

#MAKLERINNEN HANNOVER

# maklazin

Edition 2023



**EDITION 2023**

WISSENSWERTES, ERFOLGSGESCHICHTE & MEHR

**TEAMERLEBNISSE AUS 2022**

TEAMSPIRIT IN 2023 - EIN KLEINER AUSSCHNITT

**DAS NEUE WOHNEN  
FÜR SENIOREN**

DIE ZUKUNFT DER SENIOREN WOHT MIT SERVICE

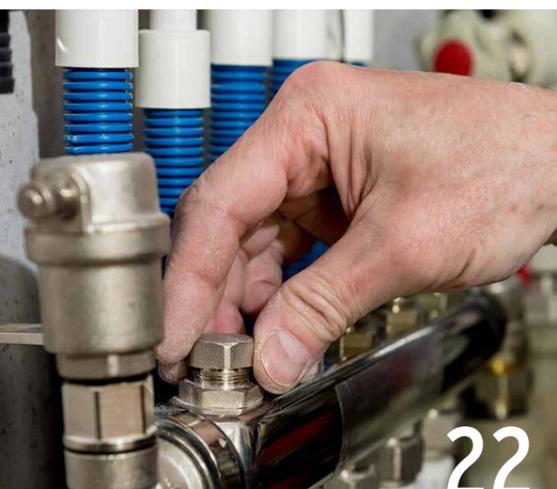
**ENERGIEEFFIZIENT HAUSHALTEN**

DAS NEUE BEWUSSTSEIN FÜR RESSOURCEN



Ihre  
Horoskope  
**2023**

DIE MAGIE  
DER STERNE



## INHALT

- 04 TEAMERLEBNISSE AUS 2022**  
Als Team hatten wir viele tolle Erlebnisse.
- 06 KOOPERATIONSPARTNER**  
Wir stellen unsere Partner vor.
- 08 FUSSBALLFRAUEN**  
Willkommen in Anderten.
- 09 SENIORENHAUSHALTE**  
Wenn die Eltern zu den Kindern ziehen.
- 10 DIAKOVERE**  
Eine Erfolgsgeschichte.
- 12 NEUE GESICHTER**  
Wachstum bei den Maklerinnen.
- 13 GOLFEVENT 2022**  
Spendenaktion für die Kinder der Ukraine.
- 17 KÄUFER VS VERKÄUFERMARKT**  
immobilienbranche im Wandel.
- 18 IMMOBILIEN ERFOLG**  
Eine erfolgreiche & sympathische Zusammenarbeit.
- 20 OBJEKTWERT2GO**  
Wieviel ist meine Immobilie wert.
- 22 ALTERNATIVEN ZU ÖL & GAS**  
Klimaschonende Nachrüstung.
- 23 IMMOBILIEN ERFOLG**  
Eine erfolgreiche & sympathische Zusammenarbeit.
- 24 MAGIE DER STERNE**  
Unser Horoskop für 2022.
- 27 BELA**  
Patenschaft.

## INTRO

Liebe Leserin, Lieber Leser,

in meiner Familie und meinem Freundeskreis bin ich berüchtigt für meine Begeisterung für die Vorhersage der Horoskope in den Zeitungen und Zeitschriften. Es macht mir immer viel Spaß zu lesen, was mich erwartet. Gerne lese ich Kolleginnen bei unserer Kaffeepause ihre Wochen- und/oder Tageshoroskope vor und wir haben mit dem Inhalt immer viel Spaß. Dass das Lesen von Horoskopen nicht jedermanns Sache ist, das verstehe ich gut - dennoch können wir die Aussage für 2023 alle gut gebrauchen. Meine Kolleginnen und ich sind zuversichtlich, dass das Jahr 2023 mit dem Power Planet Mars viel Schwung bringen wird. Schwung, um vom Reden ins Handeln zu kommen - eine Aussage, die meine Kolleginnen und ich gerne wörtlich nehmen.

Kurzer Rückblick:

Wir haben in 2022 viele Stolpersteine bewältigt und haben uns mit einem komplett veränderten Markt, mit positiven Ansätzen und gemeinsamer Zuversicht auseinandergesetzt. Das war für uns sowie für unsere Kunden bzw. die Verkäufer und Käufer oftmals nicht so einfach, dennoch waren und sind uns die Kunden treu geblieben und haben es uns mit viel Vertrauen und Unterstützung möglich gemacht, viele Objekte erfolgreich an den Mann und an die Frau zu bringen. Das spannende Thema für jegliche Vertriebs- und Marketingmaßnahmen ist der Verkäufer- oder Käufermarkt. Wie der Markt sich hier verändert hat, lesen Sie auf Seite 17.

Energiesparend leben! Energieeffizienz für Immobilien war schon in den letzten 10-15 Jahren wichtig, doch seit März 2022 ist sie mittlerweile das A und O, wenn es um die Beschaffung und die Sanierungsmaßnahmen einer Immobilie geht. Hier müssen wir uns als kompetente und professionelle Makler stets weiterbilden und gut informiert sein. Somit können wir unseren Käufern und Verkäufern entsprechende, hilfreiche Hinweise geben. Hierzu haben wir kompetente Berater(innen) als Kooperationspartner(innen), welche wir vertrauensvoll beim Kauf und Verkauf von Immobilien empfehlen können. Auf Seite 6 stellen wir einige unserer Kooperationspartner(innen) bzw. Berater(innen) vor.

Mit viel Freude wachsen wir als #MAKLERINNEN HANNOVER-Team, mit dem Ziel in 2023 noch weitere sympathische und kompetente Maklerinnen mit an Bord begrüßen zu können.

An dieser Stelle bedanken wir uns herzlichst für Ihr Interesse an unserem Maklazin 2023 und freuen uns - falls wir uns noch nicht begegnet sind - Sie und Ihre Immobilie in 2023 kennen zu lernen.

Herzlichst

Ihre  
Thea van de Ven und Kolleginnen



**Thea van de Ven**

Immobilienmaklerin IHK | Kommunikations-Trainerin | Homestaging

Wir erleben Rückenwind, genau das, was alle gut gebrauchen können.

#MAKLERINNEN HANNOVER  
**maklazin**

## IMPRESSUM

Das MAKLAZIN erscheint ca. zwei- bis dreimal jährlich und wird kostenlos verteilt.  
ViSdP: Thea van de Ven (Irrtümer vorbehalten).  
Veröffentlichung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung. Gerichtsstand Hannover.

Herausgeber:

#MAKLERINNEN HANNOVER  
Thea van de Ven & Kolleginnen  
Lange-Feld-Straße 60 | 30559 Hannover  
Telefon 0511 71292231  
team@maklerinnen-hannover.de

Bildnachweis:

maklerinnen-hannover.de und Eigentümer  
Iris Klöpfer | Regine Rabanus | depositphotos:  
rfphoto, peshkova, SergeyNivens,  
OneLineStock, premiumdesign,  
olaf1741@gmail.com

Realisierung:

corpo-ident | botschaft@corpo-ident.de

Gender-Erklärung

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Magazin teilweise die Sprachform des generischen Maskulinums angewandt. Es wird an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass die ausschließliche Verwendung der männlichen Form geschlechts- und identitätsunabhängig verstanden werden soll.

# EINZIGARTIGE TEAM-MOMENTE AUS 2022 #MAKLERINNEN HANNOVER TEAM



#TEAM - 2022 war nicht nur ein Jahr großartiger Zusammenarbeit. Gemeinsam als Team durften wir viele einzigartige Momente erleben:

## 2 JAHRE #MAKLERINNEN HANNOVER

Zwei Jahre Erfolgsgeschichte feierte das Team stilvoll bei Ente von Peking in Hannover.

## AUTOZUWACHS

Seit diesem Jahr gehören auch 2 neue Fiat Dolce Vita zu der #MAKLERINNEN HANNOVER Flotte und bringen das italienische Flair direkt nach Hannover! Wir haben uns sofort in die kleinen, charmanten Flitzer verliebt!

## BIRTHDAY BRUNCH IN DER SÜDSTADT

Wir verstehen uns nicht nur als Team, sondern als kleine Familie und uns ist es wichtig, dass jedes Teammitglied sich als Teil dieser Familie fühlt. Das fängt bei gegenseitigem Respekt und Wertschätzung an und geht bis hin zum gemeinsamen Feiern von Geburtstagen - zum Beispiel mit einem genüsslichen Brunch in der Südstadt.

## FRÜHSTÜCK IN THEAS NEUER WOHNUNG

Unsere Leidenschaft für Immobilien verbindet uns auch privat! Mit einem gemeinsamen Frühstück haben wir die neue Wohnung von Thea eingeweiht!

## WEIHNACHTSFEIER 2022

Das Jahr langsam zusammen ausklingen lassen und sich auf die Feiertage einstimmen: Dieses Jahr bei unserer Weihnachtsfeier in der alten Mühle in Kirchrode.

Die besondere Situation in 2022 war für uns eine unerwartet plötzliche Herausforderung, die sowohl von uns als auch von unseren Kunden viel Geduld, starke Nerven, Feingefühl und eine kontinuierliche Analyse der wandelnden Marktrealität erforderte.

Gerade diese besonderen Herausforderungen haben uns als Team immer weiter zusammengeschweißt und wir haben weiterhin viel Spaß an der gemeinsamen Arbeit. 2022 lieferte uns viele neue Erfahrungen, Möglichkeiten zu wachsen, einzigartige Momente und tolle Begegnungen (zu denen wir in unseren Erfolgsgeschichten gerne mehr erzählen).

Wir blicken zuversichtlich in das Jahr 2023 und führen die Erfolgsgeschichte der #MAKLERINNEN HANNOVER (mit Ihnen als Kundinnen und Kunden) zuverlässig weiter. Wir wachsen und freuen uns auf weiteren Zuwachs mit neuen Teamkolleginnen!

# KUNDENSTIMMEN



»Ich habe mich von Anfang bis Ende sehr gut betreut gefühlt.«  
(Grudrun B. Verkäuferin eines RH in Hannover-Badenstedt)



» Unsere Begegnungen waren nicht nur stets sympathisch und angenehm, sondern auch immer sehr wertvoll für mich.«  
(Frank R. Verkäufer eines RH in Isernhagen-Altwarmbüchen)



» Die gesamte Durchführung war hoch professionell, das gesamte Team sehr sympathisch, freundlich und jederzeit erreichbar. Wir können die „#MAKLERINNEN HANNOVER“ nur weiterempfehlen. «  
(Herr & Frau D. aus Lehrte)

Und falls es doch etwas gibt, was wir verändern und/oder verbessern können/sollen, dann freuen wir uns auf Ihren Anruf oder Besuch

»Wir freuen uns über Ihre 5-Sterne«



# KOOPERATIONSPARTNER

WIR STELLEN UNSERE PARTNER VOR:

## JULIAN HOBIGK

Nachhaltige Erlebnisse, die ich in der Zusammenarbeit mit **#MAKLERINNEN HANNOVER** habe? Die Beurteilung der Bausubstanz sowie die Suche nach einem etwaigen bis dato unentdecktem Potential einer Immobilie bereits vor der Vermarktung. Aber auch die Einbindung eines Sachverständigen sowie das Homestaging ist zwar Grundbestandteil einer erfolgreichen Vermarktung, aber nicht selbstverständlich.

Was macht **#MAKLERINNEN HANNOVER** so besonders? Ganz klar: Die umfassende Recherche und Zusammentragung von wesentlichen Informationen über die Immobilie unter Hinzuziehung von Architekten und Bausachverständigen, ein fundiertes Wissen über das Marktgeschehen und eine damit einhergehende optimierte kundenorientierte Immobilienbewertung. Besonders prägend ist auch der professionelle und empathische Auftritt der **#MAKLERINNEN HANNOVER**.



## KEVIN BORCHERS

Mein Name ist Kevin Borchers, ich bin Energieberater und Geschäftsführer der Greensmile Energieberatung. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Sie als Eigentümer, egal ob sie zukünftig eine Immobilie kaufen, bauen

oder eine bestehende energetisch sanieren wollen, optimal zu beraten. Dazu gehört nicht nur die fachliche Planung und Baubegleitung einzelner Maßnahmen, sondern auch der teilweise mühselige Weg durch die staatlichen und regionalen Förderprogramme - von der Beantragung bis zum Nachweis.

Die **#MAKLERINNEN HANNOVER** bilden hierbei das perfekte Glied zwischen Eigentümer und uns - denn egal ob beim Hauskauf oder -verkauf - eine energetische Einschätzung der Immobilie ergibt immer Sinn.

Wir zaubern Ihrem Haus ein Lächeln auf die Fassade. Ihr Energieberater

## IRIS KLÖPPER

Als Architektur- und Interior-fotografin arbeite ich sehr gerne mit dem **#MAKLERINNEN HANNOVER**-Team zusammen, weil unser Arbeitsstil sehr kongruent ist: Unsere gemeinsamen Kunden-Termine werden sehr flexibel und auch kurzfristig realisiert, die Kontakte zu den Kunden und den Objekten sind gut vorbereitet. -wunderbar! Gerade im sensiblen Bereich der Haus- und Wohnungsfotografie, wenn die Kunden noch darin leben, kommt es auf das richtige Feingefühl an. Und das finde ich besonders im Team der **#MAKLERINNEN HANNOVER**. Es entsteht sofort ein wirkliches Teamgefühl in der Zusammenarbeit - so lässt es sich arbeiten! Wir wollen stets zusammen das Beste erreichen- Ästhetik und glückliche, zufriedene Kunden - es zählt nur das perfekte Ergebnis.



## ANDREAS KLÜTZING

100% Kundenzufriedenheit ist unser erklärtes Ziel. Daran lassen wir uns von unseren Kunden messen. Der Chef ist selber vor Ort, sorgt für die reibungslose Koordination und hat das "Ohr am Kunden". Aynur Klützing, die Ehefrau des Inhabers, führt das Büro, und steht Ihnen für Wünsche, Fragen, Auskünfte oder Angebote per Telefon und E-Mail zur Verfügung. Die Mitarbeiter sind langfristig "an Bord", daher bestens eingearbeitet und zuverlässig.

## SELAHATTIN OCAKDAN

MACHEN SIE SCHLUSS MIT DEM UMZUGSSTRESS! PROFITIEREN SIE VON UNSERER LANGJÄHRIGEN ERFAHRUNG MIT UMZÜGEN IN HANNOVER. Holen Sie sich jetzt Ihr persönliches Sparangebot. Wir berechnen bei Ihnen vor Ort direkt unser bestes Festpreisangebot. Für jede Situation unsere maßgeschneiderte Lösung.

## ALIREZA KHALILZADEH

Unser Entrümpelungsteam seit vielen Jahren Ihr starker Partner. Sie suchen ein professionelles Entrümpelungsteam - und wollen ein Angebot ohne versteckte Kosten? Wir entsorgen fair, fachgerecht, schnell und zum günstigen Festpreis! Jetzt anrufen, kostenlosen Besichtigungstermin vereinbaren und die Entsorgung beim Profi buchen!

# HOME STAGING

IMMOBILIE BÜHNENREIF PRÄSENTIEREN - MIT HOME STAGING



Abgerockte Möbel, Fliesen, die alles andere als modern sind oder komplett leere Zimmer - sich das neue Zuhause beim Durchblättern des Exposé oder bei der Besichtigung der Immobilie vorzustellen, ist für Interessenten oft schwierig. Deshalb wird mit Home Staging eine Immobilie so vorbereitet, dass die Vorstellungskraft der potentiellen Käufer angeregt wird. Auf Verkaufspreis und Verkaufsdauer wirkt sich das nachweislich positiv aus.

Wer sein gebrauchtes Auto verkaufen möchte, bringt es zuvor auf Vordermann. Home Staging macht das mit Immobilien. Da Immobilien, die verkauft werden sollen, in der Regel bewohnt sind oder leer stehen, stellt sich bei vielen Interessenten nur schwer ein Bezug zur Immobilie ein. Dabei ist der Kauf einer Immobilie nicht nur eine emotionale Sache. Bereits im Exposé vermitteln Fotos von leeren Zimmern kaum einen realistischen Eindruck einer Immobilie. Immer wieder sagen potentielle Käufer bei der Besichtigung vor Ort Sätze wie: „Das habe ich mir anders vorgestellt.“ Viele Qualitätsmakler bieten deshalb Home Staging an.

## BEWOHNTE IMMOBILIEN

Bei noch bewohnten Immobilien werden mit Home Staging die Zimmer „entpersonalisiert“. Das heißt, persönliche Gegenstände werden entfernt. Das Zimmer soll möglichst neutral und freundlich wirken - etwa vergleichbar mit den Beispieleinrichtungen bei IKEA. Denn eine zu persönliche Einrichtung behindert das Vorstellungsvermögen bei potentiellen Käufern.

## LEERSTEHENDE IMMOBILIEN

So wie bei bewohnten Immobilien die Zimmer von Überflüssigem befreit werden, so werden leere Räume mit einer neutralen Einrichtung ausgestattet. Falls es nötig ist, werden Wände und Fußboden hergerichtet, so dass die Zimmer bewohnbar erscheinen. Anschließend

erhält das Zimmer Möbel und Dekorationen. Inzwischen gibt es auch Anbieter von Pappmöbeln für Home Staging. Es kommt sogar vor, dass das Home Staging so gut ist, dass Interessenten fragen, ob die Möbel miterworben werden können. Mit Licht und Farben können zusätzlich Akzente gesetzt werden, die die Vorstellungskraft der Interessenten anregen.

## VIRTUELLES HOME STAGING

Bereits für die Fotos im Exposé oder in den Online-Immobilienportalen empfehlen Experten eine neutrale Einrichtung. Diese hilft, Raumproportionen sichtbar zu machen und Besonderheiten der Immobilie hervorzuheben. Das spricht einerseits die passende Zielgruppe für die Immobilie an und filtert die heraus, zu denen die Immobilie nicht passt. So werden unnötige Besichtigungen vermieden. Für Fotos oder auch virtuelle 360-Grad-Rundgänge gibt es virtuelles Home Staging.

Hierzu werden professionelle Fotos geschossen und anschließend am Computer die virtuelle Einrichtung in die leeren Räume eingefügt. Sind die Fotos und die Einrichtung qualitativ hochwertig erstellt, lassen sich viele Kaufinteressenten schneller von einer Immobilie überzeugen.

Suchen Sie Unterstützung bei der Vermarktung Ihrer Immobilie? Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gern.

Caroline Prenzler



## IM HERZEN VON HANNOVER WOHNTE LIEBE!

»Weil das Home & Living-Gefühl zum Lifestyle und zum Home Staging genauso dazugehört, wie Mode, Beauty und Schmuck, gibt es eine liebevolle Auswahl feiner und schöner Accessoires für Zuhause, zum Verschenken und zum Wohlfühlen. Wer manchmal die eignen vier Wände auf Links drehen und alles neu gestalten möchte, findet außerdem hübsche Wohnaccessoires oder dekorative Kleinmöbel, um frischen Wind ins Haus zu bringen. Kleiner Aufwand, große Wirkung! Als familiengeführtes Unternehmen geben wir unseren Mitarbeitern gern Hilfestellung bei der Suche nach entsprechendem Wohnraum. Für uns ist das Team der Maklerinnen Hannover jederzeit ein kompetenter Partner und ein sympathischer Ansprechpartner« erzählt Caroline Prenzler, GF Liebe

# FUSSBALLFRAUEN ANDERTEN

#MAKLERINNEN HANNOVER sind seit Sommer 2022 Sponsorinnen der neuen Damenmannschaft der Sportfreunde Anderten.

„Vielen Dank für die tollen Geschenke #MAKLERINNEN HANNOVER, die wir nach dem 1. Heimspiel erhalten haben.“ - Coach Bernd Riedemann.

Wir wünschen den Sportfreundinnen eine erfolgreiche Saison.

FRAUEN KREISKLASSE STAFFEL 2  
Wettbewerb  
4 Tabellenplatz  
12 Punkte  
18:10 Torverhältnis  
1. KREISKLASSE  
Spielklasse



## SENIORENHAUSHALTE WENN DIE ELTERN ZU DEN KINDERN ZIEHEN

Ein Viertel aller Haushalte in Deutschland wird mittlerweile ausschließlich von Personen über 65 Jahren bewohnt, wie das Statistische Bundesamt zum Internationalen Tag der älteren Menschen am 1. Oktober mitteilte. Das sind 10,3 Millionen Haushalte, die meisten davon (etwa 58 Prozent) leben im Wohneigentum. Die große Mehrheit dieser Eigentümer im Seniorenalter wünscht sich prinzipiell auch, so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden wohnen zu bleiben, was aber häufig heißt: in einer viel zu großen und nicht seniorengerechten Immobilie.

Wenn man diesen Menschen allerdings gezielt attraktive Alternativangebote machen würde, könnte die Bereitschaft zum Umzug in eine kleinere Wohnung deutlich wachsen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage im Auftrag von YouGov, die genau diesen Personenkreis der älteren Wohneigentümer in den Blick nimmt. Der Studie zufolge wäre das eine sinnvolle Möglichkeit, um ohne zusätzlichen Flächenverbrauch mehr Wohnraum zu schaffen.

Aus Daten des Statistischen Bundesamtes für 2018 geht hervor, dass 33,8 Prozent der über 65-Jährigen in Ein-Personen-Haushalten leben, wobei der Anteil mit zunehmendem Alter naturgemäß steigt, denn wenn der Partner stirbt, bleiben die Witwe oder der Witwer sehr oft allein zurück. Für diese Hinterbliebenen stellt dann eine durchschnittliche Wohnfläche von 100 Quadratmetern, oft auch noch mit Garten, die sie allein bewohnen und entsprechend instand halten müssen, in vielen Fällen eher

eine Überforderung dar - und keineswegs eine altersadäquate Wohnsituation.

Dennoch lehnen etwa 25 Prozent der in der Studie Befragten eine Wohnraum-Verkleinerung im Alter grundsätzlich ab. Besonders in Ostdeutschland stößt die Idee, aus einem großen Eigenheim in eine kleine Seniorenwohnung zu ziehen, auf wenig Gegenliebe. Immerhin können sich aber doch 54 Prozent der Deutschen einen Umzug in ein sogenanntes „Serviced Apartment“ vorstellen, wenn die eigene Immobilie im Alter nicht mehr zu den Bedürfnissen passt - auch, um mehr Wohnraum für jüngere Generationen freizugeben. Es wäre also durchaus eine gute Idee, speziell für umzugsbereite Senioren passgenaue Wohnangebote auf kleinerem Raum zu schaffen, und auch mit zielgerichteten Umzugserleichterungen und praktischen Hilfestellungen auf sie zuzugehen.



Enthorststraße 1  
30539 Hannover

E-Mail: [info@ruempelfrei.de](mailto:info@ruempelfrei.de)  
[www.ruempelfrei.de](http://www.ruempelfrei.de)

Tel.: +49 (0)511-544 508 60  
Mobil.: +49 (0)1573 155 09 66

- Entrümpelungen
- Haushaltsauflösungen
- Reinigung
- Transporte

- ein erfahrenes und kompetentes Team, welches immer für seine Kunden erreichbar ist
- gut gelaunte, deutschsprachige, höfliche und gepflegte Mitarbeiter\*innen mit einheitlicher Firmenbekleidung
- günstige Preise für unsere Kunden – trotz überdurchschnittlicher Lohnzahlung für unsere Mitarbeiter
- kostenlose und unverbindliche Besichtigungen
- schnelle und flexible Terminvergabe
- höchste Ansprüche beim Umgang mit Menschen

Wir halten, was wir versprechen! Warum? Weil wir die Dienstleistungen, die wir unseren Kunden anbieten wieder verantwortungsvoll und vertrauenswürdig machen!

# DIAKOVERE VITALQUARTIER

DIE ZUKUNFT DER NEUEN SENIOREN-  
GENERATION WOHT MIT SERVICE

**Erfolgsgeschichte 1**  
**55 Service Wohnungen**  
**vermittelt an Senioren**

**STATUS QUO**

**LAURA BIENEK**

Frage: Wie ist der aktuelle Stand der vermieteten Wohnungen  
Antwort: Unser internes Ziel war es, alle Wohnungen bis Ende 2022 vermietet zu haben. Wir freuen uns dieses Ziel erreicht zu haben. Letzter geschriebener Mietvertrag ging am 28.12.2022 raus. :) Alle Wohnungen sind vermietet. Wir freuen uns weiterhin über Anfragen von Interessenten, die wir gerne auf die Warteliste aufnehmen.

Fragen Maklazin

Beantwortet durch:

Laura Bienek (Immobilienmaklerin **#MAKLERINNEN HANNOVER**)  
Annkathrin Knorr (Quartiersmanagerin Diakovere)  
Lisa Weigelt (Koordination Dienstleistungen Diakovere)



## BESCHREIBEN SIE DIE UMSETZUNG DER IDESS DES VITALQUARTIERS NACH EINEM JAHR.

**AK:** Menschen mit Behinderung leben auf dem Gelände schon seit 1976, aber damals gab es das Vitalquartier noch nicht. Die ersten neuen Bewohner\*innen sind Ende 2020 ins Vitalquartier gezogen. Im Laufe der folgenden Monate wurden immer mehr und mehr Wohnungen von verschiedenen Bauträgern fertig. Immer mehr Menschen sind ins Quartier gezogen, während die Zahl der Baustellen nach und nach abnahm. Nach einem Jahr hatten sich viele Menschen bereits eingelebt und neue Kontakte geknüpft. Doch Ende 2021 waren trotzdem noch viele Häuser in der Planungs- oder Bauphase.

**LW:** Ein turbulentes erstes Jahr liegt hinter uns. Geplant war die Fertigstellung der Häuser bereits zu Januar 2022 - für die Mietenden bezugsfertig war der Bau jedoch erst ab dem 01. Februar. Dann zogen bereits die ersten ein. Im April öffneten dann auch die Tagespflege ihre Türen und hieß die ersten Gäste willkommen. Vor allem die 2- und 3-Zimmerwohnungen füllten sich sehr schnell und waren bis zum Herbst vollständig belegt. Zu diesem Zeitpunkt zog auch die Verwaltung in die Räumlichkeiten ein und der Empfangstresen konnte besetzt werden. Ende des Jahres ziehen wir Bilanz und sind froh, dass nahezu alle Wohnungen vermietet sind, die Tagespflege gut besucht wird und die Angebote von den Bewohnern gut angenommen werden.

## WIE NEHMEN SIE DIE GEMEINSCHAFT DER BEWOHNER WAHR?

**AK:** In vielen Häusern gibt es inzwischen eine gute Hausgemeinschaft. Inzwischen sind auch viele private

Freundschaften entstanden und die Menschen helfen sich gegenseitig.

**LW:** Wir nehmen die Gemeinschaft im Pflegequartier als sehr fürsorglich wahr. Hier wird sich um einander gekümmert. Neue Bewohner werden schnell integriert und auch zu Veranstaltungen mitgenommen. Bei Kleinigkeiten helfen sich die Bewohner auch gegenseitig. In Kleingruppen werden gemeinsame Unternehmungen eigenständig organisiert. Bewohner fahren beispielsweise gemeinsam in die Innenstadt oder besuchen Wellnessangebote in Hannover.

## INWIEFERN IST DAS VITALQUARTIER EINE ERLEICHTERUNG FÜR BEWOHNER MIT PFLEGEBEDARF?

**AK:** Im Vitalquartier gibt es barrierefreie und auch rollstuhlgerechte Wohnungen für ganz unterschiedliche Menschen, sodass auch Personen mit Pflegedarf Wohnraum vorfinden, der ihren individuellen Wünschen entspricht. Zudem gibt es eine große Anzahl an verschiedenen Angeboten speziell für Bewohner\*innen mit Pflegedarf direkt vor Ort.

**LW:** Das Pflegequartier mit seinen zusätzlichen Angeboten eignet sich hervorragend für ältere Menschen: Neben der Barrierefreiheit wird auch dank der zusätzlichen Services und der Unterstützung durch Auszubildende auf nahezu alle Bedürfnisse flexibel eingegangen. Vor allem die Mitarbeitenden stellen sich auf die Zielgruppe ein. Am Empfang finden die Bewohner kompetente Ansprechpartnerinnen zu jedem Anliegen. Da alle Bewohnenden von DIAKOVERE Pflegedienste ambulant versorgt werden kann flexibel auf verschiedene Bedürfnisse eingegangen werden. Darüber hinaus befindet sich im Haus eine Tagespflege, und zwei Wohngemeinschaften. Die Tagespflege bietet ein Betreuungsangebot werktags von 08-16 Uhr an.



Die Wohngemeinschaften bieten eine Rund-um-die-Uhr Betreuung an und Bewohnende können bei Bedarf von einer Servicewohnung in eine Wohngemeinschaft umziehen ohne bei steigendem Pflegebedarf in eine fremde Umgebung umziehen zu müssen.

## WAS WAR IHR PERSÖNLICHES ERFOLGSERLEBNIS BZW. SCHÖNES ERLEBNIS?

**AK:** Im Jahr 2021 konnten aufgrund der Coronapandemie nur sehr eingeschränkt Veranstaltungen stattfinden. Als dann aber im Herbst 2021 doch noch ein sehr schönes Lichterfest im Vitalquartier stattfinden konnte, war dies ein sehr schönes Erlebnis.

**LW:** Die Etablierung von unserem Quartiers Café in den Räumlichkeiten des Pflegequartiers. Zweimal im Monat laden wir alle Bewohnenden des Pflegequartiers und des Vitalquartiers auf einen Kaffee und ein Stück Kuchen zu uns in den Clubraum ein. Das Angebot wird sehr gut angenommen und ist zu einem Raum für Austausch, Kennenlernen, Spielenachmittage und einfach gemeinsam Zeit verbringen geworden.

»Nach über 40 Jahren haben wir uns entschieden aus Altersgründen aus unserer geliebten Eigentumswohnung in betreutes Wohnen zu ziehen. Das war - auch moralisch - eine Herausforderung. Die Kompetenz von Thea van de Ven ist kaum zu überbieten.«

Herr und Frau K. aus Kirchrade



## WOHNEN MIT SERVICE IM VITALQUARTIER

**BASISLEISTUNGEN** - bereits enthalten:

- Kleine häusliche Dienstleistungen
- Paketannahme
- Sicherheitsrundgänge

**GRUNDLEISTUNGEN** - als monatliche Pauschale:

- Rund um die Uhr an sieben Tagen der Woche Unterstützung im Alltag
- Handwerker und technischer Service bei leichten Reparaturen
- Vermittlung von Pflegedienstleistungen
- Informationen und Beratungen zu Pflegedienstleistungen und -angeboten
- Hilfe bei der Antragstellung für die Pflegekassen
- Hausnotruf mit Anbindung an eigenen Pflegedienst

**WAHLEISTUNGEN** - individuell nach Bedarf zubuchbar:

- Urlaubsservice (z.B. Briefkasten leeren, Blumen gießen)
- Haustierpflege
- Botendienste und/oder Begleitsdienste innerhalb und außerhalb des Quartiers
- Einkäufe erledigen lassen
- Frühstück, Mittagessen, Abendessen im Clubraum
- Reinigung der Wohnung, Fenster- und Gardinenreinigung

## PROJEKTLEITERIN FÜR ERST-VERMIETUNG DER NEUEN WOHNUNGEN:

Laura Bienek **#MAKLERINNEN HANNOVER**  
Lange-Feld-Str. 60 | 30559 Hannover | laura@maklerinnen-hannover.de

**0511 71292231**

# DAS TEAM STELLT SICH VOR



**#THEA**

Setzt Immobilien gern in Szene und ist auch als Homestagerin erfolgreich. In Ihrer Freizeit trifft man sie auf dem Golfplatz.



**#EVA**

Die erfahrene Maklerin ist nicht nur für Immobilien "immer unterwegs". Sie reist auch privat sehr gerne.



**#LAURA**

Die angehende B.A. für Immobilienwirtschaft liebt das Stadtleben und entdeckt gern fremde Länder.



**#LUCA**

Neben der Leidenschaft für Immobilien genießt die Masterstudentin für Wirtschaftspsychologie das Fitnesstraining und Joggingeinheiten mit ihrem Hund.

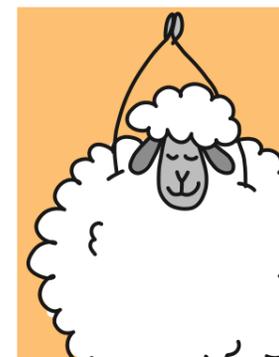


**#HENRIKE**

Die gelernte Bankkauffrau und angehende B.A. für Immobilienwirtschaft hat die Liebe zu Immobilien bei der LBS-Bank entdeckt.

**#BEWERBUNG**

Hier könnte dein Bild sein.  
Wir freuen uns auf deine Bewerbung.



# #MAKLERINNEN-HANNOVER CHARITY-GOLFTURNIER IM GOLF51 IN RETHMAR

ALLES WAR WIEDER PERFEKT - DAS TURNIER, DAS WETTER UND DIE SPENDENAKTION FÜR DIE KINDER DER UKRAINE

Seit 2020 gibt es das Turnier der **#MAKLERINNEN HANNOVER**. Man möchte den Netzwerkgedanken, den Golf-Sport fördern, Kunden für den Sport begeistern und auch die Marke bekannter zu machen. Thea van de Ven: »Mir macht es sehr viel Spaß, dieses Event auszurichten und wir verbinden es auch mit dem Charity-Gedanken. Das Turnier findet in Rethmar statt, weil wir hier Sponsor sind, dazu ist der Platz traumhaft schön und herausfordernd zugleich.«

In diesem Jahr trafen sich am 11. Juni bei bestem Wetter im Golf51 in Rethmar 90 Teilnehmer zum Maklerinnen-Golfturnier. Das Besondere ist, dass bei diesem Turnier jeder Teilnehmer auch Gewinner ist, denn jeder erhält ein Tombola-Los als Geschenk von den **#MAKLERINNEN HANNOVER** und gewinnt. Dazu gab es noch acht weitere Turnierpreise.



Auch dieses Turnier stand unter dem Zeichen der Hilfe für andere. Die **#MAKLERINNEN HANNOVER** spendeten in diesem Jahr 1000 Euro für die Aktion Kindertraum für Kinder aus der Ukraine.

Umrahmt wurde das Turnier von einem Golf-Schnupperkurs und kühlem Eis vom Eiswagen, Tanzvorführungen und einem abschließenden Barbecue. Das nächste Turnier ist schon geplant und findet am 26. August 2023 im Golf51 in Rethmar statt. Eine Charity-Veranstaltung für den ST. Aegidien-Förderverein, Hannover-Kirchröde.

Wir freuen uns!

**EARLY BIRDS**  
DEN ANDEREN IMMER EINEN SCHRITT VORAUSS

WIR SEHEN UNS AM  
**26.08.2023**

**SAVE THE DATE**

**#MAKLERINNEN HANNOVER**

Jetzt anrufen 0511 71292231 oder online unter [www.maklerinnen-hannover.de](http://www.maklerinnen-hannover.de)



## Du fliegst auf uns?

Dein **SCHAFFER JOB** bei den **MAKLERINNEN HANNOVER!**

Herzlich willkommen! Wir suchen wertschätzende, engagierte und gewinnbringende MaklerInnen mit hoher Kompetenz und ganz viel Flügelspitzengefühl für Immobilien in und um Hannover. Jetzt bewerben: [www.maklerinnen-hannover.de/bewerbung](http://www.maklerinnen-hannover.de/bewerbung)  
Mehr Info: Tel 01520 2726222



**HIER KÖNNTE IHRE IMMOBILIE STEHEN!**

## #FACHWERKHAUS FELDBERGEN-SÖLDE

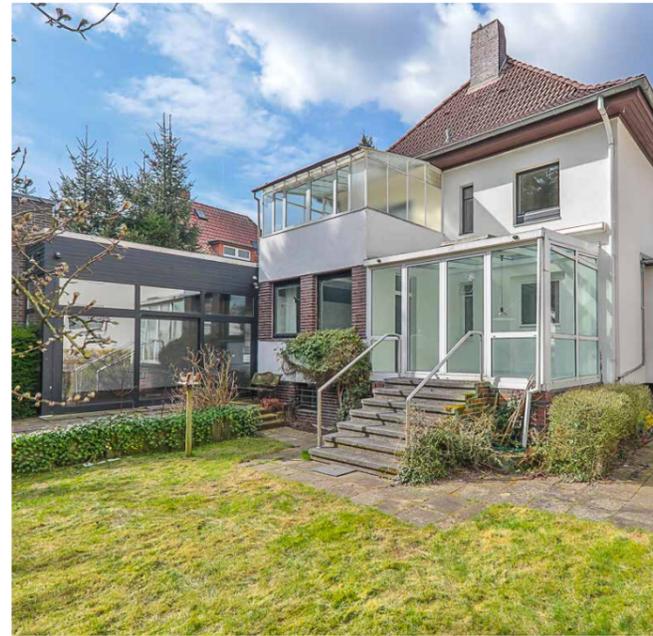
**KAUFPREIS**  
385.000,00 €  
(Käuferprovision 2,9 % vom Kaufpreis inkl. gesetzl. MwSt.)



<b>WOHNFLÄCHE</b> ca. 280 m <sup>2</sup>	<b>NUTZFLÄCHE</b> ca. 100 m <sup>2</sup>	<b>BAUJAHR</b> 1892
<b>GRUNDSTÜCK</b> ca. 1065 m <sup>2</sup>	<b>ZIMMER</b> 12	<b>KONTAKT &amp; INFOS</b> Luca-Malin Neiseke +49(0) 1520 2726222 luca@maklerinnen-hannover.de
<b>ENERGIEBEDARF</b> nicht vorhanden weil Denkmalschutz		

## #KAFFEEMÜHLENHAUS IN KIRCHRODE

**VERKAUFT**



<b>WOHNFLÄCHE</b> ca. 280 m <sup>2</sup>	<b>NUTZFLÄCHE</b> ca. 200 m <sup>2</sup>	<b>BAUJAHR</b> 1930
<b>GRUNDSTÜCK</b> ca. 920 m <sup>2</sup>	<b>ZIMMER</b> 9	<b>KONTAKT &amp; INFOS</b> Thea van de Ven +49(0) 1520 2726222 thea@maklerinnen-hannover.de
<b>ENERGIEBEDARF</b> 234,84 kWh/(m <sup>2</sup> *a)    Energieträger Gas, Energieeffizienzkl. G		

## #EINFAMILIENHAUS IN DER WEDEMARK

**KAUFPREIS**  
545.000,00 €  
(Käuferprovision 2,9 % vom Kaufpreis inkl. gesetzl. MwSt.)



<b>WOHNFLÄCHE</b> ca. 185 m <sup>2</sup>	<b>NUTZFLÄCHE</b> ca. 35 m <sup>2</sup>	<b>BAUJAHR</b> 1999
<b>Baujahr</b> 1999	<b>ZIMMER</b> 6	<b>KONTAKT &amp; INFOS</b> Thea van de Ven +49(0) 1520 2726222 thea@maklerinnen-hannover.de
<b>ENERGIEBEDARF</b> 57,74 kWh/(m <sup>2</sup> *a)    Energieträger Gas, Energieeffizienzkl. B		

## #DOPPELHAUSHÄLFTE IN KIRCHRODE

**VERKAUFT**



<b>WOHNFLÄCHE</b> ca. 155 m <sup>2</sup>	<b>NUTZFLÄCHE</b> ca. 50 m <sup>2</sup>	<b>BAUJAHR</b> 2012
<b>GRUNDSTÜCK</b> ca. 310 m <sup>2</sup>	<b>ZIMMER</b> 5,5	<b>KONTAKT &amp; INFOS</b> Thea van de Ven +49(0) 1520 2726222 thea@maklerinnen-hannover.de
<b>ENERGIEBEDARF</b> 83,07 kWh/(m <sup>2</sup> *a)    Energieträger Gas, Energieeffizienzkl. C		

## #EIGENTUMSWOHNUNG HANNOVER LINDEN

**KAUFPREIS**  
695.000,00 €  
(Käuferprovision 2,9 % vom Kaufpreis inkl. gesetzl. MwSt.)



<b>WOHNFLÄCHE</b> ca. 165 m <sup>2</sup>	<b>NUTZFLÄCHE</b> ca. 10 m <sup>2</sup>	<b>BAUJAHR</b> 1900
<b>Baujahr</b> 1900	<b>ZIMMER</b> 4	<b>KONTAKT &amp; INFOS</b> Laura Bienek +49(0) 1520 2726222 laura@maklerinnen-hannover.de
<b>ENERGIEBEDARF</b> 194,2 kWh/(m <sup>2</sup> *a)    Energieträger Gas, Energieeffizienzkl. F		

## #REIHENMITTELHAUS ZOOVIERTEL HANNOVER

**KAUFPREIS**  
515.000,00 €  
(Käuferprovision 2,9 % vom Kaufpreis inkl. gesetzl. MwSt.)



<b>WOHNFLÄCHE</b> ca. 165 m <sup>2</sup>	<b>NUTZFLÄCHE</b> ca. 30 m <sup>2</sup>	<b>BAUJAHR</b> 1953
<b>GRUNDSTÜCK</b> ca. 220 m <sup>2</sup>	<b>ZIMMER</b> 6-7	<b>KONTAKT &amp; INFOS</b> Luca-Malin Neiseke +49(0) 1520 2726222 Luca@maklerinnen-hannover.de
<b>ENERGIEBEDARF</b> 296,36 kWh/(m <sup>2</sup> *a)    Energieträger Gas, Strom, Energieeffizienzkl. H		

## #REIHENMITTELHAUS IN BEMERODE

**KAUFPREIS**  
415.000,00 €  
(Käuferprovision 2,9 % vom Kaufpreis inkl. gesetzl. MwSt.)



<b>WOHNFLÄCHE</b> ca. 95 m <sup>2</sup>	<b>NUTZFLÄCHE</b> ca. 100 m <sup>2</sup>	<b>BAUJAHR</b> 1978
<b>GRUNDSTÜCK</b> ca. 215 m <sup>2</sup>	<b>ZIMMER</b> 3-4	<b>KONTAKT &amp; INFOS</b> Thea van de Ven +49(0) 1520 2726222 thea@maklerinnen-hannover.de
<b>ENERGIEBEDARF</b> 121,80 kWh/(m <sup>2</sup> *a)    Energieträger Strom, Energieeffizienzkl. D		



# Gemeinsam ein Zuhause schaffen.

Wir sind Ihr Team für die Finanzierung.



**Persönliche Beratung:**  
vor Ort, per  
Telefon, E-Mail  
und Video.



### Ihre Spezialisten vor Ort

Königsworther Platz 2 A · 30167 Hannover  
T 0511 84489110 · hannover-baufi@drklein.de

[www.drklein.de](http://www.drklein.de)

## DR. KLEIN

Die Partner für Ihre Finanzen.



# Holtzmann

*Jeder Tag beginnt im Bad, schöne Bäder bei Holtzmann.*

Telefon  
WhatsApp  
05114381600

Infos unter [www.holtzmann.net](http://www.holtzmann.net) · Vereinbaren Sie jetzt Ihren persönlichen Beratungstermin  
Holtzmann & Sohn GmbH · Lange Straße 19 · 30952 Ronnenberg · [hallo@holtzmann.net](mailto:hallo@holtzmann.net)

# KÄUFER VS. VERKÄUFERMARKT

## DIE IMMOBILIENBRANCHE IM WANDEL

Im Jahr 2022 erlebten wir in der Immobilienbranche deutschlandweit eine Veränderung und es kam die Überlegung hoch, ob der Immobilienmarkt sich von einem Verkäufermarkt zu einem Käufermarkt verändert hat.

Die Frage zu beantworten, halten wir für nicht ganz so einfach. Daher haben wir es uns erst einmal nach den wörtlichen Fakten angeschaut. Was ist ein Käufermarkt oder Verkäufermarkt? Es bezeichnet zwei verschiedene Marktsituationen. Gemeint ist jeweils der Markt,

der die Rahmenbedingungen durch das Verhalten des Käufers und/oder des Verkäufers darstellt. Für uns als Immobilienmakler bedeutet eine Veränderung des Marktes, eine entsprechende Anpassung unserer Vertriebs- und Marketingstrategien. Die Ausrichtung des Marktes ändert sich, je nachdem in welchem Markt wir tätig sind oder waren.

Oft werden die beiden Märkte vermischt und es entstehen Missverständnisse oder auch Misserfolge, falls die Maßnahmen dem Markt nicht entsprechend den Veränderungen angepasst werden.

### WANN SPRICHT MAN THEORETISCH VON EINEM KÄUFERMARKT:

- Das Angebot ist größer als die Nachfrage.
- Häuser und Wohnungen stehen länger leer.
- Wenig(er) Konkurrenz unter den Käufern = wenig Besichtigungen und somit wenig Verhandlungsspielraum (nach oben).
- Verkaufspreise stagnieren oder sinken.  
Das bedeutet für uns u.a.:
- Als Immobilienmakler sind wir mehr von der potentiellen Kaufkraft und Kaufabsicht des Käufers abhängig
- Unsere Vorgehensweise im Verkauf und Vermarktung der Objekte fokussieren sich intensiver auf den einzelnen Käufer.
- Hochwertige Verkaufsgespräche, Service, Beratung, Hilfestellung und Support - wie z.B. bei der Finanzierungsberatung - für Interessenten sind qualitativ noch wichtiger geworden bzw. ausschlaggebend.
- Realistische und marktgerechte Preisanpassung der Immobilie.

### WANN SPRICHT MAN THEORETISCH VON EINEM VERKÄUFERMARKT:

- Das Angebot ist viel kleiner als die Nachfrage.
- Es stehen kaum Häuser und Wohnungen leer.
- Viel Konkurrenz unter den Käufern = viele Besichtigungen und viel Verhandlungsspielraum (nach oben).
- Verkaufspreise steigen und sind oft an der oberen Schmerzgrenze.  
Das bedeutet für uns u.a.:
- Makler sind von den Aufträgen von Verkäufern abhängig.
- Es gibt viel Konkurrenz unter Maklern und Käufern.

Wir arbeiten Ihre Flächen auf...

Treppen • Fensterbänke • Böden • Wände • Tische

**GST** Alter Stein • Neuer Glanz  
Reinigen • Schleifen  
Kristallisieren • Imprägnieren  
Granit • Marmor • Terrazzo • Betonwerkstein  
Natur und Kunststeinsanierung

[www.steinglanz.de](http://www.steinglanz.de) • Bernd-Rosemeyer-Str. 6 • 30880 Laatzen  
Tel.: 05102 - 89038 60 • [info@steinglanz.de](mailto:info@steinglanz.de)

Das #MAKLERINNEN HANNOVER Team hat sich flexibel aufgestellt. Oft ist der Markt abhängig von dem Objekt, dem Zustand und der Lage. Wir erleben beide Märkte und haben unsere Tools und Strategien bzw. Vorgehensweise so entwickelt, dass wir auf beide Märkte gut reagieren können. Gemeinsam mit dem Eigentümer bzw. Verkäufer besprechen wir die Marktlage des Objekts. Unsere Erwartungen und Vorgehensweisen stimmen wir gemeinsam ab.

Mit Hilfe von Kooperationspartnern - wie z.B. dem Architekten und Sachverständigen Julian Hobigk, der Notarin Dr. Susanne Bergmann-Drees, dem professionel-

len Finanzdienstleister, u.v.m. - informieren wir uns intensiv über die Immobilien. Somit können wir für potenzielle Käufer, eventuelle Kauf-Stolpersteine, Kaufsorgen o.ä. aus dem Weg räumen.

Wie erleben Sie den Markt momentan? Tauschen Sie gerne Ihre Gedanken und Erfahrungen mit uns aus. Gemeinsam ist für uns das Zauberwort des Erfolgs, egal ob Käufer- oder Verkäufermarkt.



# IMMOBILIEN ERFOLG

## Erfolgsgeschichte 2: Charmantes Reihenhaus in Altwarmbüchen/ Isernhagen



Alles fing an mit einer kreativen Postkarte von **#MAKLERINNEN HANNOVER** im Briefkasten – genau zum richtigen Zeitpunkt. Frank R. hatt schon länger vor, sein leerstehendes Elternhaus zu verkaufen. Eine besondere, neue und emotionale Entscheidung, die auch einige Unsicherheiten mit sich bringt. Möchte ich mit einem Maklerbüro verkaufen oder probiere ich es selbst? Kann ein Maklerbüro die genauen Erwartungen für die Zukunft des Elternhauses und dessen Verkaufsprozess gerecht werden? Er zögerte, doch eine Akquise-Karte der **#MAKLERINNEN HANNOVER** hat ihn direkt überzeugt, den Verkauf des Hauses mit **#MAKLERINNEN HANNOVER** anzugehen.

Aber der Weg ist das Ziel: Der Verkauf des sanierungsbedürftigen Reihenhauses in Isernhagen-Altarmbüchen zog sich hin- doch mit den **#MAKLERINNEN HANNOVER** fühlte sich Frank R. stets sicher. Thea betonte: „Wir brauchen nur einen Käufer. Manchmal geht es schnell, manchmal braucht es etwas mehr Zeit, diesen zu finden.“

Frank R. vertraute in unsere Kompetenz und unser Fachwissen und wusste, dass er mit den **#MAKLERINNEN HANNOVER** einen Verkaufserfolg erzielen würde. Gemeinsam haben wir das Ziel nie aus den Augen verloren und auf eine gute Kommunikation gesetzt. Mit Erfolg: Am Ende fand

sich eine passende Käuferfamilie, sanierte das Haus – und machte es nicht nur zu einem neuen Juwel, sondern auch zu einem Zuhause.

Kundenstimme: „Unsere Begegnungen waren stets sympathisch, kompetent, angenehm und immer sehr wertvoll für mich. Ich hatte jedes Mal das sichere Gefühl, dass sich am Ende eine wirklich gute Lösung ergibt, und das denke ich bis heute, wenn ich an **#MAKLERINNEN HANNOVER** denke. Thea war genau der Mensch, den ich bei diesem Projekt an meiner Seite gebraucht habe.“

[baubegleitungen.de](http://baubegleitungen.de)

Bausachverständiger /-gutachter  
Dipl.-Ing. (FH) Architekt Julian Hobigk

# IHRE VORTEILE BEIM HAUSVERKAUF MIT #MAKLERINNEN HANNOVER

„Ich dachte, Hausverkauf kann ich doch auch, schließlich kenne ich meine vier Wände am besten.“ Ein Satz, den Sie so auch sagen würden? Es stimmt: Wenn Sie in der Lage sind, ein aussagekräftiges und vermarktungsstarkes Exposé zu fertigen, gut verhandeln können, die Nerven haben, auch „Immobilientouristen“ durch Ihre vier Wände zu schleusen und wissen, welche Unterlagen Sie wann benötigen und wo Sie sie beschaffen.

**SPAREN SIE ZEIT, NERVEN & GELD UND PROFITIEREN SIE VON UNSEREM RUNDUM-SORGLOS-PAKET:**



### WERTSCHÄTZUNG

Wir wissen Werte zu schätzen. Zur Ermittlung des „richtigen“ Preises erhalten Sie von uns eine kostenlose Wertermittlung Ihres Objektes. Wertschätzung in der Zusammenarbeit ist für uns selbstverständlich.



### IMMOBILIEN-EXPERTENTEAM

Für die Vermarktung Ihrer Immobilie stehen wir Ihnen mit gebündelter Kompetenz zur Seite. Für ein Höchstmaß an Fachwissen bilden wir uns regelmäßig weiter und sind im steten Austausch mit Kollegen.



### OPTIMALE VERMARKTUNG

Ihre Immobilie hat ihre ganz eigene Geschichte und ist auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Wir wissen, wie wir die Käufer finden, die Ihr Objekt genauso lieben und zu einem besonderen Zuhause machen wie Sie.



### HOMESTAGING

Wir hübschen bei Bedarf Ihre Immobilie ein wenig auf. Durch Homestaging wirken Objekte für potentielle Kunden hochwertig und begehrenswert, so dass bereits beim Blick in das Exposé ein „Da möchte ich wohnen“-Wunsch entsteht.



### FOTOGRAFIE

Sie haben ein heimeliges Zuhause und dennoch gelingt es nicht die Gemütlichkeit auf einem Foto festzuhalten? Mit unseren Fotos begeistern wir nicht nur Sie, sondern auch potentielle Käufer.



### EXPOSÉ

Das Exposé ist das Kernstück der Immobilien-Vermarktung. Für Ihr Objekt erstellen wir ein professionelles Exposé als hochwertiges Magazin mit ausdrucksstarken Fotos, Texten und 3D-Grundrissen.



### KOORDINATION

Wissen Sie, welche Unterlagen Sie für den Verkauf benötigen und wo Sie diese erhalten? Haben Sie bereits einen Energieausweis? Nein? Kein Problem, denn das gehört zu unserem Rundum-Sorglos-Paket dazu.



### NETZWERK

Sie benötigen Unterstützung bei der Entrümpelung des geerbten Hauses oder Sie interessieren sich für ein Anlageobjekt und brauchen Finanzierungsberatung? Dann profitieren Sie von unserem Netzwerk.



### OPTIMALE VERMARKTUNG

Haben sie es gewusst? „Haustouristen“ gibt es wirklich. Manche Menschen möchten nur mal einen Blick in das Zuhause anderer Menschen werfen, bei uns können Sie sicher sein, dass wir Neugierige von Interessenten trennen.

# #OBJEKTWERT 2 GO

WIE VIEL IST MEINE IMMOBILIE WERT?



Ihre Lebenssituation hat sich geändert, weil die Kinder aus dem Haus sind oder Sie Ihren Lebensmittelpunkt an einen anderen Ort verlegen? Dann stellt sich die Frage:

## Wie viel ist meine Immobilie wert?

Der aktuelle Marktwert Ihrer Immobilie ergibt sich jedoch aus weitaus mehr Faktoren als Baujahr, Wohnfläche und die Größe des dazugehörigen Grundstücks.

Auch der Immobilienmarkt ist in ständiger Bewegung und so gibt es viele Anbieter für die Immobilienbewertung. Keine noch so

umfangreiche Datenbank berücksichtigt die aktuelle Gegebenheiten des lokalen Marktes.

## Das macht den Unterschied

#Objektwert2go vereint die Komplexität der Immobilienbewertung mit dem Expertenwissen des lokalen Immobilienmarktes.

Gerne bewerten wir Ihre Immobilie gratis und unverbindlich. Entweder kommen Sie auf einen Kaffee bei uns vorbei: Lange-Feld-Straße 60 in Kirchrode oder Sie ermitteln einen ersten Wert bequem unter

[www.objektwert2go.de](http://www.objektwert2go.de)



**#MAKLERINNEN  
HANNOVER**

wertschätzend | engagiert | gewinnbringend  
[www.maklerinnen-hannover.de](http://www.maklerinnen-hannover.de)  
Lange-Feld-Straße 60 | 30559 Hannover  
Telefon: 0511 71292231

# #FINANZWERT 2 GO **NEU**

WIE VIEL EIGENHEIM MÖCHTE ICH MIR LEISTEN?



Sie überlegen, in die eigenen vier Wände zu ziehen bzw. Eigentum neu zu erwerben und benötigen dazu ein Darlehen. Dann stellt sich die Frage:

## WIE VIEL EIGENHEIM MÖCHTE UND KANN ICH MIR LEISTEN?

Der Budgetrechner auf der **#MAKLERINNEN HANNOVER** Website - **#FINANZWERT2GO** - bietet Ihnen erste Hilfe bei grundsätzlichen Fragen während der Immobiliensuche und vor dem Abschluss einer Baufinanzierung: Wie viel Haus oder Wohnung kann ich mir leisten? Und wie viel Geld sollte ich monatlich für einen Kredit zur Verfügung haben?

## DAS MACHT DEN UNTERSCHIED

#FINANZWERT2GO errechnet auf Basis Ihrer Angaben mittels der Budgetrechner ganz einfach Ihren maximalen Kaufpreis und Kreditbetrag sowie Ihre monatliche Kreditrate.

Ermitteln Sie also jetzt mit dem Budgetrechner, was Ihre Immobilie kosten darf und wie viel Kredit Sie für Ihren Hauskauf bekommen! Gemeinsam in Kooperation mit dem Dr.Klein-Team aus Hannover finden wir so die Finanzierung, die Sie sich leisten können und kommen Ihrem Eigentumswunsch schnell näher.

[www.finanzwert2go.de](http://www.finanzwert2go.de)



## Hausverkauf – Schaf kalkuliert? Googeln ist gut – Objektwert2go ist besser.

Sie wollen Ihr Haus oder Ihre Wohnung verkaufen?  
Jetzt unverbindlich und kostenlos den Wert Ihrer Immobilie erfahren – direkt online unter

**WWW.OBJEKTWERT2GO.DE**

**#MAKLERINNEN  
HANNOVER**

wertschätzend | engagiert | gewinnbringend

[www.maklerinnen-hannover.de](http://www.maklerinnen-hannover.de) | Lange-Feld-Str. 60 | 30559 Hannover | Tel 0511 71292231

# STEIGENDE ENERGIEKOSTEN - ALTERNATIVEN ZU GAS UND ÖL



VIELEN EIGENTÜMERN, DIE GAS- ODER ÖLBETRIEBENE HEIZSYSTEME HABEN, GRAUT ES JETZT SCHON VOR DER NÄCHSTEN HEIZKOSTENABRECHNUNG. WENN ÖL- UND GASPRISE STEIGEN, TRIFFT DAS AUCH DIE VERBRAUCHER IN ÄLTEREN ODER NICHT MODERNISIERTEN BESTANDSIMMOBILIEN. WER AUF FOSSILE BRENNSTOFFE VERZICHTEN MÖCHTE, HAT EINIGE ALTERNATIVEN.

Für die Zentralheizung in der eigenen Immobilie können Eigentümer neben Fern- und Nahwärmeanschlüssen zwischen vier Energieträgern wählen. Das sind Heizöl, Gas und alternativ dazu Strom und Holz.

Schon mit der Umstellung auf die letzten beiden Energieträger können nachweislich Heizkosten reduziert werden - vor allem, wenn die Preise für endliche Ressourcen wie fossile Brennstoffe in Zeiten einer Energiekrise weiter steigen. Eigentümer sorgen damit zusätzlich nicht nur für einen reduzierten Ausstoß an CO<sub>2</sub>-Emissionen, sondern erhöhen damit auch den Wert Ihres Hauses.

## KLIMASCHONENDE NACHRÜSTUNG - CHECKEN WAS GEHT

Es gibt ein genormtes und standardisiertes Verfahren zur Bewertung von Heizsystemen - den „Heizungs-Check 2.0“. Damit können Eigentümer durch Fachhandwerker für Heizungen ihr bisheriges System auf Schwachstellen überprüfen. Hausbesitzer können aber auch den „Heiz-Check“ der Verbraucherzentrale in Anspruch nehmen. Dieser erfolgt inmitten der Heizperiode direkt im Gebäude. Dabei prüft ein Berater der Verbraucherzentrale das Heizsystem der Immobilie. Generell sollten Eigentümer vorher mit einem Experten sprechen, ob und welche Nachrüstung für die eigene Immobilie möglich ist. „Und auch wenn der Staat die Modernisierung der Heizsysteme fördert, sollte das eigene Budget im Auge behalten werden. Denn eine Umstellung der Heizanlage ist kostenintensiv. Die Preise richten sich dabei auch nach dem Aufwand und der technischen Umstellung die für die Nachrüstung - je nach System - notwendig sind. Sind sich Eigentümer unsicher,

wer in der Region der geeignete Ansprechpartner ist, kann ein lokaler Immobilienmakler bei der Suche nach einem Energieberater und/oder Heizungsfachhandwerker unterstützen.

## HEIZALTERNATIVEN: WÄRMEPUMPE VS. HOLZPELLETS

Wer wenig Budget zur Verfügung hat, kann mit einem Pelletbrenner unter Umständen günstiger nachrüsten als mit einer Elektro-Wärmepumpe. Die Umstellung von Gas und Öl auf Holz ist zudem weniger aufwendig als bei einer Elektro-Wärmepumpe, da der alte Heizkessel nicht abmontiert werden muss. Der Pelletbrenner wird direkt am alten Öl- oder Gas-Kessel angebracht. Der alte Kesselkörper fungiert dabei weiterhin als Wärmetauscher. Mit einer Wärmepumpe reduziert man CO<sub>2</sub>-Emissionen stärker als mit Pellets, da hier komplett auf fossile und nachwachsende Brennstoffe verzichtet wird. Die Umweltwärme aus Luft, Wasser oder Erde wird vom Kühlmittel aufgenommen, verdampft, mit Hilfe von Strom verdichtet, erwärmt und über einen Wärmetauscher an das Heizwasser abgegeben. Hinzu kommt, dass so auf Dauer mehr Heizkosten eingespart werden können. Pellets und Wärmepumpe lassen sich beide mit Solarenergie kombinieren. Wer derzeit seine Heizung umrüsten möchte, braucht Geduld, denn die Nachfrage nach den neuen alternativen Heizsystemen und Fachhandwerkern übersteigt aktuell das Angebot.

**Sie haben Fragen zum Verkauf oder Erwerb einer Immobilie? Oder sie brauchen Hilfe bei der Suche nach einem lokalen Energieexperten? Dann kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gern.**



# IMMOBILIEN ERFOLG

## Erfolgsgeschichte 3 Attraktives Reihenhaus in Hannover-Badenstedt



„Mit Frauen macht man anders Geschäfte“ - der erste Gedanke als Gudrun B. die **#MAKLERINNEN HANNOVER** auf Immobilienscout entdeckt. Unser professioneller Auftritt und eine große Portion female Empowerment/ Frauenpower haben sie dazu bewegt, den Verkauf ihres Reihenhauses in Hannover-Badenstedt in unsere Hände zu legen - und zwar voll und ganz.

Gudrun B. wohnt außerhalb Hannovers und ließ uns während des gesamten Prozesses freie Hand. Dieses blinde Vertrauen in uns und unsere Expertise motivierte uns umso mehr ein schönes Exposé mit professionellen Bildern zu erstellen und einen neuen Besitzer für das Haus zu finden. Die gute Arbeit wurde belohnt: Das Reihenhaus erfreute sich großer Beliebtheit am Markt und die Nachfrage war hoch.

Die einzige Skepsis der Eigentümerin war der Kaufpreis. Sie war sich unsicher, ob wir den von uns kalkulierten Preis auch in die Realität umsetzen können. Dieser Unsicherheit konnten wir aber bald ein Ende setzen: Nach zwei Besichtigungen war das Haus zum angestrebten Verkaufspreis verkauft, die Eigentümerin mehr als glücklich und für uns war dieses blinde Vertrauen eine motivierende Erfahrung, der wir gerne mit Wertschätzung und viel Engagement entgegenreten.

Kundenstimme: „Ich habe mich von Anfang bis Ende sehr gut betreut gefühlt.“



2023



## Chinesisches Horoskop Wasser-Hase

Der Hase ist das vierte Tier der chinesischen Tierkreiszeichen. Nach der Fengshui-Lehre kam er also als viertes Tier zum Fest des Jadekaisers ans Flussufer. Die letzten Hasenjahren waren 2011, 1999 und 1987. Es gibt das chinesische Tierkreiszeichen des Hasen in fünf Variationen. Das Jahr 2023 wird auch vom Element des Wassers geprägt sein. Das Wasserelement steht für Flexibilität und Offenheit, sodass es den Menschen im Jahr 2023 leicht fallen wird, sich auf neue Gegebenheiten einzulassen - genau das, was alle brauchen in einer Zeit voller Wandel.

Im Jahr des Wasserhasen stehen soziale Konsequenzen des Umbruchs im Vordergrund. Wie kommen Menschen in Gesellschaften damit zurecht? Der Hase ist der beste Diplomat unter den chinesischen Tierkreiszeichen, deswegen wird er dabei helfen, Konfrontationen auszupeineln. Dabei versucht er, auf sanfte Art und Weise einen gemeinsamen und gemäßigten Konsens zu finden. Es helfen ihm dabei seine Eigenschaften, wie Zärtlichkeit, Freundlichkeit, Fürsorge und Mitgefühl. Gute Farben für den Hasen sind Rosarot, Lila, Blau und Schwarz. Den Himmelsrichtungen Osten und Südosten fühlt sich das chinesische Tierkreiszeichen des Hasen sehr verbunden. Seine Glückszahlen sind 3, 4 und 9 und Alpenveilchen gelten als symbolische Unterstützung aus der Welt der Pflanzen.

2023 ist ein gutes Jahr, um sich auf die Bedürfnisse des eigenen Körpers zu konzentrieren. Ein gutes Stichwort dabei ist vor allem eine gute Work-Life-Balance. Hier können Menschen in diesem Jahr besonders an sich wachsen und der Hase unterstützt sie bei ihrer persönlichen Entwicklung. Diese wird von genügend Freiraum und Gerechtigkeit geprägt sein.

Quelle: china-wiki

# DIE MAGIE DER STERNE

FÜR 2023

## JUNGFRAU (Eva)

(24. August - 23. September)

### BERUF UND BERUFUNG

Die Kasse klingelt zweimal

Mit einem guten Polster auf dem Konto könnten Jungfrauen ganz relaxed shoppen gehen. Auf ihnen liegt eher der Fluch, dass sie dazu oft gar keine Lust haben. Gehen sie dann endlich auf die Suche nach "Dienstkleidung" finden sie nichts Flottes, kehren lieber ein und stärken sich. Das Konto jubelt zweimal.

Alles, was die Jungfrau jetzt anpackt, trägt auf lange Sicht Früchte. Sie kann also beruhigt in die Zukunft schauen und sich nach allen Regeln der Kunst der Liebe widmen. Besonders Singles verfügen über eine charismatische Anziehungskraft, die sie bei der Partnersuche ausgezeichnet investieren. Jungfrauen mit Partner starten gemeinsame Unternehmungen und bauen so weiter an einem stabilen Beziehungsfundament.

## SCHÜTZE (Thea)

(23. November - 21. Dezember)

### BERUF UND BERUFUNG

Das Glück läuft hinterher

Mit einer Spürnase wie der von Sherlock Holmes haben Schützen ein Gespür für Schnäppchen. In lohnenswerten Aktionen holen sie sich

Hochkarätiges ins Haus. Auch ein Lotterielos kann überraschend einen kräftigen Gewinn erzielen. Trotzdem würde es nicht schaden, wenn sie sich unnötige Einkäufe verkneifen.

In diesem Mondjahr hat der Schütze seine Berufskarten hervorragend gemischt. Nach Bedarf holt er den richtigen Trumpf aus dem Ärmel. Er kann also bei einem Vorstellungsgespräch ein wenig pokern, er erreicht dadurch optimale Konditionen. Wird er eingestellt, muss er natürlich top abliefern, das ist Ehrensache.

## LÖWE (Laura & Luca)

(24. Juli - 23. August)

### BERUF UND BERUFUNG

Alles im Griff

Großzügige Geschenke müssen nicht sein, wenn das Geld schneller zu Ende ist als der Monat. Oft sind unbezahlbare Geschenke wie Zuwendung sowieso wertvoller als Luxusgüter. Impulsive Aktionen wie Prestigekäufe werfen Löwen finanziell zurück. Sie sollten wichtige Entscheidungen ein paar Nächte überschlafen.

Im Job sollten Löwen mit viel Geduld ihre Ziele und Projekte angehen. Links und rechts im Umkreis zicken andere Sternzeichen und wollen die Lorbeeren der Löwen einheimsen. Da kommt keine Freude auf und es wird schon mal Löwengebrüll laut. Vielleicht sollten sie an einem eigenen Markenzeichen arbeiten?

Quelle: [www.kostenlos-horoskop.de](http://www.kostenlos-horoskop.de)

## STERNZEICHEN WIDDER

(21. MÄRZ - 20. APRIL)

Der Widder hat sich länger eingeschränkt, um auf ein neues, größeres Wunschteil zu sparen. Das Ziel ist erreicht, die Knete ist ausgegeben. Nun sollte er nicht dem schönen Geld nachtrauern, sondern sich an dem Neuerwerb herzlich erfreuen. Die kleinen Freuden im Alltag sind trotzdem noch erschwänglich.

Ist viel zu tun, die To-do-Liste zu lang, geht dem Widder schon mal die gute Laune verloren. Er sollte seinen Frust aber nicht an den Kollegen auslassen, sondern dem Team einen Kuchen spendieren, damit die Arbeit flotter von der Hand geht. Fehlt es am zündenden Funken in einer Sache, kann frische Luft Wunder wirken.

## STERNZEICHEN STIER

(21. April - 20. Mai)

Ein großes Plus auf dem Konto bringt Stieren ein beruhigendes Gefühl von Sicherheit. Hervorragend sparen können sie ebenfalls, indem sie an Geburtstagen oder anderen Festtagen Gutscheine verschenken. Möglichst solche, von denen sie auch profitieren, indem gemeinsam etwas unternommen wird.

Mit dem Herzen sieht der Stier jetzt klar und deutlich seine berufliche Zukunft vor sich. Eins steht für ihn fest, die Arbeit soll auch Spaß machen. Er hat verschiedene Optionen zur Auswahl und kann sich, um Erfolg zu haben, unbedingt auf sein Bauchgefühl verlassen. Das Glück ist ihm zugeneigt, er muss es nicht erzwingen.



## STERNZEICHEN ZWILLINGE

(21. Mai - 21. Juni)

Vorschnelle Entscheidungen sind zu vermeiden, da sonst die sprichwörtliche Flexibilität der Zwillinge überstrapaziert würde. Trotz der guten finanziellen Lage sollten sie sich nicht nur auf den Besitz materieller Dinge fokussieren. Auch ein Umzug in eigene vier Wände liegt durchaus im Bereich der Möglichkeiten.

Experimentierlaune zahlt sich bei den Zwillingen im Job aus. Venus meint es immer wieder gut mit ihnen und das macht sich auf dem Gehaltszettel ebenfalls bemerkbar. Sie sollten sich nicht scheuen, spannende Projekte anzunehmen. Fantasie gepaart mit einem guten Selbstwertgefühl garantiert den Erfolg.

## KREBS (Henrike)

(22. Juni - 23. Juli)

### BERUF UND BERUFUNG

Mit Schwung zum Erfolg

Krebse lieben es, ein gut gepolstertes Konto vorzeigen zu können, da schlafen sie dann richtig gut und beruhigt. Jedoch benutzen sie ihre Reserven nicht so sehr für sich selbst, sondern wollen ihre Familie nach Strich und Faden

verwöhnen. Ihr Lieblingsmotto ist: Kleine Geschenke erhalten eine Freundschaft.

Die "Berufung" steht bei Krebsen auf dem Prüfstand. Sie fragen sich: Passt da alles noch zu mir, was ich im Job mache? Manche wollen doch noch ihre Doktorarbeit schreiben, andere satteln ganz um. In einem Mondjahr ist es ganz wichtig für sie, auf ihr Bauchgefühl zu hören und eigene Bedürfnisse nicht zu ignorieren.

## STERNZEICHEN WAAGE

(24. September - 23. Oktober)

Durch den beruflichen Erfolg wachsen auch die Kontostände und Waagen können sich in diesem Mondjahr genüsslich zurücklehnen, brauchen keine Existenzängste zu fürchten. Anschaffungswünsche können gut realisiert werden. Sie sollten jedoch auch genügend Spielraum für Vergnügungen einplanen.

Mit einem guten Nervenkostüm wagt sich die Waage an knifflige berufliche Probleme und Fragen heran, an denen andere Kollegen scheiterten. Auch ihre diplomatische Ader macht sie für den Chef unentbehrlich. Das wirkt sich gut auf das ganze Team aus und man zieht mit ihr an einem Strang. Der Erfolg bleibt für alle nicht aus.

## STERNZEICHEN SKORPION

(24. Oktober - 22. November)

Durch fantasievolle Eingebungen haben Skorpione ihre Finanzen super im Griff. Sie können sich das leisten, was sie sich wünschen und legen trotzdem noch etwas auf die hohe Kante. Weiter sorgen ihre genauen Karriere-Vorstellungen und das aktive Handeln zum richtigen Zeitpunkt für die Erfolgsbilanz des Kontos.

Bei seinem großen Engagement und Fleiß kann dem Skorpion beruflich so schnell niemand etwas vormachen. Er ist immer einen Tick länger auf der Arbeit und leistet dabei mehr, als notwendig wäre. Dadurch bekommt er interessante Angebote und kann sich die Rosinen herauspicken. Er weiß genau, wo er hin will.

## STERNZEICHEN STEINBOCK

(22. Dezember - 20. Januar)

Licht und Schattenseiten der Finanzlage des Steinbocks liegen gerade nahe beieinander. Befindet er sich in einem scheinbaren Tief, ist Kreativität gefragt. Geschenke müssen nicht teuer in einem Luxusladen erworben werden. Schenkt er Zeit, kommt das viel besser an und ist direkt unbezahlbar für den Empfänger.

Die Post geht ab. Damit sich Steinböcke nicht zum Irrläufer entwickeln, sollten sie sich nicht aus der Ruhe bringen lassen und nicht von ihren klaren Vorstellungen abweichen. Bei der Teamarbeit sollten sie darauf achten, gemeinsam zu arbeiten und die anderen auch ihren Anteil an Arbeit machen zu lassen.

## STERNZEICHEN WASSERMANN

(21. Januar - 19. Februar)

Beim Thema Finanzen schaut der Wassermann nicht so gerne ganz genau hin. Er hat dafür Berater. Es geht auf Dauer nicht, dass er seine Interessen nicht selbst vertritt und mal seine Bilanz zieht, bevor ein größeres Loch im Geldbeutel entsteht. Sponsoren wollen, dass er auf eigenen Füßen steht und selbstständig handelt.

Wenn das vergangene Jahr nicht so glatt für den Wassermann verlief, so sollte er mit frischer Energie ins neue Jahr starten und aus seinen Fehlern gelernt haben. Vor allem sollte er sich nicht länger unter Wert verkaufen. Seine Arbeitsstunden, die von den Kollegen nicht zu toppen sind, sollten angemessen bezahlt werden.

## STERNZEICHEN FISCH

(20. Februar - 20. März)

Für den Fisch gibt es immer wieder viele verführerische Möglichkeiten, sein Geld schnell loszuwerden und oft bereut er hinterher den Kauf. Er sollte öfter überlegen, ob er diesen und jenen Luxus wirklich benötigt. Sein Bauchgefühl ist sehr zuverlässig und er kann wirklich gut darauf hören.

In einem Mondjahr benötigt der Fisch mehr Energie, um Ehrgeiz zu zeigen, als sonst. Deshalb sollte er gerade dafür sorgen, dass er die Position, die er hat, gut ausfüllt, sich aber für die Karriereleiter nicht zu viel Neues vornimmt. Es kommt auch wieder ein anderes Jahr, in dem er voll lospowern und durchstarten kann.

Quelle: [www.kostenlos-horoskop.de](http://www.kostenlos-horoskop.de)

# GEMEINSAM VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

Das **#MAKLERINNEN HANNOVER** Team freut sich sehr auf ihr Patenkind Bela aus Indien.

Bela auf ihrem Lebensweg begleiten zu können macht uns sehr stolz. So nehmen wir als Arbeitskolleginnen und Team Teil an einer globalen Gemeinschaft für die Kinderrechte und insbesondere die Rechte von Mädchen - um Mädchen und Jungen die gleichen Rechte zu ermöglichen.

Das **#MAKLERINNEN HANNOVER** Team möchte in 2023 eine langfristige Verbindung zu Bela, ihrer Familie und Gemeinde aufbauen. Mit dieser Patenschaft und die Unterstützung von PlanInternational Deutschland e.V., werden Patenkinder ermuntert und befähigt, sich an Entscheidungen zu beteiligen, die sie selbst, ihre Familien und Gemeinden auf regionaler, nationaler oder globaler Ebene betreffen.

Die Vorfreude auf die Entwicklung von Bela ist groß.

Wir heißen Bela und Ihre Familie herzlich willkommen in die **#MAKLERINNEN HANNOVER** Familie!  
»Es fühlt sich immer wieder sehr toll an, Gutes tun zu können.«



FÖRDERVEREIN

## ST. AEGIDIEN AKTIV E.V.

Der gemeinnütziger Förderverein hat es sich zur Aufgabe gemacht, im Altenzentrum St. Aegidien besonders Menschen mit Demenz zu fördern und ihre Ressourcen zu stärken.

Das **#MAKLERINNEN HANNOVER** Team sieht es als wichtige Aufgabe an, den Menschen in ihrem letzten Lebensabschnitt besonders gerecht zu werden.

Der Förderverein möchte Veranstaltungen und Projekte ermöglichen, die die geistigen und körperlichen Fähigkeiten der Bewohner ansprechen und erhalten. Durch finanzielle und personelle Unterstützung können sie so z.B. Ausflüge in kleineren Bewohnergruppen und besondere Anschaffungen mit Nachhaltigkeit ermöglichen, die aus dem regulären Etat bzw. durch die Pflegesätze nicht finanziert werden können.

Die Maklerin Thea van de Ven engagiert sich im Förderverein als stellvertretende Vorsitzende und pro-aktives Mitglied. Über Unterstützung in Form von Spenden und /oder Engagement und Ehrenamt (in vielerlei möglicher Form) freut der Förderverein sich sehr!

Ihre Spende oder Ihr Mitgliedsbeitrag ermöglichen uns die Realisierung vieler hilfreicher Projekte.

Mehr Info finden Sie auf der Website: <https://www.st-aegidien.de/ueber-uns/foerderverein>

Ihre Solaranlage  
spart Energie.  
Ihre Versicherung  
teuren Ärger.



Vertretung  
Thomas Meyer e.K.  
Wülferoder Str. 38  
30539 Hannover  
Tel. 0511 9525995  
Fax 0511 9525996  
thomas.meyer@vgh.de

Finanzgruppe

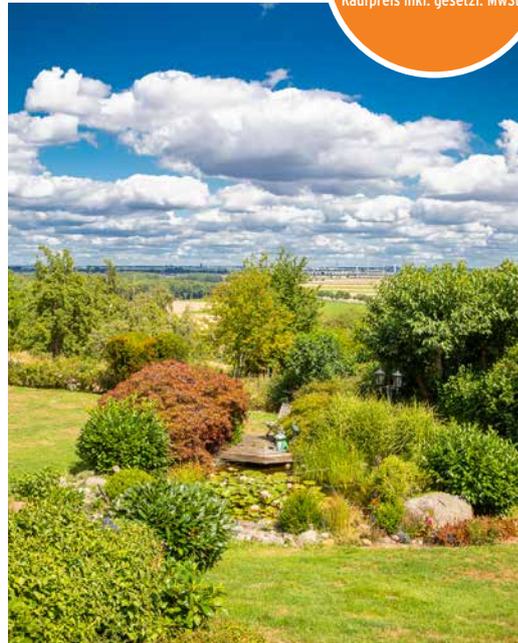
**VGH**  
fair versichert

# #EINFAMILIENHAUS IN LÜDERSEN



865.000,00 €

(Käuferprovision 2,9 % vom  
Kaufpreis inkl. gesetzl. MwSt.)



**WOHNFLÄCHE**  
ca. 170 m<sup>2</sup>

**WOHN-NUTZFLÄCHE**  
ca. 160 m<sup>2</sup>

**NUTZFLÄCHE**  
ca. 95 m<sup>2</sup>

**BAUJAHR**  
1978

**GRUNDSTÜCK**  
ca. 1800 m<sup>2</sup>

**ZIMMER**  
7

**KONTAKT & INFOS**

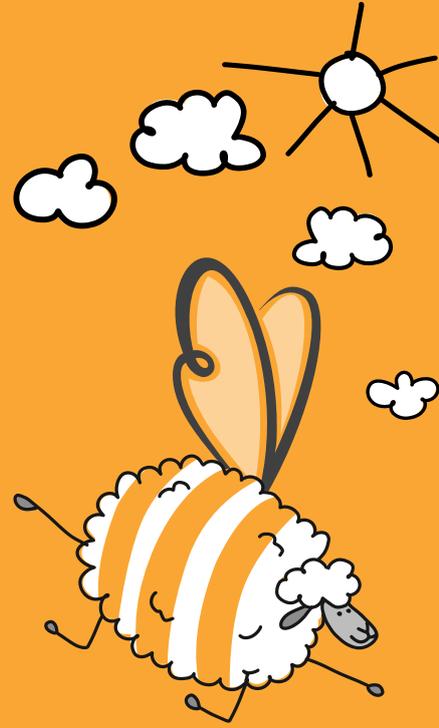
Thea van de Ven

+49(0) 1520 2726222

vdv@maklerinnen-hannover.de

**ENERGIEBEDARF**  
89,34 kWh/(m<sup>2</sup>\*a)

Energieträger Öl  
Energieeffizienzkl. C



## Du fliegst auf uns?

Dein **SCHAFER** JOB bei  
den **MAKLERINNEN**  
**HANNOVER!**

Jetzt bewerben:  
[www.maklerinnen-hannover.de/bewerbung](http://www.maklerinnen-hannover.de/bewerbung)

Mehr Info:

**Tel 01520 2726222**

## #MAKLERINNEN HANNOVER

**Herausstechend gut!**

wertschätzend | engagiert | gewinnbringend

[www.maklerinnen-hannover.de](http://www.maklerinnen-hannover.de)

Lange-Feld-Straße 60 | 30559 Hannover

Telefon: +49 511 71 29 22 31