



# IMMOBILIA-MESSE

am 15. und 16. März 2025



Mit großem  
Immobilien-  
Angebot

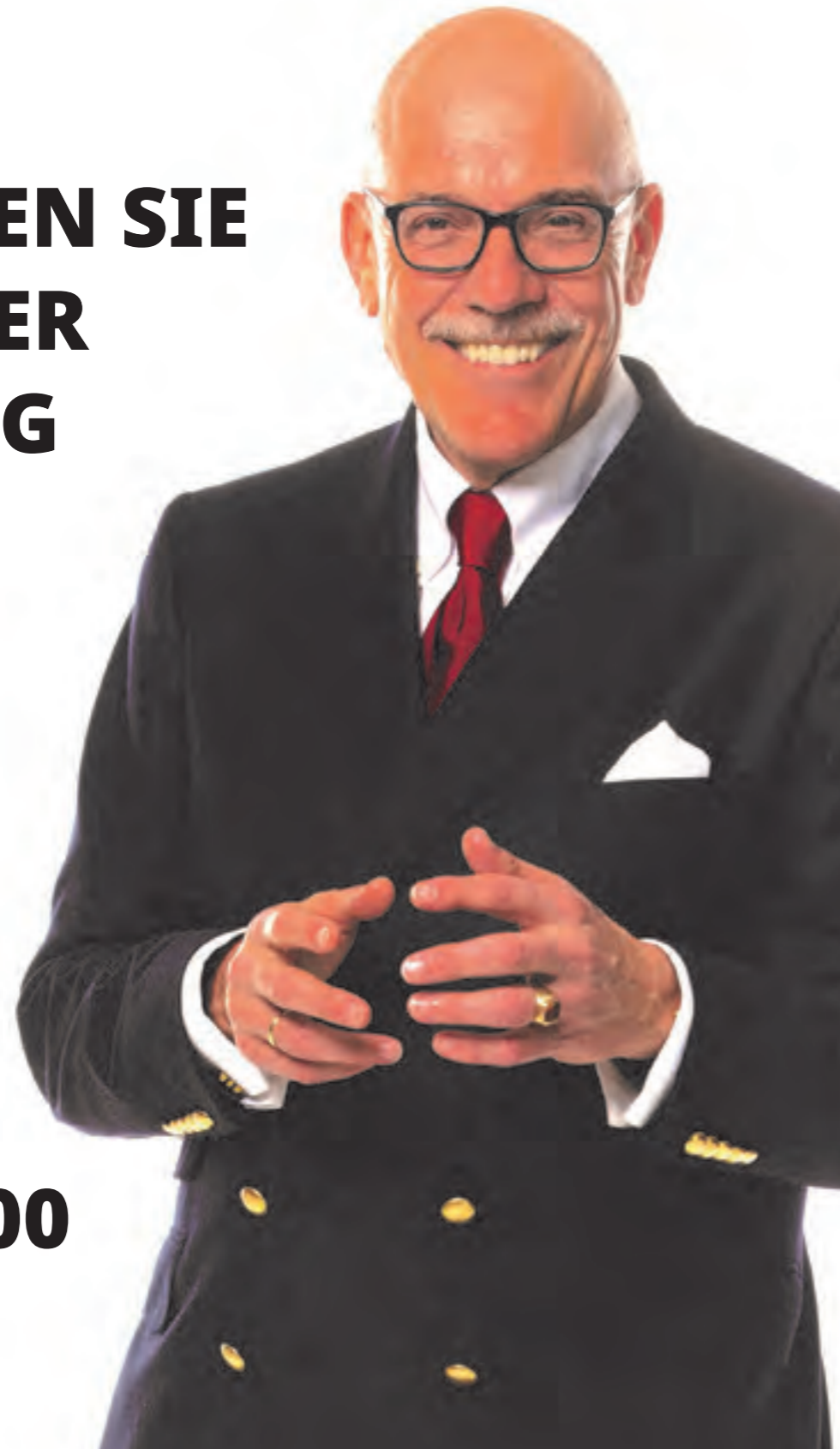
ab Seite 28



# DR. SCHMEL

FACHANWÄLTE RECHTSANWÄLTE

**PROFITIEREN SIE  
VON MEINER  
ERFAHRUNG**



**0471 952 000**



Christian Heske  
Immobilien-Redakteur

*Liebe Leserinnen, liebe Leser,*

*Broschüren und weiteres Informationsmaterial sind eine hilfreiche Sache, beantworten aber oft nicht jede Detailfrage. Aus diesem Grund ist die Immobilien-Messe ein so sinnvolles Ziel für alle diejenigen, die sich mit dem Kauf und der Sanierung eines Hauses beschäftigen. Fachleute aus 16 Gewerken stehen den Messebesuchern am Sonnabend und Sonntag, 15. und 16. März, in den Räumen der Weser-Elbe Sparkasse (WESPA) als fachkundige Ansprechpartner zur Verfügung. Daneben sind auch die Immobilien- und Finanzierungsexperten der WESPA vor Ort. In dieser Ausgabe finden Sie nicht nur einen genauen Überblick über das Messeprogramm und ein Interview mit Vertretern der WESPA über das Konzept und die Bedeutung der Immobilien-Messe.*

*Einen ersten Überblick über Fördermöglichkeiten einer energetischen Sanierung liefern die Artikel in diesem Magazin ebenso wie Tipps zu einem modernen Versicherungsschutz. Gleichzeitig geben Aussteller und Experten in 16 kompakten Beiträgen bereits einen fachkundigen Vorgeschmack auf ihre Beratungsangebote während der Messe. Jeder Artikel ist mit Kontaktinformationen versehen. Sie interessieren sich für den Erwerb eines Hauses, aber haben noch nicht das passende Objekt gefunden? Auch für diese Leserinnen und Leser bietet dieses Magazin mit den Immobilienangeboten auf den hinteren Seiten interessanten Lesestoff. Vielleicht wartet das Traumhaus nur ein paar Seiten weiter auf Sie.*

**Alles aus einer Hand** Sanierung vom Keller bis zum Dach von Ihren Meisterbetrieben!

<b>BLOCH</b> Bodenbeläge 0471 52269	<b>HTB</b> Elektrotechnik 04706 750100	<b>MANITZKY</b> Heizung & Sanitär 0471 505353	<b>SCHÖNENBORN</b> Fliesenverlegebetrieb 04706 932687
<b>FIEDLER</b> Bedachung & Holzbau 0471 38055	<b>KLEINERT</b> Malerei 0471 924580	<b>POPPE</b> Tischlerei 04741 6030303	<b>Stilegance</b> Raumgestaltung 0160 90521299

**HKT** Die Profis in Bremerhaven  
www.hktbremerhaven.de 0160 90 52 12 99



07

Von der Idee bis zum Einzug – die Wohncierges® unterstützen Sie bei Ihrem Vorhaben



# Inhalt

## WOHNCIERGES®

- 07 Von der Idee bis zum Einzug – die Wohncierges® unterstützen Sie bei Ihrem Vorhaben
- 08 Rückblick auf die Immobilien-Messe im Winter 2023

## ENERGIEBERATER

- 10 Die Energieberater geben einen Überblick über Förderprogramme

## INTERVIEW

- 12 Die Messe rund ums Wohnen – Immobilien-Messe bietet viele Informationen

## VERSICHERUNG

- 16 Moderner Versicherungsschutz – Wohngebäudeversicherung aktuell halten

## IMMOBILIA-MESSE

- 18 Die Aussteller und Redner der Messe stellen sich vor

## IMMOBILIENANGEBOTE

- 28 Gewerbe, Häuser und Wohnungen

# Herzlich willkommen zur Immobilien-Messe 2025

**W**ir freuen uns, Sie am 15. und 16. März 2025 zur Immobilien-Ausstellung in den Räumen der Weser-Elbe-Sparkasse begrüßen zu dürfen. Jeweils von 11 bis 17 Uhr erwarten Sie zahlreiche Aussteller und interessante Vorträge in der WESPA-Hauptstelle in der Bremerhavener Innenstadt.

Die 23. Messeauflage steht unter dem Titel „Rund ums Wohnen“. Und der Titel hält, was er verspricht: „Zwei Tage lang können sich die Besucher informieren, mit vielen Gewerken sprechen und bei Fachvorträgen Fragen stellen“, erklärt Natascha Beling vom Wohncierge® Team der Wespa.

Auf der Messe finden sich viele Anregungen zu den Themen Renovierung, Verschönerung und energetische Sanierung, wie zum Beispiel Bodenbeläge, Außendämmung von Immobilien, Photovoltaik und Wärmepumpe sowie Türen und Fenster, aber auch die Gestaltung von Gärten. Dazu präsentieren sich 16 regionale Unternehmen aus den unterschiedlichsten Gewerken. Vom Heizungsbauer bis zum Dachdecker und vom Gärtner bis zum Maler stehen Ihnen die Fachleute Rede und Antwort. Aber auch die Immobilienmakler und Finanzierungs-Experten, das Energieberater Team und das Wohncierge® Team der WESPA sind vor Ort und beantworten gerne Ihre Fragen.

Außerdem erfahren Sie viel Wissenswertes bei ausgewählten Fach-Vorträgen. So gibt WESPA-Energieberater Christian Benndorf einen Überblick über aktuelle Förderprogramme, und Rechtsanwalt Dr. Walter Schmel spricht darüber, was beim Verkauf einer Immobilie zu beachten ist. Dennis Stojic, WESPA-Immobilienfinanzierungsbe-

„Zwei Tage lang können sich die Besucher hier schlau machen.“

Natascha Beling, Wohncierge® der Weser-Elbe Sparkasse



ater, gibt Tipps, welche Fragen man sich schon vor dem Beratungsgespräch stellen sollte, und WESPA-Makler Kennet Boersma erklärt, wie man sich auf eine Hausbesichtigung vorbereitet. Kommen Sie gerne mit Ihrer ganzen Familie zur Immobilien-Messe. Für die kleinen Besucher gibt es eine betreute Kinderecke mit spaßigen Aktionen. Hier können sich die Kleinen zum Beispiel nach Herzenslust mit Malstift und Papier künstlerisch betätigen. Die Weser-Elbe-Sparkasse und die Aussteller freuen sich auf Ihren Besuch!

### Immobilien-Magazin

Sie sind am 15. und 16. März leider verhindert? Das ist schade. Dann sollten Sie dieses Magazin erst recht nicht aus der Hand legen! In unserem Messemagazin finden Sie hier alle passenden Ansprechpartner für Ihr persönliches Projekt. Nehmen Sie gerne Kontakt auf!



10

Die Energieberater geben einen Überblick über Förderprogramme



12

TITELTHEMA  
Die Messe rund ums Wohnen – Immobilien-Messe bietet viele Informationen



16

Moderner Versicherungsschutz – Wohngebäudeversicherung aktuell halten



15. und 16. März, 11 bis 17 Uhr, WESPA-Hauptgeschäftsstelle in der Bremerhavener Innenstadt, Bgm.-Smidt-Str. 24-30

Die WESPA-Tiefgarage mit Zufahrt über die Straße „Am Alten Hafen“ ist an beiden Tagen für alle Immobilien-Messebesucher kostenfrei geöffnet.





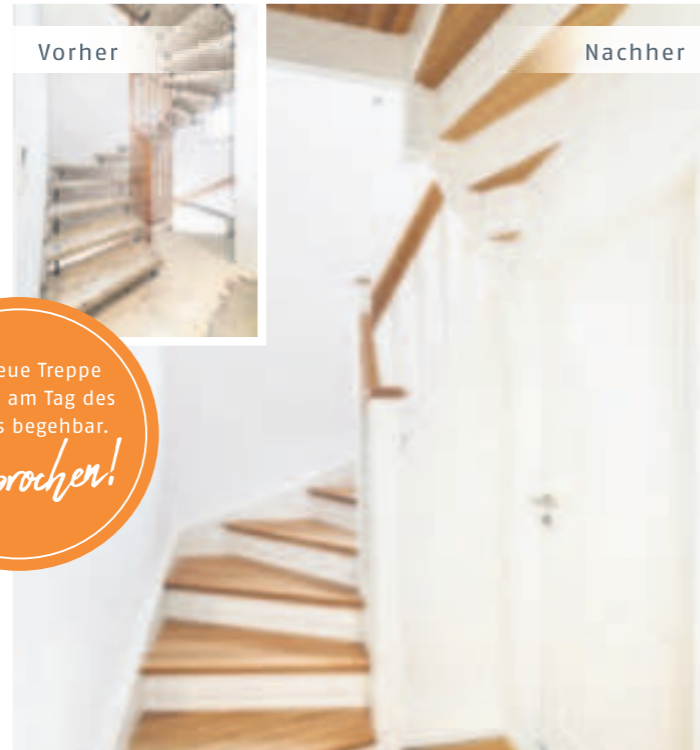
# Vorträge auf der Immobilien-Messe 2025

Uhrzeit	Samstag, 15.03.2025	Sonntag, 16.03.2025
12 Uhr	Finanzierung, aber in Einfach Dennis Stojic, WESPA	Grundsschuldbestellung – worauf muss ich achten? Dr. Walter Schmel, Rechtsanwalt und Notar
13 Uhr	Mittagspause	Mittagspause
14 Uhr	„Energie von Sonne und Wind fürs Eigenheim – bezahlbar und nachhaltig“ Andreas Bruske, 1KOMMA5® Ad Fontes	Vorbereitung zum Immobilienkauf Kennet Boersma, WESPA
15 Uhr	Aktuelles zur Förderlandschaft Christian Benndorf, WESPA	Aktuelles zur Förderlandschaft Jennifer Weyerts-Polixa und Christian Benndorf, WESPA
16 Uhr	Testament und Immobilie Dr. Walter Schmel, Rechtsanwalt und Notar	„Energie von Sonne und Wind fürs Eigenheim – bezahlbar und nachhaltig“ Andreas Bruske, 1KOMMA5® Ad Fontes

## Die beste Lösung für einen Treppen-Oldtimer? Treppentausch!

Alte Treppe raus, **NEUE** rein – so verwandeln Sie ganz einfach Ihr Zuhause.

- ✓ Schnell und unkompliziert
- ✓ Professionelle Montage **an nur einem Tag**
- ✓ Große Auswahl an Stilen und Materialien



Wir beraten Sie gerne:  
Telefon 04533 - 78 77 40  
www.treppenbau-voss.de



5x im Norden!



## Von der Idee bis zum Einzug

**F**ragen oder Probleme rund um das Thema Bauen und Wohnen? Hier können Natascha Beling und Regina Steencken, die Wohncierges® der Weser-Elbe Sparkasse (WESPA), helfen.

Wer beispielsweise vom eigenen Haus träumt, aber nicht weiß, ob er sich das leisten kann oder wo er anfangen soll, oder die Bestandsimmobilie modernisieren möchte, aber die passenden Handwerker fehlen – dann kümmern sich die Wohncierges® um die nächsten Schritte. „Ich liebe Immobilien“, sagt Natascha Beling, die ausgebildete Kaufrau in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft ist. Ihre Kollegin, die gelernte Bankkauffrau Regina Steencken ist bereits seit über 30 Jahren bei der WESPA. „Ich habe mich schon immer sehr für Immobilien interessiert“, sagt sie. Mit dem eigenen Hausbau wuchs das Interesse dann zur Leidenschaft an.

### Die Wohncierges® unterstützen auch bei der Objektsuche

Zu dem einzigartigen Service der Wohncierges® gehört zum Beispiel der Profi-Finder. Dahinter steckt ein Netzwerk von über 500 Handwerksfirmen in der Region. „Egal, ob Sie Ihr Bad sanieren oder die Gebäudewände dämmen wollen, wir finden die richtigen Fachleute für Sie“, erklärt Steencken. So vermitteln sie ganz unverbindlich passende Firmenkontakte, die bereits über das Anliegen Bescheid wissen.



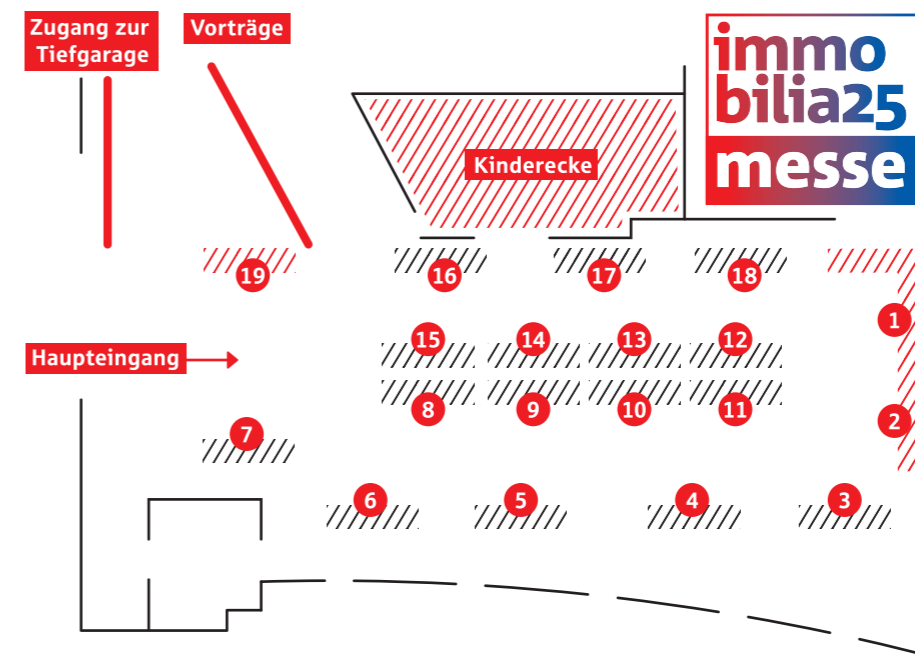
**Natascha Beling und Regina Steencken finden für Sie die richtigen Ansprechpartner.**

Ebenso unterstützen die Wohncierges® bei der Objektsuche oder vermitteln bei Finanzierungsfragen. Die beiden begleiten Kundinnen und Kunden von der Idee bis zum Einzug. „Wir können zwar nicht jede fachliche Frage direkt selbst beantworten, aber wir können Ihnen einen Fahrplan und die richtigen Ansprechpartner nennen“, sagt Beling.

**Auf der Immobilien-Messe präsentieren die Wohncierges® ihren kostenlosen und exklusiven Service.** (aka)

### Kontakt

Wohncierges® der WESPA  
Telefon: 0471 4800-4848  
E-Mail: wohncierge@wespa.de



- Alles auf einem Blick:**
- 1 Wohncierge / Energieberater
  - 2 Finanzierer / Bausparen
  - 3 Ritschel & Schick Gebäudetechnik
  - 4 Nordfeuer Kamin & Kachelofenbau
  - 5 Tischlerei Poppe
  - 6 August Fiedler Bedachungen
  - 7 K & M Gärten
  - 8 Kemner Home Company
  - 9 Bloch Bodenverlegung
  - 10 swb Bremerhaven
  - 11 Baugeschäft Jürgen Kaiser
  - 12 Apparius Dämmtechnik
  - 13 Mahrenholz Fenster & Türen
  - 14 Glaserei Maik Köhler
  - 15 Elektro Fischer
  - 16 Rainer Schönenborn Fliesen
  - 17 Malerei Pape
  - 18 PT Energielösungen
  - 19 Makler/IDB

Für mehr Infos einfach den QR-Code scannen!





# Rückblick auf die Immobilien-Messe im Winter 2023

**R**und tausend Besucher zog es im November 2023 in die Bremerhavener Hauptstelle der Weser-Elbe Sparkasse. „Die Stimmung war Klasse“, berichten Regina Steencken und Natascha Beling von den Wohncierges®.

direkt das große Immobilienangebot der WESPA anschauen und bei den Baufinanzierern erste Informationsgespräche führen. Oder sich durch Kontakt zu den Immobilienmaklern direkt in eine Immobilie „verlieben“.

## Viele neue Kontakte geknüpft

In der entspannten Atmosphäre wurden viele Kontakte geknüpft und zahlreiche Gespräche geführt. Auch die Kinderecke sorgte für glückliche Gesichter – bei den Kleinen und den Großen. „Während die Kids gebastelt und gemalt haben, konnten die Eltern ganz entspannt über die Messe schlendern“, berichtet Beling. „Die beiden Messetage waren rundum ein tolles Event“, so die Wohncierges®. (aka)

Durch den vielfältigen Branchenmix fanden alle Besucher den passenden Ansprechpartner unter den 20 Ausstellern. Die Themen Wärmepumpe und Photovoltaik sowie die neuen Energieberater der WESPA waren für viele Besucher die Highlights. Doch auch über Smart Home wurden interessante Gespräche geführt, und die Vortragredner erfreuten sich über zahlreiche Zuhörer bei den Fachvorträgen. Die Besucher konnten sich vor Ort



*Freuen Sie sich auf die Immobilien-Messe 2025!*



**Kleinert**

Tel. 0471 924 58-0 E-Mail: info@kleinert-malerei.de  
 Fax 0471 924 58-77 Rheinstr. 106 - 27570 Bremerhaven

Mehr auf: [www.kleinert-malerei.de](http://www.kleinert-malerei.de) und

**Malerei**

Fassadensanierung, Wärmedämmung, Anstrich- und Tapezierarbeiten

*Ihr Ideengeber und Lösungsspezialist*



# Energieberater geben einen Überblick über Förderprogramme



Das Team WESPA Energieberatung mit Vanessa Bendig (vorne), Caroline Jauch, Jennifer Weyerts-Polixa (Mitte von links) und Christian Benndorf (hinten) berät in allen Fragen rund um Förderprogramme.

**F**ür eine Haussanierung stehen eine Menge an Förderprogrammen zur Verfügung, sagen Jennifer Weyerts-Polixa und Christian Benndorf, Energieberater der Weser-Elbe Sparkasse (WESPA). Einen Überblick wollen Sie bei ihrem Vortrag auf der Immobilien-Messe geben.

So gibt es beispielsweise die Effizienzhaussanierung. Hierbei wird ein bestehendes Gebäude energieeffizient saniert, sodass es eine bestimmte Effizienzhausklasse erfüllt. Die Förderbank KfW gewährt hierzu einen günstigen Förderkredit mit einem Tilgungszuschuss, dessen Höhe sich nach der erreichten Effizienzklasse richtet. Je besser die Effizienzklasse, desto höher der mögliche Zuschuss. Aber: „Für die Förderung gibt es allerdings sehr hohe Auflagen, die es zu erfüllen gilt“, machen die Energieberater deutlich.

## iSFP-Sanierungsfahrplan erhöht die Förderung

Neben der Sanierung eines ganzen Hauses können auch Einzelmaßnahmen gefördert werden. „Bis auf das Förderprogramm für Heizungen, das ebenfalls bei der KfW zu beantragen ist, müssen diese beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) beantragt werden“, erläutert Weyerts-Polixa. So gebe es für Maßnahmen an der Gebäudehülle wie Dämmung oder Austausch der Fenster einen Zuschuss von 15 Prozent für eine Investition von bis zu 30.000 Euro. „Wird vorher ein sogenannter iSFP-individueller Sanierungsfahrplan erstellt, erhöht sich die Förderung auf 20 Prozent bei einer Investition von bis zu maximal 60.000 Euro“, ergänzt Benndorf. Für eine neue Heizung kann es bis zu 70 Prozent Förderung geben.

„Das ist aber von den individuellen Bedingungen abhängig“, sagt Benndorf. Gefördert wird eine Investition bis maximal 30.000 EUR für ein Einfamilienhaus. Bei Mehrfamilienhäusern gibt es eine Staffelung je nach Anzahl der Wohneinheiten.

Für alle förderfähigen Einzelmaßnahmen gibt es außerdem die Möglichkeit, einen zinsgünstigen Ergänzungskredit der KfW in Anspruch zu nehmen. Um eine Förderung zu erhalten, ist allerdings auch ein gewisser Aufwand nötig. Der Mindeststandard muss häufig deutlich übertroffen werden, um die Anforderungen des Fördermittlebers zu erfüllen. Dennoch lohnt sich in der Regel der Aufwand, da eine höhere Energieeinsparung erreicht und auch der Wert der Immobilie gesteigert wird. Neben den genannten Fördermöglichkeiten gebe es noch eine Reihe weiterer Programme, beispielsweise von den Ländern oder Kommunen. „Da man bei den vielen Programmen leicht den Überblick verlieren kann, ist eine Beratung durch uns oder unsere zu Modernisierungsberatern geschulten Finanzierungsexperten, zu empfehlen“, sagt Benndorf. (chb)

## Kontakt

Jennifer Weyerts-Polixa  
Christian Benndorf  
Energieberater  
E-Mail: energieberatung@wespa.de  
www.wespa.de/energieberatung



## Hände kalt abwaschen

„Zum Händewaschen kein Warmwasser verwenden. Das macht eine Menge aus. Denn für die kurze Dauer wird eine Menge Energie verbraucht. Und wollte man Viren abtöten, bräuchte man eine Temperatur von 60 bis 70 Grad,“ erklärt Jennifer Weyerts-Polixa, Energieberaterin bei der Weser-Elbe Sparkasse.



Guido Wurtz  
Rechtsanwalt & Notar



Norbert Werk  
Rechtsanwalt & Notar a. D.

werk & wurtz  
& freidl  
Rechtsanwälte/Notar

Vormerkung

Vorkaufsrechte

Lastenfreistellung

Belastungsvollmacht

Baulasten

Grundpfandrecht

Grunderwerbsteuer

Besitzübergang

Auflassung

Mängelhaftung

Wir unterstützen Sie

Bauernwall 4 • 27570 Bremerhaven • 0471/31221



# DIE MESSE RUND UMS WOHNEN

Immobilien-Messe bietet viele Informationen

Timo Strebkowski und  
Bernd Meenzen erklären  
im Interview, warum  
sich die WESPA bei  
allen Themen rund um  
Immobilien engagiert.



Seit einigen Jahren richtet die Weser-Elbe Sparkasse (WESPA) jedes Jahr ihre Immobilienmesse Immobilia aus. Im Interview erzählen Bernd Meenzen, Generalbevollmächtigter der WESPA, und Timo Strebkowski, Führungskraft im Immobilienfinanzierungsbereich der WESPA, was Zweck und Konzept dieser Messe sind.

**Die WESPA ist Ausrichter der Messe. Warum engagiert sie sich in diesem Bereich?**

**Meenzen:** Schon alleine deswegen, weil wir unseren Slogan „Wir lieben Dein Zuhause“ ernst nehmen. Wir merken zum einen, dass der Wunsch nach Eigentum weiterhin ungebrochen hoch ist, aber auch, dass zum Beispiel Modernisierungen in der heutigen Zeit einen hohen Stellenwert einnehmen. Zudem sind wir in der Region Marktführer im Bereich Immobilien und Immobilienfinanzierung. Und als solcher wollen wir alles versuchen, unseren Kunden umfangreiche Informationen zu bieten.

**Strebkowski:** Neben den genannten Bereichen erweitern wir unser Angebot ja auch stetig. So haben wir mittlerweile Energieberater in der WESPA, und alle Immobilienfinanzierungsberater sind zu zertifizierten Modernisierungsberatern ausgebildet, um das Angebot abzurunden.

**Meenzen:** Wir gehen das Thema Immobilien ganzheitlich an und bieten die komplette Palette vom Bausparen über Bau oder Kauf sowie Renovierung/Sanierung bis hin zum Verkauf. Und so sehen wir auch aktuelle Trends. Beispielsweise wird heute eher gekauft und renoviert als neu gebaut. Und das alles wollen wir auch auf der Messe darstellen.

**Die Immobilia gibt es ja erst seit einigen Jahren, doch auch davor gab es schon eine Immobilienmesse. Was führte zur Neu-Auflage der Messe mit Umbenennung?**

**Meenzen:** Es stimmt, eine Immobilienmesse gab es schon zu früheren Zeiten. Seitdem haben sich die Themen rund um die Immobilie und damit auch die Messe weiterentwickelt. Der Informationsbedarf und die Themenfelder sind riesig.

**Strebkowski:** Der neue Name wurde passend zum Magazin gewählt. Wir haben die Messe wieder aufleben lassen, um die Kunden mit Infos rund um das Thema Immobilien zu versorgen. Darum kümmern wir uns als Sparkasse zusammen mit Partnern.

**Meenzen:** Und letztlich war auch die Nachfrage nach der Messe da – sowohl von Kunden als auch von den Ausstellern.

**Wen wollen Sie mit der Immobilia erreichen? Und ist die Messe nur für WESPA-Kunden gedacht?**

**Meenzen:** Die Messe ist selbstverständlich für alle offen. Jeder, der Interesse hat, kann kommen. Wir freuen uns natürlich besonders über diejenigen, die vielleicht hinterher auch zu WESPA-Kunden werden. Und die Messe richtet sich auch nicht nur an diejenigen, die eine Immobilie kaufen wollen oder eine besitzen – schließ-





Timo Strebkowski ist davon überzeugt, dass es immer Wege gibt, den Traum von der eigenen Immobilie wahr werden zu lassen.

lich decken wir auch Themen wie Energiesparen und Dekoration ab.

**Strebkowski:** Und wir richten uns auch an junge Leute. Heutzutage ist es ja schwieriger geworden, den Traum von der eigenen Immobilie zu realisieren. Wir wollen zeigen, dass es auch da Möglichkeiten geben kann.

Sie haben jedes Jahr eine Vielzahl an Ausstellern und Referenten. Wonach werden diese ausgewählt?

**Meenzen:** Wir versuchen immer, eine möglichst breite Palette an Themen abzudecken – neben den klassischen Themen eben auch solche Dinge wie Energieeinsparung, Ofenbau oder Innendekoration.

**Strebkowski:** Für die Aussteller ist es ja auch eine super Gelegenheit, sich zu präsentieren. Viele von ihnen sind

selber Kunden bei uns. Und weil es immer mehrere Firmen in einer Branche gibt, sollte auch jeder mal die Gelegenheit bekommen. Deswegen variieren wir jedes Jahr.

Eine Messe zu organisieren, erfordert eine Menge an Zeit und Know-how. Wie sieht das Messe-Team aus, und wie viel Arbeit steckt in der Immobilien?

**Meenzen:** Da steckt eine Menge Arbeit drin. Deswegen befasst sich damit bei uns im Haus auch ein großes Team. Neben den Experten aus dem Bereich Immobilienfinanzierung sind zudem Mitarbeiter aus dem Marketing und dem Veranstaltungsmanagement sowie Makler und Energieberater dabei. Und natürlich auch die IDB als unsere Erschließungsgesellschaft.

**Strebkowski:** Nicht zu vergessen auch unsere beiden Fachleute, die Wohncierges®. Diese stellen schließlich die Verbindung zwischen den Kunden und den Handwerkern her.

**Meenzen:** Zum Zeitaufwand gilt der alte Spruch „Nach der Messe ist vor der Messe“. Manchmal fangen wir bereits während der aktuellen Messe an, für die nächste zu planen.

**Strebkowski:** Es nimmt eine Menge Zeit in Anspruch – insbesondere je dichter der Messetermin heranrückt. Im Immobilien-Bereich haben wir sogar ein zweites Team

„Wir gehen das Thema Immobilien ganzheitlich an.“

BERND MEENZEN

gebildet. Allerdings lohnt sich der Aufwand. Denn die Messe ist bisher immer ein großer Erfolg gewesen.

Ein gutes Stichwort. Sie bekommen sicherlich auch Rückmeldungen von Kunden und Firmen. Wird die Messe positiv aufgenommen? Welche Effekte haben sich durch die Messe ergeben?

**Meenzen:** Wir haben bisher durchweg positive Rückmeldungen erhalten. Und das nicht nur von den Messebesuchern, sondern auch von den Ausstellern. Diese nutzen die Messe, um auf sich aufmerksam zu machen und freuen sich über den einen oder anderen Auftrag, der sich daraus ergibt.

**Strebkowski:** Auch die Kunden äußern sich positiv. Sie sind froh, dass es diese Messe als Anlaufstelle für alle Themen rund um die Immobilie gibt. (chb)



Der Informationsbedarf und die Themenfelder rund ums Wohnen seien riesig geworden, meint Bernd Meenzen.

BREMERHAVENS NATURSTEINPROFI

G. HERRMANN  
NATURSTEINBETRIEB GMBH & CO. KG

MARMOR & GRANIT

Eingänge | Fensterbänke | Natursteinfliesen | Arbeitsplatten

Friedhofstr. 30 | ☎ 0471-82041 | www.natursteine-herrmann.de

Erleben Sie unsere Naturstein-ausstellung auf über 250 m²!

Wegner Bedachungen

Dächer · Fassaden · Trapezbleche · Bauklempnerei

27612 Loxstedt  
Tel. (0 47 44) 24 98

www.wegner-bedachungen.de

Fenster | Haustüren  
Rollläden | Raffstore  
Terrassendächer

MAHRENHOLZ  
mehr als 100-jährige Fenster- und Haustüren

Am Bredenmoor 1-3 | 27578 Bremerhaven  
Tel.: 0471 80629-0 | www.mahrenholz.de

Öffnungszeiten:  
Mo.-Fr.: 07:00 - 17:00 Uhr - Sa.: 09:00 - 13:00 Uhr

Wir fertigen für Sie nach Maß aus eigener Herstellung!

Blanke Fenster- und Türenbau ... seit 1949

Ihre Traum-Holzhaustür –  
• Massiv • Individuell • Unverwechselbar

Maßanfertigung, ganz nach Ihren Vorstellungen!

Lassen Sie uns gemeinsam Ihre Wünsche realisieren und profitieren Sie von unserer jahrelangen Erfahrung.

Für eine persönliche Beratung stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung!

- Fenster
- Haustüren
- Zimmertüren
- Klönschnacktüren
- Rollläden
- Insektenschutz
- Reparaturen
- Plissees

Leher Str. 6 • 27619 Schiffdorf-Spaden • Tel. 0471/ 8 13 66 • info@fensterundtuere-blanke.de

Unsere Gartenwelt-Ausstellung

INKL. MONTAGE- UND REPARATUR-SERVICE

Raiffeisen Wasser-Elbe

Wir reparieren auch Sturmschäden

Ihr Raiffeisen Holz- und Baustoffhandel in  
27578 Bremerhaven · Lotjeweg 1 - 7 · Tel.: 0471 - 83857

Bad Bederkesa · Raiffeisenstraße 10 · 27624 Geestland  
www.raiffeisen-weser-elbe.de · Folge uns auch auf

Innungsfachbetrieb für Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik

AUGUST FIEDLER 130 Jahre

BEDACHUNGEN und HOLZBAU

Johannesstraße 19 · 27570 Bremerhaven  
Telefon 04 71-3 80 55 · Fax 04 71-3 30 47  
www.fiedler-bedachungen.de

privat: An der Bahn 15, Beverstedt / Lunstedt



# Moderner Versicherungsschutz



Die Kosten von Aufräumarbeiten für durch Sturm oder Blitz umgestürzte oder abgeknickte Bäume werden durch einige Policen übernommen.

**D**ie Aktualität Wohngebäudeversicherung wird meist als unwichtig angesehen, bedauert Christoph Tyroff, Versicherungsexperte bei der Weser-Elbe Sparkasse (WESPA). Doch das sei ein Irrtum, weiß er: „Viele Kunden bestätigen uns, dass erst im Schadensfall festgestellt wird, wie gut eine Versicherungspolice ist.“

Sein Tipp: Gerade bei den größeren abgesicherten Werten sollte man auf die Aktualität achten. Gemeint sind hier nicht die üblichen, schon seit Jahrzehnten versicherten Gefahren wie Feuer, Leitungswasser, Sturm – sondern auch zusätzliche versicherbare Kosten, „über die sich der Kunde bei Abschluss noch keine Gedanken gemacht hat“, meint

Tyroff. „Wir stellen im Gespräch immer den Versicherungsinhalt mittels einer Leistungsübersicht vor. Der Kunde bekommt seine Versicherung übersichtlich aufgestellt.“

### Tarfinhalte werden regelmäßig überprüft

Oftmals führe der Umfang, was alles versichert ist, zum Schmunzeln beim Kunden oder zur Aussage: „Das brauche ich nicht“, berichtet Tyroff. Bedacht werde hierbei aber nicht, dass es diese Leistungen ja nicht geben würde, wenn es hierzu noch keine Schäden in der Vergangenheit gegeben hätte. „Tarfinhalte werden von unserem Partner, der VGH/ÖVB-Versicherung, regelmäßig überprüft und upgedatet“, versichert er.

„Gerade bei den größeren abgesicherten Werten sollte man auf die Aktualität achten.“

Christoph Tyroff,  
Versicherungsexperte  
der Weser-Elbe Sparkasse



### Ein paar Beispiele, die sich im Wohngebäudeversicherungsschutz wiederfinden:

- Nässeschäden aufgrund undichter Fugen und Fliesen
- Gebäudebeschädigungen durch Polizei oder Feuerwehr nach Fehlalarm von Brand- und Rauchmelder
- Sturmschäden ab Windstärke 7 (normal Windstärke 8)
- Sturm- und Hagelschäden an gärtnerischen Anlagen inklusive Aufräumungs- und Wiederherstellung für durch Sturm oder Blitz umgestürzte oder abgeknickte Bäume
- bauliche Grundstücksbestandteile und weiteres Zubehör, zum Beispiel . Grundstückseinfriedungen, Überdachungen, Schwimmbekken, Kleinwindkraftanlagen, Regenwassersammelanlagen und weitere technische Einrichtungen
- Kosten zur Leckortung auch bei nicht versicherten Wasserschäden
- Diebstahl von fest mit dem Gebäude oder dem Versicherungsgrundstück verbundenem Zubehör wie Wärmepumpen, Klimaanlage und Briefkästen
- mut- und böswillige Beschädigung (auch Graffiti-schäden)
- Verzicht auf Einwand der grob fahrlässigen Herbeiführung des Versicherungsfalles

Aber: „Nicht jede Police am Markt bietet diese Vielfalt an Versicherungsschutz“, macht Tyroff deutlich. (chb)



Das Entfernen von Graffiti ist mit hohen Kosten verbunden. Eine entsprechende Versicherung übernimmt die entstandenen Kosten.

### Kontakt

Christoph Tyroff  
Versicherungsexperte  
Telefon 0471 4800-74494  
E-Mail: versicherungsabteilung@wespa.de

Alle Profis  
nah und fern  
kaufen Kuhlmanns  
Fliesen gern!



Fliesen Kuhlmann

Uferstr. 4 - 27568 Bremerhaven  
0471 / 4 40 33 - www.fliesen-kuhlmann.com

Glaseri Köhler

- Neu- und Reparaturverglasung
- Ganzglastüren und -Duschen
- Insektenschutz
- Fenster, Haustüren und Innentüren



Planen Sie jetzt Ihre Terrassenüberdachung!

Auf dem Reuterhamm 19  
27576 Bremerhaven  
Tel. (04 71) 4 54 79  
info@glasundfenster-koehler.com



Haustüren & Fenster  
aus eigener Produktion

- Rollläden & Insektenschutz
- Innenausbau & Trockenbau
- Allgemeine Tischlerarbeiten



Logestraße 45 · 27616 Beverstedt  
Telefon: 04747 / 87 37 20

www.ordemann.de

Ihr Spezialist für  
barrierefreie Bäder!

MUTH & BAHR

Haustechnik GmbH

Schillerstraße 12 · 27570 Bremerhaven  
0471 921 27 70 · buero@muth-bahr.de



## Eine zweite „Haut“ fürs Haus

Dem eigenen Haus ein neues Gesicht geben und gleichzeitig Heizkosten sparen - das ist möglich mit der wärmedämmten, hinterlüfteten Außenwandbekleidung. Auf diese Möglichkeit weist Reiner von Glahn, Geschäftsführer der Firma August Fiedler Bedachungen aus Bremerhaven hin, die hierfür eine große Auswahl an Materialien, Farben und Verlegemustern vorhält. Die Firma August Fiedler Bedachungen ist ein Traditionsbetrieb, den



es mittlerweile seit über 130 Jahren gibt. „Wir führen alle Arbeiten rund ums Dach aus, außerdem Holzarbeiten wie Carports“, erläutert Reiner von Glahn. Das Unternehmen beschäftigt 19 Mitarbeiter, darunter drei Dachdeckermeister, zwei Zimmerermeister, neun Dachdeckergehilfen und -helfer sowie einen Zimmerergesellen. Auf der Immobilien-Messe will das Unternehmen sich dem Thema Wärmedämmung widmen und dafür auch Handmuster mitbringen. „Oberstes Ziel von Wärmedämmmaßnahmen ist Einsparung von

*„Die beste Methode zur Verbesserung des Wärmeschutzes ist das Anbringen einer Außenwandbekleidung.“*

Reiner von Glahn

Energie“, betont der Geschäftsführer. Und bereits mit geringem Aufwand könnten beträchtliche Einsparungen erzielt werden. Eine Möglichkeit sei zum Beispiel, bei einem ausgebauten Dachgeschoss Dämmschichten auf und unter den Sparren zu kombinieren. „Die bauphysikalisch günstigste Methode zur Verbesserung des Wärmeschutzes an einer Außenwand ist das Anbringen einer hinterlüfteten Außenwandbekleidung mit Wärmedämmung“, weiß Reiner von Glahn. Auf eines kann er nur hinweisen: „Fachgerecht ausgeführte Wärmedämmung kostet Geld. Doch sie macht sich bereits nach wenigen Jahren bezahlt.“ (chb)

### Kontakt

August Fiedler Bedachungen  
Johannesstraße 19  
27570 Bremerhaven  
Telefon 0471 38055  
fiedler-bedachungen.de

## Lösungen für jede Immobilie

Energieeffizientes Bauen sowie die Sanierung von Bestandsbauten gehören fest zur Angebotspalette des Baugeschäfts Jürgen Kaiser in Langen. „Die Umsetzung eines hohen energetischen Standards ist bei uns schon seit sehr langer Zeit fester Bestandteil unserer Firmenphilosophie. Wir bieten zum Beispiel bereits seit über 20 Jahren den Einbau von Wärmepumpen und Lüftungssystemen in unseren schlüsselfertigen Einfamilienhäusern an“, erzählt Inhaber und Geschäftsführer Ole Erasmy. Dabei geht es aber um individuelle Lösungen. „Wir stellen unterschiedliche Dämmungs- und Heizkonzepte vor und finden dann gemeinsam mit den zukünftigen Bauherren die passende Lösung“, erläutert Erasmy. Das sei bei Neubauten relativ leicht, bei der Sanierung von Bestandsimmobilien gebe es jedoch keine allgemei-

gültigen Musterlösungen. „Hier ist Individualität gefragt“, betont Erasmy. Dabei prüfe die Firma die Machbarkeit unterschiedlicher Sanierungsansätze. „Diese sind zum Beispiel davon abhängig, wie die vorhandene Bausubstanz gestaltet ist, ob bereits vorherige Teilsanierungen erfolgt sind oder ob baurechtliche Vorgaben zu beachten sind“, so der Geschäftsführer. „Insgesamt steht die Firma Kaiser dem Kunden als kompetenter Ansprechpartner zur Seite - angefangen bei der Planung und dem Genehmigungsverfahren bis hin zur gewerkeübergreifenden Abwicklung“, sagt Erasmy. Auf der Immobilien-Messe will die Firma ihre Angebote im Bereich energieeffizientes Bauen präsentieren. Gerne werden auch Fragen von interessierten Messebesuchern beantwortet. (chb)

*„Bei der Sanierung von Bestandsimmobilien ist Individualität gefragt.“*

Ole Erasmy



### Kontakt

Baugeschäft Jürgen Kaiser  
Brandenburger Straße 1  
27607 Geestland (OT Langen)  
Telefon 04743 913737  
E-Mail: mail@jkbau.de  
www.jkbau.de

## Fliesen im XXL-Format

Wand- und Bodenfliesen im XXL-Format - vor wenigen Jahren noch heimlicher „Architekten-Liebling“ im Objektbau - haben längst ihren Siegeszug in private Wohnräume angetreten. Kein Wunder, heißt es vom Bundesverband Keramische Fliesen: „Denn großformatiges Feinsteinzeug ist ein passender Hintergrund für hochwertiges Mobiliar und verkörpert einen ansprechenden, repräsentativen und individuellen Wohnstil.“ Das sieht auch Rainer Schönenborn so. Der Fliesenlegermeister betreibt seit 1998 seine eigene Handwerksfirma, die bis 2006 in Nordenham-Abbehausen ansässig war und heute ihren Firmensitz in Schiffdorf hat. „Ein großer Vorteil von Fliesen im XXL-Format ist auch, dass es weniger Fugen gibt“, sagt er und blickt dabei insbesondere auf die Optik. Großformatfliesen sind sowohl in quadratischer

Form als auch in verschiedensten Rechteckformaten bis zu 120 x 270 cm erhältlich. Allerdings benötigen diese Fliesen auch besondere Aufmerksamkeit. „Die Verlegung großformatiger Fliesen erfordert einen perfekt vorbereiteten Untergrund, adäquate Planung und professionelle, geübte Hände“, rät der Fachverband Fliesen und Naturstein. Genau das bietet Rainer Schönenborn mit seinem Team von zehn Mitarbeitern. Haupttätigkeitsfeld seiner Firma ist die Wohnungsbausanierung im Bereich Fliesen-, Maurer- und Putzarbeiten für öffentliche und gewerbliche Auftraggeber sowie Privatkunden, Pflasterarbeiten im kleineren Rahmen. Auf der Immobilien-Messe will Rainer Schönenborn auf die XXL-Fliesen eingehen und auch Musterfliesen mitbringen. (chb)

*„Ein großer Vorteil von Fliesen im XXL-Format ist auch, dass es weniger Fugen gibt.“*

Rainer Schönenborn



### Kontakt

Rainer Schönenborn  
Fliesenverlegebetrieb  
In de Quog 5  
27619 Schiffdorf  
Telefon 04706 932687  
r-schoenenborn.de

## Kreative Ideen fürs ganze Haus

Gestaltungswünsche rund um das eigene Haus will die Malerei Pape aus Langen erfüllen. „Seit 1963 verbinden wir als Malerei und Glaserei traditionelles Handwerk mit modernen Ideen. Unser Team bringt Ihre Wohnräume mit Kreativität und Präzision zum Leben“, sagt Jonas Pape. Gestaltet werden die Räume nach den Wünschen des Kunden - ob durch innovative Wandgestaltungen, dekorative Techniken oder das Verlegen von Teppichen bis hin zu Designböden. „Mit unserer Glaserwerkstatt sorgen wir für den

richtigen Durchblick“, meint Jonas Pape. Auch Wärmedämmung, Versiegelungsarbeiten, Dehnungsfugen im Bad, Fassadenbeschichtung, Stuck- und Zierprofile sowie Schimmelbeseitigung gehören zum Angebotsportfolio der Firma. „Mit uns erhalten Sie eine individuelle und umfangreiche Beratung“, betont er. Zudem bietet die Malerei ihren Kunden noch einen besonderen Service: das Rund-um-Paket, mit dem der Aufwand für Renovierungsar-

beiten für den Kunden so gering wie möglich gehalten wird. „Wir räumen Schränke aus, verpacken den Inhalt, verschieben Möbel oder lagern sie aus. Nach abgeschlossener Arbeit sorgen wir dafür, dass alles wieder an seinen Platz kommt“, erläutert Julius Pape. Auf der Messe will die Langener Firma dekorative Techniken auf umweltfreundlicher Basis für den Innenbereich zeigen: „Wir präsentieren hochwertige Gestaltungsmöglichkeiten, die im gesamten Wohnbereich für echte Wow-Momente sorgen“, versprechen Jonas und Julius Pape. Gezeigt werden sollen kreative Techniken anhand eindrucksvoller Musterplatten. (chb)



*„Wir verbinden traditionelles Handwerk mit modernen Ideen.“*

Jonas Pape (Foto rechts)

### Kontakt

Malerei Pape GmbH  
Im Steinviertel 22-24  
27607 Geestland (OT Langen)  
Telefon 04743 52 59  
pape-malerei.de



## Unabhängig von Öl und Gas

Die Wärmepumpe ist gegenüber der Heizung mit Öl und Gas klar im Vorteil. Das betont Dirk Ritschel von Ritschel + Schick Gebäudetechnik insbesondere mit Blick auf die steigende CO<sub>2</sub>-Steuer sowie die Entwicklung der Gaspreise. „Aus einer Kilowattstunde Strom können bis zu vier Kilowattstunden Wärme erzeugt werden - abhängig vom Dämmzustand des Hauses“, sagt er. Mit Heizung kennt sich die Firma Ritschel + Schick aus. „Wir sind als Meisterbetrieb im Bereich Heizung/Sanitär tätig. Seit unserer Gründung im Jahr 2004 stehen Service und Kundenzufriedenheit für uns im Vordergrund“, sagt Thomas Schick. Als modernes Dienstleistungsunternehmen Sorge das Team von kompetenten Mitarbeitern seitdem für individuelle Beratung, fachgerechte Installation und beispielhaften Service. Auf der Immobilia-Messe will der Meisterbetrieb den Besuchern

das Thema Wärmepumpe nahebringen. Denn, so betont Dirk Ritschel: „Wärmepumpe ist nicht gleich Wärmepumpe.“ Zum einen gibt es die Wasser-Wärmepumpe, die die Wärme aus dem Boden zieht - entweder aus der Fläche oder aus der Tiefe. Zum anderen gebe es die Luftwärmepumpe - die sei die am weitesten verbreitete. Aber auch bei den Luftwärmepumpen gibt es Unterschiede: Bei der Biblock-Anlage steht der Kompressor im Gebäude, draußen sind Verdampfer und Ventilator. Beide sind mit einer Kälteleitung verbunden. Bei der Split-Anlage steht der Kompressor zusammen mit Verdampfer und Ventilator draußen und ist mit den restlichen Komponenten im Haus per Kälteleitung verbunden. Und bei der Monoblock-Anlage sind alle Anlagenteile draußen, von hier aus geht die Wärmeleitung ins Haus. (chb)

„Wärmepumpe ist nicht gleich Wärmepumpe.“

Dirk Ritschel



### Kontakt

Ritschel + Schick Gebäudetechnik  
Langener Landstraße 238  
27578 Bremerhaven  
Telefon 0471 8009100

## Individuelle Produkte aus Holz

Holz ist ein nachhaltiger Werkstoff und eines der schönsten Baumaterialien. Besonders im Innenausbau sind Holzprodukte beliebt, weil Holz für ein gutes Wohnklima sorgt. Es kann schnell verarbeitet werden und ist robust. Genau hier setzt die Tischlerei Poppe aus Midlum an. „Wir stellen mit unserem Team aus 14 Mitarbeitern viele Produkte aus hochwertigem Holz nach den

Wünschen und Vorstellungen der Kunden her“, erzählt Geschäftsführer Ralf Poppe. Egal ob es sich um Möbel, Fußböden oder eine komplette Inneneinrichtung handelt. Im Einsatz sind zwei Meister, neun Gesellen und drei Auszubildende. Themen rund um das Tischlerhandwerk will die Tischlerei den Besuchern der Messe nahebringen: Möbelfertigung, Küche, Fenster und Türen aus deutscher Produktion mit ihren Partnern, sowie Innenausbau und Böden.

„Wir kombinieren handwerkliche Tradition mit modernen Fertigungen.“

Ralf Poppe



Auf eines ist Ralf Poppe besonders stolz: „Wir sind eine Tischlerei die handwerkliche Tradition mit modernen Fertigungen kombiniert, innovativ mit der modernen Welt im Einklang jede Art von Tischlerarbeiten noch ausführt, die andere Tischlereien schon lange nicht mehr anbieten.“

Am Stand der Tischlerei Poppe auf der Immobilia-Messe gibt es Muster-Fenster zu sehen sowie Fronten und Öberflächen rund um Möbel in Küchen. Zudem wollen die Mitarbeiter zeigen, wie mit moderner Technik eine 3D-Zeichnung von Möbeln entsteht. (chb)

### Kontakt

Tischlerei Poppe  
Mühlenweg 14  
27632 Midlum  
Telefon 04741 6030303  
www.tischlereipoppe.de

## Ideen für wichtigen Wohnraum

Bei der Beschäftigung mit einer neuen Immobilie ist die Küche häufig das größte und zunächst wichtigste Einrichtungsprojekt - das kann Nils Kuiper, Geschäftsführer bei Kemner Home Company aus Bad Bederkesa nur betonen. „Dabei unterstützen wir unsere Kundinnen und Kunden sehr gerne umfassend auf vielfältige Art und Weise bis hin zur Vermittlung von Handwerksdienstleistungen.“

Kein Wunder: Die Kemner Home Company ist ein familiengeführtes

Wohnideenhaus, das auf 5.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche in Bad Bederkesa Möbel, Küchen und Wohnaccessoires im qualitativ gehobenen Bereich präsentiert. Das Unternehmen wird in der fünften Generation von Nils Kuiper geführt und feiert im Jahr 2025 seinen 140. Geburtstag. Neben dem Haupthaus in Bad Bederkesa betreibt die Company ein Küchenstudio auf 300 Qua-

dratmetern Ausstellungsfläche in Delmenhorst.

„Unser Unternehmen mit seinen 50 Mitarbeitenden zeichnet sich durch einen ausgesprochen hohen Service-Grad aus, der von einer kostenlosen, unverbindlichen Beratung bis hin zur fachgerechten und detailorientierten Montage der ausgewählten Einrichtungsgegenstände keine Wünsche offen lässt“, sagt Kuiper. Und so will die Kemner Home Company auch auf der Immobilia-Messe einen kleinen Ausschnitt ihrer Einrichtungskompetenz zeigen mit dem Schwerpunkt auf die Bereiche Dekoration und Küchenplanung. (chb)

### Kontakt

Kemner Home Company  
Handelspark 3  
27624 Bad Bederkesa  
Telefon 04745 94910  
www.homecompany-moebel.com

„Die Küche ist häufig das größte und zunächst wichtigste Einrichtungsprojekt.“

Nils Kuiper



## Spezialist für Glas rund ums Haus

Verglasungen aller Art sind das Hauptgeschäftsfeld der Glaserei Köhler aus Bremerhaven. „Unser Leistungsspektrum umfasst Umglasuren auf moderne Wärmeschutzgläser, einbruchhemmende Verglasungen, Schallschutzverglasungen, Dachverglasungen und Reparaturverglasungen“, erzählt Glasermeister Maik Köhler. Er hat die Firma im Mai 1999 in Loxstedt gegründet. Durch die Übernahme der Glaserei Volk im Jahre 2003 verlagerte sich der Geschäftsbereich nach Bremerhaven. In Maik Köhlers Betrieb arbeiten Glaser- und Tischlergesellen, seine Frau kümmert sich um das Büro. „Unsere Firmenphilosophie besteht darin, unseren Kunden schnell und unkompliziert zu helfen. Durch kompetente Beratung, handwerklich hochwertige Arbeit zu fairen Preisen, wollen wir Kunden zufriedenstellen“, betont Maik Köhler. Auf der Immobilia-Messe möchte er die Besucher

über Fenster, Türen und Terrassenüberdachungen informieren. „Wir führen Fenster und Haustüren aus Kunststoff, Holz und Aluminium von renommierten Herstellern“, sagt der Glasermeister. Zudem habe sich sein Betrieb speziell in der Fensteranierung etabliert. „Wir arbeiten nach den neuesten Richtlinien der Energiesparverordnung und beraten Sie natürlich gern über interessante Einsparpotenziale mit neuen Fenstern und Haustüren. Garagentore sowie Zimmer- und Wohnungseingangstüren runden das Angebot im Bereich der Bauelemente ab“, sagt Maik Köhler. Terrassendächer fertigt die Glaserei Köhler speziell an und montiert sie. „Wir verwirklichen Terrassenträume zum Wohlfühlen auch mit entsprechenden Schiebetüren, Falltüren, Markisen und sogar die Verlegung von Terrassendielen aus WPC oder aus Bangkirai-Holz“, sagt der Glasermeister. (vk)

„Wir beraten gern über interessante Einsparpotenziale mit neuen Fenstern und Haustüren.“

Maik Köhler



### Kontakt

Glaserei Maik Köhler  
Auf dem Reuterhamm 19  
27576 Bremerhaven  
Telefon 0471 45479  
glasundfenster-koehler.com



## Möglichkeit zum Energiesparen

Eine gute Dämmung hilft dabei, die Energiekosten in einem Haus zu senken. „Dabei ist eine Kerndämmung eine relativ kostengünstige Alternative, um einen größtmöglichen Effekt zu erzielen“, sagt Pasquale Appiarius, Geschäftsführer der Cuxhavener Firma Appiarius Dämmtechnik - ein innovatives und kundenorientiertes Unternehmen, das sich auf moderne Dämmtechniken und energetische Sanierung



*„Eine Kerndämmung ist eine relativ kostengünstige Alternative.“*

Pasquale Appiarius

spezialisiert hat. Ziel sei es, „mit nachhaltigen Sanierungslösungen eine energetische Zukunftssicherheit für Gebäude zu schaffen und somit sowohl den ökologischen Fußabdruck als auch die Betriebskosten unserer Kunden zu verringern“, betont Appiarius. Eine Einblasdämmung ist für Gebäude mit zweischaligem Mauerwerk geeignet. Zudem kann sie auch im Dach oder der Geschossdecke vorgenommen werden. „Eine vorherige Beratung ist aber notwendig“, macht der Experte

deutlich. So werde das zweischalige Mauerwerk vorher untersucht. „Dazu bohren wir ein kleines Loch und führen eine Art Endoskop ein, mit dem wir den Hohlraum genau anschauen“, erläutert Appiarius. Für die Einblasdämmung benutzt das Unternehmen Glas- oder Steinwollfasern, die ebenfalls durch kleine Löcher eingeblasen werden und sich im Hohlraum verharzen. So entsteht eine Art Matte.

Wie das Ganze genau funktioniert und das Ergebnis in der Wand aussieht zeigt die Firma am Immobilien-Messestand. (chb)

### Kontakt

Appiarius Dämmtechnik  
Brahmsstraße 30  
27474 Cuxhaven  
Telefon 04721 6999670  
www.appiarius-daemntechnik.de

## Durchblick bei Energiepreisen

Auf maßgeschneiderte Energielösungen sowohl für Privatkunden als auch für Gewerbekunden hat sich die Cuxhavener Firma PT Energielösungen spezialisiert. „Privatkunden profitieren von einem breiten Angebot, das von Strom- und Gasstarifen über Ökotarife, Photovoltaik und Wärmepumpen bis hin zu individuellen Beratungsservices reicht“, erläutert Geschäftsführer Matthias Tammen. Und auch Gewerbekunden bietet sein Unternehmen innovative Lösungen, wie beispielsweise ein Energiemonitoring sowie Strom- und Gaslösungen (SLP und RLM).

Das Motto von PT-Energie kann Tammen kurz zusammenfassen: „Wir vergleichen – Sie sparen Geld“, bringt er das Konzept auf den Punkt. Denn in Sachen Energie die beste Lösung für sich zu finden, bedeutet oft eine langwierige Recherche und das Einholen von Angeboten. „Wir

nehmen unseren Kunden die Arbeit ab“, sagt Tammen.

Die Cuxhavener Firma mit ihren 10 Mitarbeitern, die im Mai 2023 gegründet wurde, versteht sich als unabhängiger Energieberater und -makler. Möglich wird das durch eigene Kompetenz, der Zusammenarbeit mit Fachleuten und einem Netzwerk. Mit dem Ziel, Einsparpotenziale zu maximieren und nachhaltige Energieziele zu erreichen, sei PT-Energie ein zuverlässiger Partner für moderne Energiekonzepte, betont Tammen: „Unser Angebot zeichnet sich durch Effizienz, Umweltbewusstsein, Kostengünstigkeit, kompetente Beratung und Serviceorientierung aus.“

Auf der Immobilien-Messe will PT-Energie seine Beratungsdienstleistungen vorstellen - insbesondere, wie sich durch die richtigen Verträge viel Geld bei Energie und Wärme sparen lässt. (chb)

*„Unser Motto lautet: Wir vergleichen – Sie sparen Geld.“*

Matthias Tammen



### Kontakt

PT Energielösungen  
Präsident-Herwig-Straße 27  
27472 Cuxhaven  
Telefon 04721 6677-077  
ptenergie.de

## Das eigene Zuhause wird smart

Das Licht einschalten, die Heizung höher drehen und die Rollläden herunterlassen - und das alles über das Smartphone. Das vernetzte Zuhause, das sogenannte Smart Home, bietet viel Bequemlichkeit. „Man kann heute so ziemlich alles vernetzen. Von der Waschmaschine bis zum Kühlschrank, den E-Herd und den Backofen. Es gibt sogar Wasserhähne, die eingebunden werden können“, sagt Nikolai Fischer, Inhaber der Wremer Firma Elektro Fischer. Der Handwerksbetrieb ist spezialisiert auf effiziente Haushaltstechnik und innovative Technik für Haus und Garten. „Vom Kabel über Leitungen, bis zur kompletten Elektroinstallation - bei uns sind Sie als Gewerbe- und Privatkunde genau richtig. All unsere Mitarbeiter sind Profis auf Ihrem Gebiet und sorgen damit für Ihre Sicherheit“, betont Nikolai Fischer. Denn moderne

Elektrotechnik sei mehr als Strippenziehen. Das gilt insbesondere für das Smart Home. Der Fachmann rät dazu, vernetzte Systeme so einfach wie möglich zu halten. „Das Netzwerk muss bedienbar bleiben“, warnt Fischer. Gerade beim Standard der Gebäudeautomatisierung KNX könne man nicht einfach etwas umprogrammieren. Er empfiehlt allen Interessenten an einem Smart Home eine vorherige Beratung und die Installation durch einen Fachbetrieb. Am einfachsten sei eine Lösung aus einer Hand - mit einer App zur Steuerung aller Geräte. Beliebt im Smart Home würden in jüngster Zeit die Einbindung alternativer Energien wie Photovoltaik, Wärmepumpe und die Wallbox für das E-Auto, erzählt Fischer. Die Möglichkeiten des vernetzten Gebäudes und das Thema Photovoltaik will er auf der Immobilien-Messe vorstellen. (chb)

*„Man kann heute so ziemlich alles vernetzen.“*

Nikolai Fischer



### Kontakt

Elektro Fischer  
Wremer Specken 30  
27639 Wremen  
Telefon 04705 950040  
www.elektro-pakusch.de

## swb berät auf der Immobilien 2025

Am Stand des Energiedienstleisters swb stehen nachhaltige Themen im Mittelpunkt. Zur Palette an Produkten und Dienstleistungen zählen Strom, Erdgas, Trinkwasser, Wärme und Telekommunikationslösungen. swb-Fachberater Dennis Hänsel rechnet mit einem großen Besucherinteresse an nachhaltigen Themen wie Photovoltaik, Wärmepumpen und Wallboxen sowie der Frage nach der zukünftigen Heiztechnik im Gebäudebestand. swb hat für Bremerhaven große Pläne: Der heutige Fernwärme-Anteil soll sich bis 2040 verdoppeln, von 15 auf 30 Prozent.

Der Schwerpunkt des Ausbaus liegt dabei auf Gebieten mit einer möglichst großen zu erwartenden Abnahmemenge an Fernwärme, um einen möglichst hohen Beitrag zur Senkung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes, sprich zur Dekarbonisierung, zu erreichen. Dabei sollen kontinuierlich neue Anschlussmöglichkeiten für Firmen und in Teilen auch für Haushalte geschaffen werden. Beim Abwägen eines Fernwärmeanschlusses hilft der Verfügbarkeitscheck: Er schafft erste Orientierung, ob und wann ein

Gebäude an das zukünftige Fernwärme-Verteilnetz grundsätzlich angeschlossen werden könnte. Der kostenlose Check steht online zur Verfügung (swb.de/waermeausbau). Die Vorteile der Fernwärme liegen auf der Hand, erläutert Dennis Hänsel: „Sie ist umweltschonend, sicher, platzsparend und reduziert Investitions- sowie Wartungskosten. Interessierte können sich an unserem Stand über die Möglichkeit eines Fernwärmeanschlusses informieren.“ Darüber hinaus bietet swb individuelle Beratung, aktuelle Serviceangebote und Spartipps an. „Zudem besteht die Möglichkeit, an unserem Gewinnspiel teilzunehmen und attraktive Preise zu gewinnen“, sagt Dennis Hänsel. (chb/vk)

*„Fernwärme ist umweltschonend, sicher, platzsparend und reduziert Investitions- sowie Wartungskosten.“*

Alexander Kmita



### Kontakt

swb Vertrieb Bremerhaven  
Hansastraße 17/19  
27568 Bremerhaven  
Telefon 0471 4771111  
www.swb.de



## So wird der Fußboden schön

Es gibt eine Vielzahl von Möglichkeiten, um die Fußböden in seinem Haus oder in der Wohnung zu gestalten. „Die Auswahl an Bodenbelägen ist groß“, sagt Sebastian Bloch, Geschäftsführer der Firma Bodenbeläge Bloch aus Bremerhaven. Die Firma wurde 1954 gegründet und beschäftigt sich mit dem Verkauf, der Lieferung und dem Einbau von Bodenbelägen im Privat- und Geschäftskundenbereich sowie der Untergrundvorbereitung und Innenbeschattung. „Das Verlegen und Sanieren von Bodenbelägen ist seit vielen Jahrzehnten unser Metier sowie die Beratung und Kundenbetreuung bei unseren Kunden vor Ort. Gerne besuchen wir Sie in Ihren Räumlichkeiten, nehmen Aufmaß und erstellen ein auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot“, betont Bloch. Denn die Möglichkeiten sind groß – allein beim Teppich. Hier reicht die Auswahl von textilem Tep-

pichboden bis hin zu Naturfasern wie Sisal und Kokos. Eine andere Möglichkeit ist Linoleum. Dieses sei langlebig, nachhaltig und aus erneuerbaren Rohstoffen gefertigt, beschreibt es Sebastian Bloch. Für eine besonders schöne Optik gibt es PVC- und Designbeläge. „Sie sind hygienisch, pflegeleicht und je nach Qualität relativ unempfindlich gegen Feuchtigkeit, Säuren und Laugen. Diese Böden gibt es in beliebigen Dekoren und Farben und durch die Verbindung von Optik sowie Oberflächenstruktur können auch Stein- oder Holzdekore naturgetreu nachgebildet werden“, sagt er. Kautschukböden hingegen kämen in Bildungseinrichtungen zum Einsatz. Und auch Parkett/Dielen, Korkbeläge und Laminat hat Bloch im Programm. Alle Möglichkeiten will die Firma auf der Immobilien-Messe vorstellen. (chb)

„Das Verlegen und Sanieren von Bodenbelägen ist seit vielen Jahrzehnten unser Metier.“

Sebastian Bloch



### Kontakt

Bodenbeläge Bloch  
Beuthener Straße 4  
27578 Bremerhaven  
Telefon 0471 52269  
bodenbelaege-bloch.de

## Arbeiten rund um den Garten

Neugestaltung und Pflege von Gärten – darauf ist die Firma K&M Gärten, ein mittelständisches Unternehmen aus der Gemeinde Hagen im Bremischen, spezialisiert. „Unser Arbeitsfeld zieht sich durch das gesamte Spektrum“, sagt Inhaber Jan Küster. Zum Angebotsumfang gehören Arbeiten an Schmutz- und Reinwasserkanälen, Pflasterarbeiten, Natursteinarbeiten, Zaunbau, Rasenansaat. Auch Gartenpflege für den kleinen Gar-

ten bis zum Gewerbe bietet K&M Gärten an. Dazu gehören Bodenbearbeitung, Düngung, Heckenpflege, Rasenpflege, Rollrasen, Beete, Bewässerung, Vertikutieren, Gehölzschnitt, Schreddern, Bäume, Sträucher, Mulchen, Kompostierung und Rückschnitt. „Wir begleiten unsere Kunden - ob privat oder Bauträger - für kleine oder große Arbeiten, vom Entwurf über die Planung bis zur Ausführung“, erläutert Jan Küster. Und darin hat die Firma aus Dorfhagen Erfahrung. Immerhin gestalten Jan Küster und sein Team bereits seit 2013 neue Gärten und gestalten vorhandene um. Dazu gehören

neben Erdarbeiten auch Mauer-, Zaun- und Teichbau. Es sei das Anliegen, den Kunden eine qualitative, hochwertige Arbeit zu hinterlassen. „Kreative oder maßgeschneiderte Lösungen liegen uns am Herzen“, betont der Experte. Ein wichtiger Bereich mit Blick auf das stürmische norddeutsche Wetter ist auch das Fällen von Bäumen. „Durch angepasste Schnitttechniken und den richtigen Einsatz des Werkzeuges kann effektiv gearbeitet und auch ein Problembaum sicher gefällt werden“, sagt Jan Küster. Auf der Immobilien-Messe will Jan Küster an seinem Stand in gemütlicher Gartenatmosphäre die Möglichkeiten zur Gartengestaltung vorstellen.



„Wir begleiten unsere Kunden vom Entwurf über die Planung bis zur Ausführung.“

Jan Küster

### Kontakt

Jan Küster  
Alte Lindenstraße 8, 27628 Hagen  
Telefon 04746 931963  
km-gaerten.de

## Zubehör für das Eigenheim

Fenster, Haustüren und Rollläden sind die Kernbereiche der Mahrenholz-Gruppe. „Die Gruppe zählt zu den Top-Herstellern von hochwertigen Fensterelementen und Haustüren aus Holz, Holz-Alu, Kunststoff und Kombinationswerkstoffen. An acht Produktions- und Vertriebsstandorten in Deutschland sowie in der Schweiz sorgen mehr als 300 qualifizierte Mitarbeiter in der Verwaltung, Produktion und im Service sowie ausgewählte namhafte Lieferanten für hervorragende, vorwiegend RAL-zertifizierte Produkte und Dienstleistungen“, sagt Lars

Behrje, Geschäftsführer der Mahrenholz Bremerhaven, und ergänzt: „In der Seestadt werden zudem noch Terrassendächer, Wintergärten, Innentüren und Insektenschutz angeboten.“ Mahrenholz bietet als Vollsortimenter das Komplettprogramm moderner Bauelemente – alles aus einer Hand. Die Produkte werden nicht nur in eigenen Produktionsstätten hergestellt, sondern auch vor Ort von eigenen Montageteams montiert. Regelmäßige Montage-

schulungen sorgen für einen hohen Qualitätsstandard, betont Behrje.

Mahrenholz stellt auch sicher, dass die Produkte heil und sicher beim Kunden ankommen. „Unsere Fenster und Haustüren werden durch den eigenen Fuhrpark ausgeliefert.“ Auf der Immobilien-Messe will Mahrenholz sich auf Terrassendächer, Wintergärten, Beschattung und Sonnenschutz sowie Insektenschutz konzentrieren. „Wir haben Musterkoffer der Firma Roma mit diversen Stoffmustern, Anschauungsobjekte des Profilverstärkers TS-Aluminium (Made in Wiesmoor) sowie Muster zum Insektenschutz und einer Markise dabei“, erzählt Behrje.

„Wir bieten als Vollsortimenter das Komplettprogramm moderner Bauelemente – alles aus einer Hand.“

Lars Behrje



### Kontakt

Mahrenholz Bremerhaven  
Am Bredenmoor 1-3  
27578 Bremerhaven  
Telefon 0471 80629-0  
mahrenholz.de

## Rund um Öfen und Schornstein

Abende am Kamin oder Ofen sind gemütlich, findet Stefan Werner, Geschäftsführer der Firma Nordfeuer aus Cuxhaven-Altenbruch. Zudem kann ein Ofen als zusätzliche Heizung die Heizkosten reduzieren. Nordfeuer ist ein Meisterbetrieb für individuelle Kamine und Kachelöfen, Kaminöfen und Schornsteintechnik mit großer Ofenausstellung. Der Betrieb arbeitet bereits in der vierten Generation. „Anhand der Kundenvorstellungen können wir Vorschläge für den Aufbau des Ofens und die Wahl der Materialien unterbreiten“, erläutert der Ofenbaumeister. Und nach Abschluss der Planungsarbeiten nehme seine Firma den Einbau in handwerklicher Meisterqualität vor. Der Kachelofenbaumeister sollte schon bei der Planungsphase eines Hauses mit einbezogen werden, um den idealen Standort und die optimale Funktion des Kachelofens,

bauliche und feuerschutztechnische Voraussetzungen und somit auch die Lage des Schornsteins festzulegen, rät Stefan Werner: „Die frühzeitige Abstimmung zwischen Bauherr, Architekt und Kachelofenbauer erspart vor allem bei Neubauten unnötige Kosten.“ Auch die Restaurierung von bestehenden Öfen gehört zur Angebotspalette von Nordfeuer. „Wir bieten den Ersatz von Materialien wie die Neuanfertigung von Kacheln in unserer Werkstatt. Auch das Zugsystem kann komplett neu aufgebaut werden“, sagt der Fachmann. Zu einem Ofen oder Kamin gehört auch der Schornstein. Und auch dieser gehört zur Angebotspalette von Nordfeuer. Auf der Messe will der Fachbetrieb über Kaminöfen und Schornsteintechnik informieren. Zudem bietet die Firma 10 Prozent Messerabbatt auf Kaminöfen. (chb)

„Anhand Ihrer Vorstellungen machen wir Vorschläge für den Aufbau des Ofens und die Wahl der Materialien.“

Stefan Werner



### Kontakt

Nordfeuer  
Alter Weg 22-24  
Cuxhaven-Altenbruch  
Telefon 04722 326  
www.nordfeuer.de



## Wichtiges rund um den Verkauf

Beim Verkauf einer Immobilie sind eine Menge juristischer Dinge zu beachten, sagt Dr. Walter Schmel, Rechtsanwalt und Notar a.D. Einen Überblick darüber, was alles zu bedenken ist, will er in seinem Vortrag auf der Immobilien-Messe geben. „Da geht es beispielsweise um Fragen des Notariats“, meint Schmel und blickt dabei auf das Grundbuch. „Dieses sollte aufgeräumt sein. Hier will ich darauf eingehen, was zu überprüfen und was nachzutragen

ist.“ Dazu gehörten beispielsweise die Eigentumsrechte. Ebenso wichtig ist die Gestaltung des Kaufvertrags - insbesondere, wenn es um den Verkauf einer erbten Immobilie geht. „Denn hier ist das Erbrecht zu bedenken“, sagt der Rechtsanwalt. Insbesondere wenn es mehrere Erben gebe, zum Beispiel Kinder des Verstorbenen oder sogar Enkelkinder, müsse alles genau geklärt werden. „Wenn es dann auch noch kein Testament gibt, müssen über einen Erbschein die Verhältnisse geklärt werden. Hierfür ist Zeit einzuplanen“, sagt Schmel. Eine weitere Schwierigkeit kann die Fälligkeit des Kaufpreises werden.

*„Ganz wichtig ist ein aufgeräumtes Grundbuch.“*

Dr. Walter Schmel



Zum einen kann es auf Verkäuferseite zu Verzögerungen kommen, beispielsweise durch notwendige Eintragungen im Grundbuch. Zum anderen kann es auch Finanzierungsprobleme auf Käuferseite geben, wenn zum Beispiel der Kaufpreis durch mehrere Darlehen finanziert wird. „Sicherheit bietet beiden Parteien im Ausnahmefall das sogenannte Notaranderkonto“, erläutert Schmel. Auf dieses Konto zahlt der Käufer das Geld, das der Verkäufer erst erhält, wenn alles geklärt ist. Wie genau das funktioniert, will Schmel in seinem Vortrag erklären: „Je nach Zeit gehe ich auch gerne noch auf andere Fragen rund um den Kaufvertrag ein.“ (chb)

### Kontakt

Dr. Walter Schmel  
Rechtsanwalt und Notar a.D.  
Grashoffstraße 7  
27570 Bremerhaven  
Telefon 0471 95200-0  
www.schmel.de

## Energiesystem der Zukunft

Das Energiesystem der Zukunft will Andreas Bruske den Zuhörerinnen und Zuhörern in seinem Vortrag auf der Immobilien-Messe nahebringen. „Living on Wind and Sunlight - forever for free“ ist dabei das Motto. Diese visionär klingende Ansage werde Realität durch eine intelligent gesteuerte Kombination von Photovoltaik mit Speicher und dynamischem Stromtarif nebst SmartMeter. Bruske weiß genau, wovon er spricht. Er beschäftigt sich bereits seit den 1980er-Jahren mit alternativen Energien und ist Gründer der Firma Ad Fontes in Bad Bederkesa. Spezialist für Lösungen mit Energie, heute 1KOMMA5°-Bremerhaven. „Unsere Energiesysteme verändern sich grundlegend. Ich möchte zeigen, wie man davon im Eigenheim oder Betrieb profitieren kann“, verrät der Fachmann. Heute sei es möglich, sich weitgehend unabhängig mit eigener Energie zu versorgen

und dabei sogar noch die gesamten Kosten drastisch zu senken. Zentral dafür sind die Bausteine Photovoltaik mit Speicher und die intelligente Steuerung, die bei Bedarf zum Beispiel günstigen Windstrom von der Nordsee dazu holt. Mit Wärmepumpe und E-Auto als Zusatzoptionen wird der Energiebedarf komplett elektrifiziert und steuerbar. Wie das im eigenen Heim funktioniert und wie es sich rechnet, wird Bruske zeigen. Dabei wird er auch die Einsparungen anhand eines durchschnittlichen, nicht besonders gedämmten Einfamilienhauses durchrechnen. Zusätzlich zeigt er konkrete Beispiele aus der Praxis, denn es gebe bereits eine Menge positive Erfahrungen von Kunden hier bei uns, aber auch in Schweden oder Finnland, sagt er. Und die Kosten? Auch Preisbeispiele werde er nennen, verspricht der Experte. (vk)

*„Heute ist es möglich, sich weitgehend unabhängig mit eigener Energie zu versorgen.“*

Andreas Bruske



### Kontakt

1komma5°-Bremerhaven  
Andreas Bruske  
Telefon 04745 5162  
info@1k5-bremerhaven.de

## Berater sind Traumerfüller

Das Gespräch beim Finanzierungsberater ist ein wichtiger Schritt zur Traumimmobilie. „Niemand muss sich vor der Baufinanzierung fürchten – wir Berater sind Partner unserer Kunden und Traumerfüller“, sagt Dennis Stojic, Immobilienfinanzierungsberater bei der Weser-Elbe Sparkasse (WESPA). Dennoch sei es wichtig, sich gut auf das Beratungsgespräch vorzubereiten, um eine bestmögliche Grundlage für eine erfolgreiche Finanzierung zu schaffen. Wie das gelingt, erklärt Stojic in seinem Vortrag „Baufinanzierung leicht gemacht“ auf der Immobilien-Messe. Ein wichtiger Grundsatz lautet: Die Wohnkosten sollten 30 bis 35 Prozent des Haushaltseinkommens nicht überschreiten. „Man sollte sein frei verfügbares Einkommen kennen und wissen, wie viel man für die Finanzierung monatlich zahlen möchte“, rät der Experte. Eigenkapital spielt dabei eine wichtige Rolle.

„Je mehr Eigenkapital vorhanden ist, desto günstiger die Finanzierung. Daher ist es sinnvoll, frühzeitig mit dem Sparen zu beginnen“, betont Stojic. Zudem sollten zusätzlich zum Arbeitsvertrag und der letzten drei Gehaltsabrechnungen auch ein Exposé zur Wunschimmobilie mitgebracht werden. „Das erleichtert die Beratung. Falls keines vorhanden ist, sind Fotos auch ein erster guter Anhaltspunkt.“ Ein weiterer Vorbereitungsschritt betrifft die Zinsbindung. Kunden sollten sich überlegen, ob sie den gesamten Betrag für 10 Jahre festschreiben oder ein sogenanntes Drei-Säulen-Modell wählen möchten: „Dabei wird die Summe aufgeteilt – ein Teil fest für 10 Jahre, einer über KfW-Fördermittel und einer über einen Bausparvertrag“, erläutert Stojic. Eine gute Planung und Vorbereitung machen das Gespräch effizient und zielführend, sagt Stojic. (chb)

*„Niemand muss sich vor der Baufinanzierung fürchten.“*

Dennis Stojic



### Kontakt

Dennis Stojic  
Finanzierungsberater der WESPA  
Telefon 0471 4800-44182  
dennis.stojic@wespa.de  
wespa.de

## Gut vorbereitet zur Besichtigung

Auf einen Hausbesichtigungstermin mit einem Makler sollte man sich gut vorbereiten. Das rät Kennet Boersma, Makler bei der Weser-Elbe Sparkasse (WESPA). In einem Vortrag bei der Immobilien-Messe will er Tipps geben, worauf zu achten ist. „Ganz wichtig ist es, sich im Vorfeld darüber klar zu werden, was man möchte, und auch, was man sich überhaupt leisten kann“, sagt Boersma. Er empfiehlt, eine kleine Prioritätenliste anzulegen, auf welche Dinge man bei einem neuen Haus Wert lege. Und als Zweites sei es sinnvoll, seinen finanziellen Rahmen zu kennen. „Es ist ja nicht schön, wenn man merkt,

dass das Traumhaus nicht für einen erschwinglich ist“, meint Boersma. Zu prüfen sei auch, ob nicht auch ein Objekt infrage komme, das günstiger sei, aber bei dem noch eine Menge Arbeit hineingesteckt werden müsse. „Hat man beispielsweise Handwerker in der Familie oder im Freundeskreis, ist das durchaus eine Option. Man sollte sie auch zur Hausbesichtigung mitnehmen“, rät Boersma. Bei der Besichtigung sollte auf einige wichtige Punkte geachtet werden. Dazu

gehört beispielsweise die Elektrik, unter anderem wie viele Steckdosen zur Verfügung stehen. Oder aber Alter und Zustand der Heizung und des Daches und ob das Haus gedämmt sei. Auch das Badezimmer verdient einen genauen Blick. „Viele unterschätzen, wie teuer ein Badezimmer sein kann. Das kann schon 15.000 Euro kosten“, sagt der Makler. Und wie geht es weiter? „Danach folgen die Kaufpreisverhandlungen. Zudem sollte man sich spätestens jetzt um einen Finanzierungsbescheid seines Kreditinstituts kümmern“, sagt Boersma. Der Makler kümmere sich dann um die weitere Abwicklung zusammen mit einem Notar. (chb)

*„Wichtig ist zu wissen, was man möchte und was man sich leisten kann.“*

Kennet Boersma



### Kontakt

Kennet Boersma  
Immobilien-Makler der WESPA  
Telefon 0471 4800-44163  
kennet.boersma@wespa.de  
wespa.de





### Resthofidylle auf dem Land: Platz für Ihre Familie und Hobbys

**Oberndorf** ca. 4.964 m<sup>2</sup> Grst., ca. 190 m<sup>2</sup> Wfl., 11 Zi., Dusche, Gäste-WC, zweites Bad, Bodenraum, Einbauküche, Garage im Innenhof, Garten, KFZ-Stellplatz im Innenhof, Lager-/Abstellräume, Nebengebäude, Rollläden, Teilkeller, Waschmaschinenraum, Bj. ca. 1872

> 8167-1202 **Kaufpreis 269.000 €**  
zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.

EA: bedarfsorientiert, 210,85 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: G, wes. Energieträger Öl

**Kontakt**  
Stev Weihmeister, Tel. 0471 480012071



### Modernes Anwesen mit großzügigem Grundstück

**Bremerhaven-Schiffdorferdamm** ca. 1.109 m<sup>2</sup> Grst., ca. 184 m<sup>2</sup> Wfl., 5 Zi., Abstellraum, Garage, HWR, Kaminofen, KFZ-Stellplatz, Nebengebäude, offener Küchenbereich, teilw. Rollläden, Terrasse, zwei Bäder, Bj. ca. 1984

> 8190-2205 **Kaufpreis 380.000 €**  
zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.

EA: bedarfsorientiert, 162,38 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: F, wes. Energieträger Gas

**Kontakt**  
Sandra Mende, Tel. 0471 4800-44165



### Einfamilienhaus mit herrschaftlichem Grundstück

**Bremerhaven-Schiffdorferdamm** ca. 1.909 m<sup>2</sup> Grst., ca. 105 m<sup>2</sup> Wfl., 4 Zi., Badewanne, Dusche, Gäste-WC, Keller, Wintergarten, Garage, teilw. elektr. Rollläden, Bj. ca. 1973

> 8130-2207 **Kaufpreis 222.000 €**  
zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.

EA: bedarfsorientiert, 235,40 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: G, wes. Energieträger Öl

**Kontakt**  
Claus Schwebe, Tel. 0471 4800-44160



### Charmantes Häuschen in ruhiger Stadtlage

**Bremerhaven-Surheide** ca. 805 m<sup>2</sup> Grst., ca. 111 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 48 m<sup>2</sup> Nfl., 5 Zi., Badewanne, Kabel-/Sat-TV, Tageslichtbad, Carport, Garage, Hauswirtschaftsraum, Nebengebäude, Bj. ca. 1935

> 8139-2209 **Kaufpreis 179.000 €**  
zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.

EA: bedarfsorientiert, 244,77 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: G, wes. Energieträger Öl

**Kontakt**  
Kennet Boersma, Tel. 0471 4800-44163



### Vermietetes Holzbohlenhaus in ruhiger Lage

**Geestland-Sievern** ca. 600 m<sup>2</sup> Grst., ca. 138 m<sup>2</sup> Wfl., 3 Zi., Abstellraum, Balkon, Gäste-WC, Tageslichtbad, Terrasse, Wintergarten, Ankleidezimmer, ausgebautes DG, Carport mit Abstellraum, Einbauküche, Gartenhaus, Gartenteich, Hauswirtschaftsraum, Bj. ca. 1995

> 8208-1302 **Kaufpreis 249.000 €**  
zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.

EA: bedarfsorientiert, 172,30 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: F, wes. Energieträger Erdgas leicht

**Kontakt**  
Jan Peters, Tel. 0471 4800-13072



### Modernisiertes Einfamilienhaus mit großem Gartenbereich

**Wurster Nordseeküste-Dorum** ca. 1.994 m<sup>2</sup> Grst., ca. 132,36 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 42,08 m<sup>2</sup> Nfl., 4 Zi., Abstellraum, Gäste-WC, Tageslichtbad, ausgebautes DG, Dach z. T. gedämmt, Einbauküche, Garage, Garten, Gartenhaus, Glasfaseranschluss, Hauswirtschaftsraum, KFZ-Stellplatz, Teilkeller, Werkstatt, Bj. ca. 1935

> 8213-2215 **Kaufpreis 309.000 €**  
zzgl. 2,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.

EA: bedarfsorientiert, 184,91 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: F, wes. Energieträger Gas

**Kontakt**  
Pawel Nizio, Tel. 0471 4800-44162



### Freistehendes Einfamilienhaus inkl. Garage

**Bremerhaven-Wulsdorf** ca. 539 m<sup>2</sup> Grst., ca. 94,17 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 48,26 m<sup>2</sup> Nfl., 5 Zi., Abstellraum, Badewanne, Balkon, Gäste-WC, Tageslichtbad, Balkon, Einbauküche, Garage, Vollkeller, Bj. ca. 1949

> 8153-2213 **Kaufpreis 149.000 €**  
zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.

EA: bedarfsorientiert, 259,76 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: H, wes. Energieträger Gas

**Kontakt**  
Pawel Nizio, Tel. 0471 4800-44162



### Wohnhaus mit Friseursalon und vielen Möglichkeiten

**Loxstedt-Nesse** ca. 850 m<sup>2</sup> Grst., ca. 175 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 111 m<sup>2</sup> Nfl., 6 Zi., EBK inkl., 2 Bäder, Kaminofen, Gashzg. Bj. 2015, gr. Dachboden, Teilkeller, 2 Terrassen (1x überdacht), Nebengebäude m. 2 Garagen u. Lagerfläche bzw. Geräte- u. Werkstatt, Kfz-Stellplätze, Bj. ca. 1954

> 8171-2902 **Kaufpreis 175.000 €**  
zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.

EA: bedarfsorientiert, 302,38 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: H, wes. Energieträger Gas

**Kontakt**  
Benjamin von Döhren, Tel. 0471 4800-29072



Weitere Immobilien finden Sie unter  
[wespa.de/immobilien](http://wespa.de/immobilien)



Folgen Sie uns auf facebook und instagram:

[facebook.com/WeserElbeSparkasse](https://facebook.com/WeserElbeSparkasse)  
[instagram.com/weserelbesparkasse](https://instagram.com/weserelbesparkasse)





**Einfamilienhaus mit Nebengebäude**  
**Schiffdorf-Geestenseth**  
 ca. 1.856 m<sup>2</sup> Grst., ca. 164 m<sup>2</sup> Wfl., 5 Zi., Bj. ca. 1920  
 >8118-2213 **Kaufpreis 179.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 305,87 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: H, wes. Energieträger Öl

**Kontakt**  
 Lukas Hißner  
 Tel. 0471 4800-44168



**Sportliche 3-Zimmer-Wohnung mit Balkon**  
**Bremerhaven-Lehe**  
 ca. 87 m<sup>2</sup> Wfl., 3 Zi., Bj. ca. 1970  
 >8126-2205 **Kaufpreis 65.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: verbrauchsorientiert, 124 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: D, wes. Energieträger Gas

**Kontakt**  
 Sandra Mende  
 Tel. 0471 4800-44165



**2-Zimmer Wohnung - frisch saniert und vermietet**  
**Bremerhaven-Lehe**  
 ca. 56,49 m<sup>2</sup> Wfl., 2 Zi., Bj. ca. 1972  
 >8132-2209 **Kaufpreis 89.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: verbrauchsorientiert, 109 kWh/(m<sup>2</sup>a), Warmwasser enthalten, EEK: D, wes. Energieträger Öl

**Kontakt**  
 Kennet Boersma  
 Tel. 0471 4800-44163



**Mehrfamilienhaus mit 8 Wohneinheiten**  
**Bremerhaven-Geestemünde**  
 202 m<sup>2</sup> Grst., ca. 453,46 m<sup>2</sup> Wfl., 20 Zi., Bj. unbekannt  
 >8095-2213 **Kaufpreis 579.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: verbrauchsorientiert, 146,40 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: E, wes. Energieträger Erdgas leicht

**Kontakt**  
 Lukas Hißner  
 Tel. 0471 4800-44168



**Freies Zweifamilienhaus in Bremerhaven-Geestemünde**  
**Bremerhaven-Geestemünde**  
 ca. 420 m<sup>2</sup> Grst., ca. 126 m<sup>2</sup> Wfl., 6 Zi., Bj. ca. 1948  
 >8098-2213 **Kaufpreis 149.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 233,76 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: G, wes. Energieträger Gas

**Kontakt**  
 Lukas Hißner  
 Tel. 0471 4800-44168



**Zwischen Strand und Zentrum! ... Und das im Nordseebad!**  
**Otterndorf**  
 ca. 912 m<sup>2</sup> Grst., ca. 148,58 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 11,37 m<sup>2</sup> Nfl., 3 Zi., Bj. ca. 1980  
 >8099-1001 **Kaufpreis 310.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 211,07 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: G, wes. Energieträger Öl

**Kontakt**  
 Oliver Pohlig  
 Tel. 0471 4800-10073



**Ihr neues Zuhause mit Einliegerwohnung**  
**Wurster Nordseeküste-Spieka**  
 ca. 1.208 m<sup>2</sup> Grst., ca. 193 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 46 m<sup>2</sup> Nfl., 8 Zi., Bj. ca. 1938  
 >8138-1302 **Kaufpreis 349.000 €**  
 zzgl. 2,95 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 166,50 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: F, wes. Energieträger Gas

**Kontakt**  
 Jan Peters  
 Tel. 0471 4800-13072



**Bokel: EFH mit Doppelgarage und großem Garten**  
**Beverstedt-Bokel**  
 ca. 1.164 m<sup>2</sup> Grst., ca. 120,91 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 40,70 m<sup>2</sup> Nfl., 8 Zi., Bj. ca. 1954  
 >8137-2902 **Kaufpreis 120.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 257,30 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: H, wes. Energieträger Öl

**Kontakt**  
 Benjamin von Döhren  
 Tel. 0471 4800-29072



**Charmantes Reihenendhaus zum Wohlfühlen**  
**Bremerhaven-Wulsdorf**  
 ca. 762 m<sup>2</sup> Grst., ca. 139 m<sup>2</sup> Wfl., 5 Zi., Bj. ca. 1959  
 >8145-2205 **Kaufpreis 239.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 104,58 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: D, wes. Energieträger Gas

**Kontakt**  
 Sandra Mende  
 Tel. 0471 4800-44165



**Teilsanierte Doppelhaushälfte mit Garage im Eckernfeld**  
**Bremerhaven-Lehe**  
 ca. 781 m<sup>2</sup> Grst., ca. 74 m<sup>2</sup> Wfl., 4 Zi., Bj. ca. 1954  
 >8106-2207 **Kaufpreis 168.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 357 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: H, wes. Energieträger Gas

**Kontakt**  
 Claus Schwebe  
 Tel. 0471 4800-44160



**Nordseenähe: Schönes Wochenendhausgrundstück**  
**Hagen im Bremischen-Bramstedt**  
 ca. 3.214 m<sup>2</sup> Grst., Freizeitgrundstück, teilerschlossen.  
 >8108-2902 **Kaufpreis 34.500 €**  
 keine zusätzliche Käuferprovision

**Kontakt**  
 Benjamin von Döhren  
 Tel. 0471 4800-29072



**Lufthoheit: Weiter Blick - trautes Heim!**  
**Bremerhaven-Mitte**  
 ca. 52,42 m<sup>2</sup> Wfl., 2 Zi., Bj. ca. 1978  
 >8112-2209 **Kaufpreis 199.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: verbrauchsorientiert, 100 kWh/(m<sup>2</sup>a), Warmwasser enthalten, EEK: D, wes. Energieträger Fernwärme

**Kontakt**  
 Kennet Boersma  
 Tel. 0471 4800-44163



**Gemütliches Zuhause mit viel Freiraum!**  
**Bremerhaven-Leherheide**  
 ca. 261 m<sup>2</sup> Grst., ca. 140 m<sup>2</sup> Wfl., 5 Zi., Bj. ca. 1971  
 >8133-2209 **Kaufpreis 249.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 201 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: G, wes. Energieträger Gas

**Kontakt**  
 Kennet Boersma  
 Tel. 0471 4800-44163



**Ihr neues Zuhause: Einfamilienhaus mit Garage**  
**Bremerhaven-Wulsdorf**  
 ca. 406 m<sup>2</sup> Grst., ca. 129 m<sup>2</sup> Wfl., 6 Zi., Bj. ca. 1952  
 >8163-2902 **Kaufpreis 175.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 260,66 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: H, wes. Energieträger Öl

**Kontakt**  
 Benjamin von Döhren  
 Tel. 0471 4800-29072



**Traumhaftes Baugrundstück**  
**Geestland-Elmlohe**  
 ca. 1.248 m<sup>2</sup> Grst., kurzfristig bebaubar, teilerschlossen  
 >8193-1601 **Kaufpreis 85.000 €**  
 keine zusätzliche Käuferprovision

**Kontakt**  
 Marten Schröder  
 Tel. 0471 4800-16072



**Der Traum vom eigenen Resthof an der Nordeeküste!**  
**Otterndorf**  
 ca. 83.232 m<sup>2</sup> Grst., ca. 220,55 m<sup>2</sup> Wfl., 10 Zi., Bj. ca. 1938  
 >8117-1001 **Kaufpreis 229.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 177,83 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: F, wes. Energieträger Öl

**Kontakt**  
 Oliver Pohlig  
 Tel. 0471 4800-10073



**1-Zimmer-Ferienwohnung in zentraler Lage**  
**Bremerhaven-Mitte**  
 ca. 32 m<sup>2</sup> Wfl., 1 Zi., Bj. ca. 1963  
 >8119-2205 **Kaufpreis 65.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: verbrauchsorientiert, 271,23 kWh/(m<sup>2</sup>a), Warmwasser enthalten, EEK: H, wes. Energieträger Öl

**Kontakt**  
 Sandra Mende  
 Tel. 0471 4800-44165



**DHH mit barrierefreiem Bad in Bremen**  
**Bremen-Ellener Feld**  
 ca. 437 m<sup>2</sup> Grst., ca. 101 m<sup>2</sup> Wfl., 5 Zi., Bj. ca. 1935  
 >8100-2213 **Kaufpreis 349.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 196,42 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: F, wes. Energieträger Gas

**Kontakt**  
 Lukas Hißner  
 Tel. 0471 4800-44168







**Resthof vor den Toren der Nordseeküste**  
**Wurster Nordseeküste-Nordholz**  
 ca. 25.500 m<sup>2</sup> Grst., ca. 117,47 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 1.078,37 m<sup>2</sup> Nfl., 4 Zi., Bj. ca. 1927  
 >8040-1302 **Kaufpreis 189.000 €**  
 zzgl. 2,95 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 538,20 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: H, wes. Energieträger Kohle

**Kontakt**  
 Jan Peters  
 Tel. 0471 4800-13072



**Charmanter Resthof mit großem Grundstück**  
**Wingst**  
 ca. 6.926 m<sup>2</sup> Grst., ca. 120 m<sup>2</sup> Wfl., 5 Zi., Bj. ca. 1921  
 >8041-1202 **Kaufpreis 179.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 351,10 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: H, wes. Energieträger Öl

**Kontakt**  
 Stev Wehmeister  
 Tel. 0471480012071



**Vermietete Eigentumswohnung im schönen Eckernfeld**  
**Bremerhaven-Lehe**  
 ca. 78 m<sup>2</sup> Wfl., 4 Zi., Bj. ca. 1964  
 >8062-2207 **Kaufpreis 94.500 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: verbrauchsorientiert, 148 kWh/(m<sup>2</sup>a), Warmwasser enthalten, EEK: E, wes. Energieträger Erdgas leicht

**Kontakt**  
 Claus Schwebe  
 Tel. 0471 4800-44160



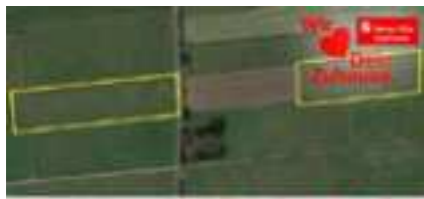
**Charmante Doppelhaushälfte in zentraler Lage**  
**Otterndorf** ca. 561 m<sup>2</sup> Grst., ca. 79,93 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 51,87 m<sup>2</sup> Nfl., 4 Zi., Abstellraum, Dusche, Tageslichtbad, Bj. ca. 1927  
 >8036-1001 **Kaufpreis 165.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 256,60 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: H, wes. Energieträger Öl

**Kontakt**  
 Oliver Pohlig, Tel. 0471 4800-10073



**Ihre Zukunftsimmoblie - Energetisch saniert!**  
**Lamstedt** ca. 1.088 m<sup>2</sup> Grst., ca. 165 m<sup>2</sup> Wfl., 7 Zi., Abstellraum, Balkon, E-Ladestation, Keller, Bodenraum, drei Bäder, Einbauküche, Einliegerwohnung vorhanden, elektr. Rollläden, Garage mit Abstellraum, Garten, zwei überdachte Terrassen, Bj. ca. 1971  
 >8026-1202 **Kaufpreis 369.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 65,36 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: B, wes. Energieträger Elektroenergie, Solarenergie

**Kontakt**  
 Stev Wehmeister, Tel. 0471480012071



**Zwei Landwirtschaftsflächen - Grünland rund 5 ha**  
**Hagen im Bremischen-Rechtenfleth**  
 ca. 47.629 m<sup>2</sup> Grst.,  
 >8068-2902 **Kaufpreis 100.000 €**  
 keine zusätzliche Käuferprovision

**Kontakt**  
 Benjamin von Döhren  
 Tel. 0471 4800-29072



**Moderne Wohnung mit Dachterrasse**  
**Geestland-Bad Bederkesa**  
 ca. 84,89 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 10,38 m<sup>2</sup> Nfl., 3 Zi., Bj. ca. 1996  
 >8082-1601 **Kaufpreis 199.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: verbrauchsorientiert, 119,10 kWh/(m<sup>2</sup>a), Warmwasser enthalten, EEK: D, wes. Energieträger Erdgas schwer

**Kontakt**  
 Marten Schröder  
 Tel. 0471 4800-16072



**Wohnen im schönen und beliebten Eckernfeld**  
**Bremerhaven-Lehe**  
 ca. 850 m<sup>2</sup> Grst., ca. 96 m<sup>2</sup> Wfl., 3 Zi., Bj. ca. 1960  
 >8083-2207 **Kaufpreis 240.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 373,50 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: H, wes. Energieträger Gas

**Kontakt**  
 Claus Schwebe  
 Tel. 0471 4800-44160



**Eine gute Alternative zum Bauen - KfW 55 Haus**  
**Wurster Nordseeküste-Nordholz** ca. 833,50 m<sup>2</sup> Grst., ca. 210 m<sup>2</sup> Wfl., 7 Zi., Fußbodenheizung, Kamin, Tageslichtbad, zweites Bad, ausgebautes DG, Doppelcarport, elektr. Rollläden, Geräteraum, Hauswirtschaftsraum, Holzrahmenbau, Kaminofen, überdachte Terrasse, Bj. ca. 2013  
 >8033-1302 **Kaufpreis 479.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: KfW 55EA: bedarfsorientiert, 52,80 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: B, wes. Energieträger Elektroenergie, Solarenergie

**Kontakt**  
 Jan Peters, Tel. 0471 4800-13072



**Schönes Wohnhaus mitten im Ort**  
**Schiffdorf** ca. 285 m<sup>2</sup> Grst., ca. 128,15 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 60 m<sup>2</sup> Nfl., 4 Zi., Tageslichtbad, Terrasse, zweites Bad, Garage im Innenhof, Garten, Kellerraum, KFZ-Stellplatz, Rollläden, Bj. ca. 1977  
 >8085-1601 **Kaufpreis 199.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 246,06 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: G, wes. Energieträger Öl

**Kontakt**  
 Marten Schröder, Tel. 0471 4800-16072



**Ebenerdiges Wohnen - Bungalow in ruhiger Lage**  
**Hemmoor**  
 ca. 655 m<sup>2</sup> Grst., ca. 98,14 m<sup>2</sup> Wfl., 3 Zi., Bj. ca. 2003  
 >8093-1001 **Kaufpreis 270.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: verbrauchsorientiert, 104,50 kWh/(m<sup>2</sup>a), Warmwasser enthalten, EEK: D, wes. Energieträger Gas

**Kontakt**  
 Oliver Pohlig  
 Tel. 0471 4800-10073



**Ein-/ Zweifamilienhaus mit Garage in Midlum**  
**Wurster Nordseeküste-Midlum**  
 ca. 1.004 m<sup>2</sup> Grst., ca. 153 m<sup>2</sup> Wfl., 6 Zi., Bj. ca. 1983  
 >8090-2213 **Kaufpreis 235.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 158,80 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: E, wes. Energieträger Öl

**Kontakt**  
 Lukas Hißner  
 Tel. 0471 4800-44168



**Traumhaftes Zweifamilienhaus - jung + effizient**  
**Bremerhaven-Lehe**  
 ca. 773 m<sup>2</sup> Grst., ca. 253 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 131 m<sup>2</sup> Nfl., 8 Zi., Bj. ca. 2008  
 >8070-2209 **Kaufpreis 689.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: verbrauchsorientiert, 69,40 kWh/(m<sup>2</sup>a), Warmwasser enthalten, EEK: B, wes. Energieträger Pellets

**Kontakt**  
 Kennet Boersma  
 Tel. 0471 4800-44163





**Ferienhaus hinterm Deich in Feldrandlage**  
**Wurster Nordseeküste-Dorum-Neufeld**  
 ca. 593 m<sup>2</sup> Grst., ca. 85 m<sup>2</sup> Wfl., 4 Zi., >7953-1302 **Kaufpreis 279.000 €**  
 zzgl. 2,95 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 174,27 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: F, wes. Energieträger Elektroenergie, Holz  
**Kontakt**  
 Jan Peters  
 Tel. 0471 4800-13072



**Mehr-Generationen-Haus mitten im Ort**  
**Geestland-Langen**  
 562 m<sup>2</sup> Grst., ca. 200,96 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 120 m<sup>2</sup> Nfl., 6 Zi., Bj. ca. 1962 >7975-1601 **Kaufpreis 349.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 201,72 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: G, wes. Energieträger Gas  
**Kontakt**  
 Marten Schröder  
 Tel. 0471 4800-16072



**Gepflegter Wohnkomplex mit 22 Wohneinheiten**  
**Cadenberge**  
 3.111 m<sup>2</sup> Grst., ca. 1.279,47 m<sup>2</sup> Wfl., 53 Zi., Bj. ca. 1968 >7990-1001 **Kaufpreis 1.750.000 €**  
 zzgl. 5,95 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: verbrauchsorientiert, 154 kWh/(m<sup>2</sup>a), Warmwasser enthalten, EEK: E, wes. Energieträger Öl  
**Kontakt**  
 Oliver Pohligh  
 Tel. 0471 4800-10073



**Anlageobjekt im Nordssbad!**  
**Otterndorf**  
 1.143 m<sup>2</sup> Grst., ca. 775,17 m<sup>2</sup> Wfl., 12 Wohneinheiten, Bj. ca. 1970 >7991-1001 **Kaufpreis 1.100.000 €**  
 zzgl. 5,95 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: verbrauchsorientiert, 160 kWh/(m<sup>2</sup>a), Warmwasser enthalten, EEK: F, wes. Energieträger Gas  
**Kontakt**  
 Oliver Pohligh  
 Tel. 0471 4800-10073



**Ebenerdiges Einfamilienhaus**  
**Cadenberge**  
 ca. 694 m<sup>2</sup> Grst., ca. 114 m<sup>2</sup> Wfl., 4 Zi., Bj. ca. 1974 >8008-1202 **Kaufpreis 185.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 334,80 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: H, wes. Energieträger Öl  
**Kontakt**  
 Stev Weihmeister  
 Tel. 0471480012071



**Bungalow mit traumhaftem Garten**  
**Hemmoor**  
 ca. 1.533 m<sup>2</sup> Grst., ca. 105 m<sup>2</sup> Wfl., 4 Zi., Bj. ca. 1965 >8034-1001 **Kaufpreis 189.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 427,30 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: H, wes. Energieträger Öl  
**Kontakt**  
 Oliver Pohligh  
 Tel. 0471 4800-10073



**Herrlich ländlich: Bungalow mit großem Garten**  
**Hagen im Bremischen-Wittstedt**  
 ca. 1.765 m<sup>2</sup> Grst., ca. 136 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 120 m<sup>2</sup> Nfl., 6 Zi., Bj. ca. 1987 >7985-2902 **Kaufpreis 266.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 248,80 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: G, wes. Energieträger Holz, Erdgas leicht  
**Kontakt**  
 Benjamin von Döhren  
 Tel. 0471 4800-29072



**Doppeltes Wohnglück: zwei Häuser, ein Preis**  
**Beverstedt-Bokel**  
 ca. 4.036 m<sup>2</sup> Grst., ca. 157 m<sup>2</sup> Wfl., 11 Zi., Bj. ca. 1982 >8005-2902 **Kaufpreis 235.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 223,54 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: G, wes. Energieträger Gas  
**Kontakt**  
 Benjamin von Döhren  
 Tel. 0471 4800-29072



**Wohnen am Wingster Wald - Ihr neues Zuhause**  
**Wingst**  
 ca. 2.768 m<sup>2</sup> Grst., ca. 167 m<sup>2</sup> Wfl., 6 Zi., Bj. 1984 >8075-1202 **Kaufpreis 395.000 €**  
 zzgl. 3,57 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 206,60 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: G, wes. Energieträger Öl  
**Kontakt**  
 Stev Weihmeister  
 Tel. 0471480012071

## Seltene Gelegenheit in exponierter Lage



**Cuxhaven-Döse** ca. 861 m<sup>2</sup> Grst., ca. 286 m<sup>2</sup> Wfl., ca. 88 m<sup>2</sup> Nfl., 7 Zi., Abstellraum, Gäste-WC, Keller, Sauna, Terrasse, Wintergarten, zweites Bad, ausgebautes DG, Carport, Einbauschränke, elektr. Garagentor, Kamin, teilw. Fußbodenheizung, zwei Terrassen, Bj. ca. 1975

> 8159-1302 **Kaufpreis 749.000 €**  
 zzgl. 2,95 % inkl. ges. MwSt. Käuferprov.  
 EA: bedarfsorientiert, 197,10 kWh/(m<sup>2</sup>a), EEK: F, wes. Energieträger Erdgas leicht  
**Kontakt**  
 Jan Peters, Tel. 0471 4800-13072

Die Immobilienangebote verstehen sich freibleibend und unverbindlich. Zwischenverkauf ausdrücklich vorbehalten. Sofern bei den Angeboten nicht ausdrücklich ein anderer Provisionsatz angegeben ist, entsteht bei Abschluss eines Kaufvertrages der vereinbarte Provisionsanspruch vom beurkundeten Kaufpreis.

Sollte der QR-Code nicht (mehr) funktionieren, ist das entsprechende Angebot vielleicht reserviert oder verkauft. Fragen Sie gerne telefonisch nach.

### Pflichtangaben in Immobilienanzeigen – Abkürzungen:

- EA = Energieausweis
- EEK = Energieeffizienzklasse
- B = Bedarfsausweis
- V = Verbrauchsausweis
- kWh = Endenergiebedarfswert/-verbrauchswert
- FW = Fernwärme
- Wfl. = Wohnfläche
- Nfl. = Nutzfläche
- Bj. = Baujahr
- A+ bis H = Energieeffizienzklasse

### IMPRESSUM

Immobilien, Ausgabe Frühjahr 2025

#### Herausgeber

Nils Katarius (verantwortlich), Weser-Elbe Sparkasse, Bürgermeister-Smidt-Straße 24-30, 27568 Bremerhaven

#### Anzeigenverkauf

NEXUS MEDIA NORD – eine Marke der NORDSEE-ZEITUNG GmbH  
 Hafestraße 140, 27576 Bremerhaven  
 Jan Rathjen (verantwortlich),  
 mediaberatung@nexusmedianord.de

#### Redaktion

Christian Heske (verantwortlich),  
 Content Pool, NEXUS MEDIA NORD  
 content@nexusmedianord.de

#### Gestaltung

Creative & Digital Solutions, NEXUS MEDIA NORD

#### Bildnachweise

Antje Schimanke (S. 4, 10, 11-15, 18-27), WESPA (S. 1, 4, 5, 7, 8, 9, 28-35), Colourbox (S. 4, 16, 17), Lina Altin (S. 8, 9), Schöner (S. 20).

#### Druck

Müller Ditzen GmbH  
 Hoebelstraße 19, 27572 Bremerhaven

#### Vertrieb

Die Immobilien erscheint viermal im Jahr.

Weitere Immobilien finden Sie unter [wespa.de/immobilien](http://wespa.de/immobilien)



Folgen Sie uns auf facebook und instagram:



[facebook.com/WeserElbeSparkasse](https://facebook.com/WeserElbeSparkasse)  
[instagram.com/weserelbesparkasse](https://instagram.com/weserelbesparkasse)



# immo bilialia25 messe

Exklusiv für Messebesucher:  
**Balkonkraftwerk**  
im Wert von 1.000 €  
zu gewinnen!

**15./16. MÄRZ | 11-17 UHR**  
**WESPA-Hauptstelle**  
**Bgm.-Smidt-Str. 24-30**  
**Bremerhaven**

 **Weser-Elbe  
Sparkasse**

**immobilia.de**

**DIE MESSE RUND UMS EIGENHEIM**

Bauen | Finanzierung | Sanierung | Renovierung | Energieberatung | Dämmung | Heizung | Fenster |  
Einrichtung | Garten | Nachhaltigkeit | alternative Heizsysteme | Photovoltaik | Vorträge | Fachleute