

MEYERDIERKS
immobilien

2014





DER IMMOBILIENMARKT 2014 Ein Interview mit Andree Meyerdierks und Michael Nerkamp	4
VERMIETUNG VON IMMOBILIEN Wohnimmobilien	6
VERMIETUNG VON IMMOBILIEN Gewerblich	7
VERMIETUNG VON IMMOBILIEN Projekt Carl-Wöltje-Straße	8
VERWALTUNG VON IMMOBILIEN	10
VERKAUF VON IMMOBILIEN Wohnimmobilien	12
VERKAUF VON IMMOBILIEN Immobilieninvestment	14
QUALIFIKATIONEN/NACHHALTIGKEIT	16
BEWERTUNG VON IMMOBILIEN Vorstellung der MTV Wert GmbH	18
BEWERTUNG VON IMMOBILIEN Standorte	20
ANSPRECHPARTNER	22

Rückblick und Ausblick auf den Oldenburger Immobilienmarkt

Im Gespräch mit den Geschäftsführern von Meyerdieks Immobilien, Andree Meyerdieks und Michael Nerkamp, über die Entwicklungen der Immobilienbranche im vergangenen Jahr und die Aussichten und Perspektiven für 2015.

Herr Meyerdieks, wie verlief das Jahr 2014 im Rückblick? Sind Sie zufrieden mit den Entwicklungen und dem Verlauf in den unterschiedlichen Bereichen, die Sie in Ihrem Portfolio abdecken?

„ **Andree Meyerdieks:** Wir sind mit dem Verlauf des vergangenen Jahres recht zufrieden. Der Oldenburger Immobilienmarkt setzte im Jahr 2014 nahtlos an das Jahr 2013 an. Einer hohen Nachfrage stand im Kapitalanlagenbereich ein enges Angebot gegenüber. Festzustellen war, dass der Umsatz 2014 insbesondere bei vermieteten Eigentumswohnungen bei nach wie vor hohen Preisen leicht zurück ging, weil Eigentümer mangels Anlagelalternativen an ihren Objekten festhielten. Sprunghaft war der Handel mit Einfamilienhäusern, wobei sich leichte Steigerungen

der Kaufpreise in einem vernünftigen Rahmen bewegten. Die Gebrauchtimmoblie steht in Konkurrenz zum Neubau, der insbesondere im Oldenburger Umland nach wie vor erschwinglich ist. Umsätze im gewerblichen Bereich entsprachen den Vorjahresumsätzen. Ein reichhaltiges Angebot an Büro- und Praxisflächen führte zu durchaus längeren Vermarktungszeiten und vereinzelt Leerständen. Hallen und Produktionsflächen waren abzusetzen, wenn der Preis stimmte. „

Herr Nerkamp, im letzten Jahr hat Meyerdieks Immobilien eine eigene Abteilung ausschließlich für den Bereich Vermietung gegründet. Wie wird dieser neue Bereich von den Kunden angenommen?

„ **Michael Nerkamp:** Außerordentlich erfreulich! Auch wenn die Spitze bei den Mieten insbesondere bei größeren und hoch-



preisigen Wohnungen erreicht sein dürfte, konnten längere Leerstände vermieden werden. Neubauwohnungen erzielten oft Mieten oberhalb von 8,00 Euro pro m², gebrauchte Wohnungen bewegten sich üblicherweise im Bereich zwischen 6,00 und 8,00 Euro pro m² und liegen damit erstmalig nicht mehr unterhalb von Preisen für Büro- und Praxisflächen. „





Im laufenden Jahr werden einige Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen umzusetzen sein. Wie gehen Sie hiermit um?

„ **Andree Meyerdierks:** Ob eine Mietpreisbremse in der Stadt Oldenburg und im Oldenburger Umland eingeführt wird, erscheint uns eher zweifelhaft. Wir schät-

zen den Oldenburger Immobilienmarkt nicht als in einem solchen Ausmaß angespannt ein, dass eine derartige Bremse notwendig wäre. Die zu erwartende Änderung der Zahlungspflicht der Maklerprovision im Sinne des Bestellerprinzipes wird von unserem Hause begrüßt. Eine ähnliche Regelung würden wir uns auch für Verkaufsaufträge wünschen. Es ist meines Erachtens nicht einsehbar, dass ein Dienstleister nicht auch von demjenigen honoriert wird, dessen Interessen er vertritt. Es ist aber ebenso zu erwarten, dass Maklerunternehmen, die nicht auf langjährige vertrauensvolle Kundenbeziehungen gesetzt haben, hiervon nachteilig betroffen werden. „

Das Wichtigste für den Erfolg eines Unternehmens, so schreiben Sie, sind die Mitarbeiter. Von welcher Bedeutung sind hierbei Aus- und Weiterbildungen?

„ **Michael Nerkamp:** In den vergangenen Jahren haben wir stark auf die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter insbesondere im Bereich der Wertermittlung gesetzt. Neben HypZert-Gutachtern haben wir vereidigte Sachverständige und Diplom Sachverständige in unserem Hause. Der ganz erheblich gesteigerte Umsatz im Bereich Wertermittlungen zeigt, dass diese Entscheidung richtig war. So haben wir eine Vielzahl an Gutachten für Unternehmen

erstellen dürfen und Portfolio-Bewertungen in Deutschland, aber auch im benachbarten Ausland angefertigt. Wir haben zu diesem Zweck eigens eine Tochtergesellschaft gegründet, die als MTV Wert ausschließlich Wertermittlungen für bilanzielle Zwecke, Due Diligence Prozesse oder zum Zwecke der Immobilienverwertung anfertigt. „



Spitzenpreise in der Wohnungsvermietung

Im Jahr 2014 verlief die Vermietung wieder so erfolgreich, dass die Abteilung durch unsere ehemalige Auszubildende, Isabel Gollenstede, erweitert wurde.



Isabel Gollenstede
Immobilienkauffrau

Die Wohnungsmietpreise bei 1- und kleinen 2-Zimmer-Wohnungen steigen turnusgemäß zu Semesterbeginn an. So konnten z. B. in dieser Zeit 1-Zimmer-Wohnungen in Uninähe zu m²-Preisen bis zu ca. 8,90 € vermietet werden.

2-Zimmer-Wohnungen in guter Lage und hochwertigerer Ausstattung konnten mit Spitzenpreisen von knapp über 8,00 €/m² vermittelt werden. 2-Zimmer-Wohnungen älteren Baujahrs erlangen durchschnittlich einen m²-Preis von 6,00 – 6,70 €.

3-Zimmer-Wohnungen lagen im Durchschnitt bei 6,00 – 6,20 €/m². 4-Zimmer-Wohnungen bei 5,00 – 5,80 €.

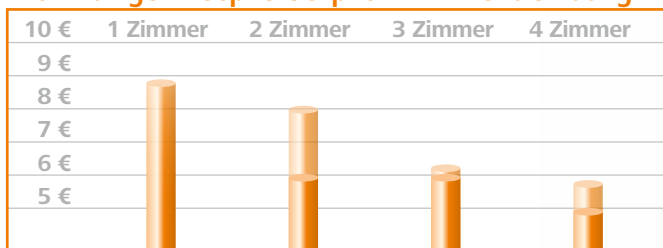
Abzuwarten bleibt, wie sich die Preise im Zuge von Zweitvermietungen von Neubauobjekten verändern. Zukünftig erwarten wir bei größeren Immobilien (ab 3 Zimmer) älteren Baujahrs einen geringen Mietpreisabfall, da viele Neubauwohnungen bereits zur Zweitvermietung anstehen. Unseres Erachtens werden die Anforderungen für Vermieter von Immobilien älteren Baujahrs steigen. So müssen mittelfristig Modernisierungsmaßnahmen (z. B. Badsanierung) in den Wohnungen durchgeführt oder Mietpreise angepasst werden, damit diese Wohnungen mit den Neubauwohnungen konkurrieren können.

„ Mit unserem überzeugenden Leistungsportfolio für Mietimmobilien sowie unserem persönlichen Engagement können wir Eigentümer und Immobiliensuchende optimal bei der Immobilienvermittlung unterstützen. „

Tina Feßner
Immobilienkauffrau



Wohnungsmietpreise pro m² in Oldenburg*



(*Min- und Max-Wert)
Quelle: eigene Aufzeichnungen

Der Bereich der gewerblichen Vermietung bedarf einer deutlich differenzierteren Betrachtung als die reine Wohnungsvermietung, da es die „eine gute Lage“ für Gewerbeimmobilien so nicht gibt. Bei reinen Handelsimmobilien werden naturgemäß andere Lagevoraussetzungen als z. B. bei Logistik- oder Büroflächen angesetzt.

Diesen damit verbundenen hohen Ansprüchen wurde unser Vermietungsteam mehr als gerecht. So konnten wir im Jahre 2014 die von uns vermittelten Gewerbeflächen (in Bezug auf die vereinbarten Jahresmieten) um mehr als 35 Einheiten gegenüber dem Vorjahr steigern!

Neubautätigkeiten prägen den Oldenburger Markt

Nachdem der Bereich neu zu vermietender Büro- und Praxisflächen in älteren Gebäudebeständen bislang recht schwierig war, haben wir notwendige Investitionen der Eigentümer begleitet, so dass auch diese Flächen vielfach durch uns vermietet werden konnten.

Aktuell ist der Oldenburger Markt noch durch eine starke Neubautätigkeit geprägt; auch im Bereich der Fußgängerzone wurden Neuerstellungen oder aufwändige Modernisierungen getätigt. Hier ist ein deutlicher Optimismus gegenüber den



Büroflächen, Oldenburg

anfänglichen Befürchtungen des Einzelhandels gegenüber der Errichtung des ECE-Projektes „Schlosshöfe“ festzustellen. Nach der zuerst noch abwartenden Haltung von Mietinteressenten konnten wir auch in diesem Marktsegment wieder diverse Gewerbeeinheiten erfolgreich vermitteln.

Unsere Arbeit zeichnet sich durch eine hohe Professionalität, das notwendige Fachwissen und gute Kontakte zu den Marktteilnehmern aus. Die Zufriedenheit der Kunden macht sich dadurch bemerkbar, dass nicht nur die Vermieter, sondern auch die Mieter immer wieder gerne auf unsere Dienste zurückkommen.

„ Auch die Begleitung der Eigentümer bei notwendigen Investitionen älterer Immobilien ist eine unserer Aufgaben, die wir gerne und mit großer Professionalität für unsere Kunden mit übernehmen. „



Anne Koopmann
Immobilienkauffrau

Gewerbliche Vermietung Jahresmieten vermittelter Handelsflächen



Quelle: eigene Aufzeichnungen

Projekt Carl-Wöltje-Straße

Hervorzuheben
ist die schnelle

Vermarktungszeit eines Neubauprojektes in Kreyenbrück mit 2- und 3-Zimmerwohnungen. 15 Wohnungen mit Größen von 62 – 84 m² wurden innerhalb eines halben Jahres erfolgreich vermittelt.

Schon die Bauphase wurde durch uns fachkundig begleitet.

Nach Fertigstellung erfolgt auch die Verwaltung in unserem Hause. Damit stellen wir eine gleichbleibende Objektqualität für die nächsten Jahre sicher, so dass die Vermietbarkeit und hohe Mieterqualität gewährleistet ist.







Lohne, Bahnhofstraße

Nur noch wenige Augenblicke bis zur Spitzenklasse der EDV

Das Jahr 2014 stand unter dem Stern der Softwareumstellung. Das ganze Unternehmen bewies Ausdauer, Willensstärke und Einsatzbereitschaft. Die Umstellung ist also weitestgehend abgeschlossen, der leider entstandene zeitliche Rückstand wird in 2015 abgebaut und ab 2016 werden wir schneller sein als früher. Nun gilt es, die Vorteile der neuen Software zu nutzen und diese zu optimieren. Die völlige Transparenz aller Geldbewegungen, heute ein Muss in der Geschäftswelt, ist gegeben und eine der wesentlichen Verbesserungen der neuen Software. Des Weiteren können wir unseren Kunden in naher Zukunft Informationen, Statistiken sowie Renditeberechnungen aus unserem System zur Verfügung stellen.

Das Thema Rauchwarnmelder hat uns auch in diesem Jahr beschäftigt und es ist akuter denn je. Stichtag 31.12.2015. Zu diesem Zeitpunkt müssen alle Bestandsimmobilien auf die „kleinen Sicherheits Helfer“ umgestellt sein. Die Installation erfolgt flächendeckend bei allen von uns verwalteten Immobilien, also ca. 4.500 Einheiten.



Oldenburg, Hochheider Weg

„ Modernes Immobilienmanagement ist für uns mehr als nur Hausverwaltung. Wir bieten unseren Kunden vom kaufmännischen Immobilienmanagement über das technische Gebäudemanagement bis hin zum operativen Immobilienmanagement alle Serviceleistungen aus einer Hand. „

Die neue Energieeinsparverordnung gilt ab Mai 2014

Die neue Verordnung „EnEV 2014“ ist in Kraft getreten und sieht einige Änderungen für Hausbesitzer & Co vor. Das allgemeine Ziel der EnEV ist natürlich vor allem eins – Energie einsparen! Betroffen sind alle Gebäude, die Energie für das Heizen, Kühlen, Lüften, Wasser erwärmen oder auch Beleuchten benötigen.

So müssen z. B. veraltete Heizungsanlagen, die älter als 30 Jahre sind, erneuert werden. Auch die Dämmung der obersten Geschosdecke wird zur Pflicht. Finden die Anforderungen keine Berücksichtigung

nicht unerheblichen Bußgeldern gerechnet werden. Die EnEV 2014 unterliegt strengen Kontrollen.

Als wichtigste Änderung sieht die EnEV im Energieausweis die Angabe des Strom-, Gas- oder Ölbedarfs der im Haus befindlichen Heizanlage skalenförmig vor. Diese Energieeffizienzklassen für Wohngebäude beginnen bei A+ für einen niedrigen Energiebedarf und enden mit H für einen hohen Verbrauch. Weiterhin muss potentiellen Käufern oder Mietern, mit einigen Ausnahmen (z. B. denkmalgeschützte Gebäude), bereits bei der Besichtigung der Energieausweis vorgelegt werden. Mit Abschluss eines Vertrages muss dieser zumindest in Kopie ausgehändigt werden.

oder werden womöglich nicht umgesetzt, muss mit

Selbst in Immobilienanzeigen müssen Angaben über Energiekennwerte gemacht werden. Neben den bereits, bedingt durch die letzte Verordnung, vorgeschriebenen Maßnahmen, lassen es die neuen Anforderungen zudem keineswegs langweilig werden. Die neuen Regelungen sind ernst zu nehmen. Wir unterstützen Sie gerne dabei.

Den lauter werdenden Hinweisen, dass die Verpflichtungen für Hausbesitzer und Bauherren mittlerweile über das Ziel hinausgehen, stimmen wir durchaus zu.

Thomas Settje
Immobilienfachwirt

Frank Baruschke
Prokurist
Leiter Verwaltung

Marion Buschner
Prokuristin

Sven Koppenhöfer
Immobilienkaufmann

Magnus Thörmann
Immobilienfachwirt

Stefan Pfretzschner
Immobilienfachwirt





Verkauf mehrerer Appartments in Metjendorf



Verkauf eines Einfamilienhauses in bester Lage

2014 – Wenig Angebot, weitere Preissteigerung

Bereich Eigentumswohnungen

Im Vergleich zum Jahr 2013 sind die Preise für Eigentumswohnungen noch einmal um ca. 10 % gestiegen. Dies ist vor allem dem weiterhin fehlenden Angebot geschuldet. Kaum ein Wohnungseigentümer trennt sich von seiner Immobilie, so dass die Anzahl der Verkäufe stark zurückging. Gleichzeitig bleibt die Zahl der Kapitalanleger hoch. Im Gegensatz zum Vorjahr war jedoch in 2014 eine deutlich kritischere Haltung erkennbar. Es wird nicht ohne reifliche Überlegung gekauft und nicht jeder Kaufpreis gezahlt. Die besten Absatzchancen haben nach wie vor kleinere Wohnungen.

Bereich Häuser

Mehrfamilienhäuser bis ca. 10 Parteien finden reißenden Absatz. Gleiches gilt für Häuser der Jahrhundertwende in den guten Lagen Oldenburgs. Einfamilienhäuser/



Verkauf mehrerer Studentenwohnungen in Oldenburg

Reihenhäuser der 1960er bis 1980er Jahre sind schwerer

zu vermitteln. Jedoch hat sich die Situation in 2014 im Vergleich zum vorangegangenen Jahr etwas belebt. Oftmals stehen selbst nutzende Kaufinteressenten in Konkurrenz zu Bauunternehmen, die bis Mitte der 80er Jahre gebaute Häuser aufkaufen und zugunsten von Neubauten abreißen.

Insgesamt war 2014 ein aus Umsatzgesichtspunkten gutes Jahr, das jedoch etwas hinter dem Vorjahr zurückgeblieben ist.

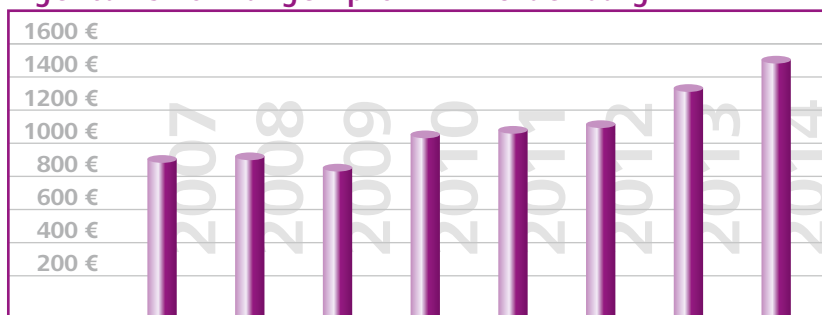
Ausblick 2015

Wir gehen davon aus, dass die Situation der Angebotsknappheit auch 2015 weiter anhält. Solange die Mieten und die Zinsen auf dem jetzigen Niveau bleiben, wird die Nachfrage weiterhin hoch sein. Dies hält die Preise für Wohnungen und Häuser stabil. Mit Preissteigerungen rechnen wir nur noch in geringerem Umfang.

„ Es wird nicht mehr jeder Kaufpreis gezahlt. Vor allem Kapitalanleger erwarten eine Mindestrendite von ca. 4%. „

Petra Lamsat
Dipl. Sachverständige (DIA)
Prokuristin
Leiterin Wohnimmobilien

Durchschnittlicher Kaufpreis gebrauchter Eigentumswohnungen pro m² in Oldenburg



Quelle: eigene Datensammlung
jeden Jahres



Verstärkte Suche nach Anlageobjekten

Vor allem die weiterhin anhaltende Niedrigzinsphase führt dazu, dass Investoren verstärkt auf der Suche nach Anlageobjekten, auch größeren

Umfangs sind. Renditeerwartungen von bereits zum Teil deutlich unter 5 % sind keine Seltenheit mehr. Unterschieden werden muss allerdings neben dem Standort auch die Objektart. Verstärktes Interesse gab es vor allem bei reinen Wohnimmobilien. Gewerbliche Objekte werden weiterhin nur bei guter Bonität des Mieters und möglichst langfristigen Mietverträgen akzeptiert.

Die Stadt Oldenburg ist mittlerweile ebenfalls in den Fokus größerer Investoren geraten. So sind Nachfragen nach einem Anlagevolumen oberhalb von 10 Mio. € keine Seltenheit mehr. Allerdings sind

solche Objekte, vor allem im Wohnungssektor, innerhalb der Stadt Oldenburg kaum zu finden. Auch weiterhin gilt, dass Eigentümer ihre Immobilien halten, sofern kein zwingender Grund für einen Verkauf vorliegt.

Ausblick

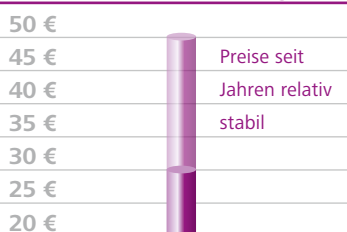
Bei unverändert niedrigem Zinsniveau bleibt die Nachfrage nach größeren Anlageimmobilien hoch. Die bereits im vergangenen Jahr prognostizierte Entwicklung hat sich bestätigt. So werden auch kleinere Städte von Immobilieninvestoren verstärkt nachgefragt. Mit Privatinvestoren, Family Offices, Versicherungen und anderen Marktteilnehmern wird der Markt auch in 2015 umkämpft bleiben.

„ Eine Immobilie ist als Kapitalanlage ein komplexes Instrument. Um in späteren Jahren ein unangenehmes Erwachen zu vermeiden, sollte man einige Eckpunkte unbedingt im Vorfeld einer Anschaffung überprüfen. Sprechen Sie uns gerne an. „

Michael Nerkamp
Geschäftsführer

Andree Meyerdierks
Geschäftsführender
Gesellschafter

Kaufpreis/m² gewerbliches Bauland in Oldenburg*



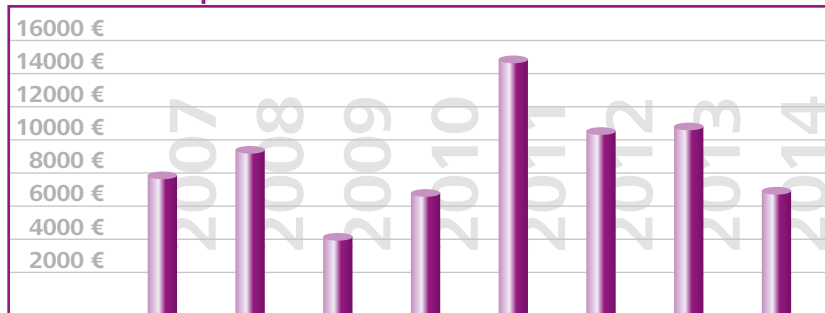
(*Min- und Max-Wert)
Quelle: eigene Aufzeichnungen



Oldenburg, Unterm Berg

Erzielte Kaufpreise*

x 1000



*ohne Neubaubetreuung
Quelle: eigene Aufzeichnungen

Ausbildung als Investition in die Zukunft

Eine gute und qualifizierte Berufsausbildung hat in unserem Unternehmen oberste Priorität. So bilden wir seit nun fast 50 Jahren jährlich mindestens 2 – 3 junge Menschen im Bereich der Immobilienwirtschaft oder des Büromanagements aus. Die Anzahl der Auszubildenden zur Immobilienkauffrau bzw. zum Immobilienkaufmann hat sich in den vergangenen Jahren verdoppelt, was unzweifelhaft auch mit der Marktsituation zusammenhängt.

Neben Herrn Nerkamp, der bereits seit mehreren Jahren im Prüfungsausschuss der Oldenburgischen Industrie- und Handelskammer für die Abnahme der Prüfungen im Bereich Immobilienwirtschaft ehrenamtlich tätig ist, wurde nun auch Frau Lamsat in den Prüfungsausschuss berufen.

Zudem unterstützen wir die IHK bei einer Ausbildungsoffensive, um die Qualität der Ausbildung im Immobilienbereich zu verbessern. Leider ist es so, dass einige Unternehmen die Auszubildenden nicht ausreichend schulen und auf die Prüfung vorbereiten, sondern vielmehr als „günstige“ Bürokraft für Telefondienste etc. einplanen. Unter anderem aus solchen Gründen haben wir in den letzten Jahren bereits mehrfach Auszubildende aus anderen Unternehmen übernommen, um den jungen Menschen neue Perspektiven zu geben.

Michael Nerkamp,
Petra Lamsat
Ausbildungsverantwortliche
und Mitglieder im Prüfungsausschuss



„ Unser Unternehmen profitiert von einer guten Ausbildung. Gute und bereitwillige Auszubildende erhalten im Unternehmen Meyerdierks grundsätzlich die Möglichkeit einer Übernahme nach erfolgreichem Abschluss ihrer Ausbildung. „

Laura Hasse

Am 01. August 2014 habe ich meine Ausbildung bei Meyerdierks Immobilien begonnen. Es ist schon immer mein Wunsch gewesen, den Beruf der Immobilienkauffrau kennen zu lernen. Seitdem arbeite ich in der Abteilung der Vermietung und komme meinem Ziel, die Ausbildung erfolgreich abzuschließen, immer näher. Ich bin froh, dass mir durch die zahlreichen Abteilungen ein sehr großer Einblick in den Beruf gewährt wird und ich hier die Chance habe meinen Berufswunsch zu verwirklichen.

Jan Bruns

Nachdem ich mein Abitur im Sommer 2014 erfolgreich an der Cäcilien Schule Oldenburg absolviert habe, entschied ich mich für die Ausbildung zum Immobilienkaufmann. Seit dem 01. August 2014 bin ich Auszubildender bei der Firma Meyerdierks Immobilien und aktuell in der Verwaltung tätig. Bereits am Anfang der Ausbildung wurden mir verantwortungsvolle Aufgaben, wie die Betreuung eines Objektes in der Zwangsversteigerung übertragen. Die praxisnahen Fertigkeiten und Kenntnisse, die durch den Betrieb vermittelt werden, basieren auf monatlichen Inhouse-Schulungen, die zusätzlich theoretische Inhalte konkretisieren.

Theda Grube

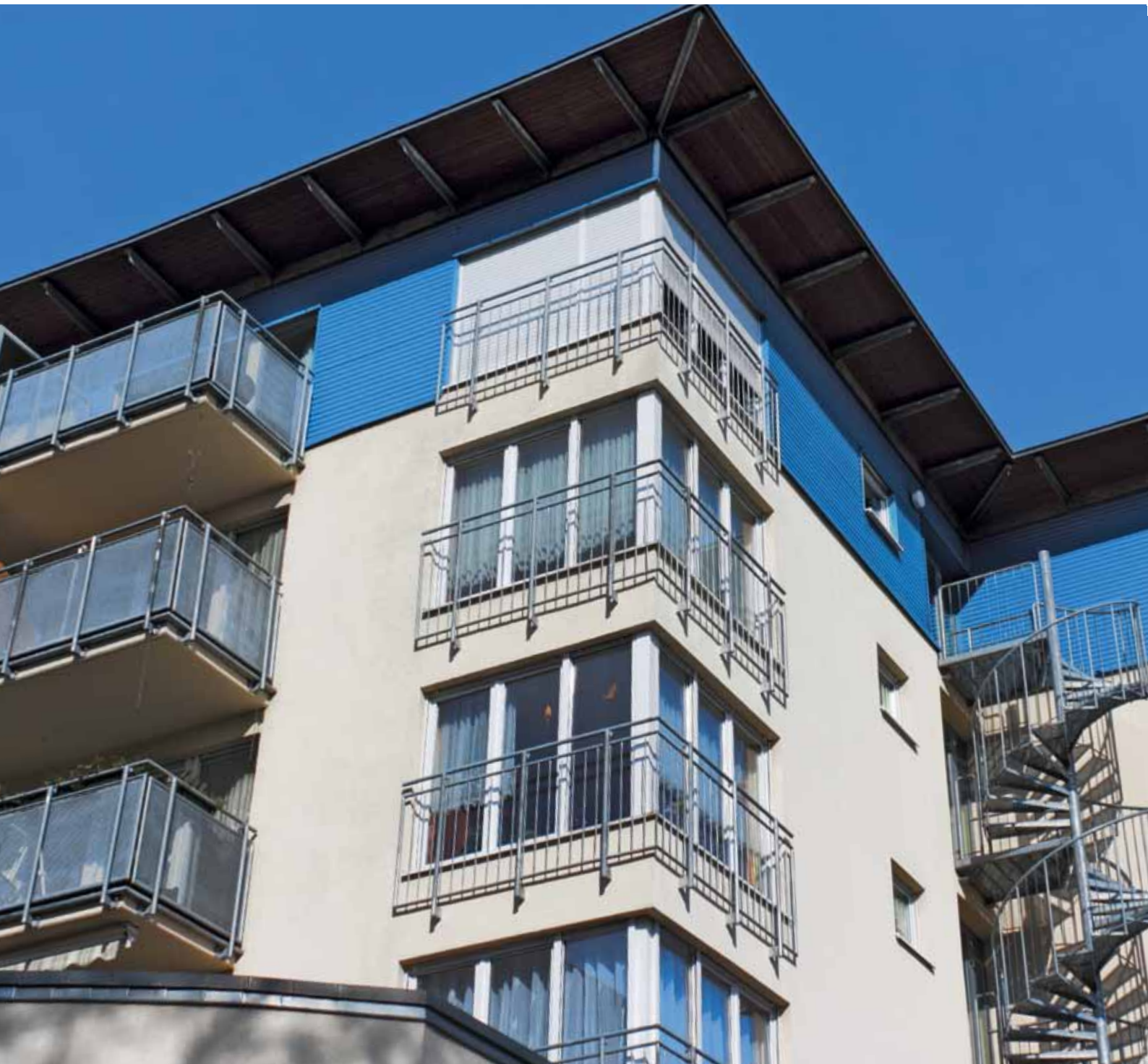
Am 01. September 2014 habe ich meine Ausbildung zur Immobilienkauffrau in einem anderen Betrieb begonnen. Anfang des Jahres 2015 habe ich mich dazu entschieden zu Meyerdierks Immobilien zu wechseln und wurde sehr freundlich aufgenommen. Mir sind vor allem der lehrreiche und strukturierte Ausbildungsplan sowie die Inhouse-Schulungen der Firma positiv aufgefallen. Alle Mitarbeiter sind sehr kompetent und unterstützen uns Auszubildenden die Abschlussprüfung erfolgreich zu bestehen. Ich bin sehr froh meine Ausbildung hier im Hause absolvieren zu dürfen.



Professionelle Immobilien- bewertung

Um den immer größer werdenden Anforderungen an professionelle Immobilienbewertungen gerecht werden zu können, haben wir im vergangenen Jahr als 100 %-ige Tochterfirma die MTV Wert GmbH gegründet.

Die MTV Wert GmbH befasst sich ausschließlich mit der Erstellung von Marktwert-/Verkehrswertgutachten und Beleihungswertgutachten. Diese Aufgaben werden federführend von unserem langjährigen Mitarbeiter, dem Dipl.-Sachverständigen (DIA) Hanfried Orth erledigt, der darüber hinaus noch von der Oldenburgischen IHK als Immobiliensachverständiger



öffentlich bestellt und vereidigt ist sowie auch als Immobiliengutachter CIS HypZert (F) zertifiziert wurde.

Natürlich steht die MTV Wert GmbH auch für individuelle Ankaufsberatungen oder andere Immobilienbewertungen gerne professionell und vertrauensvoll zur Verfügung.

Neben den im vergangenen Jahr beispielsweise für Versicherungen oder Kreditinstitute erstellten Gutachten haben wir auch für zahlreiche Privateigentümer u. a. im Zuge von Vermögensauseinandersetzungen (Erbfall, Scheidung, Schenkung, Firmenübertragung etc.) und für steuerliche Belange Verkehrswertgutachten erstellt.

Im Falle einer Beauftragung garantiert die MTV Wert GmbH eine umfangreiche Objektbesichtigung und Dokumentation des vorgefundenen Zustands. Eine sorgfältige Überprüfung der notwendigen Objektdaten und Unterlagen stellen wir ebenfalls sicher.

Zur Abrundung der erforderlichen Professionalität werden weitere Recherchen bei den zuständigen Behörden und Ämtern durchgeführt.

Zum Angebot der MTV Wert GmbH zu vorab abgestimmten Gebühren gehören nachvollziehbare (Kurz-) Bewertungen, ausführliche Gutachten und Beleihungswertermittlungen für jede Art der Immobilie, ob Eigentumswohnung oder großflächige Industrieimmobilie.

Die MTV Wert GmbH bietet Ihnen neben jahrzehntelanger Erfahrung den für die Immobilienbewertung notwendigen Sachverstand, der in diesem hohen Grad an Professionalität im Weser-Ems-Gebiet einzigartig ist.

„ Bei einer Wertermittlung garantieren wir nicht nur eine umfangreiche Objektbesichtigung und eine sorgfältige Prüfung von Objektunterlagen, sondern führen auch eigene Recherchen bei Behörden und Ämtern durch. „

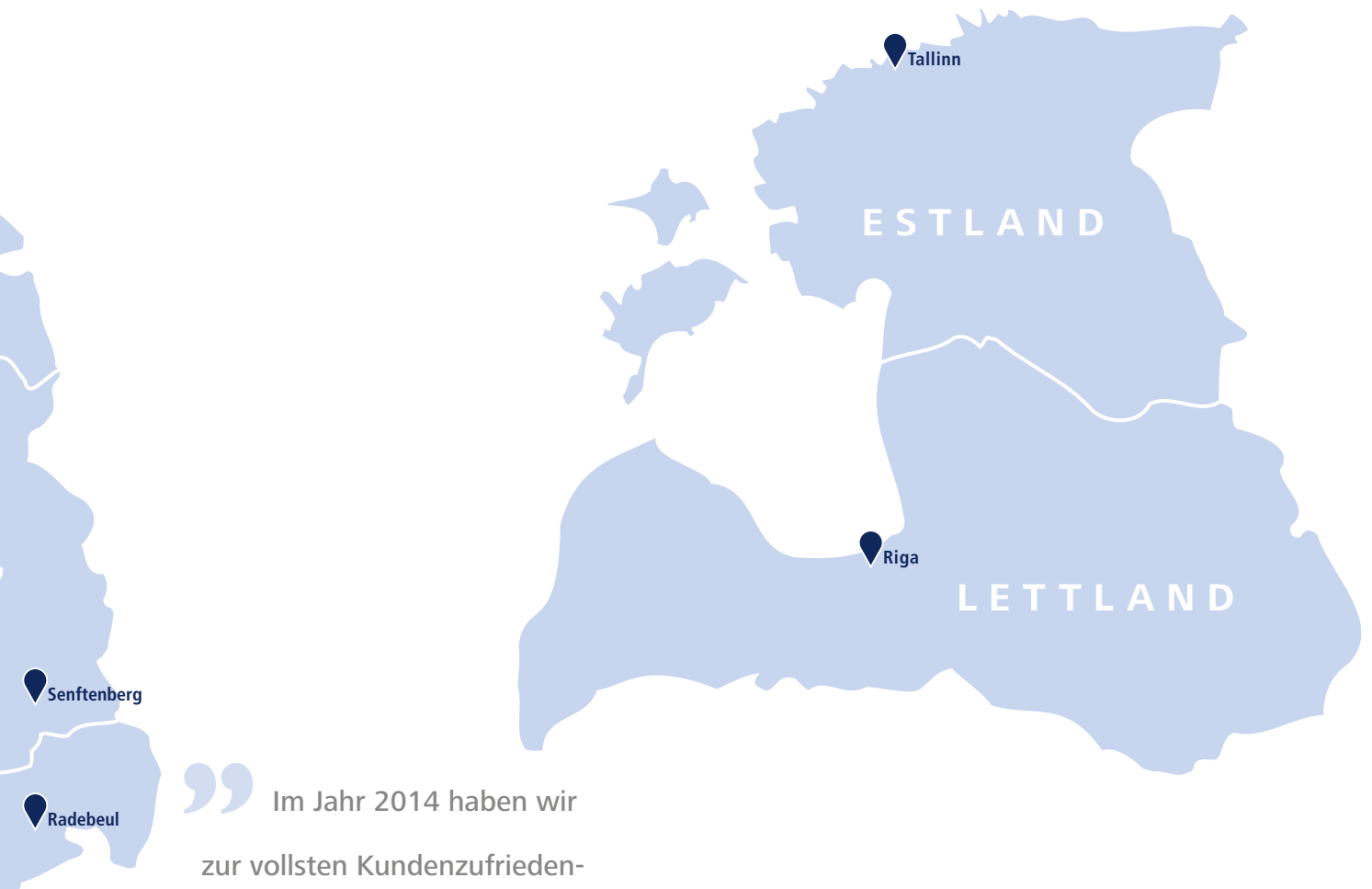
Hanfried Orth
Prokurist MTV Wert
GmbH und u.a. öffentlich
bestellter und vereidigter
Sachverständiger



Standorte Bewertungen 2014

- 1 Duisburg
- 2 Bochum
- 3 Dortmund
- 4 Lippstadt
- 5 Rheda-Wiedenbrück
- 6 Moers
- 7 Kamp-Lintford
- 8 Gelsenkirchen
- 9 Geldern
- 10 Recklinghausen
- 11 Lünen
- 12 Oberhausen
- 13 Bergkamen
- 14 Warendorf
- 15 Witten





„ Im Jahr 2014 haben wir zur vollsten Kundenzufriedenheit zahlreiche Immobilien-gutachten und Bewertungen für Liegenschaften an unterschiedlichen bundesweiten Standorten sowie im europäischen Ausland erstellt. „

Für einen Großkonzern haben wir kurz vor dem Jahreswechsel 2014/2015 innerhalb von nur drei Monaten über 100 Immobiliengutachten für Liegenschaften an unterschiedlichen bundesweiten Standorten und im europäischen Ausland erstellt. In diesem sehr eng vorgegebenen Zeitrahmen wurden selbstverständlich alle Objektbesichtigungen von innen und außen durchgeführt. Allein innerhalb Deutschlands sind wir im Rahmen dieses Auftrages ca. 8.500 km gefahren.

Ergänzend wurden alle notwendigen Auskünfte, von der Baulasterklärung bis zum Grundbuchauszug eingeholt. Besonderheiten wie z.B. Bergschadenverzicht und/oder Altlastenverdacht wurden hierbei natürlich berücksichtigt.

Wir sind für Sie da

Das Besondere, das Mehr, das spezielle Know-how – dies sind Meyerdieks-Kompetenzen, die unsere Kunden schätzen. Profitieren Sie von einem Team, für das höchste Qualität der Maßstab ist.

Das Meyerdieks Beratungsteam steht Ihnen jederzeit zur Verfügung – zum Beispiel bei der

- Entwicklung von Nutzungskonzepten
- wirtschaftlichen Baubetreuung
- Beratung bei der Verwertung notleidender Immobilien
- Wertermittlung und Gutachten-erstellung
- Verwaltung und Management von Immobilienportfolios
- Vermarktung Ihrer Immobilie

Ihre direkten Ansprechpartner

VERKAUF WOHNIMMOBILIEN

Petra Lamsat
Eigentumswohnungen,
Ein- und Mehrfamilienhäuser
Telefon 0441-210 22-26
petra.lamsat@meyerdierks.de

IMMOBILIENINVESTMENT PROJEKTBERATUNG

Michael Nerkamp
Projektberatung/Abwicklung
Telefon 0441-210 22-50
michael.nerkamp@meyerdierks.de

NOTDIENST

(außerhalb der Geschäftszeiten)

0151-101 47 044

VERKAUF GEWERBLICHE IMMOBILIEN

Michael Nerkamp
Gewerbeimmobilien, Wohn- und
Geschäftshäuser, Mehrfamilienhäuser,
Sanierungsberatung
Telefon 0441-210 22-50
michael.nerkamp@meyerdierks.de

IMMOBILIENMANAGEMENT

Frank Baruschke
Verwaltungsleitung
Telefon 0441-210 22-27
frank.baruschke@meyerdierks.de

Marion Buschner
Telefon 0441-210 22-23
marion.buschner@meyerdierks.de

BEWERTUNG UND GUTACHTEN



Hanfried Orth
Prokurist MTV Wert GmbH
und u.a. öffentlich bestellter und
vereidigter Sachverständiger
Telefon 0441-210 22-39
info@mtv-wert.de

VERMIETUNG WOHNUNGEN UND GEWERBLICHE IMMOBILIEN

Tina Feßner
Telefon 0441-210 22-22
vermietung@meyerdierks.de

Isabel Gollenstede
Telefon 0441-210 22-66
vermietung@meyerdierks.de

Sven Koppenhöfer
Telefon 0441-210 22-36
sven.koppenhoefer@meyerdierks.de

Stefan Pfretzschner
Telefon 0441-210 22-35
stefan.pfretzschner@meyerdierks.de

Thomas Settje
Telefon 0441-210 22-24
thomas.settje@meyerdierks.de

Magnus Thörmann
Telefon 0441-210 22-49
magnus.thoermann@meyerdierks.de

Konzeption und Gestaltung

Kehrer Werbeagentur, Oldenburg

Bildernachweis

Foto und Bilderwerk Oldenburg,
Tobias Frick,
Harry Köster,
Peter Porikis,
Sigrun Strangmann,
eigenes Fotoarchiv,
iStockphoto,
panthermedia

MEYERDIERKS

immobilien

Treuhand- und Verwaltungsgesellschaft mbH
Staugraben 6 · 26122 Oldenburg
Telefon 0441-210 22-0 · Fax 0441-210 22-34
www.meyerdierks.de · info@meyerdierks.de