



Adner & Partner
Immobilien

Verkauf | Vermietung | Neubau

FORSCHUNG & ERKENNTNISSE

Ausgabe 2026

| EXKLUSIVER MARKTBERICHT

IMMOBILIENMARKT BRAUNSCHWEIG

2026

PREISE. TRENDS. STRATEGIEN.

Die tiefgehende Analyse der regionalen
Marktdynamik. Datengetrieben, strategisch und
auf den Punkt für Eigentümer und Investoren.

ADNERUNDPARTNER.DE

**RICHARD ADNER**

INHABER & IMMOBILIENEXPERTE

Seit über zwei Jahrzehnten analysieren wir den Immobilienmarkt in Braunschweig. Unser Anspruch: Nicht nur Daten sammeln, sondern Zusammenhänge übersetzen.

ZUM VOLLSTÄNDIGEN MARKTBERICHT 2026

**JETZT LESEN**

„DER MARKT BELOHNT DIEJENIGEN, DIE TIEFE STATT OBERFLÄCHE SUCHEN.“

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

der Immobilienmarkt in Braunschweig steht 2026 an einem strategischen Wendepunkt. Nach den volatilen Jahren der Zinsanpassungen sehen wir nun eine klare Bodenbildung und eine Rückkehr der Transaktionsdynamik. Doch die Vorzeichen haben sich grundlegend verschoben.

Es reicht nicht mehr aus, lediglich die Lage zu bewerten. Wir erleben eine beispiellose Spreizung des Marktes, getrieben durch energetische Standards und Sanierungskosten. Der „Green Premium Effekt“ ist keine Theorie mehr, sondern harte monetäre Realität bei jedem Notartermin.

Mit diesem Bericht legen wir Ihnen die tiefste und detaillierteste Analyse vor, die aktuell für Braunschweig verfügbar ist. Wir haben 2.121 Transaktionen und ein Volumen von 775,1 Mio. € nicht nur erfasst, sondern granular für Sie aufbereitet. Unser Ziel ist es, Ihnen als Eigentümer, Käufer oder Investor die maximale strategische Orientierung zu bieten.

Vertrauen entsteht durch Transparenz und Fakten. Lesen Sie die Entwicklungen, verstehen Sie die Mechanismen und treffen Sie darauf basierend Ihre Entscheidungen für die Zukunft.

Richard Adner

MARKTBELEBUNG IN ZAHLEN

Der Markt gewinnt sichtbar an Dynamik. Mit einem Transaktionsvolumen von 775,1 Mio. € im abgelaufenen Jahr zeigt sich eine klare Erholung.

GELDUMSATZ GESAMT

775,1

Millionen Euro (+12,2 %)

TRANSAKTIONEN

2.121

Kaufverträge (+8,9 %)

DIE RÜCKKEHR DES KAPITALS

Im Jahr 2025 floss wieder deutlich mehr Kapital in die Löwenstadt, was eine spürbare Belebung des Marktes belegte. Der Gesamtgeldumsatz über alle Immobiliensegmente stieg im Vergleich zum Vorjahr um 12,2 % auf insgesamt 775,1 Mio. €. Allein auf den Kernsektor der bebauten Grundstücke entfielen dabei 514,0 Mio. €, was einem deutlichen Zuwachs von 9,4 % entspricht.

Diese Entwicklung verdeutlicht, dass sowohl Investoren als auch Eigennutzer wieder verstärkt aktiv sind. Trotz der veränderten Zinslandschaft haben Käufer und Verkäufer wieder zueinander gefunden, was sich in einer um knapp 9 % gestiegenen Transaktionsfrequenz widerspiegelt.

WOHNUNGSBAUTÄTIGKEIT

Prognostizierter Bedarf (bis 2020) **5.000 WE**

Aktueller Fehlbestand **> 3.000 WE**

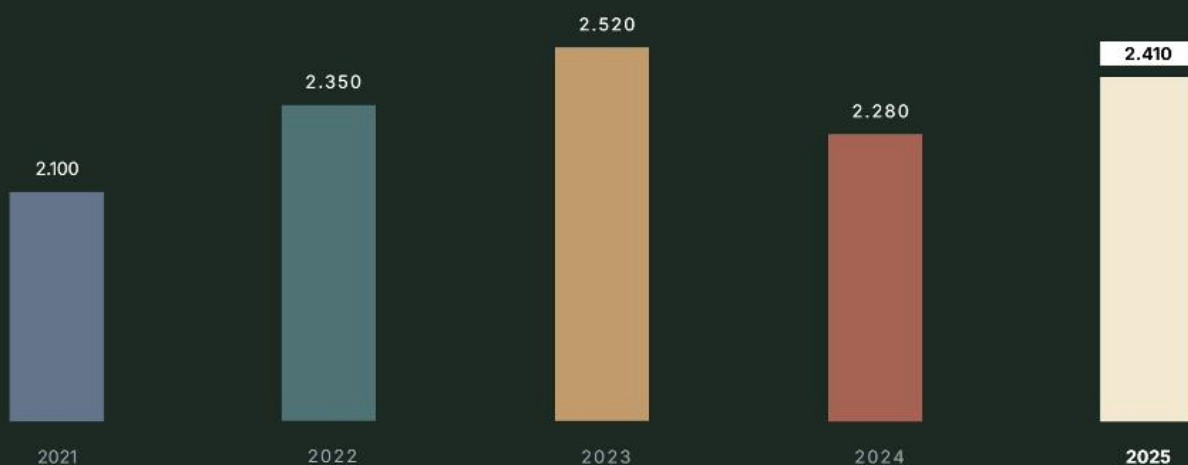
Zielsetzung bis 2035 **12.200 WE**

Es muss festgestellt werden, dass die Bautätigkeit im Wohnungssektor hinter den Zielen zurückbleibt. Die Stadt reagiert mit langfristigen Plänen.

STRUKTURIERTE PREISDYNAMIK

Die Preisbildung verläuft nicht linear, sondern fächert sich stark nach Segmenten und Baujahren auf. Detailwissen schützt vor Fehlbewertungen.

ENTWICKLUNG Ø QUADRATMETERPREISE (2021-2025)



GLOCKENKURVE UM DEN MEDIAN

Die meisten Eigentumswohnungen im Bestand bewegen sich preislich rund um den Median von 2.410 €/m². Deutlich höhere Preise ab 3.500 €/m² sind fast ausschließlich modernen Neubauten oder energetisch kernsanierten Objekten vorbehalten. Diese Verteilung demonstriert die Zerteilung des Marktes.

WERTSTABILITÄT IM BESTAND

Trotz der Preiskorrekturen der Vorjahre beweist der Braunschweiger Markt eine hohe Resilienz. Die Preise haben sich auf einem realistischen Niveau stabilisiert. Käufer honorieren gute Bausubstanz und innerstädtische Lagen weiterhin mit überdurchschnittlichen Kaufpreisk Faktoren.

DER ZUSTAND DIKTIERT DEN PREIS

Der „Green Premium Effekt“ am Braunschweiger Markt.

Der Immobilienmarkt in Braunschweig wandelt sich grundlegend. Während früher die Lage das alleinige Kriterium war, bestimmt heute die Energieeffizienz maßgeblich den Preis. Angesichts gestiegener Energiekosten und der Vorgaben durch das Gebäudeenergiegesetz (GEG) bewerten Käufer den Investitionsstau einer Immobilie heute viel kritischer als noch vor wenigen Jahren.



PREISABSCHLAG KLASSE H

bis 40 %

gegenüber hocheffizienten Neubauten

WERTSTEIGERUNG H ZU A

bis 46 %

potenzieller Marktwertgewinn

TRANSAKTIONSVOLUMEN G/H

Verdoppelt

seit 2022 (Verkaufsfälle)

ABSCHLÄGE BEI ALTBAUTEN

Objekte, die energetisch nicht auf dem neuesten Stand sind, müssen Preisabschläge hinnehmen, um die Sanierungskosten für den Käufer auszugleichen. So sank der Durchschnittspreis für Ein- und Zweifamilienhäuser der Baujahre bis 1949 in Braunschweig um rund 10,5 % (von 380.000 € auf 340.000 €).

FAZIT FÜR EIGENTÜMER

Der „energetische Abschlag“ ist im Markt angekommen. Für Verkäufer älterer Immobilien bedeutet dies jedoch nicht, dass ihre Objekte unverkäuflich sind. Vielmehr ist eine realistische Preisfindung, die den Sanierungsaufwand transparent berücksichtigt, der absolute Schlüssel zum Erfolg in 2026.

Bewerten für den guten Zweck

Anstelle einer klassischen Marktanalyse führen wir gegen diese eine Spende zugunsten des Kinderhospizes Löwenherz durch. So verbinden wir fundierte Analyse mit sozialer Verantwortung.



DER INDIVIDUELLE HÄUSERMARKT

122 Mio. €

UMSATZVOLUMEN 2025

Den zweitgrößten Umsatzanteil bei Wohnimmobilien erwirtschaften die Ein- und Zweifamilienhäuser ein. In diesem Segment zeigt sich eine klare Konzentration im mittleren Preisbereich, während das Luxussegment eine eigenständige Dynamik entwickelt.

Ø VERKAUFSPREISE NACH BAUJAHRESKLASSEN

BAUJAHR	BRAUNSCHWEIG 2025	VORJAHR (2024)
Bis 1949	340.000 €	380.000 €
1950 bis 1977	365.000 €	402.000 €
1978 bis 1990	414.000 €	435.000 €
1991 bis 2010	538.000 €	633.000 €
2011 bis 2022	958.000 €	891.000 €
Übergriff	380.000 €	435.000 €

HÄUFIGSTE PREISKLASSE

350.000 € bis 375.000 €

Die Marktdynamik wird primär durch den Bestand der Nachkriegszeit getrieben (Baujahre 1950–1977), der exakt in diese Klasse fällt.

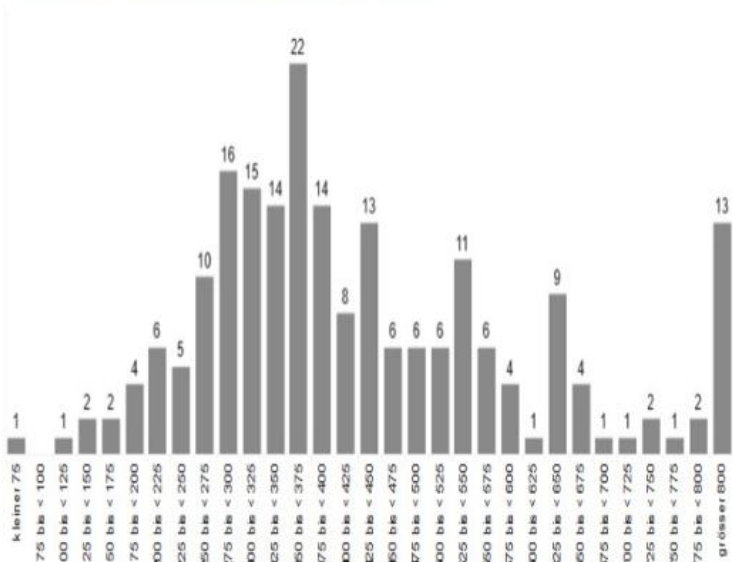
SPITZENPREISE MODERNE OBJEKTE

958.000 € (Ø 2011-2022)

Moderne Objekte erzielen weiterhin Spitzenpreise, was die enorme Wertschätzung für hohe energetische Standards am Markt belegt.

KONZENTRATION IM MITTLEREN PREISSEGMENT

Anzahl der Kauffälle in den Preisklassen in TSD. €



ZUSAMMENFASSUNG

Die Analyse zeigt eine deutliche Konzentration der Kauffälle im mittleren Preissegment. Während das Luxussegment stabil bleibt, bildet die Preisklasse zwischen 350.000 € und 500.000 € den Schwerpunkt des Marktgeschehens bei Ein- und Zweifamilienhäusern.

WERTSTABILITÄT IM FAMILIENMARKT

Dieses Segment erweist sich als äußerst wertstabil: Der Geldumsatz stieg um 10,8 % auf 83,05 Mio. € an.

Reihenhäuser sind aufgrund ihrer kompakten Bauweise und der damit verbundenen Energieeffizienz besonders bei jungen Familien gefragt. Der baujahresübergreifende Durchschnittspreis kletterte in diesem Segment auf 310.000 €, wobei moderne Neubauten mit bis zu 650.000 € gehandelt werden.

Dieses Segment gilt als der liquide „Volumenmarkt“ für Familien in Braunschweig und weist eine sehr enge Preisverteilung auf. Reihenhäuser bieten den kosteneffizientesten Einstieg in das Wohneigentum mit Garten.



HÄUFIGSTE KLASSE

250.000 €

bis 275.000 € (29 Fälle)

NEUBAU SPITZE

650.000 €

Baujahre 2011-2022

TRANSAKTIONEN

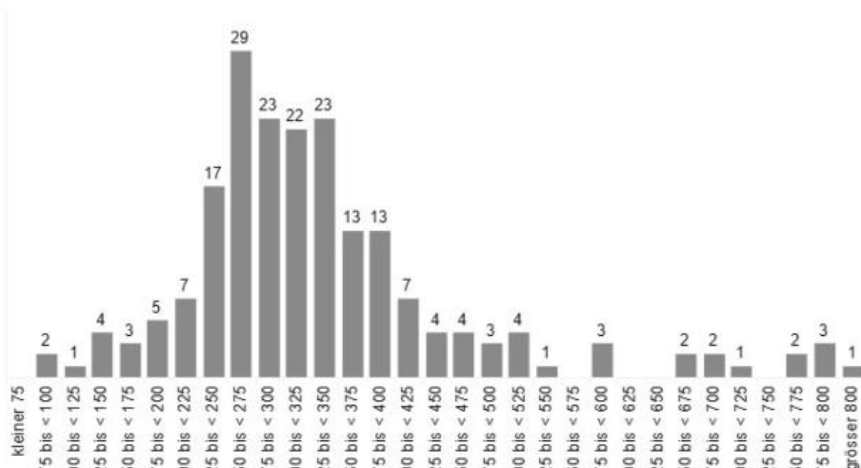
258

Abgeschlossene Verträge

ERKENNTNIS FÜR EIGENTÜMER

Dass die Verteilung hier so massiv unter der 350.000-Euro-Marke konzentriert ist, ist belegt, dass dieses Segment vor allem preisbewusste Käufergruppen anspricht, für die ein freistehendes Haus finanziell nicht erreichbar ist. Die Preisstabilität ist hier am höchsten, da die Nachfrage den Bestand kontinuierlich steigert.

Anzahl der Kauffälle in den Preisklassen in TSD.€



ANALYSE DER VERTEILUNG

Die Grafik verdeutlicht die **signifikante Marktkonzentration im Segment unter 350.000 €.**

Dies unterstreicht die Rolle der Reihenhäuser als wichtigstes Einstiegssegment für Familien. Die enge Preisstaffelung deutet auf eine hohe Marktliquidität und eine sehr homogene Nachfragestruktur hin.

DAS RÜCKGRAT DES IMMOBILIENMARKTES

1.063
VERKAUFTE EINHEITEN

Der Markt für Eigentumswohnungen setzte 2025 seinen Erholungskurs fort. Der Geldumsatz stieg um 13,2 % auf 222,6 Mio. €. Das Wohnungseigentum stellt mit über 50 % aller Verträge das transaktionsreichste Segment dar.

Ø QUADRATMETERPREISE NACH BAUJAHR

Bis 1949	2.570 € / m ²
1950 bis 1977	2.130 € / m ²
1978 bis 1990	2.390 € / m ²
NEUBAU (AB 2023)	4.980 € / m²

MEDIAN & GLOCKENKURVE

Der Wohnungsmarkt zeigt die stabilste und am deutlichsten zentrierte Verteilung im gesamten Stadtgebiet. Wir sehen eine klassische Glockenkurve um den Braunschweiger Median von 2.410 €/m².

HÄUFIGSTE PREISKLASSE

2.000 € bis 2.250 €/m²

99 Kauffälle

ZWEITHÄUFIGSTE KLASSE

2.250 € bis 2.500 €/m²

90 Kauffälle

MEDIAN / GLOCKENKURVE



Die Dominanz der Klasse um 2.100 €/m² ist auf das große Angebot an Bestandsobjekten der 1950er bis 70er Jahre zurückzuführen. Transaktionen in hohen Klassen (ab 4.000 €/m²) sind vorhanden, im Vergleich zum Massenmarkt aber deutlich geringer.

Die enormen Preisunterschiede zwischen dem Massenbestand der 60er/70er Jahre und modernen Neubauten definieren den Markt.

DAS COMEBACK DER INVESTOREN

STABILITÄT & RENDITE

MISCHOBJEKTE

WOHN- & GESCHÄFTSHÄUSER

150,7 Mio. €

Umsatzvolumen (73 Verträge)

Ein extrem starkes Segment. Großvolumige Objekte in Mischlagen (Wohnen & Gewerbe) werden stark nachgefragt, was das Vertrauen in die Braunschweiger Infrastruktur belegt.

ZINSHÄUSER

REINE MEHRFAMILIENHÄUSER

94,08 Mio. €

Umsatzvolumen (+2,2 %)

Die Transaktionsfrequenz bei Mehrfamilienhäusern im Stadtgebiet ist zuletzt um 53,7 % nach oben geschneit. Ein klares Indiz für institutionelles und privates Investoreninteresse.



Ø KAUFPREIS-VERVIELFÄLTIGER

17,2x

der Jahresnettokaltmiete

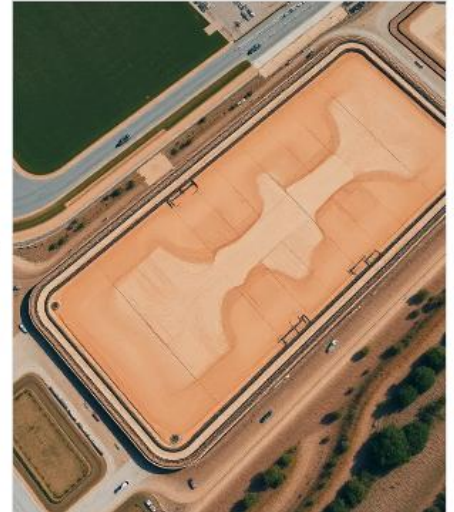
STRATEGISCHE MARKTEINORDNUNG

Für Kapitalanleger ist neben dem reinen Kaufpreis die nachhaltige Rentabilität entscheidend. In Braunschweig hat sich das Preisgefüge für Renditeobjekte stabilisiert. Da die Transaktionsfrequenz massiv gestiegen ist, gewinnt die präzise Kaufpreisprüfung mittels Rohertragsfaktoren an Bedeutung. In erstklassigen Braunschweiger Lagen akzeptieren Investoren eine geringere laufende Verzinsung zugunsten einer überlegenen Wertstabilität und eines minimierten Mietausfallrisikos.

DER GEHEIME CHAMPION?

BAUFLÄCHEN & PROJEKTENTWICKLUNG

Geldumsatz stieg um spektakuläre 177,6 % auf 24,0 Mio. €.



DIFFERENZIERTE BETRACHTUNG DER ZAHLEN

Dieser Rekordwert ist in erster Linie auf den Geschosswohnungsbau zurückzuführen, der ein Umsatzplus von 261,1 % verzeichnete. Diese Zahlen sind jedoch analytisch exakt einzuordnen: Sie signalisieren weniger einen plötzlichen Neubau-Boom, sondern vielmehr den finanziellen Abschluss langjähriger Planungsphasen.

Es handelt sich hierbei oft um großvolumige Grundstückstransfers für Projekte, deren Realisierung bereits vor geraumer Zeit angestoßen wurde und die nun sukzessiv in die Fertigstellung gehen. Das Angebot an neuen Projektstarts bleibt weiterhin deutlich hinter dem tatsächlichen Bedarf zurück.

PRIVATE BAUHERREN

+ 50,0 %

Verkaufszahlen für Bauplätze (insg. 64 Verträge). Mut zum Eigenheim kehrt zurück.

STRATEGISCHE KONSEQUENZ FÜR DEN BESTAND

Für Immobilieneigentümer bedeutet diese langsame Neubauentwicklung: Die Exklusivität des Bestandes bleibt durch den schleppenden Nachschub an echten Neu-Entwicklungen ein massiv wertstabilisierender Faktor. Solange das Ziel von 12.200 neuen Wohneinheiten nicht in greifbare Nähe rückt, behält guter Bestand seine Preismacht.

KONTINUIERLICHER AUFWÄRTSTREND

Angebot trifft auf hohe Nachfrage: Während sich Kaufpreise stabilisieren, kennen die Mieten nur eine Richtung.

Ø NEUBAUMIETEN (JAN 2026)

14,44 €

pro Quadratmeter

Ø BESTANDSMIETEN (JAN 2026)

9,49 €

Preistrend: +3,6 % (Vorjahr 9,16 €)

ZENTRALE PREISTREIBER

Zentralität:

Nähe zum Stadtzentrum („Braunschweiger Löwe“) bringt einen Zuschlag von +0,59 €/m².

Energetik & Baujahr:

Moderne Gebäude (2016–2024) erzielen +1,84 €/m². Veraltete Standards erzwingen Abschläge.

Ausstattungs Highlights:

Penthouse/Staffelgeschoss (+1,02 €/m²), komplette Einbauküche (+0,66 €/m²).

MIETPREISBREMSE

Der qualifizierte Mietspiegel 2025 weist eine Ø Nettokaltmiete von 7,60 €/m² aus. Bei Neuvermietungen darf die Miete max. 10 % darüber liegen (Ausnahmen: Neubau ab 2014, umfassende Modernisierung).

MARKTLÜCKEN & CHANCEN

Mangel an 4-Zimmer-Wohnungen:

Zahl der Suchenden übersteigt das Angebot deutlich. Familien finden kaum passenden Wohnraum.

Gesucht wird Fläche:

In den Klassen 70–95 m² und 95–120 m² ist die Nachfrage signifikant höher als das Angebot. Kleine Wohnungen (<50 m²) sind vergleichsweise häufig am Markt.

Realistische Preiserwartungen:

Bei 2- bis 4-Zimmer-Wohnungen treffen sich Angebot und Nachfrage bei Ø 9 bis 10 €/m². Ausnahme: 1-Zimmer-Apartments (Angebote Ø 11 € vs. Suchende Ø 10 €).



STRATEGISCHER AUSBLICK

LANGFRISTIGE STABILITÄT

BEVÖLKERUNGSWACHSTUM

+ 28.000

Bis zum Jahr 2040 wird die Bevölkerung in Braunschweig einen Zuwachs von rund 10 Prozent erfahren. Die Einwohnerzahl steigt voraussichtlich um 28.000 Menschen, was die Bildung von etwa 18.700 neuen Haushalten bedeutet.

NACHFRAGEÜBERHANG

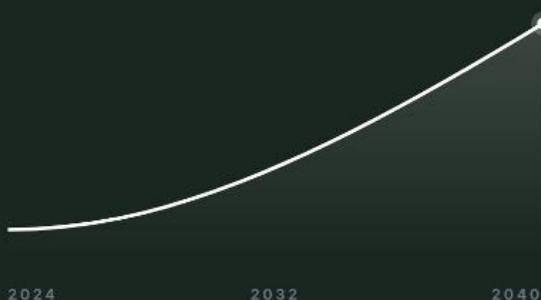
Die Folge dieser demografischen Entwicklung ist eine weiter steigende Nachfrage nach Wohnraum. In Kombination mit den aktuellen Neubau-Verzögerungen wird dies sowohl Miet- als auch Kaufpreise langfristig stabilisieren und in guten Lagen weiter verbessern.

MARKTPOTENTIAL

HAUSHALTS-BEDARF

+ 18.700

Prognostizierter Mehrbedarf an Wohneinheiten in Braunschweig bis 2040.



KERN-SZENARIEN BIS 2030

1. POLARISIERUNG DURCH ESG

Der energetische Zustand wird zum ultimativen Trennfaktor. Unsanitierten Beständen drohen weitere Preisabschläge, während ESG-konforme Immobilien (Energieklasse A/B) eine noch stärkere „Green Premium“ aufbauen. Die Preisbildung erfolgt zunehmend über konkrete Sanierungskosten.

2. ZINSUMFELD & INVESTOREN

Mit der Stabilisierung des Zinsniveaus kehren Investoren sichtbar in den Markt zurück. Renditeobjekte in Braunschweig bieten ein attraktives Risiko-Rendite-Profil im Vergleich zu den Top-7-Metropolen.

3. INFRASTRUKTUR ALS ANKER

Die starke Wirtschaftsstruktur, die Technische Universität und Forschungsnetzwerke sichern den Zuzug von Fachkräften und stützen die Kaufkraft im städtischen Wohnungsmarkt auf hohem Niveau.



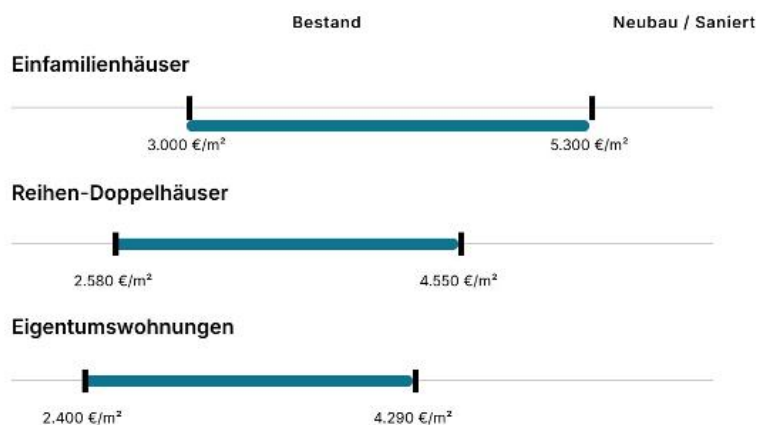
STÖCKHEIM: DER UNANGEFOCHTENE FAMILIENFAVORIT IM SÜDEN.

MIKROLAGEN-INTERPRETATION

Stöckheim hat sich über Jahrzehnte als die erste Adresse für Familien im Braunschweiger Süden etabliert. Die Symbiose aus hervorragender Infrastruktur, die direkte Anbindung durch die Straßenbahnlinie 1 und der hohe Freizeitwert durch die Nähe zum Südsee schafft ein einzigartiges Nachfrageprofil.

Der Markt ist hier durch einen extremen Bestandsschutz geprägt. Fluktuation findet primär durch Generationenwechsel statt, wobei Objekte oft den Markt gar nicht erst öffentlich erreichbar sind. Die Preisstabilität ist hier überdurchschnittlich widerstandsfähig gegenüber makroökonomischen Schwankungen.

MARKTWERTE & PREISSPANNEN



ADNER & PARTNER INSIGHT

„Für Eigentümer in Stöckheim gilt: Der Faktor Zeit arbeitet für Sie. Aufgrund der begrenzten Neubauf Flächen im Süden bleibt das Angebot verknappt. Wir raten bei Verkaufsabsichten zu einer diskreten Off-Market-Platzierung, um das Premium-Segment gezielt anzusprechen.“



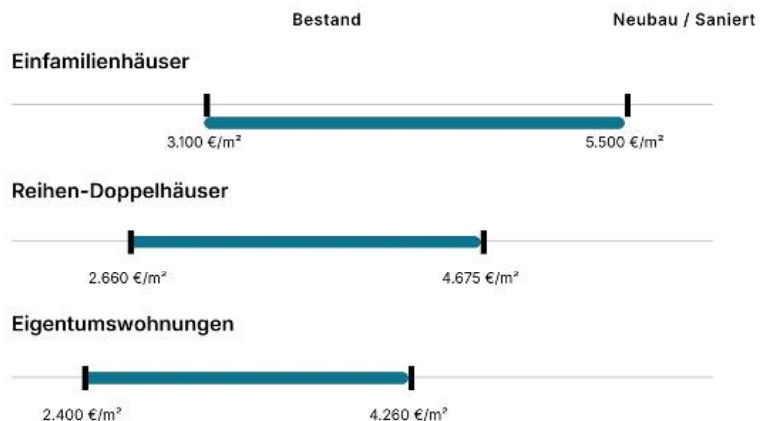
MASCHERODE: EXKLUSIVES WOHNEN AM WALDRAND.

MIKROLAGEN-INTERPRETATION

Mascherode vertritt das Premium-Segment des Braunschweiger Südens in Reinform. Die Lage am Rande des Mascheroder Holzes bietet eine in der Stadt seltene Kombination aus absoluter Ruhe, Naturverbundenheit und dennoch schneller Erreichbarkeit der Innenstadt.

Das Käuferklientel zeichnet sich durch eine überdurchschnittlich hohe Bonität und den Wunsch nach Diskretion aus. Grundstücke sind hier großzügig bemessen, was im städtischen Vergleich zu sehr hohen Bodenrichtwerten führt. Die Fluktuation ist historisch gering, was jedes Angebot zu einer Marktrarität macht.

MARKTWERTE & PREISSPANNEN



ADNER & PARTNER INSIGHT

„In Mascherode kaufen Sie nicht nur ein Haus, sondern eine Lebensqualität, die nicht reproduzierbar ist. Für Investoren ist dieser Stadtteil aufgrund der Wertbeständigkeit ein ‚Safe Haven‘. Wir beobachten hier eine zunehmende Nachfrage nach energetischen Kernsanierungen im High-End-Segment.“



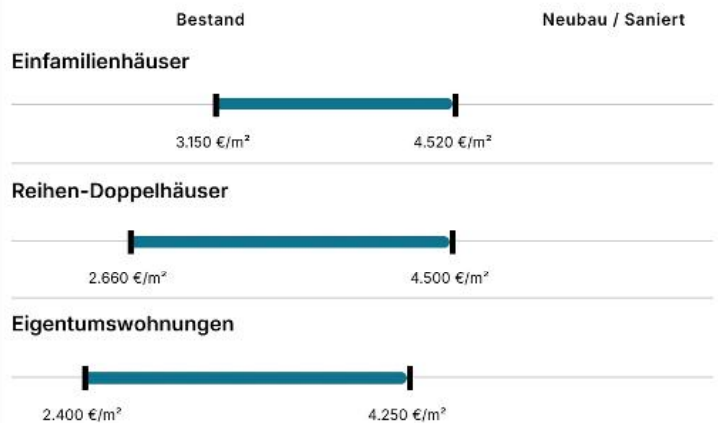
RAUTHEIM: DYNAMISCHER WACHSTUMSMARKT IM WANDEL.

MIKROLAGEN-INTERPRETATION

Rautheim erlebt derzeit die massivste Transformation aller Stadtteile im Braunschweiger Süden. Durch das Neubauprojekt auf dem Gelände der ehemaligen Heinrich-der-Löwe-Kaserne ist ein modernes Wohnquartier entstanden, das junge urbane Zielgruppen anzieht.

Dieser "Neubau-Puls" wirkt sich massiv auf die Preisbildung im historischen dörflichen Kern aus. Wir beobachten hier einen interessanten Kontrast: Während moderne Stadthäuser Spitzenpreise erzielen, bieten sanierungsbedürftige Altbauten im Kern noch Potentiale für Projektentwickler und Eigennutzer mit handwerklichem Geschick.

MARKTWERTE & PREISSPANNEN



ADNER & PARTNER INSIGHT

"Rautheim ist der Markt für Portfolio-Diversifizierung. Das Gefälle zwischen Bestand und Neubau bietet Chancen für Wertsteigerungen durch gezielte Revitalisierung. Wir prognostizieren hier mittelfristig eine Angleichung des Preisniveaus an die Top-Lagen des Südens."

IMMOBILIEN MIT HOMESTAGING VERKAUFEN

So machen Sie Interessenten zu begeisterten Fans.

Die Magie des Home Staging verzaubert Interessenten und verwandelt Räume in ein Gefühl höchster „Immotionalität“. Denn eine Immobilie ist mehr als vier Wände, Zimmer und Quadratmeter – es ist die Vision eines neuen Zuhauses.



WERTSCHÖPFUNG

+10 %

Höherer Verkaufspreis durch optimale Präsentation

VERMARKTUNGSZEIT

Halbiert

Schnellere Verkaufsabschlüsse im Durchschnitt

BESICHTIGUNGEN

3x mehr

Interesse durch hochwertige Visualisierungen

VIRTUELLES-BÜHNE

Als moderne Lösung für leerstehende oder sanierungsbedürftige Objekte nutzen wir virtuelles Home Staging. Mit fotorealistischen 3D-Visualisierungen machen wir das Potenzial Ihrer Immobilie sichtbar, noch bevor der erste Pinselstrich getan wird.

EINE INVESTITION, DIE SICH AUSZAHLT

Home Staging ist kein Aufwand, sondern eine Strategie zur Werterhaltung. Wir zeigen Ihnen, wie Sie aus Ihrer Immobilie ein begehrtes Objekt machen, das aus der Masse hervorsticht.

WEITERE INFOS ONLINE

adnerundpartner.de/immobilie-mit-homestaging-verkaufen

DER EMOTIONALE VORTEIL

Menschen kaufen keine Häuser, sie kaufen Lebensentwürfe. Wir inszenieren Ihre Räume so, dass die Zielgruppe sich sofort darin sieht – die Basis für einen reibungslosen Verkaufsprozess zum Verkauf.



**JETZT MEHR ERFAHREN:
SCAN FÜR DETAILS**



ENTSCHEIDENDER VORTEIL.

Der Immobilienmarkt verzeiht keine pauschalen Annahmen mehr. Wenn Sie vor einer Kauf-, Verkaufs- oder Investitionsentscheidung stehen, benötigen Sie belastbare Daten und eine strategische Organisation.

KONNTEN SIE VOM IMMOBILIENBOOM PROFITIEREN?

**ERMITTELN SIE JETZT DEN WERT IHRER
IMMOBILIE.**

**BERATUNGSTERMIN
VEREINBAREN**

ADNER & PARTNER

EXKLUSIVE IMMOBILIENVERMITTLUNG

Georg-Eckert-Str. 5a, 38100 Braunschweig.

+49 531-61918748

ADNERUNDPARTNER.DE