

EMS – VECHTE – AUSSICHT

Ihre Zeitung zwischen der Grafschaft Bentheim und dem Emsland

Herbst 2026



Warum der Immobilienmarkt vor Ort entschieden wird

~ Seite 2

Kirchen im Wandel

~ Seite 4



Mieten im Emsland

~ Seite 5

Digital im Immobilienbereich

~ Seite 10

Immobilien im Überblick

~ Seite 6 – 9



Auf Anfrage



429.000 €



439.000 €

Region.
Menschen.
Perspektiven.

Einzigartige Kirche
mit vielfältigem Potenzial
in Nordhorn

~ Seite 8



2 IMMOBILIENMARKT

GRAF. BENTHEIM / EMSLAND



Liebe Leserinnen und Leser,

aus „BESTE AUSSICHT“ wird die „EMS-VECHTE-AUSSICHT“. Mit dem Emsland und der Grafschaft Bentheim verbinden wir zwei starke Regionen und können Ihnen damit eine noch größere Vielfalt an Immobilien präsentieren.

Doch uns geht es um mehr als schöne Häuser und Wohnungen. Wir möchten Ihnen zeigen, was einen erfolgreichen Immobilienverkauf ausmacht und warum eine fundierte Wertermittlung dabei eine entscheidende Rolle spielt. Als geprüfte freie Sachverständige für Immobilienbewertung (PersCert® bzw. WertCert®) und Immobilienmakler (IHK) verbinden wir fundierte Marktkenntnis mit fachlicher Bewertungskompetenz.

Dazu gehören auch Fragen, die viele Menschen beschäftigen: Wie entwickelt sich unser Markt und wie erschwinglich ist Wohneigentum bei uns noch?

Viel Freude mit unserer neuen „EMS-VECHTE-AUSSICHT“!

Holger Klages & Georg H. Pauling

Geschäftsstelle Nordhorn



Geschäftsstelle Bad Bentheim

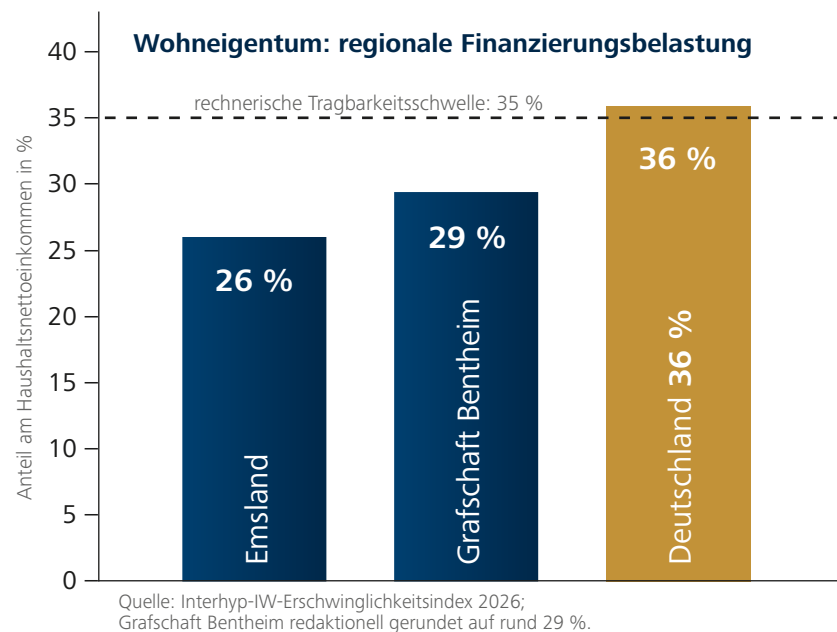


Geschäftsstelle Emsland



Wo das eigene Haus noch finanzierbar ist

Warum Grafschaft Bentheim und Emsland beim Wohneigentum vergleichsweise gut dastehen



Wer die bundesweiten Nachrichten über den Immobilienmarkt verfolgt, könnte zu dem Schluss kommen, dass sich Durchschnittsverdiener ein eigenes Haus kaum noch leisten können. Hohe Kaufpreise und gestiegene Finanzierungskosten haben den Erwerb tatsächlich schwieriger gemacht. Doch eine aktuelle Untersuchung zeigt: Es kommt ganz entscheidend darauf an, wo man kaufen möchte.

Der neue Interhyp-IW-Erschwinglichkeitsindex 2026 des Instituts der deutschen Wirtschaft untersucht Einfamilienhäuser in allen 400 deutschen Landkreisen und kreisfreien Städten. Dabei geht es nicht einfach darum, wo Häuser günstig oder teuer sind. Entscheidend ist, welcher Anteil des verfügbaren Haushaltsnettoeinkommens für die Finanzierung benötigt wird.

Was bedeutet der Erschwinglichkeitsindex?

Die Studie setzt eine Belastungsgrenze von 35 Prozent des verfügbaren Nettoeinkommens an. Daraus wird der Erschwinglichkeitsindex berechnet. 100 Punkte bedeuten vereinfacht: Die Finanzierung liegt genau an dieser 35-Prozent-Grenze. Werte über 100 stehen für eine bessere Erschwinglichkeit, Werte unter 100 für eine höhere finanzielle Belastung. Kurz gesagt: Je höher der Index, desto besser lässt sich Wohneigentum im Verhältnis zum Einkommen finanzieren. Deutschland erreicht derzeit 103 Punkte und liegt damit nur knapp über dieser rechnerischen Grenze. Für die Ems-Vechte-Region sieht es deutlich besser aus.

Emsland und Grafschaft schneiden gut ab

Das Emsland erreicht einen Erschwinglichkeitsindex von 133 Punk-

ten, die Grafschaft Bentheim 115 Punkte. Beide liegen damit deutlich über der Marke von 100 Punkten, die in der Studie die rechnerische Erschwinglichkeitsschwelle markiert. Für den in der Studie betrachteten Musterhaushalt bedeutet das im Emsland eine Finanzierungsbelastung von rund 26 Prozent des verfügbaren Nettoeinkommens. In der Grafschaft Bentheim liegt sie bei rund 29 Prozent.

Einfach ausgedrückt: Von jeweils 1.000 Euro verfügbarem Nettoeinkommen würden rechnerisch im Emsland rund 260 Euro und in der Grafschaft Bentheim rund 290 Euro für die Finanzierung benötigt.

„Entscheidend ist nicht allein, wie teuer ein Haus ist. Entscheidend ist, ob eine Familie die monatliche Finanzierung dauerhaft tragen kann“, erläutert Georg H. Pauling, Geschäftsstellenleiter von VON POLL IMMOBILIEN in der Grafschaft Bentheim und geprüfter freier Sachverständiger für Immobilienbewertungen. „Deshalb ist die Verbindung von Kaufpreis, Einkommen und Finanzierungskosten wesentlich aussagekräftiger als ein bundesweiter Durchschnittspreis.“ Wie groß die Unterschiede sein können, zeigt der Blick auf die sieben größten deutschen Städte. Dort erreicht der Index lediglich 80 Punkte. Wohneigentum ist dort für den betrachteten Musterhaushalt rechnerisch deutlich schwerer finanzierbar.

Selbst das Emsland besteht aus verschiedenen Märkten

Wie unterschiedlich Immobilienmärkte schon innerhalb eines Landkreises sein können, zeigt der Blick auf die aktuellen Angebote. Berücksichtigt wurden ausschließlich Kaufangebote für Häuser mit einem Baujahr bis einschließlich 2024.

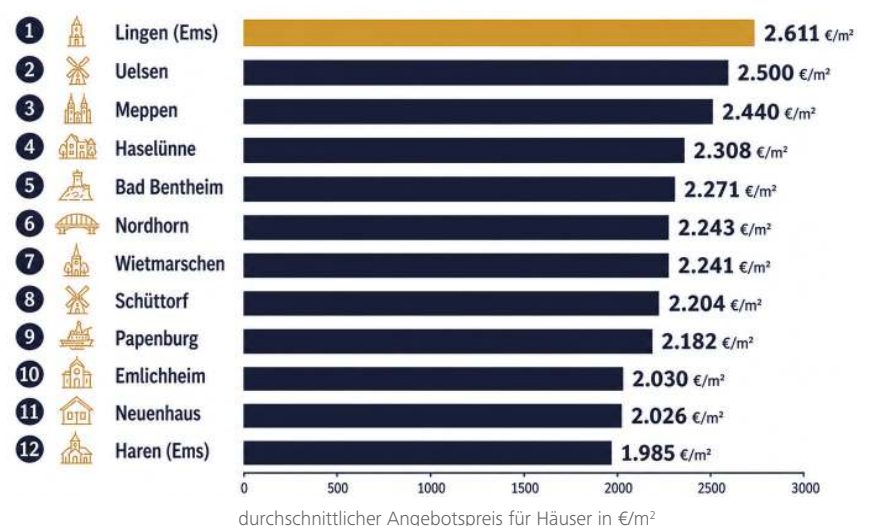
Neubauten bleiben außen vor, damit der Bestandsmarkt möglichst realistisch abgebildet wird. Unter den betrachteten Städten im Emsland liegt Lingen mit durchschnittlich 2.611 Euro je Quadratmeter an der Spitze. Es folgen Meppen mit 2.440 Euro, Haselünne mit 2.308 Euro und Papenburg mit 2.182 Euro. In Haren werden durchschnittlich 1.985 Euro je Quadratmeter verlangt. Zwischen Lingen und Haren liegen damit 626 Euro je Quadratmeter. Bei einem Haus mit 150 Quadratmetern Wohnfläche entspricht das rechnerisch fast 94.000 Euro Unterschied. Natürlich lässt sich der Wert einer Immobilie nicht allein aus dem Quadratmeterpreis ableiten. Grundstück, Lage, Baujahr, energetischer Zustand, Ausstattung und Modernisierungen spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Die Zahlen zeigen dennoch deutlich, wie stark sich benachbarte Teilmärkte unterscheiden können.

Auch die Zahl der verfügbaren Immobilien variiert: GeoMap erfasst aktuell 114 entsprechende Kaufangebote in Papenburg, 56 in Lingen, 54 in Haren sowie jeweils 43 in Meppen und Haselünne. Gerade bei kleineren Angebotsmärkten können einzelne Objekte den Durchschnitt stärker beeinflussen.

Auch in der Grafschaft entscheidet der lokale Markt

Ein ähnliches Bild zeigt sich in der Grafschaft Bentheim. Hier weist Uelsen mit durchschnittlich 2.500 Euro je Quadratmeter unter den betrachteten Orten aktuell den höchsten Angebotspreis für Bestandshäuser auf. Es folgen Bad Bentheim mit 2.271 Euro, Nordhorn mit 2.243 Euro, Wietmarschen mit 2.241 Euro, Schüttorf mit 2.204 Euro, Papenburg mit 2.182 Euro, Emlichheim mit 2.030 Euro, Neuenhaus mit 2.026 Euro und Haren (Ems) mit 1.985 Euro.

Hauspreise unterscheiden sich deutlich von Ort zu Ort



Quelle: GeoMap, Kaufangebote für Häuser, Baujahr bis einschließlich 2024, Auswertung September 2026. Bei den angegebenen Quadratmeterpreisen handelt es sich um durchschnittliche Angebotspreise und nicht um tatsächlich beurkundete Kaufpreise.

2.241 Euro und Schüttorf mit 2.204 Euro je Quadratmeter. In Emlichheim werden durchschnittlich 2.030 Euro, in Neuenhaus 2.026 Euro je Quadratmeter verlangt. Bemerkenswert ist dabei nicht nur die Preisspanne, sondern auch die unterschiedliche Größe der lokalen Märkte. In Nordhorn werden aktuell 82 entsprechende Häuser zum Kauf angeboten, in Bad Bentheim 43, in Uelsen 28, in Neuenhaus 27 und in Schüttorf 24. Deutlich kleiner ist das Angebot in Wietmarschen mit 13 und Emlichheim mit lediglich neun Häusern.

Gerade die Zahlen für kleinere Orte müssen deshalb mit Augenmaß interpretiert werden. Wenige besonders hochwertige oder modernisierte Häuser können einen Durchschnittswert deutlich verändern. Ein durchschnittlicher Angebotspreis ist deshalb kein Quadratmeterwert, mit dem sich der Verkehrswert eines einzelnen Hauses berechnen lässt. Er beschreibt vielmehr das aktuelle Preisniveau der angebotenen Immobilien eines lokalen Marktes.

Und genau darin liegt eine der wichtigsten Aussagen der Untersuchung: Schon innerhalb der Grafschaft Bentheim liegen zwischen Uelsen und Neuenhaus rund 474 Euro je Quadratmeter. Die Grenzen eines Landkreises bilden also keineswegs einen einheitlichen Immobilienmarkt.

Pauling bringt es auf einen einfachen Nenner:

„Immobilienmärkte entstehen nicht in Berlin oder München. Der Preis wird vor Ort bestimmt.“

Was entscheidet künftig über den Wert?

Fünf Faktoren bestimmen den Marktwert einer Immobilie

1. LAGE

Wie gefragt sind Ort, Wohngebiet und unmittelbares Umfeld? Eine gute Lage bleibt der wichtigste Wertfaktor.



2. ENERGETISCHER ZUSTAND

Welche Investitionen stehen bei Heizung, Dach, Fenstern und Dämmung an? Energieeffizienz beeinflusst Wert und Nachfrage.



3. ZUSTAND & MODERNISIERUNG

Sind Elektrik, Leitungen, Bäder und Grundrisse noch zeitgemäß? Ein gepflegter Zustand zahlt sich aus.



5. NACHFRAGE

Wie viele ernsthaftige Käufer suchen genau diesen Immobilientyp an diesem Standort? Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis.



4. GRUNDSTÜCK

Entsprechen Größe, Zuschnitt und Pflegeaufwand den Bedürfnissen heutiger Käufer? Das Grundstück bleibt ein wertbestimmender Faktor.



KI-generiert

Wenn Häuser die Generation wechseln

Was künftig über den Wert entscheidet

Die Babyboomer-Generation wird den Immobilienmarkt in der Ems-Vechte-Region in den kommenden Jahren prägen. Viele Eigenheime werden nach und nach an die nächste Generation weitergegeben oder verkauft. Schnell entsteht dabei die Sorge, dass viele Häuser gleichzeitig auf den Markt kommen und die Preise sinken könnten. Ganz so einfach ist die Rechnung allerdings nicht. Denn weder der Renteneintritt noch eine Erbschaft bedeuten automatisch einen Verkauf. Viele Eigentümer bleiben lange in ihrem Zuhause, andere Immobilien werden innerhalb der Familie übernommen oder vermietet. Dass der demografische Wandel trotzdem spürbar wird, zeigen die Zahlen: In Niedersachsen soll die Zahl der Menschen ab 65 Jahren bis 2045 deutlich steigen.

Für die Ems-Vechte-Region lohnt sich jedoch der regionale Blick. In Nordhorn und Lingen fällt der erwartete Rückgang der Menschen im Erwerbsalter geringer aus als im niedersächsischen Durchschnitt. Der Markt muss sich hier also nicht zwangsläufig genauso entwickeln wie andernorts.

Auch aktuelle Marktdaten sprechen bislang nicht für ein Überangebot. In der Grafschaft Bentheim wurden 2025 beispielsweise 1.077 Ein- und Zweifamilienhäuser verkauft – das sind 8,4 Prozent mehr als im Vorjahr. Gleichzeitig stieg der durchschnittliche Kaufpreis um 4,7 Prozent auf rund 274.000 Euro. Entscheidend ist außerdem, ob sich Käufer Wohneigentum leisten können. Laut Interhyp-IW-Erschwinglichkeitsindex liegt die rechnerische Finan-

zierungsbelastung im Emsland bei rund 26 Prozent und in der Grafschaft Bentheim bei rund 29 Prozent des verfügbaren Haushaltsnettoeinkommens. Das kann die Nachfrage stützen.

Noch wichtiger wird deshalb die Frage: Welche Immobilie kommt auf den Markt? Lage, energetischer Zustand, Modernisierung, Grundstück und Nachfrage entscheiden zunehmend darüber, wie attraktiv ein Haus für Käufer ist. Gerade bei Gebäuden aus den 1950er-, 1960er- und 1970er-Jahren reicht der Blick auf den Kaufpreis oft nicht aus. Käufer rechnen genauer: Müssen Dach, Fenster oder Heizung erneuert werden? Ist die Elektrik zeitgemäß? Passt der Grundriss zum heutigen Wohnen?

Der Generationenwechsel kann auch eine Chance sein. Nach und nach gelangen Bestandsimmobilien auf den Markt, die jungen Familien neuen Wohnraum bieten – oft in gewachsenen Nachbarschaften, mit vorhandener Infrastruktur und größeren Grundstücken als in vielen Neubaugebieten. Entscheidend ist, dass Kaufpreis und notwendige Modernisierung zusammenpassen.

Für die Ems-Vechte-Region bedeutet das: Ein pauschaler Preisverfall durch die Babyboomer ist derzeit nicht zu erwarten. Wahrscheinlicher ist, dass sich die Unterschiede zwischen einzelnen Immobilien stärker zeigen. Gut gelegene, gepflegte und energetisch solide Häuser dürften gefragt bleiben. Immobilien mit höherem Sa-

nierungsbedarf müssen dagegen stärker über einen marktgerechten Preis überzeugen.



KI-generiert

4 EINBLICKE

GRAFSCHAFT BENTHEIM

Unsere Bewertungen

"Ich kann Herrn Pauling absolut weiterempfehlen. Die Hausbewertung wurde schnell, professionell und äußerst kompetent durchgeführt. Besonders positiv fand ich die freundliche Kommunikation und dass ich das schriftliche Ergebnis sehr zeitnah erhalten habe. Man merkt sofort, dass hier mit Erfahrung und Fachwissen gearbeitet wird. Vielen Dank für den hervorragenden Service!" (Kerstin V. über Google-Rezensionen)

★★★★★

"Herr Wiesner hat uns beim Kauf unseres Hauses absolut erstklassig unterstützt. Trotz unserer sehr engen Zeitfenster war er jederzeit flexibel, zuverlässig und bestens organisiert. Die Vermittlung mit der Eigentümerin verlief reibungslos und ausgesprochen angenehm. Besonders hervorzuheben sind seine zugewandte, offene und ehrliche Art – man fühlt sich von Anfang an gut aufgehoben und ernst genommen. Wir sind sehr dankbar für die hervorragende Begleitung und können Herrn Wiesner uneingeschränkt weiterempfehlen." (Rainer und Susanne S. über Google-Rezensionen)

★★★★★

"Wir können Von Poll Immobilien weiterempfehlen! Vom ersten Kontakt bis zum erfolgreichen Hauskauf haben wir uns jederzeit bestens aufgehoben gefühlt. Besonders Herr Pauling und Herr Lampen waren immer sehr zuvorkommend, offen und engagiert. Die Kommunikation war jederzeit freundlich, unkompliziert und zuverlässig. Besonders beeindruckt hat uns, dass für uns in sehr kurzer Zeit das perfekte Haus gefunden wurde. Bei allen Fragen konnten wir uns jederzeit an das Team wenden und haben immer kompetente und verständliche Antworten erhalten. Vielen Dank für das große Engagement und die tolle Unterstützung während des gesamten Kaufprozesses." (Miguel über Google-Rezensionen)

★★★★★

DU BIST RENTNER*IN
IN DER GRAFSCHAFT
UND SUCHST NACH
EINEM MINIJOB?

DEINE AUFGABE:
Verteilung von Kundenan-
schreiben 15 €/Std

BEWIRB DICH JETZT!
0 59 21 - 7 13 99 30

Kirchen im Wandel

Über Kirchenschließungen, Nachnutzung und neue Perspektiven für besondere Gebäude



Foto: Capitol Nordhorn

Johannes Pauling und Jannik Lampen besuchten die 12. Ausgabe des Stadtgeflüsters zum Thema „Standortschließung von Kirchen – Wie geht es dort weiter?“ im Capitol Nordhorn.

Die Veranstaltungsstätte selbst bot einen passenden Rahmen für das Thema. Das ehemalige Kino wurde mit viel Liebe zum Detail zu einer modernen Veranstaltungsstätte umgebaut, ohne seinen besonderen

Charme zu verlieren. Damit ist das Capitol ein gelungenes Beispiel dafür, wie historische Gebäude sinnvoll weitergenutzt und mit neuem Leben gefüllt werden können.

An der Gesprächsrunde nahmen Vertreter der evangelischen und der katholischen Kirche sowie der Denkmalpflege teil. Ebenfalls auf dem Podium saß Georg Pauling, Geschäftsstellenleiter von VON POLL IMMOBILIEN Grafschaft Bentheim.

Als Kirchenältester der evangelischen Kirche begleitet er zudem den Verkauf einer Kirche und konnte persönliche Einblicke in die Thematik geben. In der ersten Hälfte des Abends standen die Gründe für den Wandel im Mittelpunkt. Diskutiert wurden rückläufige Mitglieder- und Besucherzahlen, Kirchenaustritte sowie die finanziellen Herausforderungen vieler Kirchengemeinden. Im zweiten Teil ging es um mögliche Nachnutzungskonzepte für nicht mehr benötigte Kirchengebäude und die damit verbundenen Hürden. Dabei wurde deutlich, dass nicht nur die Suche nach geeigneten Nutzungsmöglichkeiten eine Herausforderung darstellt. Auch finanzielle und planerische Aspekte spielen eine entscheidende Rolle. So fehlen teilweise bereits die Mittel, um erforderliche Untersuchungen,

Planungen und Gutachten durch Architekten finanzieren zu können. Viele der angesprochenen Themen dürften auch außerhalb solcher Veranstaltungen bereits im Familien- oder Freundeskreis diskutiert worden sein. Dennoch bot der Abend zahlreiche neue Perspektiven und Denkanstöße. Die Gesprächsrunde machte deutlich, wie komplex die zukünftige Nutzung von Kirchengebäuden ist und wie viele unterschiedliche Interessen dabei berücksichtigt werden müssen. Auch die Reaktionen aus dem Publikum zeigten, wie sehr die Zukunft der Kirchen und ihrer Gebäude die Menschen in der Region bewegt. Insgesamt bot das 12. Stadtgeflüster einen spannenden und informativen Austausch zu einem Thema, das in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung gewinnen dürfte.

Ein Tag als Immobilienmaklerin

Aus der Sicht unserer Immobilienmaklerin Lina Pauling (VPI Grafschaft Bentheim)



Lina Pauling – KI-generiert

zur Frage, ob der alte Kachelofen wohl ein Verkaufsargument ist oder eher nicht. Ich höre erstmal zu. Das ist keine Höflichkeit, das ist mein liebster Teil des Jobs: verstehen, worum es hier eigentlich geht, bevor überhaupt eine einzige Zahl fällt.

10:00 Uhr – zurück im Büro, Taschenrechner an. Zurück am Schreibtisch wird aus dem Bauchgefühl vom Küchentisch etwas Handfestes. Ich vergleiche Objekte, checke Lage und Zustand, wälze Marktdaten. Klingt trocken, macht mir aber tatsächlich Spaß. Nebenbei bastle ich an der Bewertungspräsentation, denn Zahlen allein überzeugen niemanden, wenn man sie nicht auch visuell darstellt.

12:30 Uhr – Mittagspause mit Nebenwirkungen. Mein Sandwich esse ich meistens mit einer Hand, in der anderen das Handy. Heute ruft eine Interessentin an, die sich für eine Wohnung interessiert – drei Fragen zur Nebenkostenabrechnung später weiß ich: Das ist eine ernsthafte Anfrage. Nicht jede ist das, muss ich zugeben. Manche Anrufe entpuppen sich als „ich schau nur mal“, und auch das gehört dazu, herauszuhören, wer wirklich bereit ist – und das erwarten auch die Eigentümer von mir.

14:00 Uhr – Bewertungspräsentation. Zweiter Termin für ein älteres Ehepaar, diesmal bei mir im Büro. Ich zeige die Präsentation, erkläre, wie ich zum Preis gekommen bin, und wir sprechen offen über die Strategie. Der spannendste Moment dabei: Der emotionale Wert eines Hauses und der Marktwert sind selten dieselbe Zahl. Da braucht es manchmal ein bisschen Fingerspitzengefühl und die Erfahrung, dass ehrliche Zahlen langfristig immer die bessere Wahl sind als schöne Versprechen.

15:30 Uhr – Fotograf, Drohne und ein Hund, der unbedingt mit aufs Bild wollte. Bei einem anderen Objekt steht heute der Fototermin an. Ich bin dabei, räume auf, rücke Kissen gerade, öffne Vorhänge für besseres Licht und verhandle kurz mit einem sehr fotogenen Golden Retriever, der partout ins Wohnzimmerbild wollte. Fotos, Video, ein Exposé, das die Immobilie greifbar macht statt sie nur aufzuzählen – das ist die Bühne, auf der die Immobilie später glänzen soll.

17:00 Uhr – der Posteingang ruft. Zurück im Büro sortiere ich Anfragen, die sich über den Tag angesammelt haben. Wer passt zu welcher Immobilie? Wer ist wirklich

bereit für den nächsten Schritt? Ich beantworte Rückfragen, stimme Besichtigungstermine ab und jongliere dabei mit gefühlt fünf verschiedenen Kalendern gleichzeitig.

18:15 Uhr – die Besichtigung, für die man mich eigentlich kennt. Erst jetzt, ganz am Ende dieses Tages, kommt der Termin, den die meisten mit meinem Job verbinden: die Besichtigung. Eine Stunde, in der ich Türen öffne, Fragen beantworte und beobachte, wie Menschen sich ein Leben in vier Wänden vorstellen, die noch nicht ihre eigenen sind. Ein schöner Moment – aber eben nur einer von vielen an diesem Tag.

Danach ist vor der nächsten Runde. Auf dem Heimweg rufe ich noch die Eigentümer an, gebe die Eindrücke der Interessenten weiter. Was hat gefallen, was nicht? Gibt es weiteres Interesse? Diese Rückmeldungen sind manchmal unbequem, aber immer wichtig. Und selbst wenn sich am Ende zwei Menschen einig werden, ist meine Arbeit noch nicht vorbei. Bis zum Notartermin gibt es noch jede Menge Unterlagen, Telefonate und kleine Stolpersteine, die aus dem Weg geräumt werden wollen.

Mieten im Emsland

+43,5 % seit 2020



Angebotsmieten

KI-generiert



Vom Preisvorteil zum Preisdruck

Was die Entwicklung für Lingen und die Region bedeutet

Lange galt das Emsland als Region mit vergleichsweise moderaten Immobilien- und Mietpreisen. Doch dieses Bild verändert sich. Aktuelle Zahlen zeigen: Die Angebotsmieten sind stärker gestiegen als im niedersächsischen Durchschnitt. Nach Zahlen, über die der NDR im Juli 2026 berichtete, stiegen die Angebotsmieten in Niedersachsen zwischen 2020 und 2025 um durchschnittlich 24,7 Prozent. 2025 wurden landesweit im Schnitt **9,69 Euro pro Quadratmeter** verlangt. Im Landkreis Emsland fiel der Anstieg deutlich stärker aus: Innerhalb von fünf Jahren erhöhten sich die Angebotsmieten um 43,5 Prozent auf durchschnittlich 9,79 Euro pro Quadratmeter. Nur im Landkreis Cuxhaven war der prozentuale Anstieg noch größer. Damit zeigt sich auch statistisch: Guter Mietwohnraum ist im Emsland zunehmend gefragt.

Mehr Einwohner, andere Wohnbedürfnisse

Die Entwicklung hat mehrere Ursachen. Das Emsland ist wirtschaftlich stark, als Wohnstandort beliebt und in den vergangenen Jahren gewachsen. Im 2025 aktualisierten Wohnraumversorgungskonzept wird für die 14 untersuchten Kommunen seit 2019 ein Bevölkerungswachstum von 4,5 Prozent ausgewiesen – deutlich mehr als im nieder-

sächsischen Durchschnitt. Lingen, Meppen, Papenburg und Haren sowie die Samtgemeinde Spelle sind nicht enthalten, da für sie eigene Konzepte bestehen. Mit den Einwohnerzahlen wächst auch der Wohnraumbedarf. Gleichzeitig verändern sich die Wohnbedürfnisse. Kleinere Haushalte, Singles, Paare und eine älter werdende Bevölkerung fragen zunehmend kompakte Zwei- und Dreizimmerwohnungen sowie barrierearme und altersgerechte Immobilien nach. Gerade bei Mietwohnungen bis 60 Quadratmeter zeigt sich im untersuchten Teil des Landkreises ein Missverhältnis: Wohnungen im unteren und mittleren Preissegment sind stark gefragt, während das Angebot vergleichsweise gering ist.

Lingen zeigt, wie sich der Markt verändert

Auch in Lingen ist dieser Wandel sichtbar. Die Stadt bietet Arbeitsplätze, Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, Hochschulangebote, medizinische Versorgung und Freizeitmöglichkeiten auf kurzen Wegen und ist damit für unterschiedliche Bevölkerungsgruppen attraktiv. Das Einfamilienhaus bleibt in und um Lingen bedeutend. Gleichzeitig

wächst die Nachfrage nach gut gelegenen Mietwohnungen. Neben Lage und Wohnfläche beeinflussen auch Grundriss, energetischer Zustand, Balkon oder Terrasse, Stellplätze und Ausstattung die Vermietbarkeit. Für die Einordnung der Mietpreise bietet der qualifizierte Mietspiegel 2026 der Stadt Lingen Orientierung. Er basiert auf einer repräsentativen Erhebung nicht preisgebundener Wohnungen und dient zur Ermittlung der ortsüblichen Vergleichsmiete. Berücksichtigt werden unter anderem Lage, Art und Ausstattung.

9,79 Euro pro Quadratmeter sind kein allgemeiner Mietpreis.

Die 9,79 Euro pro Quadratmeter beschreiben die durchschnittliche Angebotsmiete im gesamten Landkreis Emsland. Sie zeigen, zu welchen Preisen Wohnungen angeboten wurden – nicht, zu welchem Preis

jede Wohnung vermietet ist oder neu vermietet werden kann.

Je nach Lage, Größe, Baujahr, Zustand, Energieeffizienz und Ausstattung können die Mieten deutlich abweichen. Zudem ist zwischen Angebotsmiete und ortsüblicher Vergleichsmiete zu unterscheiden. Während Angebotsmieten aktuelle Inseratspreise abbilden, dient etwa der qualifizierte Mietspiegel in Lingen zur Bestimmung der ortsüblichen Vergleichsmiete.

Die Aussage „Im Emsland kostet eine Mietwohnung 9,79 Euro pro Quadratmeter“ wäre deshalb zu pauschal. Die Zahl zeigt vielmehr: Der Mietwohnungsmarkt im Emsland ist deutlich in Bewegung.



Unsere Bewertungen

"Unkomplizierte und professionelle Immobilienbewertung! Die Terminvergabe ging super schnell, die Antworten waren kompetent und verständlich. Man nimmt sich hier noch richtig Zeit für Fragen. Sehr sympathisch – vielen Dank!" (Herr Möller über Google-Rezensionen) ★★★★★

"Ich hatte das Vergnügen, mit Holger zusammenzuarbeiten, und ich kann nur Positives berichten! Von Anfang an war die Kommunikation hervorragend. Er hat sich viel Zeit genommen, um meine Wünsche und Bedürfnisse genau zu verstehen. Die Professionalität und das Fachwissen, die Holger in die Zusammenarbeit einbrachte, waren beeindruckend. Er kannte den Markt in meiner Region bestens und bot mir eine Vielzahl von Optionen, die perfekt zu meinen Vorstellungen passten. Besonders hervorzuheben ist die persönliche Betreuung. Holger war stets erreichbar, reagierte prompt auf meine Fragen und stand mir mit Rat und Tat zur Seite, was den gesamten Prozess unglaublich angenehm machte. Ich kann Holger ohne Vorbehalte weiterempfehlen! Vielen Dank für die großartige Unterstützung beim Finden meiner Traumimmobilie!" (Frau K. über Google-Rezensionen) ★★★★★

"Ich habe vor Kurzem eine Wohnung über Herrn Klages besichtigt und war rundum sehr zufrieden. Die Kommunikation war von Anfang an freundlich, transparent und zuverlässig. Der Besichtigungstermin war gut organisiert, und alle meine Fragen wurden kompetent und ehrlich beantwortet. Besonders positiv hervorheben möchte ich die angenehme und respektvolle Art des Maklers. Man hat sich direkt gut aufgehoben gefühlt. Auch die Informationen zur Wohnung und zum weiteren Ablauf waren klar und verständlich. Insgesamt eine sehr positive Erfahrung, die ich gerne weiterempfehle. Vielen Dank für die professionelle Unterstützung!" (Herr P. über Google-Rezensionen) ★★★★★

VON POLL
IMMOBILIEN

Emsland

6 IMMOBILIEN

GRAFSCHAFT BENTHEIM

Georg Pauling

05921 7139930

Lina Pauling

01573 7066670

Johannes Pauling

05921 71399326

Jannik Lampen

05921 71399322

Maria Mrasek

0177 1651486

Günter Wiesner

0176 17171923

Ländlicher Charme trifft modernen Luxus
in ruhiger Lage von Nordhorn

ca. 286,75 m²

5

ca. 4.399 m²

€ 1.400.000*

Objektnummer: 26242036

Energieverbrauchsausweis

2021

85,80 kWh/m²a

L-Gas

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).

Dieses neuwertige Einfamilienhaus aus dem Baujahr 2021 mit ca. 286,75 m² bietet ein außergewöhnlich großzügiges Zuhause mit viel Raum für individuelle Wohnideen. Insgesamt fünf Zimmer, zwei Badezimmer und ein Gäste-WC sorgen für Komfort und eine durchdachte Raumaufteilung. Die gehobene Ausstattungsqualität zeigt sich in vielen Details und verleiht dem Haus eine moderne,

zugleich wohnliche Atmosphäre. Besonders das großzügige Grundstück mit ca. 4.399 m² eröffnet zahlreiche Möglichkeiten für Familie, Freizeit und Tierhaltung. Gerade Pferdeliebhaber finden hier ideale Voraussetzungen. Ein Zuhause, das großzügiges Wohnen, Ruhe und vielfältige Nutzungsmöglichkeiten auf besondere Weise miteinander verbindet.

Exklusives Penthouse
in Nordhorn

ca. 118 m²

4

€ 479.000*

Objektnummer: 25242035

Energiebedarfsausweis

2021

33,00 kWh/m²a

Fernwärme

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).

Modernisiertes Einfamilienhaus
in beliebter Lage von Nordhorn

ca. 148 m²

ca. 583 m²

€ 385.000*

Objektnummer: 26242025

Energieverbrauchsausweis

1974

85,40 kWh/m²a

Gas

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).

Gepflegtes Einfamilienhaus
in Schüttorf

ca. 174 m²

6

ca. 772 m²

€ 439.000*

Objektnummer: 26242018

Energieverbrauchsausweis

1999

51,90 kWh/m²a

Gas

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).

Gepflegtes Einfamilienhaus
in beliebter Lage von Nordhorn

ca. 185 m²

5

ca. 886 m²

€ 385.000*

Objektnummer: 26242029

Energieverbrauchsausweis

1979

140,60 kWh/m²a

Gas

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).

Einfamilienhaus
in unmittelbarer Stadtnähe von Nordhorn

ca. 120,23 m²

5

ca. 386 m²

€ 315.000*

Objektnummer: 26242016

Energieverbrauchsausweis

1982

155,72 kWh/m²a

Gas

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).

Gepflegtes Einfamilienhaus
in Wietmarschen

ca. 156 m²

4,5

ca. 604 m²

€ 420.000*

Objektnummer: 26242035

Energieverbrauchsausweis

2002

159,70 kWh/m²a

L-Gas

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).

Wohnfläche

Zimmeranzahl

Grundstück

€ Kaufpreis

Energiebedarfsausweis

Energieverbrauchsausweis

Baujahr

Energieverbrauch/-bedarf

Energieeffizienzklasse

Energieträger

EMSLAND

IMMOBILIEN 7

Holger Klages
0591 13059221

Marta Mazur
0160 92978985

Leon Thielmann
0591 13059221

Charaktervolles Fachwerkhaus
in Fürstenau / Settrup



ca. 177 m²

7

ca. 2.570 m²

€ auf Anfrage

Objektnummer: 26388040

Energiebedarfsausweis

1991

F

192,80 kWh/m²a

Öl

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).



Dieses charmante Fachwerkhaus aus dem Jahr 1991 verbindet traditionellen Charakter mit modernem Wohnkomfort. Auf ca. 177 m² Wohnfläche erwarten Sie sieben Zimmer, bis zu fünf Schlafzimmer, zwei Tageslichtbäder und ein gemütlicher Kaminbereich. Das rund 2.570 m² große, parkähnliche Grundstück mit altem Baumbestand bietet außergewöhnliche Privatsphäre und viel Raum



zum Entspannen. Ein großzügiger Raum im Dachgeschoss schafft zusätzliche Möglichkeiten für Hobby, Atelier oder Studio. Doppelcarport, Teilkeller und weitere Stellplätze ergänzen das Angebot. Optional kann ein angrenzendes Grundstück mit ca. 3.000 m² erworben werden. Ein Zuhause für Naturliebhaber.

Familienfreundliches Reihenhendhaus
in ruhiger Lage von Fürstenau



ca. 142 m²

6

ca. 564 m²

€ 219.000*

Objektnummer: 26388028

Energiebedarfsausweis

1965

H

269,20 kWh/m²a

Gas

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).

Attraktive Doppelhaushälfte
in Lingen



ca. 112 m²

4

ca. 200 m²

€ 289.000*

Objektnummer: 26388018

Energieverbrauchsausweis

2000

D

113,50 kWh/m²a

Gas

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).

Interessante Kapitalanlage
vermietete Erdgeschosswohnung in Lingen



ca. 72,4 m²

2

€ 155.900*

Objektnummer: 26388035

Energieverbrauchsausweis

1997

A

38,90 kWh/m²a

Gas

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).

Modernisierte Doppelhaushälfte
mit viel Privatsphäre in Haren



ca. 130 m²

4

ca. 678 m²

€ 299.000*

Objektnummer: 25388027

Energiebedarfsausweis

1964

G

221,80 kWh/m²a

Gas

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).

Nachhaltiges Investment
in Lingen



ca. 769,5 m²

24

ca. 1.474 m²

€ 1.695.000*

Objektnummer: 26388004

Energiebedarfsausweis

1990

E

134,50 kWh/m²a

Gas

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).

Gepflegte Doppelhaushälfte
in Lingen



ca. 128 m²

5

ca. 224 m²

€ 279.000*

Objektnummer: 26388023

Energiebedarfsausweis

1900

E

134,50 kWh/m²a

Gas

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).

8 IMMOBILIEN

GRAFSCHAFT BENTHEIM



Georg Pauling
05921 7139930



Lina Pauling
01573 7066670



Johannes Pauling
05921 71399326



Jannik Lampen
05921 71399322



Maria Mrasek
0177 1651486



Günter Wiesner
0176 17171923

Einzigartige Kirche mit vielfältigem Potenzial in Nordhorn



ca. 4.770 m² 1951 € 950.000*

Objektnummer: 25242051

Energieausweis ist aufgrund von Denkmalschutz nicht erforderlich.

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt 5,95% (inkl. MwSt.).



Diese denkmalgeschützte Kirche aus dem Jahr 1951 vereint Architektur, historischen Charakter und Potenzial. Helle Räume, hohe Decken und die offene Raumstruktur schaffen Atmosphäre und bieten Nutzungsmöglichkeiten – etwa als Kultur- oder Veranstaltungsort, Atelier, Büro, Seminarhaus oder Wohnprojekt. Das Gebäude befindet sich in



einem gepflegten Zustand und liegt auf einem 4.770 m² großen Grundstück, das Raum für Ideen eröffnet. Die ruhige Lage mit guter Anbindung rundet das Angebot ab. Eine seltene Gelegenheit für Menschen, die einem besonderen Ort neues Leben schenken möchten.

8

Moderner Bungalow in Schüttorf



ca. 148 m² 4 ca. 601 m² € 545.000*

Objektnummer: 26242026

Energieverbrauchsausweis

2014

C

94,30 kWh/m²a

Gas

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).



Dieses 2014 erbaute Einfamilienhaus überzeugt mit einem offenen, lichtdurchfluteten Wohnkonzept und einer warmen, einladenden Atmosphäre. Wohn-, Ess- und Küchenbereich gehen fließend ineinander über und schaffen mit direktem Blick in den Garten einen besonderen Mittelpunkt für Familie und Gäste. Der Kamin sorgt zusätzlich für gemütliche Akzente. Zwei weitere Zimmer,



ein separates Duschbad, das großzügige Familienbad sowie das Elternschlafzimmer mit angrenzender Ankleide bieten Komfort und Rückzugsmöglichkeiten. Fußbodenheizung und die durchdachte Raumaufteilung unterstreichen das moderne Wohngefühl. Ein besonderes Extra ist das Dachgeschoss, das attraktives Ausbaupotenzial für zusätzliche Wohnideen bietet.

9

Hotel Niedersächsischer Hof in Bad Bentheim – Gildehaus



ca. 1.770,45 m² ca. 23.812 m² € 3.100.000*

Objektnummer: 24242035

Energiebedarfsausweis Gewerbe

1980

C

213,00 kWh/m²a

L-Gas

Die Käuferprovision beträgt 5,95% (inkl. MwSt.) des beurkundeten Kaufpreises.



Eigentumswohnung in zentraler Lage von Nordhorn



Objektnummer: 26242041

**Bleiben Sie gespannt –
diese Immobilie ist bald verfügbar.**



Vollvermietete Gewerbeimmobilie mit attraktiver Rendite in Gildehaus



ca. 861 m² ca. 2.572 m² € 849.900*

Objektnummer: 26242038

Energiebedarfsausweis Gewerbe

1982

Gas

373,50 kWh/m²a

Die Käuferprovision beträgt 5,95% (inkl. MwSt.) des beurkundeten Kaufpreises.



Holger Klages

0591 13059221

Marta Mazur

0160 92978985

Leon Thielmann

0591 13059221

Wunderschöne Villa
in bester Lage von Lingen



ca. 290 m²

8

ca. 1.181 m²

€ 950.000*

Objektnummer: 25388014

Energieverbrauchsausweis

1984

114,20 kWh/m²a

D

Gas

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).



Diese repräsentative Villa aus dem Jahr 1984 befindet sich in einer der begehrtesten Wohnlagen Lingens – ruhig in einer verkehrsberuhigten Sackgasse direkt am Wald. Auf ca. 290 m² Wohnfläche und einem rund 1.181 m² großen Grundstück bietet sie großzügiges Wohnen mit viel Privatsphäre. Helle Räume, Eichenparkett, italienischer Marmor, eine hochwertige Poggenpohl-Küche und der



liebevoll angelegte Südgarten mit altem Baumbestand verleihen dem Haus besonderen Charme. Mehrere Schlaf- und Wohnräume, ebenerdiges Wohnen, ein vielseitig nutzbarer Keller mit Sauna sowie Ausbaupotenzial im Spitzboden schaffen zahlreiche Möglichkeiten. Eine seltene Immobilie mit Stil, Raum und Substanz in außergewöhnlicher Lage.

Stilvolles Einfamilienhaus
in Herzlake



ca. 212 m²

4

ca. 743 m²

€ 499.000*

Objektnummer: 26388012

Energiebedarfsausweis

2018

89,20 kWh/m²a

C

Gas

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 2,38% (inkl. MwSt.).



Dieses exklusive Einfamilienhaus aus dem Jahr 2018 verbindet modernen Wohnkomfort mit hochwertiger Ausstattung und vielseitigen Möglichkeiten. Auf ca. 212 m² Wohnfläche und einem rund 743 m² großen Grundstück erwarten Sie ein offener Wohn- und Essbereich mit Kaminofen, eine hochwertige Becker-Küche sowie mehrere flexibel nutzbare Zimmer.



Das 2024 ausgebaute Dachgeschoss mit beeindruckender Deckenhöhe bietet zusätzlichen Raum für Atelier, Home-office oder weitere Wohnbereiche. Fußbodenheizung, dreifach verglaste Fenster, elektrische Jalousien und barrierearme Gestaltung sorgen für hohen Komfort. Die teils überdachte Terrasse, der Südwestgarten sowie Garage und Gerätehaus runden das Angebot ab.

Naturnahes Fachwerk-Einfamilienhaus
mit großem Grundstück in Freren / Suttrup



ca. 180 m²

6

ca. 5.711 m²

€ 429.000*

Objektnummer: 24388014

Energiebedarfsausweis

1900

162,30 kWh/m²a

F

Elektro

Die Käufer- und Verkäuferprovision beträgt je 3,57% (inkl. MwSt.).



Dieses gepflegte Einfamilienhaus verbindet großzügiges Wohnen mit viel Natur und außergewöhnlichem Platzangebot. Auf ca. 180 m² Wohnfläche stehen sechs Zimmer, darunter vier Schlafzimmer, sowie zwei Tageslichtbäder zur Verfügung. Das rund 5.711 m² große Grundstück mit altem Baumbestand, Wildblumenwiese, Obstbäumen und weitläufigen Grünflächen bietet viel Privatsphäre



und zahlreiche Nutzungsmöglichkeiten. Kachelofen und Kamin sorgen für behagliche Wohnatmosphäre. Ein besonderes Highlight ist das massive Fachwerk-Nebengebäude mit vorbereiteten Anschlüssen sowie separater, isolierter Werkstatt. Glasfaseranschluss und Grundwasserpumpe ergänzen den Wohnkomfort – ideal für Naturliebhaber und Individualisten.

10 SOCIAL MEDIA

GR. BENTH. / EMSLAND

Social Media verändert den Immobilienverkauf

Wie digitale Sichtbarkeit neue Wege zwischen Immobilie, Eigentümer und Interessenten schafft



Der erste Eindruck beginnt vor dem Klingeln an der Haustür. Er beginnt auf dem Smartphone. Ein Foto weckt Interesse, ein kurzes Video vermittelt Raumgefühl, ein Beitrag beantwortet eine Frage – und innerhalb weniger Minuten entsteht ein Bild von einer Immobilie und von den Menschen, die sie vermarkten. Die Digitalisierung hat die Immobilienbranche damit nicht nur schneller gemacht. Sie hat verändert, wie Eigentümer, Kaufinteressenten und Makler miteinander in Kontakt kommen.

Noch vor einigen Jahren bestand eine Immobilienvermarktung vor allem aus Exposé, Inserat und Besichtigung. Heute beginnt sie früher und auf mehr Kanälen. Interessenten informieren sich

über Immobilienportale, Webseiten und soziale Netzwerke, vergleichen Angebote und verschaffen sich einen ersten Eindruck, bevor sie überhaupt Kontakt aufnehmen. Für Eigentümer bedeutet das: Die digitale Präsentation einer Immobilie ist längst Teil des ersten Eindrucks.

Dabei geht es um weit mehr als möglichst viele Bilder im Internet. Gute digitale Vermarktung soll eine Immobilie verständlich und vor allem erlebbar machen. Professionelle Fotografien zeigen Räume aus der richtigen Perspektive, Videos vermitteln Atmosphäre und Raumgefühl, Drohnenaufnahmen ordnen Grundstück und Umgebung ein. Virtuelle Rundgänge ermöglichen es Interessenten, sich bereits vor einem Besichtigungstermin intensiver mit einem Objekt zu beschäftigen. Das verändert auch die Besichtigung selbst. Wer sich vorher ausführlich informieren konnte, kommt häufig mit konkreteren Vorstellungen und gezielteren Fragen zum Termin. Gleichzeitig erreichen Eigentümer eher Menschen, die sich ernsthaft mit der Immobilie beschäftigt haben. Digitalisierung ersetzt die persönliche Besichtigung also nicht – sie kann dafür sorgen, dass sie besser vorbereitet beginnt.

Wie selbstverständlich digitale Wege bei der Immobiliensuche inzwischen geworden sind, zeigen Zahlen des Digitalverbands Bitkom. In einer

repräsentativen Befragung aus dem Jahr 2025 gaben 87 Prozent derjenigen, die in den vergangenen fünf Jahren eine Wohnung oder ein Haus gesucht hatten, an, digitale Kanäle genutzt zu haben. 81 Prozent griffen auf Online-Portale zurück. Natürlich spielen soziale Medien dabei auch eine Rolle: 12 Prozent nutzten Social-Media-Posts bei ihrer Suche.

Doch was haben Instagram & Co. mit Vertrauen zu tun?

Gerade dort geht es nicht nur darum, Immobilien zu zeigen. Soziale Medien können einen Blick hinter die Kulissen ermöglichen. Wie läuft eine Immobilienbewertung ab? Was passiert vor einer Besichtigung? Worauf kommt es bei der Vorbereitung eines Verkaufs an? Wer solche Einblicke gibt, zeigt nicht nur Leistungen, sondern auch Arbeitsweise und Persönlichkeit. Aus einem Unternehmensnamen werden persönliche Ansprechpartner – da entsteht Vertrauen, bevor das erste Gespräch geführt wurde.

Denn bei aller Technik bleibt eine Immobilie ein sehr persönliches Thema. Hinter einem Verkauf steht selten nur eine Adresse mit Quadratmeterzahl und Kaufpreis. Es kann das Haus sein, in dem eine Familie jahrzehntelang gelebt hat, eine geerbte Immobilie, ein Umzug oder der Beginn eines neuen Lebensabschnitts. Digitale Prozesse können

vieles vereinfachen: Informationen lassen sich schneller bereitstellen, Termine leichter koordinieren und Interessenten gezielter erreichen. Die Entscheidung selbst bleibt jedoch menschlich.

Und dann wäre da noch die künstliche Intelligenz.

Gleichzeitig eröffnet die Digitalisierung neue Möglichkeiten für die tägliche Maklerarbeit. Daten lassen sich schneller auswerten, Abläufe effizienter organisieren und Immobilien zielgerichteter vermarkten. Auch künstliche Intelligenz und automatisierte Prozesse werden dabei eine größere Rolle spielen. Sie können Informationen aufbereiten oder einzelne Arbeitsschritte beschleunigen. Entscheidend ist jedoch nicht, jede neue Technik einzusetzen.

Digitalisierung ist dann sinnvoll, wenn sie einen echten Mehrwert schafft – und mehr Zeit für das lässt, was sich nicht automatisieren lässt: individuelle Beratung.

Für uns bedeutet moderne Immobilienvermittlung deshalb nicht „digital oder persönlich“. Sie verbindet beides. Ein Video kann Neugier wecken, ein virtueller Rundgang Orientierung geben und Social Media den ersten Kontakt herstellen. Vertrauen entsteht aber dort, wo Fragen individuell beantwortet,

Entscheidungen eingeordnet und Menschen persönlich begleitet werden.

Am Ende geht es nicht um Likes oder Reichweite. Es geht darum, moderne Möglichkeiten dort einzusetzen, wo sie Eigentümern und Interessenten wirklich helfen. Der Weg vom ersten Scrollen bis zum Notartermin kann heute an vielen Stellen digital unterstützt werden.

Was dabei unverändert bleibt, ist das Ziel: Menschen bei einer der wichtigsten Entscheidungen ihres Lebens kompetent, transparent und persönlich zu begleiten.

Quelle: Bitkom Research / Bitkom e. V., 2025



ALTE KIRCHE AM MARKT

EIN ZEITZEUGNIS AUS 2025

CHRONIK • GESCHICHTE • HEIMAT

EIN STÜCK LOKALGESCHICHTE

Georg H. Pauling

Alte Kirche am Markt

Ein Zeitzeugnis aus 2025

Georg H. Pauling

Alte Kirche am Markt

Ein Zeitzeugnis aus 2025

Erhältlich in Nordhorn bei unseren Verkaufsstellen:

Gemeindehaus am Markt, Firnhaber Neuland, VVV Nordhorn, Tabakwaren Strohm (Brookmann) und Kanzlei Weißling · Kambach · Bitzer

KI-generiert

Ihr Immobilien-UPDATE

Folgen Sie uns auf Instagram

Emsland

Grafenschaft Bentheim

QR Code 1

QR Code 2

Hand holding a smartphone displaying the Instagram profile of vonpoll_grafschafthentheim.

GR. BENTH. / EMSLAND

DAS SIND WIR 11



Hinten von links nach rechts: Johannes Pauling, Jannik Lampen, Georg H. Pauling, Holger Klages, Leon Thielmann und Günter Wiesner.
Vorne von links nach rechts: Paula Ströbel, Ann-Sophie Schroven, Lina Pauling, Maria Mrasek und Marta Mazur.

Für die **EMS-VECHTE-AUSSICHT** haben sich die Geschäftsstellen aus der Grafschaft Bentheim und dem Emsland zusammengetan.
Zwei unmittelbar benachbarte Regionen, eine gemeinsame Zeitung – mit Immobilien, Geschichten und Themen aus der Region.



Wir sind **VON POLL IMMOBILIEN Emsland** und begleiten Sie mit persönlicher Beratung, regionaler Verbundenheit und viel Engagement rund um Ihre Immobilie.
V. l. n. r.: Marta Mazur, Holger Klages und Leon Thielmann



In der Grafschaft zu Hause, für Immobilien vor Ort im Einsatz: Unser Team kennt die Region, ihre Besonderheiten und den lokalen Immobilienmarkt aus nächster Nähe.
V. l. n. r.: Jannik Lampen, Ann-Sophie Schroven, Paula Ströbel, Johannes Pauling, Georg H. Pauling, Lina Pauling, Maria Mrasek und Günter Wiesner

12 KONTAKTFORMULAR

Ihre kostenlose Immobilienbewertung



1. ANGABEN ZUR IMMOBILIE

Straße, Hausnummer, Postleitzahl, Ort

Art der Immobilie

☐ Einfamilienhaus ☐ Doppelhaus ☐ Mehrfamilienhaus

☐ Reihenhäuser ☐ Eigentumswohnung ☐ Grundstück

☐ Gewerbeimmobilie ☐ Sonstiges: _____

Grundstück qm

Wohnfläche qm

Baujahr

Anzahl der Zimmer

Zustand der Immobilie

☐ Neuwertig ☐ Gepflegt ☐ Modernisierungsbedürftig ☐ Sanierungsbedürftig

Besonderheiten der Immobilie

z.B. Garage, Carport, Keller, Balkon, Garten, Photovoltaikanlage, etc.



2. ANGABEN ZU IHNEN

Vor- und Nachname

Telefonnummer

E-Mail



Fertig ausgefüllt? Einfach zurückgeben.

Persönlich bei uns abgeben oder per Post verschicken an:
VON POLL IMMOBILIEN | Bentheimer Straße 9 | 48529 Nordhorn
VON POLL IMMOBILIEN | Castellstraße 6 | 49808 Lingen

WIR BERATEN SIE GERNE

**KOSTENLOS UND
UNVERBINDLICH**



Ich bin damit einverstanden, dass VON POLL IMMOBILIEN mich zur Bearbeitung meiner Anfrage telefonisch, per E-Mail oder postalisch kontaktieren darf. Meine Daten werden vertraulich behandelt und nicht an Dritte weitergegeben.

Hinweise zum Datenschutz finden Sie unter:
www.von-poll.com/datenschutz

Ort, Datum _____

Unterschrift _____

Impressum

Herausgeber:

VON POLL IMMOBILIEN
Grafschaft Bentheim

Inhaberin: Pauling GmbH
Bentheimer Straße 9
48529 Nordhorn
Registergericht Osnabrück,
HRB 130789
UID: DE 181 977 888

Geschäftsführer:

Georg H. Pauling - in freier
Handelsvertretung für die
von Poll Immobilien GmbH

Verantwortliche

Redaktion:

Ann-Sophie Schraven
Georg Pauling
Holger Klages

Druck:

Grafschafter Nachrichten

Haftung:

Die Inhalte wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Die Pauling GmbH übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte. Es wird keine Haftung für die Nutzung der hier veröffentlichten Informationen übernommen. Dies gilt auch für mittelbare und unmittelbare Schäden, die aus der Nutzung der hier veröffentlichten Informationen resultieren können. Enthält KI-generierte Bilder.