4-6 Listen / Aufzählungen

jede Anfrage sollte mindestens 5-6 Mal verwendet werden plus einige (optionale) Verwendungen in Unterüberschriften

6-8xH2

5-7xH3  
immobilienmakler langenhagen  
makler langenhagen  
langenhagen immobilienmakler  
immobilienmakler in langenhagen  
makler in langenhagen

city, einen, erfahrenen, ohne, lange, wartezeit, abwicklung, portal, immobilienverkauf, service, haben, kompetenz, schnittstelle, zwischen, sollten, unterstützung, verkauf, eigentümer, immobilienbewertung, expertise, immobilie, stehen, unseren

immobilienmakler langenhagen

1420 Wörter

<h1>Warum Immobilien in Langenhagen immer beliebter werden – eine Kurzbeschreibung von <strong>Langenhagen</strong></h1>

<p>Mit rund <strong>55.000 Einwohnern</strong> zählt die Stadt <strong>Langenhagen</strong> bisweilen zu den größten Gemeinden im <strong>Großraum Hannover</strong> und grenzt an die landschaftlich reizvolle <strong>Heidelandschaft</strong> der <strong>Lüneburger Heide</strong>. An die Stadt Langenhagen grenzen zudem die Gemeinden <strong>Isernhagen</strong>, <strong>Wedemark</strong>, <strong>Garbsen</strong> sowie <strong>Hannover</strong>. Das recht dörflich gehaltene Langenhagen hat sich trotz seines großen Zustroms, den dieses die vergangenen Jahre erfahren hat, seinen <strong>ländlichen Charakter</strong> bewahrt und besticht heute durch eine Vielzahl an Einkaufsmöglichkeiten, durch umfangreiche <strong>Wald- und Moorgebiete</strong> und die relative Nähe zur <strong>Landeshauptstadt Hannover</strong>. Verkehrstechnisch liegt <strong>Langenhagen</strong> im Einzugsbereich der <strong>S-Bahn Hannover</strong> sowie verläuft die <strong>Bundesautobahn A2</strong> südlich des Stadtgebiets. Auf dem Stadtgebiet selbst befindet sich zudem der <strong>Flughafen Hannover-Langenhagen</strong>. Unweit von der City Hannover gelegen, entpuppt sich die Stadt Langenhagen als eine immer beliebtere Wohnadresse, weshalb der <strong>Immobilienmarkt Langenhagen</strong> daher im Folgenden einmal näher erklärt werden soll.</p>

<h2><strong>Immobilienmakler Langenhagen</strong> als perfekte Schnittstelle zwischen Käufer und Verkäufer</h2>

<p>Besonders groß ist die Auswahl an <strong>Immobilien in Langenhagen</strong> aktuell in puncto folgender Immobilienarten:</p>

<ul>

<li><strong>Eigentumswohnungen</strong> (speziell im Bereich von 1-, 2-, 3- und 4-Zimmer-Wohnungen)</li>

<li><strong>Doppelhaushälften</strong></li>

<li><strong>Einfamilienhäuser</strong></li>

<li><strong>Ladengeschäften</strong></li>

</ul>

<p><strong>Immobilienmakler Langenhagen</strong> stellen hier zunächst grundsätzlich die beste Anlaufstelle dar, um sich über den <strong>Immobilienmarkt</strong> Langenhagen einen Überblick zu verschaffen. Diese bieten dem potenziellen Interessenten ein umfassendes Repertoire an zum <strong>Verkauf</strong> oder zur <strong>Vermietung</strong> stehenden Objekten im Stadtgebiet von Langenhagen sowie in dessen unmittelbaren Umgebung.</p>

<h2>Der <strong>Immobilienmarkt Langenhagen</strong> in Zahlen</h2>

<p>Im Vergleich zur Landeshauptstadt Hannover befinden sich die <strong>Immobilienpreise Langenhagen</strong> noch auf einem moderarten Niveau. Bestandsimmobilien, die älter als 3 Jahre sind, kosten in <strong>Langenhagen</strong> im Schnitt <strong>2.050 Euro pro Quadratmeter</strong>. <strong>Neubauimmobilien</strong>, die jünger als 3 Jahre sind, kosten im Schnitt um die <strong>2.650 Euro pro Quadratmeter</strong>. Besonders drastisch ist hier jedoch der Unterschied zwischen <strong>Eigentumswohnungen</strong> aus Bestand und Neubauwohnungen. <strong>Eigentumswohnungen</strong> aus Bestand kosten im Stadtgebiet von Langenhagen im Schnitt nur rund <strong>1.725 Euro pro Quadratmeter</strong>, währenddessen Neubauwohnungen mit durchschnittlich <strong>3.150 Euro pro Quadratmeter</strong> zu Buche schlagen. Die Immobilienpreise für <strong>Bestandsimmobilien</strong> steigen in Langenhagen um durchschnittlich <strong>5,2 Prozent</strong> pro Jahr, während die von <strong>Neubauimmobilien</strong> sogar um <strong>13,1 Prozent</strong> pro Jahr ansteigen.</p>

<h2><strong>Makler in Langenhagen</strong> empfehlen besonders diese <strong>Stadtteile</strong></h2>

<p>Prinzipiell sind <strong>Lagen</strong> in der Kernstadt von Langenhagen aktuell besonders beliebt und entsprechend Preisintensiv. <strong>Immobilien in Langenhagen</strong> sind damit in folgenden Stadtteilen besonders teuer, beziehungsweise hochpreisig zu verkaufen:</p>

<ul>

<li><strong>Langenhagen-Mitte</strong></li>

<li><strong>Langenforth</strong></li>

<li><strong>Brink</strong></li>

<li><strong>Alt-Langenhagen</strong></li>

</ul>

<p>Vergleichsweise günstig sind die <strong>Immobilienpreise</strong> in <strong>Langenhagen</strong> aber vor allem noch in den <strong>umliegenden Gemeinden</strong> der Stadt Langenhagen, die vor allem für den Kauf von <strong>Doppelhaushälften</strong> oder <strong>Einfamilienhäusern</strong> für junge Familien interessant sein dürften:</p>

<ul>

<li><strong>Engelsborstel</strong></li>  
<li><strong>Godshorn</strong></li>

<li><strong>Kaltenweide</strong></li>

<li><strong>Seestadt Altenhorst</strong></li>

<li><strong>Siedlung Twenge</strong></li>

<li><strong>Maspe</strong></li>

</ul>

<p>Am günstigsten sind die <strong>Immobilienpreise Langenhagen</strong> aktuell im <strong>Stadtteil Weiherfeld</strong>, bei dem es sich um das größte Neubaugebiet der Stadt Langenhagen handelt. Hier stehen besonders preisgünstige <strong>Eigentumswohnungen</strong> zum Verkauf.</p>

<h2>In welchen Situationen ein <strong>Makler Langenhagen</strong> eine hilfreiche Unterstützung darstellen kann</h2>

<p>Ein erfahrener <strong>Immobilienmakler in Langenhagen</strong> unterstützt potenzielle Käufer und Verkäufer bei individuellen Kauf- und Verkaufsabsichten von <strong>Immobilien</strong> im Stadtgebiet von Langenhagen sowie dessen unmittelbaren Umgebung. Als besondere <strong>Service</strong>-Angebote eines Maklers in Langenhagen stehen dabei folgenden Leistungen zur Auswahl:</p>

<ol>

<li>die <strong>Recherche</strong> passender Objekte in Langenhagen</li>

<li>die Kontaktierung des <strong>Verkäufers</strong> oder potenzieller <strong>Käufer</strong></li>

<li>das <strong>Führen</strong> von <strong>Kauf- oder Verkaufsverhandlungen</strong></li>

<li>die <strong>Abwicklung</strong> von Immobilienkäufen oder Verkäufen in Langenhagen</li>

<li>rechtliche Anforderungen wie zum Beispiel <strong>Erstellung von Kaufverträgen</strong>, <strong>notarielle Beurkundungen</strong>, <strong>Wertgutachten</strong></li>

<li><strong>Beratung</strong> in Finanzierungsfragen oder Themen rund um die Immobilie</li>

</ol>

<p>Ein <strong>Immobilienmakler Langenhagen</strong> stellt also gewissermaßen eine Schnittstelle zwischen dem <strong>Käufer</strong> und dem <strong>Verkäufer</strong> dar, <strong>vermittelt</strong> und <strong>betreut</strong> abwicklungstechnisch und steht darüber hinaus für eine Vielzahl an <strong>Beratungsleistungen</strong> zur Verfügung. Im Folgenden sollen die verschiedenen Schritte, wie über einen <strong>Immobilienmakler in Langenhagen</strong> eine Immobilie gekauft oder verkauft werden kann, einmal näher aufgezeigt werden.</p>

<h3><strong><u>Schritt 1</u></strong>: Immobilienmakler Langenhagen kontaktieren</h3>

<p>Um die Leistungen eines <strong>Maklers in Langenhagen</strong> in Anspruch nehmen zu können, sollte dieser zunächst <strong>kontaktiert</strong> werden. Unterstützung kann ein <strong>Immobilienmakler Langenhagen</strong> durch seine umfassende Expertise dabei in folgenden Bereichen bieten:</p>

<ul>  
<li>Suche von <strong>Käufer</strong> oder <strong>Verkäufer</strong> bei Immobilienkäufen und Verkäufen in Langenhagen</lI>

<li><strong>Unterstützung</strong> bei der Auswahl passender Objekte</li>

<li><strong>Verkaufsförderung</strong> (Erstellung von Exposés, Home-Staging und weitere Leistungen)</li>

<li><strong>Abwicklung</strong> von Immobilienkäufen</li>

<li><strong>Immobilienbewertungen</strong></li>

</ul>

<h3><strong><u>Schritt 2</u></strong>: Immobilienmakler Langenhagen findet entweder passende <strong>Objekte</strong> oder <strong>Kaufinteressenten</strong></h3>

<p>Im zweiten Schritt nutzt der <strong>Langenhagen Immobilienmakler</strong> seine umfassende <strong>Expertise</strong> und <strong>Marktkenntnis</strong>, um für das individuelle Vorhaben <strong>Immobilienkauf</strong> oder <strong>-Verkauf</strong> die passenden <strong>Objekte</strong> oder die geeigneten <strong>Käufer</strong> zu finden. Hierbei unterstützt der Immobilienmakler Langenhagen seine Kunden in folgenden Bereichen:</p>

<ul>

<li><strong>Auswahl</strong> geeigneter Objekte im Stadtgebiet von Langenhagen oder der Umgebung</li>

<li>Auswahl geeigneter <strong>Kaufinteressenten</strong></li>

<li><strong>Vereinbarung</strong> und <strong>Durchführung</strong> von <strong>Besichtigungsterminen</strong></li>

<li>Anforderung von <strong>Unterlagen</strong> über die betreffenden Immobilien</li>

<li>Bewertung der entsprechenden Immobilien</li>

</ul>

<h3><strong><u>Schritt 3</u></strong>: Verkaufsverhandlungen und Kaufverträge</h3>

<p>Sobald die passenden <strong>Käufer</strong>, beziehungsweise <strong>Objekte</strong> in Langenhagen vom Makler in Langenhagen gefunden wurden, kümmert sich dieser auch um die fachgerechte <strong>Abwicklung</strong> des Kaufs, beziehungsweise Verkaufs. Hierfür erstellt dieser eigenständig die erforderlichen <strong>Kaufverträge</strong> und sucht darüber hinaus den <strong>Notar der Stadt Langenhagen</strong> auf, um eine notarielle Beglaubigung des Kaufvertrags durchführen zu lassen. Weiterhin übernimmt ein <strong>Makler in Langenhagen</strong> in dieser Phase des Immobilienverkaufs oder Kaufs auch eine detaillierte Prüfung sämtlicher <strong>Unterlagen</strong> vor und prüft auch <strong>Zusatzdokumente</strong> wie zum Beispiel <strong>Wertgutachten</strong> oder <strong>Geschäftsbeschlüsse</strong> der Wohneigentümerversammlungen.</p>

<h3><strong><u>Schritt 4</u></strong>: Schlüsselübergabe</h3>

<p>Mit diesem Leistungsbereich endet in der Regel die Unterstützung durch einen <strong>Immobilienmakler Langenhagen</strong>. Hier übergibt dieser dem neuen Besitzer der <strong>Immobilie in Langenhagen</strong> die <strong>Schlüssel</strong> und der <strong>Kauf</strong>, beziehungsweise <strong>Verkauf</strong> gilt damit als abgeschlossen.</p>

<h3><strong><u>Schritt 5</u></strong>: Weitergehende Beratungsleistungen nutzen</h3>

<p>Über das <strong>Kauf-</strong>, beziehungsweise <strong>Verkaufsstadium</strong> hinaus steht ein Immobilienmakler Langenhagen seinen Kunden im Bereich <strong>Langenhagen Immobilienmakler</strong> fortlaufend für <strong>kostenlose</strong> und <strong>unverbindliche Beratungsleistungen</strong> rund um die Themen <strong>Immobilienkauf</strong> und <strong>Immobilienverkauf</strong> in Langenhagen zur Verfügung. Auf diese Weise erhalten potenzielle Kunden des Immobilienmaklers in Langenhagen auch immer einen aktuellen Überblick über zum <strong>Verkauf</strong> stehende Objekte im Stadtgebiet von Langenhagen.</p>

<h2>Jetzt die umfassenden <strong>Vorteile</strong> eines <strong>Maklers in Langenhagen</strong> nutzen</h2>

<p>Ein Immobilienmakler Langenhagen bietet eine umfassende <strong>Expertise</strong> und <strong>Unterstützung</strong> bei individuellen Kauf- und Verkaufsvorhaben von <strong>Immobilien</strong> im Stadtgebiet von Langenhagen und der unmittelbaren Umgebung der Stadt. Für <strong>Eigentümer</strong> bietet dieser den besonderen Service, ohne lange <strong>Wartezeit</strong> passende Mieter oder Käufer zu finden. Darüber hinaus können aber auch <strong>Kaufinteressenten</strong> auf die Erfahrung des Immobilienmaklers vertrauen und werden schnell und unkompliziert mit einer großen Auswahl passender Objekte versorgt. Weitere <strong>Unterstützungsleistungen</strong> können zudem im Bereich der <strong>Immobilienbewertung</strong> erfahren werden – über diese kann der <strong>Wert</strong> der eigenen Immobilien schnell und unkompliziert in Erfahrung gebracht werden. Ein <strong>Makler in Langenhagen</strong> bietet dem Käufer oder Verkäufer also folgende Vorteile:</p>

<ul>

<li><strong>Zeitersparnis</strong> (bei der Suche und der Abwicklung)</li>

<li>umfassende <strong>Expertise</strong> in puncto Immobilienbewertung</li>

<li>ohne lange Wartezeit passende <strong>Objekte</strong> oder <strong>Käufer</strong> finden</li>

<li>rechtssichere <strong>Abwicklung</strong></li>

<li>marktgetreue <strong>Immobilienbewertungen</strong></li>

<li>höhere Verkaufspreise, beziehungsweise niedrigere Einkaufspreise erzielen</li>

</ul>

<h2>Am besten heute noch einen <strong>Immobilienmakler Langenhagen</strong> kontaktieren</h2>

<p>Für weitere Informationen rund um die Themen <strong>Immobilienmakler Langenhagen</strong> sowie für potenzielle <strong>Kauf-</strong> oder <strong>Verkaufsabsichten</strong> in puncto <strong>Immobilen</strong> in Langenhagen lohnt es sich daher, Kontakt mit einem erfahrenen Makler in Langenhagen aufzunehmen. Dieser klärt zunächst <strong>unverbindlich</strong> und <strong>kostenlos</strong> über alle weiteren Schritt auf und bietet darüber hinaus <strong>wertvolle Beratungsleistungen</strong> und <strong>Immobilienbewertungen</strong>. Über das Portal sollte daher am besten sofort der entsprechende <strong>Langenhagen Immobilienmakler</strong> kontaktiert werden, ohne länger zu zögern!</p>

city, einen, erfahrenen, ohne, lange, wartezeit, abwicklung, portal, immobilienverkauf, service, haben, kompetenz, schnittstelle, zwischen, sollten, unterstützung, verkauf, eigentümer, immobilienbewertung, expertise, immobilie, stehen, unseren

city, einen, erfahrenen, ohne, lange, wartezeit, abwicklung, portal, immobilienverkauf, service, haben, kompetenz, schnittstelle, zwischen, sollten, unterstützung, verkauf, eigentümer, immobilienbewertung, expertise, immobilie, stehen, unseren

5-7xH3  
immobilienmakler langenhagen  
makler langenhagen  
langenhagen immobilienmakler  
immobilienmakler in langenhagen  
makler in langenhagen

### IMMOBILIENWERT KOSTENLOS ERMITTELN

Gerne helfen wir Ihnen dabei, kostenlos und unverbindlich den Wert Ihrer Immobilie zu ermitteln.

[**JETZT MARKTWERT ERMITTELN**](https://wohnloewe.de/immobilienmakler-peine/)

## IHR MEHRWERT BEIM IMMOBILIENVERKAUF VON DER ZUSAMMENARBEIT MIT WOHNLÖWE

### HOHER VERKAUFSPREIS

Mit der richtigen Umsetzung dieser praktischen Verkaufsmaßnahmen erzielen Sie mit unseren Immobilienmakler in Peine und der Region einen hohen Verkaufspreis:

1. **1**Fachgerechte Immobilienbewertung mit der Kenntnis der örtlichen Immobilienpreise.
2. **2**Fachmännische Foto und Videoaufnahmen von unserem Immobilienfotograf, 360°-Besichtigungen, online Besichtigungen, hervorragendes Immobilien-Exposé mit verkaufsoptimierter Beschreibung, Homestaging und vieles mehr.
3. **3**Hohe Sichtbarkeit Ihrer Immobilienanzeige durch umfangreiche Vermarktung auf den bekanntesten Immobilienportalen, Bewerbung über Social-Media Kanäle und in unserem Partnernetzwerk, sowie Abgleich unserer Käuferdatenbank.
4. **4**Hohe Flexibilität – wir finden Zeit für die Besichtigungstermine auch am Feierabend und am Wochenende.
5. **5**Wir vermitteln bei der Immobilienfinanzierung an unsere starke Finanzpartner: Schwäbisch Hall, Volksbank und MLP Finanzberatung.
6. **6**Fachkompetenz und Verhandlungsgeschick – wir verhandeln das beste Ergebnis für unsere Kunden.

Insgesamt kann ein bis zu 15% höherer Marktpreis, als bei ähnlichen Immobilienangeboten, durch die professionelle Umsetzung aller Verkaufsmaßnahmen erreicht werden.

### BEQUEME ABWICKLUNG

Der Umfang aller Aufgaben rund um den Immobilienverkauf wird von den privaten Anbietern am Anfang oft unterschätzt. Dies führt oft zu einer langen Verkaufsdauer, vielen Termintouristen und starken Preisnachlässen. WOHNLÖWE übernimmt die komplette Arbeit rund um den Verkauf der Immobilie und erledigt systematisch die jeweiligen Verkaufsschritte:

1. **1**Einholen und Prüfen von Unterlagen
2. **2**Ermittlung des optimalen Kaufpreises
3. **3**Fotoaufnahmen und Bildbearbeitung
4. **4**Exposé-Erstellung für die Immobilie
5. **5**prüfen der Kaufinteressenten
6. **6**durchführen der Besichtigungstermine
7. **7**Kaufverhandlungen
8. **8**Vertragsabwicklung beim Notar

Die standardisierten Verkaufsprozesse von WOHNLÖWE ermöglichen einen einfachen und bequemen Verkauf.

### VERKAUF IN ZWEI MONATEN

Mit der Erfahrung von zahlreichen Immobilienverkäufen haben wir unsere Vertriebsprozesse stark optimiert und erledigen schnell die einzelnen Verkaufsschritte innerhalb unseres eingespielten Makler-Teams. Deshalb verkaufen wir deutlich schneller als der Marktdurchschnitt und private Anbieter. Die gesamte Verkaufsabwicklung mit WOHNLÖWE erfolgt erfahrungsgemäß vom Verkaufsbeginn bis zur Notarbeauftragung in 2 Monaten.

***Wir erledigen zügig die notwendigen Vorbereitungsmaßnahmen und beginnen so schnell wie möglich mit der Vermarktung Ihrer Immobilie in unserem Netzwerk, auf den besten Immobilienportalen und suchen aktiv nach Kaufinteressenten.***

Durch die zuverlässige und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Rechtsanwälten, Notaren und Finanzberatern geht es anschließend prompt zur Beurkundung des Kaufvertrages.

### SIE KÖNNEN UNS VERTRAUEN

Unsere Makler für Immobilien in Peine und Großraum Hannover bringen bis zu 15 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienberatung und Verkauf.

Wir wissen, dass in den meisten Fällen eine emotionale Geschichte und Lebens-Erinnerungen mit dem Haus oder der Wohnung verbunden sind. Ferner gibt es spezielle Fälle, die viel menschliches Einfühlvermögen und Lösungskompetenz verlangen: bei Zwangsvollstreckungen, Erben, Scheidungen und anderen herausfordernden Lagen des Immobilienverkaufes.

Diese Herausforderungen sehen wir bei WOHNLÖWE als eine Chance das optimale Ergebnis für unsere Kunden zu erzielen. Die vertrauensvolle Zusammenarbeit und Freude an der Zielerreichung sind für uns sehr wichtig.

### SELBSTVERSTÄNDLICH KOSTENLOS – DIE LEITUNGEN VON UNSEREM IMMOBILIENMAKLER IN PEINE UND HANNOVER REGION

Ein erfolgreicher Immobilienverkauf erfordert viel Aufwand für die Bezahlung von Personal und Dienstleistern, Lizenzgebühren für Immobilieninserate und Werbemaßnahmen, Datenbanken und spezielle IT-Werkzeuge. Wir übernehmen diesen Aufwand und gehen mit unserem Service für Sie in Vorleistung.

***Nutzen Sie diese Möglichkeit und verkaufen Sie Ihre Immobilie bequem und zu einem hohen Preis mit WOHNLÖWE.***

***Nach dem erfolgreichen Immobilienverkauf trägt der Käufer die Provision. Für den Verkäufer fallen keine Gebühren an, wenn er sich für den Immobilienmakler von WOHNLÖWE entschieden hat.***



### IMMOBILIENWERT KOSTENLOS ERMITTELN

Gerne helfen wir Ihnen dabei, kostenlos und unverbindlich den Wert Ihrer Immobilie zu ermitteln.

[**JETZT MARKTWERT ERMITTELN**](https://wohnloewe.de/immobilienmakler-peine/)

## IMMOBILIE IN PEINE SELBST VERKAUFEN ODER DOCH MIT EINEM IMMOBILIENMAKLER?

Auch wenn man sich als Privatverkäufer vorher umfänglich über den Verkaufsprozess erkundigt hat, gibt es beim Verkauf Situationen, die viel Erfahrung und Fachwissen erfordern.

Die Immobilienberater übernehmen für den Verkäufer kostenlos den kompletten Aufwand rund um den Verkauf der Immobilie in Peine und finden Lösungen für einen erfolgreichen Verkauf. Das bedeutet, dass Sie als Kunde kaum etwas von dem Verkaufsprozess bemerken und sich über den erzielten hohen Verkaufspreis freuen können.

Für die Verkäufer und Käufer von Immobilien ergeben sich folgende Vorteile bei Immobiliengeschäften mit einem Immobilienmakler:

Vorteile für den Verkäufer:

* Bester Marktpreis – WOHNLÖWE erzielt in bis zu 94% der Immobilienverkäufe den zuerst ermittelten Immobilienpreis, da wir den Markt in Peine und Großraum Hannover am besten kennen und uns fortlaufen in Verkaufstrainings schulen lassen.
* Zeitersparnis – alle Besichtigungstermine der Immobilie (vor Ort oder online) führt der Makler auch am Feierabend und am Wochenende durch.
* Ein Ansprechpartner für alle Fragen – genießen Sie den Service von Ihrem persönlichen Immobilienberater, er sorgt für klare Struktur und ist für den Verkaufserfolgt Ihrer Immobilie verantwortlich.
* Risikominimierung – wir wählen anhand bestimmter Faktoren die Kaufinteressenten aus und sorgen dafür, dass nur seriöse Kunden Ihre Immobilie besichtigen.
* Kundenstamm – wir zeigen ihre Immobilie unserem Kundenstamm aus privaten Käufern und professionellen Investoren, die eine Immobilie in Peine suchen.
* Vertrauen und Sicherheit – Ihre Immobilie ist Ihr wichtigstes Vermögen. Vertrauen Sie Ihr Vermögen nur erfahrenen Immobilienberatern, die Sie zuverlässig vom Erstgespräch bis zum Notartermin und darüber hinaus begleiten.

Vorteile für den Käufer:

* Ein Ansprechpartner – alle Informationen und Fragen zur Wunschimmobilie in Peine aus einer Hand vom persönlichen Immobilienberater.
* Seriöse Immobilienangebote – ein professioneller Makler verkauft nur Immobilien von seriösen Anbietern und prüft gründlich die Unterlagen und Angaben zur Immobilie.
* Vollständige Unterlagen und stimmige Angaben – alle Objektunterlagen und Informationen liegen gebündelt und übersichtlich vor.
* Service – unsere Immobilienmakler in Peine und Großraum Hannover finden Zeit für Sie und führen eine Besichtigung auch am Feierabend und am Wochenende durch.
* Online Führungen – aufgrund der aktuellen COVID Lage bieten wir auch kontaktlose  online-Führungen an.
* Kontaktvermittlung bei der Finanzierung des Immobilienkaufes – unsere starken Finanzierungspartner in Großraum Hannover: die Schwäbisch Hall, die Volksbank und die MLP Finanzberatung finden das passende Finanzierungsangebot aus 400 Banken.

[**IMMOBILIENWERT KOSTENLOS ONLINE ERMITTELN**](https://wohnloewe.de/immobilienmakler-peine/)

## VERKAUFSPROZESS VON WOHNLÖWE – 4 SCHRITTE ZU IHREM VERKAUFSERFOLG: HOHEN PREIS UND SCHNELLEN VERKAUF

Wir haben den Verkaufsprozess einer Immobilie in 4 Verkaufsschritte gegliedert und diesen stets perfektioniert. Bei der Zusammenarbeit mit unseren Kunden übernehmen wir diesen Gesamtaufwand, damit Ihre Immobilie zu einem optimalen Marktpreis verkauft wird.

### 1. IMMOBILIENBEWERTUNG IN PEINE – DER ERSTE EINDRUCK UND DER RICHTIGE VERKAUFSPREIS

1. **1**Unser Immobilienmakler gewinnt persönlichen Eindruck von Ihrer Immobilie in Peine und lernt Sie persönlich kennen.
2. **2**Aufnahme der Objektdaten in unser Bewertungssystem für eine fundierte und marktgerechte Ermittlung des Marktwertes.
3. **3**Besprechung und Verabschiedung der Vermarktungsstrategie.
4. **4**Freigabe der Immobilienbewertung und sofortiger Beginn mit der Vermarktungsvorbereitung.

Mit der Beauftragung unserer Makler die Wohnung oder das Haus in Peine zu verkaufen, übernehmen wir alle Tätigkeiten rund um den Immobilienvertrieb.

### 2. VERKAUFSVORBEREITUNG IHRER IMMOBILIE – DAS STABILE FUNDAMENT EINER ERFOLGREICHEN VERMARKTUNG

* Professionelle Fotoaufnahmen – Fotoshooting Ihrer Immobilie von unserem Immobilienfotograf mit professioneller Fotoausrüstung und anschließender Fotobearbeitung.
* Einholung der Immobilienunterlagen – wir prüfen die vorliegenden Unterlagen und fordern bei Bedarf die fehlenden Dokumente bei den Ämtern und Behörden an.
* Erstellen von Zusatzunterlagen – falls spezielle Unterlagen, wie der Grundriss oder der Energieausweis fehlt, erstellen wir dies für unsere Kunden selbstverständlich kostenlos.
* Homestaging – unsere Designer lassen Ihre Immobilie mit Homestaging in einem neun Glanz erscheinen und erwecken bei dem Käufer ein positives Wohngefühl für Ihre Immobilie.
* Hochwertiges Exposé – wir heben Ihre Immobilie optisch von anderen Angeboten hervor und erwecken den besten Eindruck bei den Kaufinteressenten.

### 3. VERMARKTUNG IHRER IMMOBILIE – HÖCHSTE SICHTBARKEIT DURCH ERPROBTE MEDIEN UND NETZWERK

* Kundendatenbank und Netzwerk – wir prüfen die Kaufgesuche unserer Kunden, Investoren und Partnerunternehmen, die eine vergleichbare Immobilie in Peine suchen.
* Prüfen der Kaufgesuche für Ihre Immobilie, ob bereits auf Immobilienportalen oder anderen digitalen und gedruckten Medien Suchanzeigen entsprechend Ihrer Immobilie vorhanden sind. Wir kontaktieren die Suchenden und ermitteln das Kaufinteresse für Ihre Immobilie.
* Online Werbung – Ihre Wohnung, Haus oder Grundstück werden auf den bekanntesten Internet-Immobilienportalen, wie Immobilienscout24, Immowelt, auf Facebook sowie auf unserer Webseite vermarktet. Damit erzielen wir die höchste Aufmerksamkeit für Ihre Immobilie.
* Informationsfluss – Sie werden über alle wichtigen Meilensteine informiert und Ihr persönlicher Immobilienberater steht Ihnen jederzeit bei Fragen zur Verfügung, auch an den Wochenenden.
* Auswahl der Kaufinteressenten – wir prüfen ob es sich um neugierige „Besichtigungstouristen“ oder seriöse Käufer handelt, die wirklich an dem Erwerb Ihrer Immobilie interessiert sind.
* Verkaufskoordination – wir sind zuständig für alle Terminabstimmungen und die jeweils erforderlichen Dokumente: von der Erstbesichtigung bis zum Notartermin.
* Besichtigungen Ihrer Immobilie – unsere Immobilienberater in Peine und Region führen die Besichtigungen durch und klären alle Fragen der Kaufinteressenten. Der Käufer erhält einen umfassenden Einblick in die Immobilie und bekommt ein hochwertiges Hochglanz-Exposé zum Nachschlagen bei seiner Entscheidungsfindung. Wir sind auch der erste Ansprechpartner für den Immobilienkäufer.
* Wiedervorlage – unser IT-System erinnert automatisch die Immobilienmakler an alle Termine und das Nachfassen bei den Kaufinteressenten nach Ablauf von bestimmten Fristen und Terminen.

### 4. DER ERFOLGREICHE VERKAUF – UNSERE IMMOBILIENMAKLER HABEN FÜR IHRE IMMOBILIE IN PEINE DEN PASSENDEN KÄUFER GEFUNDEN

1. **1**Angebotsvergleich – Sie erhalten die Kaufgebote von den Kaufinteressenten mit unseren Kommentaren und Handlungsempfehlungen. Wir verhandeln in Ihrem Auftrag den besten Marktpreis.
2. **2**Unterlagenprüfung – wir prüfen für unsere Kunden die Vollständigkeit der Käuferunterlagen und fordern ggf. fehlende Dokumente bei ihm an.
3. **3**Finanzierungsbestätigung – wir holen von den potentiellen Kaufinteressenten alle notwendigen Informationen und die Finanzierungsbestätigung. Bei Bedarf unterstützen wir Ihren Käufer bei der Kontaktvermittlung zu unseren starken Finanzierungspartnern: Schwäbisch Hall, die Volksbank und die MLP Finanzberatung.
4. **4**Notartermin – unser Immobilienmakler vereinbaren den Notartermin und begleiten Sie bei Bedarf gerne auch bei der Unterzeichnung des Kaufvertrages. Nach der Unterzeichnung und Beurkundung des Kaufvertrages erhalten Sie vom Notariat die Abschrift Ihres Kaufvertrages.
5. **5**Kaufpreisfälligkeit – sobald alle Bedingungen erfüllt sind und die Löschungsbewilligung vorliegt, erhält der Käufer vom Notariat die Kaufpreisfälligkeitsmitteilung. Diesen Schritt kontrollieren wir ebenfalls.
6. **6**Objektübergabe – sobald der Kaufpreis auf Ihrem Konto eingegangen ist, führen wir mit Ihnen und dem Käufer einen gemeinsamen Übergabetermin durch. Selbstverständlich dokumentieren wir die Objektübergabe und verteilen die Übergabeprotokolle.

Der Verkaufsprozess einer Immobilie ist zur Veranschaulichung als Idealfall und stark verkürzt dargestellt. In der Realität ergeben sich fortlaufend neue Fragen, die geklärt werden müssen und die Prozesse überlagern sich häufig. Um den Überblick zu behalten und ein erfolgreiches Ergebnis zu erzielen sind meistens viel Erfahrung und ein kompetentes Team, sowie ein verlässliches Netzwerk erforderlich.

***WOHNLÖWE – wir verkaufen Ihre Immobilie in kürzester Zeit und zu optimalen Markbedingungen.***

## PRAKTISCHE TIPPS FÜR DIE AUSWAHL EINES IMMOBILIENMAKLERS IN PEINE

Diese Checkliste zur Auswahl von Maklern haben wir gemeinsam mit unseren Kunden und Partnerunternehmen erstellt und teilen diese Erfahrung gerne auch mit Ihnen. Damit erhalten Sie von uns hilfreiche Anleitung, um einen guten Immobilienmakler für Ihre Immobilie zu finden.

|  |  |
| --- | --- |
| **Checkliste zum Ankreuzen – Kriterien zur Auswahl eines Maklers** | JA |
| Zeitfaktor – nimmt sich der Makler für Sie als neuen Kunden oder bereits bestehenden Kunden genügend Zeit für die Beratungsgespräche? |  |
| Kundenfokus – betreut der Makler eine überschaubare Anzahl an Kunden und deren Immobilien und kann er sich auch um Ihre Immobilie kümmern? |  |
| Flexibilität – ist die Möglichkeit gegeben die Besichtigungen auch am Wochenende durchzuführen? |  |
| Erreichbarkeit – gibt der Makler Ihnen auch seine Handynummer, sodass Sie ihn bei dringenden Fragen außerhalb der üblichen Geschäftszeiten kontaktieren können? |  |
| Ausbildung & Erfahrung – hat der Makler eine relevante Ausbildung und Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft? |  |
| Immobilienbewertung – erfolgt gleich zum Erstgespräch eine Marktpreiseinschätzung, hat sich der Immobilienmakler Bsp. vorab Ihre Immobilie mit ähnlichen Angeboten in Ihrer Lage verglichen? |  |
| Realistischer Marktwert – setzt der Makler jeden Wunschpreis an um nur den Maklerauftrag zu erhalten oder berät er Sie ehrlich und vertrauensvoll über die Risiken eines zu hohen Verkaufspreises? |  |
| Marketingkonzept – beschreibt der Makler Ihnen ausführlich mit welchen Maßnahmen er die Immobilie verkaufen wird? |  |
| Unterlagenprüfung – wird der Makler Ihre Objektunterlagen prüfen und die fehlenden Unterlagen selbst bei den Ämtern anfordern? |  |
| Energieausweis für Immobilien – unterstützt Sie der Makler bei der Erstellung des Energieausweises oder ist es sogar in seinen Leistungen inklusive? |  |
| Finanzierung – hat der Makler guten Zugang zu Banken um den Käufer bei Fragen rund um die Finanzierung zu unterstützen? |  |
| Webseite – wie modern und informativ ist die Webseite des Immobilienmaklers, sind die Verkaufsobjekte gut für den Käufer zu finden? |  |
| Referenzen und Bewertungen – kann der Makler die Referenzen und Kundenbewertungen vorweisen? Wie wirken seine aktuellen Objektpräsentationen im Internet – sind Bsp. die Immobilienfotos und Grundrisse hochwertig oder wird nur davon gesprochen? |  |
| Persönlicher Eindruck – wie wirkt der Immobilienmakler auf Sie? Haben Sie ein gutes Gefühl, dass der Makler vertrauenswürdig, sympathisch und kompetent ist? |  |

Je mehr Fragen Sie mit einem klaren JA ankreuzen können, desto höher ist die Chance einen guten und qualifizierten Immobilienmakler für Ihre Immobilie in Peine zu finden.

Und noch ein Hinweis für Sie als Verkäufer – beauftragen Sie niemals gleichzeitig mehrere Makler. Viele Köche verderben den Brei, so ist das auch bei dem Immobilienverkauf. Mehrere Makler verursachen viel Chaos und schrecken die meisten Käufer ab, es gibt nicht den einen Verantwortlichen und das Interesse sich voll und ganz auf den Verkauf Ihrer Immobilie zu konzentrieren ist meistens gering.

Wenn Sie sich grundsätzlich für den Verkauf Ihrer Immobilie mit der Unterstützung eines Maklers entschieden haben, beauftragen Sie nur einen Makler, der für den gesamten Verkauf verantwortlich ist und Sie zuverlässig vom Erstgespräch bis zum Notartermin begleitet.