Januar 2024 am Gebäudeenergiegesetz sowie wahrscheinlich steigenden Gas- und Strompreisen in den nächsten Jahren ist nach wie vor damit zu rechnen, dass die Energieeffizienz und das energetische Potenzial von Immobilien weiterhin eines der wichtigsten Kriterien der Zukunft bleibt.

Eine deutliche Entwicklung hat der Zinsmarkt in den letzten Monaten hinter sich gelassen.

“Vermutlich hat der Zinsmarkt in diesem Jahr vorerst seinen Höhepunkt erreicht”, so Niklas Niemeyer. Eine letzte Veränderung des Leitzins der Europäischen Zentralbank erfolgte am 20. September diesen Jahres. Seither stagniert der Zinssatz bei 4,5 Prozent. Im Vergleich zum Vorjahr zeigt sich damit eine Erhöhung von über 3 Prozentpunkten.

Für Kaufinteressenten bedeutet dies vor allem eines: Der Immobilienkauf wird schwieriger, wenn das notwendige Eigenkapital fehlt.



Preiskorrekturen beeinflussen Immobilienverkäufe

Die Gesamtsituation der Immobilienbranche sowie die äußeren Einflüsse haben vorwiegend die Vermarktung von klassischen Erstwohnsitzen auf dem Festland beeinflusst. Laut dem 32-Jährigen Geschäftsführer hat dabei die Erhöhung der Zinsen grundsätzlich zu einem Rückgang der Gesamtnachfrage geführt: “Insgesamt führte dies zu Preiskorrekturen. Betroffen waren meist ältere Immobilien, bei denen der energetische Zustand nicht optimal ist.” Ferienimmobilien auf dem Festland waren hingegen nicht in dem Maße vom Nachfragerückgang sowie den Preiskorrekturen betroffen.

Auch der Markt auf den Ostfriesischen Inseln zeigt sich insgesamt als verhältnismäßig stabil. Durch den starken Fokus auf Ferienimmobilien bleibt die Nachfrage gut. Auch bei der Preisgestaltung konnten weiterhin Spitzenpreise für exklusive Liebhaberobjekte auf den Inseln erzielt werden.

Flaute im Neubau-Segment

Nach Lieferschwierigkeiten während der Coronapandemie und erhöhten Preisen für Baumaterialien hat sich die Lage im Neubaubereich noch nicht wieder erholt. “Baukosten treffen hier aktuell auf hohe Zinsen. Für viele Interessenten macht dies die Umsetzung von ihrem eigenen Neubau unerschwinglich”, so Niklas Niemeyer. Einen Anreiz sollen unterschiedliche Möglichkeiten zur Förderung schaffen, die je nach Größe und Umsetzbarkeit vor allem im kommenden Jahr ein Neubauprojekt wieder attraktiver machen sollen.

Momentan sind bei Kaufinteressenten speziell moderne Bestandsimmobilien mit guten energetischen Voraussetzungen als Alternative zum Neubau beliebt.

2024: Wird jetzt alles besser?

Wie sich das kommende Jahr entwickelt, ist im Detail zwar nicht vorherzusehen, trotzdem sind vereinzelt bereits Tendenzen für die kommende Zeit zu entdecken. Auch 2024 wird das Thema “Energie” die Immobilienbranche richtungsweisend beeinflussen. Vor allem für die Vermarktung von

Immobilien wird die aktuelle Energieeffizienz der Gebäude sowie das Potenzial zur energetischen Sanierung weiter in den Vordergrund rücken.

Grundsätzlich sieht Niklas Niemeyer jedoch durchaus Chancen auf eine vielversprechende Entwicklung innerhalb der kommenden Monate. Sein abschließendes Fazit: “Für das nächste Jahr werden primär zwei Dinge entscheidend: Der Ausbau von Förderprogrammen und die Entwicklung der Inflationsrate sowie den damit verbundenen Veränderungen am Zinsmarkt.”



Erfolg ist die beste Referenz

DIESE UND VIELE WEITERE OBJEKTE WURDEN 2023 ERFOLGREICH VON UNS VERMARKTET.

Erfolgreich ins Geschäft kommen: Was hinter der Vermarktung von Gewerbeimmobilien steckt

FLORIAN RISTOW & JANNES BAKKER ZU HERAUSFORDERUNGEN SOWIE ARBEITSWEISEN IM GEWERBESEGMENT VON ENGEL & VÖLKERS COMMERCIAL IN DER REGION



Das Commercial Team in der Region: Jannes Bakker, Nadine Cichon & Florian Ristow

Wer in Ostfriesland oder auf den Ostfriesischen Inseln eine Gewerbeimmobilie sucht, ist bei Engel & Völkers an der richtigen Adresse. Im Commercial Bereich des Unternehmens kümmern sich Florian Ristow und Jannes Bakker als Consultants um den Verkauf und die Vermietung von Gewerbeobjekten in der Region. Wie die erfolgreiche Vermarktung abläuft und was die Experten ausmacht, verraten sie in einem persönlichen Gespräch.

ENGEL & VÖLKERS COMMERCIAL

Warum sollten Kunden bei der Vermarktung Ihrer Gewerbeimmobilie auf Engel & Völkers vertrauen?

Jannes: Bei Engel & Völkers Commercial sind wir für erstklassigen Service, unser Fachwissen und die Anwendung maßgeschneiderter Lösungen bekannt – so können wir stets auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden eingehen.

Florian: Ohne Zweifel ist der Immobilienverkauf immer eine Vertrauenssache. Da geht es natürlich

auch um die zuständige Person hinter der Vermarktung. Inzwischen blicken wir auf über 15 Jahre Erfahrung in der Branche zurück und wissen daher ganz genau, worauf es ankommt.

Wie läuft der Vermarktungsprozess grundsätzlich ab?

Florian: Wir unterteilen die Vermarktung in drei Phasen: Die Akquisephase, die Vertriebsphase und letztendlich die Abschlussphase. Zu Beginn schauen wir uns das Objekt ganz genau an, um eine Empfehlung für den Vermarktungspreis abzugeben. Relevant sind dabei die wirtschaftlichen Rahmendaten sowie bauliche Gegebenheiten, rechtliche und externe Rahmenbedingungen sowie das Potenzial der Immobilie – hier führen wir eine Analyse durch, die Grundlage für die Preisgestaltung und den Vermarktungsprozess ist.

Jannes: In der Vertriebsphase nutzen

wir individuelle Marketingstrategien, um die jeweilige Immobilie bestmöglich zu präsentieren. Neben Online-Plattformen und Printmedien sind persönliche Kontakte und spezialisierte Werbemaßnahmen von besonders hoher Relevanz. Hinzu kommen rund 4.300 aktive Suchkunden, die wir bei der Vermarktung direkt ansprechen können.

Florian: In der Abschlussphase begleiten wir den Kunden bei der Erstellung des Kaufvertrags sowie dessen Abwicklung. Auch nach der Übergabe sind wir jedoch weiterhin als Ansprechpartner für unsere Kunden erreichbar.

Wie viel Zeit nimmt die Analyse in Anspruch, um den möglichen Vermarktungspreis zu erfahren?

Jannes: Die Dauer kann je nach Größe, Art und Lage der Immobilie variieren und ist abhängig davon, ob bereits alle relevanten Dokumente vorliegen. Es ist hier besonders wichtig, gründlich vorzugehen. Daher nehmen wir uns die Zeit, um eine realistische Einschätzung des Marktpotenzials abzugeben.

Auf was muss ich mich als Eigentümer im gesamten Prozess einstellen?

Jannes: Wir arbeiten mit unseren Kunden eng zusammen, um ein Verständnis für deren Zielvorhaben zu bekommen und sind natürlich auf relevante Informationen

zur Immobilie angewiesen. Während der Vertriebsphase finden selbstverständlich auch Besichtigungen im Objekt statt.

Welche Gewerbebereiche deckt das Engel & Völkers Commercial Team ab und wo liegt gegebenenfalls euer Fokus?

Jannes: Grundsätzlich umfasst unser Leistungsangebot ganz verschiedene Arten von Gewerbeimmobilien – Mehrfamilienhäuser, Wohn- und Geschäftshäuser, Bürogebäude und Praxen aber auch Einzelhandelsflächen sowie Industrie- und Logistikimmobilien und Hotels.

Florian: Auf den Ostfriesischen Inseln ist klassischerweise der Anteil an touristisch genutzten Objekten sehr hoch. Dazu zählen dann vor allem Hotels, Ferienhäuser und Pensionen, aber beispielsweise auch Gastronomiebetriebe.

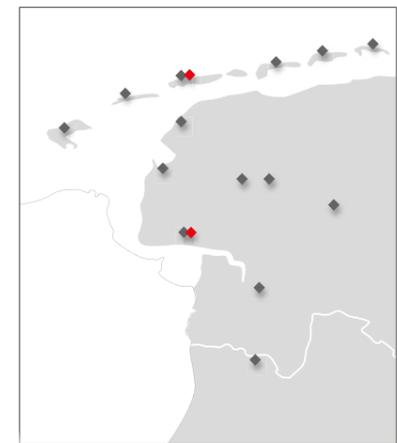
In welcher Größenordnung bewegen sich die betreuten Projekte?

Jannes: Die Projektgrößen variieren stark und reichen von der lokalen Gewerbeimmobilie bis hin zu großen Entwicklungsprojekten. Wir sind darauf spezialisiert, Vorhaben unterschiedlicher Größenordnungen und Komplexitätsgrade zu betreuen

und individuelle Lösungen dafür zu entwickeln.

Was macht euch zu Spezialisten im Gewerbesegment?

Jannes: Unser Team verfügt über fundiertes Fachwissen, um unseren Kunden eine optimale Dienstleistung zu bieten. Wir verstehen die besonderen Anforderungen und Herausforderungen, denen sich Eigentümer stellen müssen und können so maßgeschneiderte Konzepte erarbeiten. Wir haben bereits über viele Jahre hinweg tiefgehende Erfahrungen und gute Kontakte innerhalb der Branche gesammelt, die sich stets als besonders hilfreich erweisen.



◆ Büros Engel & Völkers Commercial
◆ Büros Engel & Völkers Residential

Aktuelle Angebote auf dem Festland & den Inseln:



Leer: 2 Wohn- & Geschäftshäuser
WGHs in hoch frequentierter Lage
Energieausweis liegt zur Besichtigung vor.
Grundstücksfläche ca. 2.232 m²
Gesamtfläche ca. 735 m²
E&V ID G-ZM173



Emden: Büroeinheit im Faldernbunker
Energieverbrauchsausweis: Endenergieverbrauch 98.5 kWh/(m²*a), Gas, Baujahr 1995, Energieeffizienzklasse C
Gesamtfläche ca. 158 m²
E&V ID G-QR225



Baltrum: Ferienimmobilie mit Meerblick
Energiebedarfsausweis: Endenergiebedarf 163.9 kWh/(m²*a), Gas, Baujahr 1954, Energieeffizienzklasse F
Gesamtfläche ca. 967 m² • Einheiten: 11
E&V ID G-CE213

Ihr Kontakt zu uns:



Jannes Bakker

Consultant Ostfriesland
T +49 49120 24 00 62
M+49 175 116 20 30



Florian Ristow

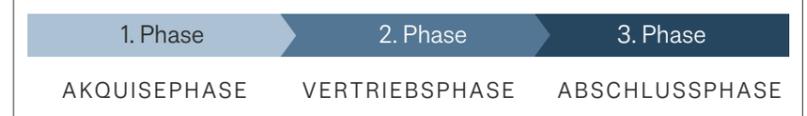
Consultant Ostfriesische Inseln
T +49 4932 99 99 000
M+49 170 48 69 794



Nadine Cichon

Commercial Assistenz
T +49 4921 3921410

Der Vermarktungsprozess in 3 Schritten





Südbrookmerland: Exklusives Anwesen
Reetdach-Anwesen mit Naturteich
Energieausweis derzeit in Bearbeitung.
Baujahr: 2005 • Wohnfläche: ca. 180 m²
Grundstücksfläche: ca. 30.000 m²
E&V ID W-02TC22



Hinte: Exklusives Anwesen in Top-Lage
Energieverbrauchsausweis: Endenergie-
verbrauch 99.9 kWh/(m²*a), Gas,
Energieeffizienzklasse C • Baujahr: 2001
Grundstücksfläche: ca. 1.113 m²
Wohnfläche: ca. 201 m² • E&V ID W-02SODO



Wiesmoor: Luxuriöse Immobilie mit Pool
Energieverbrauchsausweis: Endenergie-
verbrauch 178.6 kWh/(m²*a), Gas,
Energieeffizienzklasse F • Baujahr: 1983
Grundstücksfläche: ca. 20.125 m²
Wohnfläche: ca. 196 m² • E&V ID W-02TM3G



Neuharlingersiel: Herrschaftlicher Gulfhof
Energieverbrauchsausweis: Endenergie-
verbrauch 182.2 kWh/(m²*a), Gas,
Energieeffizienzklasse F • Baujahr: 1775
Grundstücksfläche: ca. 6.831 m²
Wohnfläche: ca. 565 m² • E&V ID W-02S69A



Emden: Anwesen mit Gästehaus
Energiebedarfsausweis:
Endenergiebedarf 85.1 kWh/(m²*a), Gas,
Energieeffizienzklasse C • Baujahr: 2006
Grundstücksfläche: ca. 3.273 m²
Wohnfläche ca. 171 m² • E&V ID W-02TS92



Aurich: Stilvolle DHH in Innenstadtlage
Energiebedarfsausweis:
Endenergiebedarf 96.2 kWh/(m²*a), Gas,
Energieeffizienzklasse C • Baujahr: 2005
Grundstücksfläche: ca. 375 m²
Wohnfläche ca. 103 m² • E&V ID W-02TC6X



Borkum: Großzügiges Insulaner-Haus
Energiebedarfsausweis:
Endenergiebedarf 100.4 kWh/(m²*a), Gas,
Energieeffizienzklasse D • Baujahr: 1969
Grundstücksfläche: ca. 462 m²
Wohnfläche: ca. 184 m² • E&V ID W-02P18Y



Norderney: FeWo mit 3 Zimmern & Balkon
Barrierefreie Wohnung im "Haus Seestern"
mit großem Balkon in Westausrichtung
Energieausweis derzeit in Bearbeitung.
Baujahr: 2006 • Wohnfläche: ca. 62 m²
E&V ID W-02T6S1



Wangerooge: Strandnahe DG-Wohnung
Energieverbrauchsausweis: Endenergie-
verbrauch 72.20 kWh/(m²*a), Warmwasser
enthalten, Gas, Zentralheizung,
Energieeffizienzklasse B • Baujahr: 2008
Wohnfläche: ca. 93 m² • E&V ID W-02TU5I

Wir sind für Sie erreichbar: +49 4921 392 140

Für jede Situation das passende Finanzkonzept

IHR FINANZPARTNER IN OSTFRIESLAND



FINANZIEREN
Regional oder überregional
– aus über 500 Bankpartnern
finden wir die beste Finan-
zierung für Sie.

ABSICHERN
Beste Absicherung zu Top
Konditionen – Wir erstellen
Ihnen ein individuell abge-
stimmtes Konzept.

INVESTIEREN
Maximale Sicherheit oder
hohe Rendite – wir bieten für
jeden Anleger die optimale
Lösung.

**Südliche Nordsee
FINANCE**

Südliche Nordsee
Finance GmbH

Zwischen Beiden Märkten 4
26721 Emden

Telefon 04921 368 30 00
Mail info@sn-finance.de

www.sn-finance.de

**„WIR HABEN DIE
FREIHEIT FÜR DEN
KUNDEN DAS ZU
TUN, WAS FÜR IHN
AM BESTEN IST.“**

Südliche Nordsee Finance

EIN TRANSPARENTER VERGLEICH, DER SICH FÜR SIE LOHNT?

Gerade in Zeiten von steigenden Zinssätzen ist ein unabhängiger Vergleich zwischen möglichen Darlehensgebern besonders wichtig. Die Südliche Nordsee Finance GmbH ermöglicht einen Vergleich zwischen 500 regionalen und überregionalen Banken, Versicherungen und weiteren Darlehensgebern.

Was bringt ein transparenter Vergleich? Wir haben für Sie nachgerechnet! Schon wenige Prozente können bei der Immobilienfinanzierung bares Geld ausmachen. Sehen Sie selbst:

	Bank A	Bank B	Bank C
Finanzierungssumme	300.000 €	300.000 €	300.000 €
Sollzins	4,83 %	5,09 %	5,47 %
Tilgung	2 %	1,5 %	1,5 %
Sollzinsbindung	10 Jahre	10 Jahre	10 Jahre
Monatsrate	1.707,50 €	1.648 €	1.743 €
Laufzeit	25 J. 6 M.	29 J. 2 M.	29 J. 8 M.

Bank A und Bank C im Vergleich:
Bei kürzerer Laufzeit können Sie 59.139,49 € an Zinszahlungen sparen.

Angebot und Konditionen unverbindlich und freibleibend, positive Kreditprüfung vorausgesetzt. Vereinfachte Darstellung.
Es wird angenommen, dass die Zinsen während der gesamten Finanzierungszeit stabil bleiben

Jetzt Kontakt aufnehmen: 04921 368 30 00

Das Immobiliengeschäft im Gastgewerbe: Was die Vermarktung von Hotels & Gastro besonders macht

AUF DEN TOURISTISCH GEPRÄGTEN INSELN IST FLORIAN RISTOW ZUHAUSE – WIE SICH DER IMMOBILIENMARKT IN DER GASTSTÄTTENBRANCHE VERÄNDERT, WEISS ER GENAU.

Im Engel & Völkers Commercial Segment spielt das Hotel- und Gastronomiegewerbe eine wichtige Rolle. Vor allem der Markt auf den Ostfriesischen Inseln ist geprägt von touristisch genutzten Immobilien. Von Borkum bis Wangerooge und auf Helgoland kennt sich Gewerbespezialist Florian Ristow besonders gut mit den Marktbedingungen aus, die das Gastgewerbe auf den Inseln beeinflussen.



"Hotels & Gastronomien sind auf den Inseln etwas Besonderes – auch für uns als Immobilienunternehmen."

Als Gewerbeexperte und Insulaner kennt Florian Ristow die Inseln ganz genau.

Corona, Zinsen & Co: Was den Markt verändert hat

Seit Beginn der Coronapandemie 2020 hat sich für das Gastgewerbe eine Menge verändert. Nach zeitlich befristeten Einschränkungen bei der Bewirtung – sowohl in der Gastronomie als auch im Hotelgewerbe – hat sich die Lage inzwischen beruhigt. Die Effekte auf den Ostfriesischen Inseln waren laut Florian Ristow jedoch nicht so stark zu spüren, wie es auf dem Festland oftmals der Fall war.



Hotels & Co. zieren das Norderneyer Stadtbild

Insgesamt ist die Infrastruktur vor Ort besonders stark vom touristischen Einfluss geprägt. Durch die erhöhte Beliebtheit vom Urlaub innerhalb Deutschlands, konnten die Inseln bereits während den ersten Lockerungen der Coronamaßnahmen von der Trendbewegung profitieren.

Während die Auswirkungen der Coronapandemie im Rückblick lediglich geringfügige Auswirkungen auf das wirtschaftliche Gesamtbild des Gastgewerbes auf den Inseln genommen haben, hat das veränderte Zinsumfeld verstärkt Veränderungen in den letzten Monaten gezeigt. Für Interessenten von Gewerbeimmobilien ist durch das Ende der Niedrigzinsphase die Finanzierung von Immobilien zunehmend schwieriger und zeitaufwendiger geworden. Unter anderem sind zuletzt die Bearbeitungszeiten von Darlehensgebern angestiegen, nachdem die Bearbeitungskapazitäten aus vorangegangenen Jahren abgebaut wurden – Finanzierungen nehmen aktuell daher mehr Zeit in Anspruch. Laut dem Gewerbeexperten hat sich die Lage im Verhältnis zur ersten Jahreshälfte jedoch schon wieder gelockert – auch für das kommende Jahr sieht er in dieser Hinsicht eine gute Entwicklung auf den Immobilienmarkt der Inseln zukommen. "Meinem Eindruck nach sind viele Unternehmen auf den Inseln ganz gut

durch die Krise gekommen – was wir nicht beobachten konnten, waren unfreiwillige Betriebsaufgaben oder Verkäufe aus einem wirtschaftlichen Engpass heraus", so Florian Ristow zur Entwicklung auf den Inseln.

Verkaufen & Erwerben: Wie es zum Wechsel kommt

Eine Vielzahl der Kunden auf den Ostfriesischen Inseln betreiben ihr Unternehmen selbst: "Wenn die Eigentümer dann in die Phase eintreten, in der es um die Unternehmensnachfolge geht und sich kein Nachfolger findet, kommen wir häufig ins Spiel." Eine Aufgabe des Unternehmens aus der Not heraus, begegnen dem erfahrenen Makler im Regelfall nicht. An eine gute Immobilie im Gastgewerbe auf den beliebten Feriendomizilen zu kommen ist daher nicht immer einfach. Allein im Jahr 2022 haben laut Tourismusnetzwerk Niedersachsen mehr als 840.000 Touristen insgesamt über 5,4 Millionen Übernachtungen auf den Ostfriesischen Inseln verbracht – Helgoland nicht einbezogen.

Die Chancen für Gastgeber, mit einem spannenden Konzept erfolgreich ihr Unternehmen auf einer der Inseln umzusetzen, stehen damit besonders gut.

Auch der 43-Jährige Insulaner und Commercial Consultant ist sich sicher: "Mit der richtigen Umsetzung und Professionalität bieten Gastronomie- und Hotelimmobilien immer noch ein wahnsinniges Umsatzpotenzial."

Festland & Inseln: Der entscheidende Unterschied

Der deutlichste Unterschied beim Immobilienmarkt für Objekte im Gastgewerbe ergibt sich durch die hohe Preisdifferenz – dies wird bereits bei den Kosten für Speisen in Restaurants sowie Übernachtungen in Hotels und Ferienwohnung deutlich. Die starke touristische Nachfrage auf den Inseln sorgt zusätzlich für größere Abweichungen bei den Marktpreisen. Laut den Engel & Völkers Commercial Beratern ist das Preisniveau auf den Inseln insgesamt etwa doppelt so hoch wie vergleichsweise auf dem Ostfriesischen Festland.

Festland & Inseln: Der entscheidende Unterschied

Derzeit umfasst das Vermarktungsportfolio der Gewerbespezialisten viele unterschiedliche Immobilienarten: Von Wohn- und Geschäftshäusern über Ladenlokale bis hin zu Gastronomieflächen und Ferienimmobilien ist hier für zahlreiche Vorhaben etwas Passendes dabei. Im Gespräch verrät Florian Ristow zudem, dass er bereits in Gesprächen mit Hauseigentümern ist, die über den Verkauf ihrer Immobilie nachdenken – es lohnt sich dementsprechend die Augen bei Interesse offen zu halten. Auch auf dem Festland erwartet potenzielle Käufer ebenfalls ein breit gefächertes Angebot innerhalb des Gewerbesegments. Rund 40 Angebote werden derzeit von den Maklern in Ostfriesland und auf den Inseln betreut. Tieferegehende Informationen zum Immobilienmarkt im Gastgewerbe erhalten Sie direkt bei Ihrem Ansprechpartner vor Ort.



Mehr entdecken:

Auf unserer Website gibt es weitere spannende Angebote

Aktuelle Angebote



Langeoog: Großzügiges Gästehaus
Renoviertes Objekt im Westen der Insel. Energieausweis liegt zur Besichtigung vor. Einheiten: 29 • Gesamtfläche: ca. 2.121 m² Grundstücksfläche: ca. 3.404 m² E&V ID G-UT245



Greetsiel: 2 Hotels mit attraktiver Rendite
Charmante Hotels mit toller Ausstattung. Energieausweis liegt zur Besichtigung vor. Zimmer: 59 • Gesamtfläche: ca. 2.919 m² Grundstücksfläche: ca. 4.020 m² E&V ID G-YT086

Ostfriesland & Ostfriesische Inseln - Unsere Verkaufsreferenzen



JUIST: Historisches Ferienhaus mit 10 Wohnungen



NORDEN: Historisches Gebäude Hotel & Gastronomie



JEVER: Mehrfamilienhaus mit 8 Wohneinheiten



GREETSIEL: Renditeobjekt in bester Lage



www.engelvoelkers.com/de/ostfrieslandcommercial



JUIST: Achterdiek Apartments am Januspark

Veranstaltungsrückblick 2023

Sportlich, kulinarisch, musikalisch: Auch in diesem Jahr war unser Veranstaltungskalender prall gefüllt. Entdeckt unsere Eventhighlights aus dem vergangenen Jahr.

Wohnzimmer am Meer Norderney

Beim alljährlichen White Sands Festival am Pfingstwochenende hat sich das Engel & Völkers Team auf Norderney mit der Freiluftmanufaktur aus Nordwalde zusammengeschlossen. Erstmals war das Unternehmen mit einem eigenen Stand am Strand direkt Teil der beliebten Veranstaltung auf der Insel.

Als Anbieter von hochwertigen Freiluftküchen überzeugt die Freiluftmanufaktur durch ihren hohen Qualitätsanspruch und arbeitet stets mit Herzblut an ihren Projekten – Eigenschaften, mit denen sich auch das Engel & Völkers Team gut

identifizieren kann. Gemeinsam mit dem diesjährigen Partner hat das Maklerteam ausgewählte Kunden zu kulinarischen Abendveranstaltungen eingeladen. Tagsüber standen die Küchen- und Immobilienprofis bei Expertentalks den interessierten Besuchern Rede und Antwort.

Nach einer Menge Sonnenschein, spannenden Beachvolleyballspielen und guter Stimmung konnte das gesamte Engel & Völkers Team eine gute Resonanz vom Veranstaltungswochenende ziehen und freut sich über das positive Feedback von Kunden und Besuchern.



Wiesmoorer Blütenfest

Am Freitag den 1. September wurde es blühend bunt: Zum alljährlichen Blütenfest hat es einige Engel & Völkers Mitarbeiter von unterschiedlichen Standorten nach Wiesmoor gezogen. Bei erfrischenden Getränken, leckerem Essen und guten Gesprächen wurde gemeinsam das Blütenmosaik im Engel & Völkers-Look fertiggestellt. Das Zusammenkommen des Teams mit Kunden, Freunden und Familien ist nicht nur für das Wiesmoorer Engel & Völkers Team stets etwas Besonderes.

Jetzt schon vormerken:

Am ersten Septemberwochenende 2024 findet das nächste Wiesmoorer Blütenfest statt. Traditionell ist natürlich auch für das kommende Jahr ein Event beim Engel & Völkers Shop an der Hauptstraße in Wiesmoor geplant.

Genauere Informationen werden kurz vor der Veranstaltung auf den Social Media Kanälen und im Newsletter bekannt gegeben.



Sieh dir jetzt unseren Videorückblick zum diesjährigen Blütenfest an!



Bürogolfen

Bei stürmischem Novemberwetter hat das Engel & Völkers Team in diesem Jahr die (Mini-)Golfschläger ausgepackt.

Beim traditionellen Bürogolfen haben in diesem Jahr insgesamt rund 35 Teilnehmer gezeigt, wie gut sich Golf über Schreibtische und Treppen im Engel & Völkers Büro und durch das "Logierhaus Austernfischer" spielen lässt. Auch in diesem Jahr hat der Golf Parcour der besonderen Art die Spieler begeistern können.



ENGEL & VÖLKERS Besuchen Sie uns auf der Messe

2. & 3. MÄRZ 2024 | 11 - 17 UHR
IN DER SPARKASSEN ARENA IN AURICH



Sudoku

Das Diagramm ist mit den Zahlen 1 bis 9 aufzufüllen. Dabei darf jede Zahl in jeder Zeile, jeder Spalte und in jedem 3-x-3-Feld nur einmal vorkommen.

5	2		8	3	1		6	4
8		4					5	3
1		3		4				
6	5				8			
	4	9	7		3	5	1	
		8	4	1	5	2	9	
			1		7	6		
4					6	8		
9	1						7	

Buchstabensalat

In diesem Buchstabensalat haben sich insgesamt 15 Begriffe aus der Immobilienbranche versteckt.

Die Wörter verstecken sich in folgenden Ausrichtungen:



Die Begriffe:

Gesetz, Energie, Neubau, Wärmepumpe, Suchkunden, Dachgeschoss, Einkauf, Heizen, Ladenfläche, Finanzierung, Umzug, Zuhause, Grundsteuer, Notar, Gewerbe

D	A	C	H	G	E	S	C	H	O	S	S	U	M	W	I	L	P	U	F
F	I	G	W	C	H	I	S	P	T	Z	G	A	M	A	L	R	Y	M	H
G	E	W	E	R	B	E	F	N	K	U	R	E	G	E	S	E	T	Z	X
A	H	S	O	L	W	B	E	H	Z	A	U	X	M	R	U	T	W	U	E
Z	F	I	N	A	N	Z	I	E	R	U	N	G	J	M	C	A	R	G	V
E	T	N	W	M	I	U	B	Q	M	O	D	E	T	E	H	D	U	F	K
N	R	E	K	E	I	N	K	A	U	F	S	K	F	P	K	L	E	K	N
E	O	U	H	A	T	M	U	R	E	N	T	H	Z	U	U	M	O	S	R
R	G	B	I	E	T	S	C	H	O	W	E	R	X	M	N	U	O	A	L
G	O	A	P	E	U	W	M	Z	A	T	U	K	B	P	D	E	T	U	P
I	Q	U	L	A	D	E	N	F	L	A	E	C	H	E	E	O	S	Y	I
E	G	K	H	C	K	L	A	A	G	Z	R	I	N	T	N	Q	I	T	F

Suchbild – Finde die 10 weihnachtlichen Fehler



Herausgeber: Südliche Nordsee Immobilien GmbH. Geschäftsführer: Andreas Pilz & Niklas Niemeyer (Friedrichstraße 17, 26548 Norderney). Verantwortlich für Inhalte: Südliche Nordsee Immobilien GmbH, Niklas Niemeyer (Zwischen Beiden Märkten 4, 26721 Emden). Fotos: Südliche Nordsee Immobilien GmbH, iStock, Dennis Groß. Satz: Südliche Nordsee Immobilien GmbH. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung der Autoren wieder. Alle Informationen sind nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert und mit Sorgfalt kontrolliert. Dennoch sind alle Angaben ohne Gewähr. Nachdruck oder elektronische Vervielfältigung – auch in Auszügen – sind nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Südlichen Nordsee Immobilien GmbH gestattet. Alle Urheberrechte liegen beim Herausgeber.

OSTFRIESLAND

T +49 4921 392 14 10 | Zwischen Beiden Märkten 4 | 26721 Emden | Ostfriesland@engelvoelkers.com
engelvoelkers.com/Ostfriesland | Südliche Nordsee Immobilien GmbH
Lizentpartner der Engel & Völkers Residential GmbH | Zwischen Beiden Märkten 4 | 26721 Emden