Foto: Kubus

Dr. Clemens Schwerdtfeger (rechts) und Suleman Klövekorn (links) beraten Eigentümer wertiger Immobilien im Nordwesten bei der diskreten Vermarktung Ihres Eigentums und helfen Interessenten bei der Suche nach geeigneten Ferienimmobilien im Ausland.

DR. CLEMENS SCHWERDTFEGER, SULEMAN KLÖVEKORN

IMMOBILIENMARKT IM OM

Dr. Clemens Schwerdtfeger analysiert bereits seit fast 20 Jahren die Entwicklungen in der Region. Im Zuge der Mitarbeitergewinnung wurde in Studien zur Lebenshaltung in Verbindung mit den Gehaltsentwicklungen auch stets die Attraktivität des Immobilienmarktes herausgestellt, unter anderem in einem Lebenshaltungskostenvergleich mit der Stadt Hamburg. Doch auch im Oldenburger Münsterland steigen die Immobilienpreise dramatisch, sodass sich die Frage stellt, ob eine Investition in Immobilien nach wie vor lohnt?

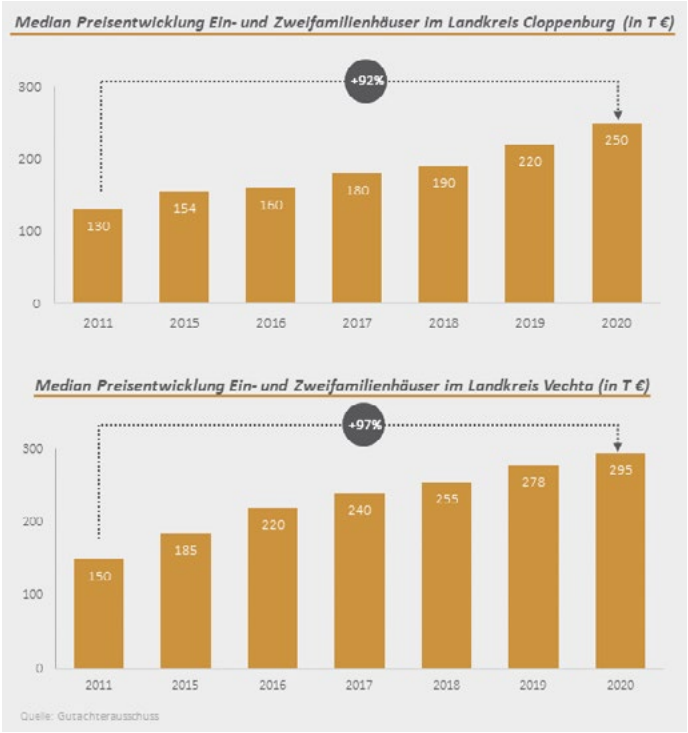
Im Rahmen der Studien wurden die im Oldenburger Münsterland anfallenden Lebenshaltungskosten rund um das Thema Wohnen mit den Lebenshaltungskosten in der Stadt Hamburg verglichen und große Unterschiede festgestellt. Die ortsgebundenen Wohnnebenkosten wie zum Beispiel die Grundsteuer, Müll- oder Wassergebühren sind in Hamburg im Schnitt im Monat fast doppelt so hoch wie im Oldenburger Münsterland.

Auffällig sind auch große Unterschiede bei anfallenden Mieten pro Quadratmeter sowie bei Kaufpreisen für gebrauchte Einfamilienhäuser. Das Ergebnis: Legt man für beide Regionen das gleiche Gehalt zu Grunde, bleibt in der hiesigen Region regelmäßig zwischen 35 und 45 Prozent mehr Netto vom Gehalt übrig als in der Großstadt. Geld, das insbesondere in unserer Region für den Erwerb von Wohneigentum eingesetzt wird.

Daraus resultiert auch, dass anders als in vergleichbaren Regionen das Oldenburger Münsterland eine hohe Eigentumsquote aufweist. Im Landkreis Cloppenburg liegt sie bei ca. 67 Prozent, im Landkreis Vechta bei ca. 60 Prozent. Auf Bundesebene hingegen wohnen nur ca. 47 Prozent im Eigenheim.

Was zeichnet unsere Region aus

Das Oldenburger Münsterland hat sich innerhalb von 50 Jahren von einer Region mit einer Arbeitslosenquote von über 40 Prozent in den Wintermonaten zu einer der stärksten Wirtschaftsregionen der Bundesrepublik entwickelt, geprägt vo einem starken Mittelstand mit oft inhabergeführten Familienunternehmen. Wir dürfen uns als eine der jüngsten und kinderreichsten Regionen in ganz Deutschland bezeichnen. Im Laufe der Zeit sind hier große, global agierende Unternehmen gewachsen, die nicht nur viele Arbeitsplätze geschaffen haben, sondern auch für stetig steigende Wirtschaftsindikatoren sorgen. So wuchs seit dem Jahr 2000 das Bruttoinlandsprodukt im Oldenburger Münsterland um ca. 62 Prozent. Auch die Arbeitslosenquote ging enorm zurück und liegt mit ca. 3,7 Prozent (Stand September 2021) unter dem Bundesdurchschnitt von 5,4 Prozent (Stand September 2021). Gleiches gilt für die Bevölkerung: Aktuell leben im Oldenburger Münsterland ca. 316.000 Menschen, das ist ein Plus von 8 Prozent, Tendenz steigend. Bis zum Jahr 2031 sollen laut einer Prognose ca. 339.000 Menschen in Südoldenburg leben.



Fast verdoppelt: Die Preisentwicklung (Medianwerte) im Oldenburger Münsterland zeigt deutlich, dass sich die Preise für Ein- und Zweifamilienhäuser in den letzten zehn Jahren nahezu verdoppelt haben.

Veränderungen im hiesigen Immobilienmarkt

Junge Paare, die sich den Traum vom Eigenheim im Oldenburger Münsterland erfüllen möchten, kennen das Problem: Die Aussichten auf einen Bauplatz sind düster, gebrauchte Immobilien sind selten am Markt. Das Ergebnis des Gesetzes der freien Marktwirtschaft: Das knappe Angebot und die enorm hohe Nachfrage ergeben den hohen Preis. Die einzelnen Kommunen sind sehr bemüht, neues Bauland zu erschließen und den Bürgerinnen und Bürgern Bauplätze teils im Losverfahren anzubieten. Viele Privatinvestoren bauen Mehrfamilienhäuser, um der seit Jahren konsequent hohen Nachfrage nach Wohnraum gerecht zu werden. Ferner herrscht in einer der kinderreichsten und wirtschaftsstärksten Regionen der Bundesrepublik aufgrund der Arbeitsbedingungen, der geringen Arbeitslosenquote und einer Vielzahl großer Unternehmen weiterhin Zuzug in Arbeit. Und noch ist kein Ende in Sicht. Es lässt sich hier gut leben, der Bedarf nach Wohneigentum ist groß. Negativzinsen auf dem Sparkonto, günstige Finanzierungen und Spekulanten am Aktienmarkt regen zudem viele Anleger an, in Sachwerte wie Betongold zu investieren. Die genannten Merkmale sind Gründe dafür, dass die Immobilienpreise im Oldenburger Münsterland in den letzten Jahren exponentiell gestiegen sind. Auch Corona hat keine Auswirkungen auf die stabil gebliebenen Preise gezeigt. Wer sich vor zehn Jahren ein gebrauchtes Eigenheim in unserer Region gekauft hat, kann häufig eine Wertsteigerung von über 100 Prozent verbuchen.

LADENBAU
KÜHLTECHNIK
MINERALWERKSTOFFE
EDELSTAHLTECHNIK

Ihr Ladenbauer & Kühlmöbelexperte
für Gastronomie & Einzelhandel

- Ladeneinrichtungen
- Kühltheken & Zubehör
- Unterbaukühlungen
- Kühlwannen
- Kontaktkühlplatten
- Cocktail-Stationen & Buffets

KÜHLA®
Wir geben Ideen Raum

KÜHLA
Kühltechnik & Ladenbau GmbH
Nordkämpe 1 a
49377 Vechta-Langförden

Tel.: 04447 9633-0
Fax: 04447 9633-33
E-Mail: info@kuehla.de
Web: www.kuehla.de

Ferienvilla im Ausland: Die Dr. Schwerdtfeger Immobilienberatung vermarktet über ein breites Netzwerk von Bauunternehmern auch Ferienvillen im Ausland - unter anderem in Florida, Portugal und auf Mallorca. Sprechen Sie uns an und lassen Sie den Traum vom Ferienhaus wahr werden.

Warum noch Immobilienmakler?

Getuschel unter neugierigen Nachbarn, dutzende Besichtigungen, „Open Houses“ – all das ist gängige Praxis bei der öffentlichen Vermarktung einer Immobilie. Dabei handelt es sich in der Regel um die größte und einmalige Transaktion im Leben, den Verkauf der eigenen Immobilie. Viele Emotionen verbinden die Eigentümer mit ihrem eigenen Zuhause, die es im Rahmen der Veräußerung wertzuschätzen gilt. Die häufigsten Gründe für den Verkauf des eigenen Hab und Gut sind Scheidung, Erbschaft oder finanzielle Nöte. Andere Ursachen für den Verkauf sind räumliche bzw. wohnliche Veränderungen, Umzug in eine andere Stadt oder krankheitsbedingte Gründe.

Viele Fragen kommen auf, wenn man sich mit dem Verkauf des Eigenheims beschäftigt. Verständlich, da man sich in der Regel nur selten mit dieser Thematik auseinandersetzt. Hinzu kommt eine gewisse Sorge, die Immobilie sicher und zu einem marktgerechten Preis zu verkaufen, da man als Laie weder die rechtlichen Gegebenheiten kennt noch fundierte Marktkenntnisse hat. Gerade in solchen Situationen wünscht man sich als Eigentümer einen verlässlichen und seriösen Partner, der einen an die Hand nimmt und vom Erstkontakt über die Vermarktung bis zur Kaufvertragsbeurkundung begleitet: diskret, seriös und solide.

Hier setzt die Dr. Schwerdtfeger Immobilienberatung an. Beim Erstkontakt erfolgt grundsätzlich ein persönliches Beratungs- und Kennenlerngespräch, um gemeinsam einen realistischen Blick auf das Vorhaben zu werfen und eine persönliche Beziehung für die weitere Zusammenarbeit aufzubauen. Sofern beide Parteien zusammenarbeiten möchten, wird zunächst ein Vor-Ort-Termin beim Objekt vereinbart. Nach Objektbegehung und Einholung relevanter Unterlagen

Foto: castenoid - stock.adobe.com

erfolgt eine präzise Wertermittlung, die die Basis für die weiteren Vermarktungsaktivitäten bildet. Die Dr. Schwerdtfeger Immobilienberatung arbeitet die Verkaufsunterlagen auf, lässt gegebenenfalls von einer professionellen Fotoagentur das Objekt in Szene setzen und anschließend das Exposé in Form einer hochwertigen Broschüre drucken. Ab diesem Zeitpunkt startet in enger Absprache mit den Mandanten die diskrete Vermarktung.

Diskrete Vermarktung bedeutet, dass keine Bilder der Immobilie veröffentlicht werden – weder in Internetportalen noch in regionalen Zeitungen – um so die Privatsphäre der Eigentümer zu schützen. Wertvoll bei der diskreten Vermarktung hochwertiger Immobilien ist besonders das ausgeprägte und breite Netzwerk zu solventen Interessenten aus Unternehmerkreisen, wie auch Menschen, die von außerhalb wegen einer neuen Arbeitsstelle in die Region ziehen. Mögliche Interessenten werden zunächst selektiert und ganz gezielt über die Direktansprache „angefüttert“ und so mit ersten wichtigen Informationen zur Immobilie versorgt. Nur bei nachhaltigem Interesse der ausgewählten Interessenten finden Einzelbesichtigungen statt, damit keine großen Wellen geschlagen werden. Nach anschließenden wenigen Einzelbesichtigungen stehen Ihnen die Berater bei den Kaufpreisverhandlungen partnerschaftlich zur Seite und begleiten von der Kaufvertragserstellung bis hin zur Kaufvertragsbeurkundung und darüber hinaus, um so eine langfristige Kundenbeziehung gewährleisten zu können. Viele gute Gründe, um sich bei dem Verkauf der eigenen Immobilie für einen Immobilienberater zu entscheiden, der eine seriöse und diskrete Vermarktung garantiert.

HIGHTECH.
HANDWERK.
AUSBILDUNG.

Die KURRE Gruppe ist ein familiengeführtes, international agierendes Maschinenbau-Unternehmen im Saterland. Zurzeit beschäftigen wir mehr als 200 Mitarbeiter und wachsen weiter.

Gerne stellen wir motivierte Auszubildende und Fachkräfte ein.

Silke und Stefan Plaggenborg, Inhaber der KURRE Gruppe.

KURRE
www.KURRE-SYSTEMS.de

Foto: karamysh - stock.adobe.com

Die Dr. Schwerdtfeger Immobilienberatung hat sich auf die diskrete Vermarktung wertiger Wohnimmobilien, sowie Wohn- und Geschäftshäuser spezialisiert.

Der Traum vom Ferienhaus

Dort leben, wo andere Urlaub machen, klingt für viele Menschen verlockend. Beim Stöbern nach Immobilien im Ausland in den verschiedenen Portalen und Zeitschriften kommen Urlaubsgefühle auf. Für viele Menschen ist es ein Lebenstraum, sich eine Ferienimmobilie in wärmeren und sonnenreicheren Regionen als im Oldenburger Münsterland zu kaufen. Doch viele Menschen nehmen schnell wieder Abstand von ihrem Traum, da der Kauf einer Immobilie im Ausland mit einigen Hürden und Risiken verbunden ist. Die Angst, Fehlentscheidungen zu treffen oder an unseriöse Bauunternehmer zu geraten, ist groß.

Auch hier begleitet die Dr. Schwerdtfeger Immobilienberatung ihre Mandanten. Über die Jahre hat Dr. Clemens Schwerdtfeger aufgrund eigener Erfahrungen unter anderem in den USA, Portugal und Spanien ein vertrauenswürdiges, seriöses und belastbares Netzwerk aus Bauunternehmern, Steuerberatern, Rechtsanwälten und Vermietungsagenturen aufgebaut, auf das im Rahmen der Dienstleistung der Immobilienberatung zurückgegriffen werden kann. Wer sich für den Kauf einer Auslandsimmobilie entscheidet, sollte zur Finanzierung der laufenden Kosten auch eine mögliche Vermietung in Erwägung ziehen. Die Dr. Schwerdtfeger Immobilienberatung unterstützt auch hier diskret und lässt Ihren Traum vom Ferienhaus im Ausland wahr werden.

Completion & Production Solutions

NOV COMPLETION & PRODUCTION SOLUTIONS

Die besten Köpfe in den Bereichen Öl, Gas und Geothermie entwickeln bei NOV mit Stammsitz in Houston, Texas, sämtliche Produkte für den Bedarf der verschiedenen Industrien. Mehr als 150 Jahre Erfahrung, rund 900 Standorte in 70 Ländern und die Vision, einer herausfordernden Industrie gerecht zu werden – das macht NOV aus. Unsere Tochterfirma GOT German Oil Tools GmbH in Vechta entwickelt, produziert und installiert in erster Linie sogenannte Liner Hanger Systeme. Unsere Produkte werden mittels modernster Maschinen zerspanend hergestellt und anschließend zu einem System montiert. Mit Hilfe modernster Arbeitsplätze und ständiger Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter, Prozesse und Systeme stellen wir die hohen Qualitäts- und Lieferterminansprüche unserer Kunden sicher. Wir bieten eine spannende und interessante Ausbildung in einem global agierenden Unternehmen sowie die Chance auf Auslandspraktika an einem der vielen NOV-Standorte u.v.m. Werde ein Teil davon!

Ausbildungsberufe

- Zerspanungsmechaniker (m/w/d) in der Fachrichtung Drehtechnik
- Bergbautechnologe (m/w/d) in der Fachrichtung Tiefbohrtechnik
- Industriekaufmann (m/w/d) mit der Möglichkeit zur Zusatzqualifikation zum Kaufmann für Auslandsgeschäfte (m/w/d)

Voraussetzungen

- mindestens guter Hauptschulabschluss, technisches Verständnis, körperliche Ausdauer und Konzentrationsfähigkeit
- mindestens guter Hauptschulabschluss, Interesse an Geologie, handwerkliches Geschick, Verantwortungsbewusstsein
- mindestens guter Realschulabschluss oder Abitur, kaufmännisches Interesse, Planungs- und Organisationsgeschick, problemlösendes Denken

Ansprechpartner

NOV - Vechtaer Marsch 5 - 49377 Vechta
Frau Regina Holtvogt (Ausbildungsleitung)
Tel.: 04441 9322 - 0, TS-DEU-Ausbildung@nov.com, www.nov.com