

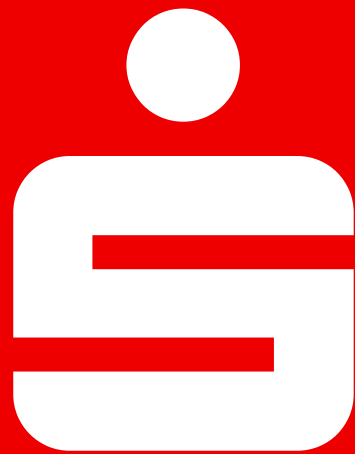


Immobilienvermittlung

**Unser Service
für Immobilien-
verkäufer.**



S-Versicherungs- und Immobilien-GmbH
der Sparkasse Gelsenkirchen



S-Versicherungs- und Immobilien-GmbH
der Sparkasse Gelsenkirchen

Immobilienvermittlung

Wir kennen den Markt.

Sehr geehrte Eigentümer,

vielen Dank für die Gelegenheit, mit Ihnen über den Verkauf Ihrer Immobilie zu sprechen.

Für den Beginn einer Zusammenarbeit und den erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie braucht man zunächst zwei Dinge: Ein offenes Gespräch über Ihre Vorstellungen und Erwartungen und anschließend Ihr Vertrauen in uns.

Das heißt, Vertrauen in unsere Erfahrung im regionalen Markt und in unser Versprechen, alles Notwendige zu tun, um Ihr Ziel zu erreichen: schnellstmöglicher Verkauf zum bestmöglichen Marktpreis. Dabei setzen wir von Beginn an auf Transparenz. Sie sollen wissen, welche Leistungen Sie von uns erwarten können, welche Herausforderungen bestehen und welche Schritte bis zum Erfolg notwendig sind.

Lassen Sie sich im folgenden Überblick darüber informieren, welcher Service Sie bei uns erwartet und welche Dienstleistungen wir Ihnen im Rahmen unseres Rundum-Services bieten können.

Wir möchten, dass Sie Ihre Immobilie mit vollster Überzeugung in unsere Hände geben. Als Garantie geben wir Ihnen unser Leistungsversprechen. Nehmen Sie uns gerne beim Wort!

Ihre
S-Versicherungs- und Immobilien-GmbH



Ausgezeichnet für ihre Fairness



Für Ihre Leistungsqualität, Kundenkommunikation, Preis-Leistungs-Verhältnis, Kundenservice und -beratung bekamen die Immobilienmakler von LBSi und Sparkasse von Ihren Kunden auch 2025 wieder ein glattes „sehr gut“ in der FOCUS-MONEY-Studie „Fairster Immobilienmakler“.

Wie fair und partnerschaftlich gehen Immobilienmakler mit ihren Kunden um? Und wie steht es mit ihrer Beratungs- und Servicequalität? Auch 2025 ist FOCUS-MONEY diesen Fragen in Zusammenarbeit mit dem Kölner Analyseinstitut ServiceValue nachgegangen.

Das Ergebnis: Die Immobilienmakler von LBSi und Sparkasse gehören weiterhin zu den fairsten Maklern Deutschlands.

So ermittelte FOCUS-MONEY die Ergebnisse

Um die Fairness der Makler messen zu können, legten die Experten von ServiceValue fünf Kategorien und 27 Merkmale fest, die einen fairen Makler ausmachen. Nach diesen bewerteten mehr als 2.600 Kunden ihre Erfahrungen mit 34 überregionalen Immobilienmaklern.

Für Sie da – Unser Team

Ihre kompetenten Ansprechpartner,
wenn es um Immobilienverkauf geht.

Unser Immobilienteam freut sich auf Sie.



Stefan Biermann

Geschäftsführer

0209-161-4420

s.biermann@s-vi-ge.de



Torsten Kotulla

stell. Geschäftsführer

0209-161-2773

t.kotulla@s-vi-ge.de



Claudia Kaysers-Zorn

Maklerin

0209-161-4423

c.kaysers-zorn@s-vi-ge.de

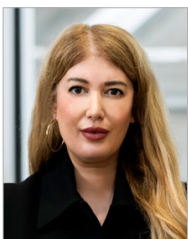


Adrian Bartos

Makler

0209-161-4424

a.bartos@s-vi-ge.de



Sevil Yildiz

Maklerin

0209-161-4426

s.yildiz@s-vi-ge.de



Angela Meiritz

Vertriebsassistent

0209-161-4444

a.meiritz@s-vi-ge.de

Unser Service für Immobilienverkäufer



Objektbesichtigung und Aufbereitung der Unterlagen

Sorgfältiges Zusammentragen aller relevanten Objektdaten und Fakten. Das schafft Transparenz für alle Beteiligten.



Marktpreiseinschätzung

Orientiert an der aktuellen Marktlage ermitteln wir den marktgerechten Verkaufspreis.



Energieausweis

Wir sind Ihnen bei der Beschaffung eines Gebäude-Energieausweises behilflich.



Professionelle Objektpräsentation

Wir erstellen ein aussagefähiges Exposé. Falls nötig, bereiten wir Pläne und Grundrisse auf und besorgen behördliche Unterlagen (z. B. einen Lageplan).



Auswertung unserer Interessentendatenbank

Alle in unserem Hause registrierten Immobiliensuchenden, die für Ihre Immobilie in Frage kommen, werden umgehend angesprochen.



Kommunikation

Zum Nutzen unserer Kunden präsentieren wir regelmäßig Ihre Immobilie in regionalen und überregionalen Internetportalen.



Terminmanagement

Wir sorgen für effiziente Terminabsprachen und Verhandlungen mit solventen Kunden – Besichtigungen nur bei echtem Interesse.



Finanzierungsmöglichkeiten

Zu Ihrer Sicherheit achten wir auf die Finanzierungsmöglichkeiten der Interessenten: Kein Notartermin ohne Finanzierungsnachweis.



Notartermin

Komplette Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages sowie gemeinsame Wahrnehmung des Notartermins.



Übergabe des Objektes

Begleitung bei der Übergabe des Objektes.



Rundumberatung

In allen immobilienpezifischen Angelegenheiten gilt:

**Wir sind für Sie da –
auch nach dem Verkauf.**



Professionelle Marktpreiseinschätzung

Wir kennen den regionalen Markt und sind Ihnen bei der Festlegung des optimalen Verkaufspreises behilflich. Der richtige Angebotspreis ist dabei weniger eine Frage des Gefühls, sondern das Ergebnis einer marktorientierten Analyse.



S-ImmoPreisfinder

Mit dem S-ImmoPreisfinder mit nur wenigen Klicks eine individuelle Wohnmarktanalyse erhalten.

www.sparkasse-gelsenkirchen.de/preisfinder



Was ist Ihre Immobilie im Überschlag wert? Finden Sie es in nur wenigen Minuten kostenlos heraus!

- Mit dem S-ImmoPreisfinder erhalten Sie mit nur ein paar Klicks Ihre individuelle Wohnmarktanalyse.
- Dazu braucht der S-ImmoPreisfinder nur wenige Eckdaten von Ihnen. Innerhalb weniger Minuten wird ein Richtwert für Ihre Immobilie ermittelt.
- Die Analyse erhalten Sie anschließend direkt und bequem per E-Mail.

Ein Produkt in Kooperation mit dem iib Dr. Hettenbach-Institut

Der unabhängige iib-Immobilien-Richtwert liefert eine objektbezogene Marktanalyse für Ihre Immobilie. Basierend auf den gesetzlichen Norm-Bewertungsverfahren, wissenschaftlich ermittelten Wohnlagen und tagesaktuellen Vergleichsobjekten bietet die Analyse besonders im Preisvergleich die bestmögliche Orientierung für alle Beteiligten – leicht verständliche Ergebnisse und fachliche Expertise aus einer Hand.

Energieausweis – Wir helfen Ihnen dabei

Gern sind wir Ihnen bei der Beschaffung eines
Gebäude-Energieausweises behilflich.

Was müssen Sie beachten?

Spätestens zum Zeitpunkt der Besichtigung müssen
Eigentümer potenziellen Käufern oder Mietern einen
Energieausweis vorlegen. Je nach Art des Objektes ist
ein verbrauchsorientierter Energieausweis oder ein
bedarfsorientierter Energieausweis gefordert.

Kennwerte in Anzeigen

Zudem müssen in den Immobilienanzeigen die ener-
getischen Kennwerte angegeben werden.

**Pflicht beim
Immobilienverkauf.**

ENERGIEAUSWEIS für Wohngebäude
gemäß den §§ 16 ff. Energieeinsparverordnung (EnEV) vom 1. 10. November 2013

Registrierungsnummer SL-2014-000065010

Erfasster Energieverbrauch des Gebäudes

Energieverbrauch

Endenergieverbrauch
84,2 kWh/(m²a)

Primärenergieverbrauch
92,65 kWh/(m²a)

Endenergieverbrauch dieses Gebäudes
[Einfachangabe in Immobilienanzeigen]

Verbrauchserfassung - Heizung und Warmwasser

Zeitraum	von	bis	Energieeffizienzklasse	Endenergieverbrauch [kWh]	Primärenergieverbrauch [kWh]	Klimafaktor
01.01.2011	31.12.2011	Flüssig	1,1	7912	1431	1,18
01.01.2012	31.12.2012	Flüssig	1,1	11076	1979	1,09
01.01.2013	31.12.2013	Flüssig	1,1	10020	1846	1,04

Vergleichswerte Endenergiebedarf

Die energetisch ermittelten Vergleichswerte beziehen sich auf Gebäude, in denen Wärme für Heizung und Warmwasser durch Heizkessel in Gebäuden bereitgestellt wird. Soll ein Energieausweis eines mit Fern- oder Nahwärme versorgten Gebäudes verglichen werden, ist zu beachten, dass hier normalerweise ein um 15 - 30 % geringerer Energieverbrauch als bei vergleichbaren Gebäuden mit Heizkessel zu erwarten ist.

Erläuterungen zum Verfahren

Das Verfahren zur Ermittlung des Energiebedarfs ist durch die Energieeinsparverordnung vorgegeben. Die Werte der Tabelle sind unter Berücksichtigung der im allgemeinen gültigen Verhältnisse der Gebäude, die wesentlichen Energieeffizienzmaßnahmen und der im allgemeinen gültigen Verhältnisse der Gebäude, die wesentlichen Energieeffizienzmaßnahmen und der im allgemeinen gültigen Verhältnisse der Gebäude, die wesentlichen Energieeffizienzmaßnahmen.

ENERGIEAUSWEIS für Wohngebäude
gemäß den §§ 16 ff. Energieeinsparverordnung (EnEV) vom 1. 10. November 2013

Registrierungsnummer SL-2014-000065010

6.2004 Ausweis ID 1294011

Rechenmittelfluss
Aynsche Straße 40, 66706 Perl
Gesamteingebäude

1. 2004

2. 2004

3. 1

4. 126 m³

5. nach § 16 EnEV aus der Vorfläche ermittelt

6. Flüssig

7. AC

8. ☒ Fensterentwurf ☐ Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung ☐ Anlage zur Kühlung

9. ☐ Schachtfeld ☐ Lüftungsanlage ohne Wärmerückgewinnung ☐ Anlage zur Kühlung

10. ☒ Neubau ☐ Modernisierung ☐ Sanierung

11. ☒ Erweiterung / Verkauf ☐ Erweiterung / Erneuerung ☐ Sanierung

den Angaben über die energetische Qualität des Gebäudes

Qualität eines Gebäudes kann durch die Berechnung des Energiebedarfs unter Annahme von Randbedingungen oder durch die Auswertung des Energieverbrauchs ermittelt werden. Als Basis der energetischen Gebäudedaten nach der EnEV, die sich in der Regel von den allgemeinen Verhältnissen unterscheiden, sind die angegebenen Vergleichswerte (siehe Tabelle 1) zu verwenden. Die angegebenen Vergleichswerte sind die Mindestanforderungen (Seite 4).

Die Ergebnisse sind auf der Grundlage von Berechnungen des Energiebedarfs erstellt (Energieausweis) oder auf der Grundlage von Auswertungen des Energieverbrauchs erstellt (Energieausweis). Die Ergebnisse sind auf Seite 2 dargestellt.

12. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

13. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

14. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

15. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

16. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

17. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

18. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

19. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

20. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

21. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

22. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

23. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

24. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

25. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

26. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

27. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

28. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

29. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

30. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

31. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

32. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

33. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

34. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

35. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

36. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

37. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

38. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

39. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

40. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

41. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

42. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

43. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

44. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

45. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

46. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

47. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

48. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

49. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

50. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

51. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

52. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

53. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

54. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

55. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

56. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

57. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

58. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

59. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

60. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

61. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

62. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

63. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

64. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

65. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

66. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

67. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

68. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

69. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

70. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

71. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

72. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

73. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

74. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

75. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

76. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

77. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

78. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

79. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

80. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

81. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

82. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

83. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

84. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

85. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

86. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

87. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

88. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

89. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

90. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

91. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

92. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

93. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

94. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

95. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

96. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

97. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

98. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

99. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

100. ☒ Eigentümer ☐ Aussteller

Der erste Eindruck zählt

Setzen Sie Ihr Objekt in Szene.

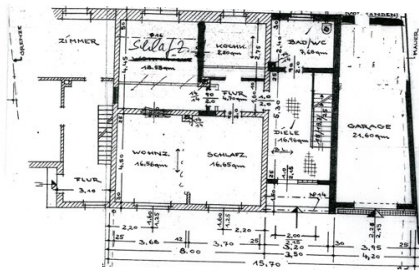
Mehr als nur Aufräumen

Entfernen Sie vor dem Fototermin jegliche Utensilien und übermäßige Dekoration, die den Raum unruhig oder sogar unordentlich wirken lassen.

Betrachten Sie Ihr Haus mit den Augen eines möglichen Käufers. Die Fotos sollen ganz unterschiedliche Interessenten ansprechen.

Grundriss-Aufbereitung

Wir lassen Ihren Grundriss professionell aufbereiten und erstellen ein ansprechendes Exposé.



Virtueller Rundgang

Wir besichtigen Ihre Immobilie mit den Interessenten in einem virtuellen Video-Rundgang.

So wird Ihre Immobilie auch beim Verkauf digital zu einer guten Adresse

Die Suche nach einer Immobilie beginnt meist im Internet. Die erste Besichtigung findet somit online statt.

Mit dem Video-Rundgang sorgen wir dafür, dass Ihre Immobilie auch digital eine gute Figur macht und möglichst umfassend und anschaulich für den Interessenten erlebbar ist.

Dabei achten wir insbesondere auf Diskretion und stellen nur registrierten Kunden den Rundgang zur Verfügung.

Mit dem Video-Rundgang können Sie:

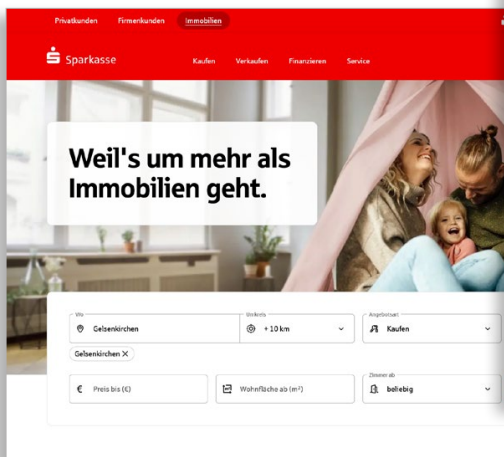
- Ihre Immobilie optimal online vorstellen.
- Den Zeitaufwand für Interessenten verringern.
- Qualifiziertere Interessenten gewinnen.
- Den Immobilien-tourismus reduzieren.



Immobilienwerbung

Ihr Immobilienangebot auf allen wichtigen Immobilienportalen, in unseren Beratungs-Centern und in regionalen Printerzeugnissen.

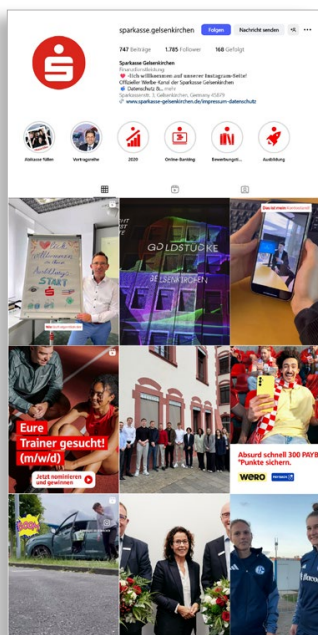
www.s-immobilien.de



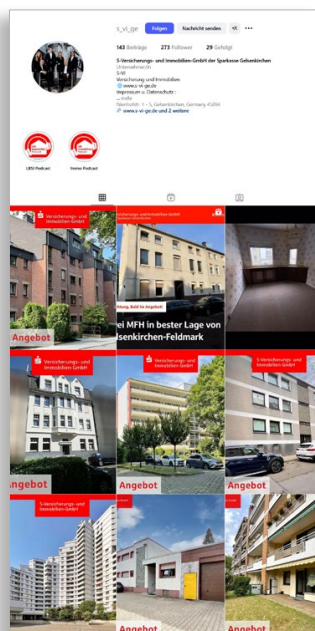
www.s-vi-ge.de



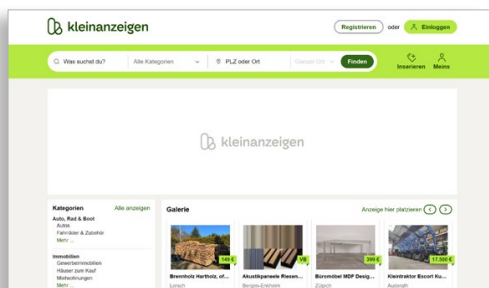
www.instagram.com/sparkasse.gelsenkirchen/



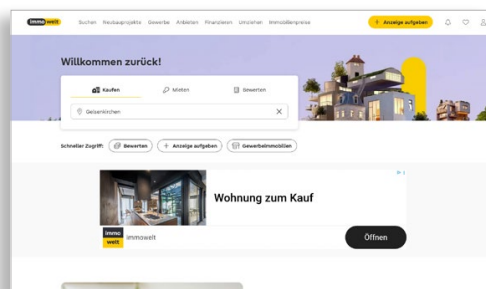
www.instagram.com/s_vi_ge/



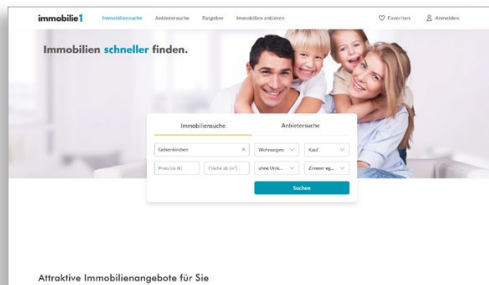
www.kleinanzeigen.de



www.immowelt.de



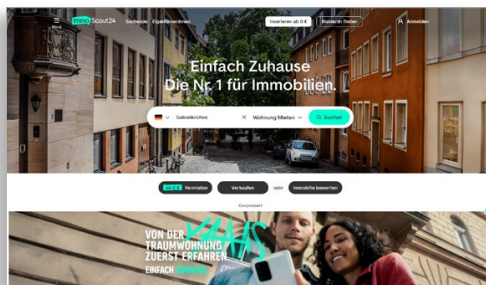
www.immobilie1.de



Virtuelles Homestaging



www.immobilienscout24.de



Der richtige Käufer zum richtigen Zeitpunkt

Auswertung unserer Interessentendatenbank und Terminmanagement.

In unserer Interessentendatenbank ist vielleicht schon der richtige Käufer

Wir betreuen regelmäßig eine Vielzahl an Interessenten, die auf der Suche nach Immobilien in unserem Geschäftsgebiet sind. Mit diesen Kunden stehen wir regelmäßig in Kontakt und aktualisieren die Daten und deren Wünsche. Darüber hinaus bieten wir perspektivische Finanzierungsgespräche an, sodass jeder Interessent im Rahmen seiner Möglichkeiten das passende Angebot vorgelegt bekommt. Dadurch erreichen wir eine schnelle Vermarktung.

Ein effizientes Terminmanagement hat für uns höchste Priorität

Wir sorgen für konkrete Terminabsprachen nur mit Kunden mit Finanzierungsmöglichkeiten, welche ein echtes Interesse an Ihrer Immobilie zeigen. Natürlich nehmen wir an allen Terminen und Verhandlungen teil und stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Finanziell und rechtlich auf der sicheren Seite

Finanzierungsmöglichkeiten und Notartermin.

Kein Notartermin ohne Finanzierungsnachweis

Unsere Finanzierungsberater bieten Ihnen Kaufinteressenten maßgeschneiderte Finanzierungsmöglichkeiten unter Einbezug von staatlichen Zuschüssen (KfW) und WohnRiester (Zulagen). So haben wir einen Überblick über die finanziellen Möglichkeiten der Kaufinteressenten.

Eine Verpflichtung des Käufers, die Finanzierung über die Sparkasse abzuwickeln, besteht nicht.

Begleitung gewährleistet

Die komplette Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages wird über uns in Auftrag gegeben und begleitet.

Vor dem Notartermin werden wir, falls gewünscht, den Entwurf des notariellen Kaufvertrags mit Ihnen besprechen und offene Fragen klären.

Die gemeinsame Wahrnehmung des Notartermins ist selbstverständlich ebenso wie die Begleitung bei der Übergabe des Objektes.



Faire Courtage Teilung

Neuregelung der Aufteilung der Maklerprovision beim Verkauf von Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern.

Regelungen zur Maklerprovision

Ist beim Immobilienverkauf ein Makler im Spiel, fällt Provision an. Wer aber zahlt diese? Es gab bisher in Deutschland regional sehr unterschiedliche Provisionsregelungen. Mit Einführung des Maklergesetzes in 12/2020 gelten bundesweit einheitliche Regeln.

Wir sagen Ihnen, was es zu beachten gilt.

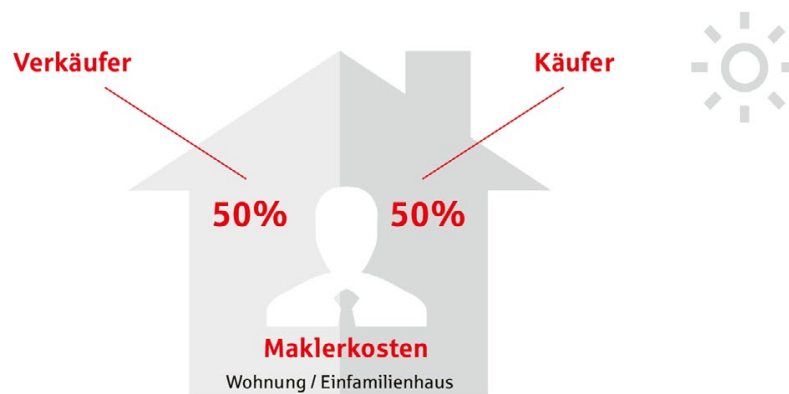
Mit dem Bestellerprinzip bei Vermietung ist seit 2015 klar geregelt – wer den Makler bestellt, der muss ihn auch bezahlen. Bei dem Kauf von Immobilien kam es hingegen oft dazu, dass eine Vertragspartei (häufig der Käufer) die gesamte Maklerprovision zahlen musste. Um dies zu verhindern, wird in abgewandelter Form – auch beim Immobilienkauf – eine Regelung für die faire Teilung der Maklerprovision angewandt.

Der Makler ist nun beiden Seiten FAIRpflichtet!

Mit der gesetzlichen Regelung ist eine hälftige Teilung der Maklerprovision Pflicht, wenn der Makler aufgrund von zwei Maklerverträgen für Verkäufer und Käufer gleichermaßen tätig ist. Mit Abschluss des Kaufvertrages bekommt der Makler also vom Verkäufer die Provision in gleicher Höhe ausgezahlt wie vom Käufer. Die Neuregelung der Maklerprovision definiert somit die Verteilung der Provision („FairTeilungsprinzip“), nicht jedoch ihre Höhe. Diese passt sich an die jeweiligen, regionalen Marktgegebenheiten an.

Damit die professionelle Maklerleistung nicht nur ein Versprechen bleibt, sollte die Vereinbarung in Textform festgehalten werden. Ohnehin ist das nach dem Maklergesetz Pflicht: Was bisher bei vielen freien Maklern mündlich abgesprochen oder per Handschlag vereinbart wurde, ist nur noch in Textform gültig. Die Immobilienmakler der Sparkasse sorgen schon jetzt für Rechtssicherheit durch schriftliche Verträge.





Gibt es Ausnahmen von der Regel bzw. was ist zu beachten?

Das Gesetz zur Provisionsteilung regelt ausschließlich den Verkauf von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen. Somit kann z.B. bei Mehrfamilienhäusern oder Gewerbeimmobilien weiterhin eine individuelle Maklerprovision vereinbart werden. Eine weitere Ausnahme besteht, wenn der Verkäufer ausdrücklich wünscht, die Provision voll zu übernehmen.

Grundsätzlich gilt: Der Makler kümmert sich um beide Vertragsparteien aufgrund zweier Maklerverträge. Auf Basis dieser Maklerverträge zahlen die Parteien jeweils die Hälfte der Gesamtprovision. Gegen dieses Prinzip verstoßende Maklerverträge sind unwirksam.

Vorteile der Provisionsregelung flächendeckend in ganz Deutschland:

- Bundesweit einheitliche Regelung schafft Transparenz und Vergleichbarkeit
- Senkung der Erwerbsnebenkosten für Immobilienkäufer
- Finanzielle Entlastung bei Käufer und Verkäufer durch Provisionsteilung
- Textform bei Maklerverträgen gibt Rechtssicherheit

Unser FAIRsprechen: 100% Maklerleistung für Verkäufer und Käufer



Immobilien privat verkaufen

Wir helfen Ihnen, die fünf häufigsten Probleme beim Verkauf zu meistern.

„Wir müssen raus, aber ...“

Der Möbelwagen ist schon da. Aber noch kein Käufer? Häufig werden Immobilien unter Wert verkauft, wenn der Verkäufer unter Zeitdruck steht. Ohne gute Vorbereitung kann sich die Verkaufsphase über viele Monate hinziehen. Machen Sie sich also frühzeitig klar, bis wann Sie die Immobilie verkaufen möchten und zu welchem Preis. Welche Unterlagen zum Verkaufsobjekt werden benötigt? Haben Sie ausreichend Zeit für Besichtigungen und Behördengänge eingeplant?



Grundsätzlich gilt:

Je frühzeitiger Sie die Planung beginnen, desto besser stehen Ihre Chancen, den gewünschten Verkaufspreis zu erzielen.

An folgende Unterlagen sollten Sie auf jeden Fall denken:

Grundbuchauszug mit eventuell vorhandenen Lasten, Baubeschreibung und Bauzeichnungen, Wohnflächenberechnung, Flur- und Katasterkarte, Teilungserklärung bei Teileigentum, Protokolle und Abrechnungen bei Wohnungseigentümergeinschaften

Das leisten wir für Sie

- Aufstellung eines Zeitplanes
- Erforderliche Unterlagen bestimmen
- Koordination der Besichtigungstermine

„Mein Nachbar hat viel mehr für sein Haus bekommen!“

Aussagen dieser Art hören wir von Verkäufern immer wieder. Dabei bedenken viele nicht, dass jedes Haus individuelle Vorzüge und auch Nachteile hat und zum Zeitpunkt des Verkaufs womöglich andere Marktgegebenheiten herrschen. So gehen viele Immobilienbesitzer mit unrealistischen Preisvorstellungen an den Verkauf heran. Wichtig ist aber eine marktgerechte Einschätzung des Verkaufsobjektes.

Stellen Sie die Vorzüge und Nachteile Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung gegenüber. Eine Plus-Minus-Liste hilft Ihnen, einen guten Preis zu finden.



Grundsätzlich gilt:

Je gründlicher die Marktanalyse zu Beginn – desto passender und fundierter ist der Preis.

Das leisten wir für Sie

- Marktanalyse zur Bestimmung des Marktpreises
- Beratung zur sinnvollen Behebung von preis-senkenden Mängeln in der Verkaufsvorbereitung

„Käufer gesucht – wen und wo?“

Um Ihre Immobilie erfolgreich zu verkaufen, gilt es festzulegen, welche Zielgruppe am ehesten Interesse an Ihrem Haus oder Ihrer Eigentumswohnung hat. Wer seine Zielgruppe kennt, kann gut entscheiden, mit welchen Argumenten sie bestmöglich angesprochen werden kann. Und auch, auf welchem Weg potenzielle Käufer erreicht werden.

Grundsätzlich gilt:



Je professioneller und zielgerichteter ein Objekt vermarktet wird, desto schneller und erfolgreicher gestaltet sich der Verkauf.

Das leisten wir für Sie

- Bestimmung des potenziellen Käuferkreises
- Käuferansprache über geeignete Medien
- Suche in unseren umfangreichen Interessentendaten

„Auf dem Foto sah das ganz anders aus.“

Viele Privatverkäufer wecken oftmals falsche Hoffnungen. Seriöse Informationen bauen Vertrauen auf. Falsche oder irreführende Informationen dagegen irritieren und erzeugen Skepsis. Das schwächt die eigene Position bei der Kaufverhandlung. Das Verschweigen wesentlicher Informationen kann im Extremfall sogar zur Ungültigkeit des Kaufvertrages führen.

Nutzen Sie gute und realistische Fotos, die das Objekt umfassend präsentieren. Positive Stimmungen erzeugen Fotos, wenn sie tagsüber bei guten Licht- und Wetterverhältnissen aufgenommen werden



Grundsätzlich gilt:

Wecken Sie keine falschen Erwartungen und informieren Sie die potenziellen Käufer umfassend.

Das leisten wir für Sie

- Erstellung eines professionellen Exposés und ggfs. eines Verkaufsflyers
- Bei Besichtigungsterminen und den Verkaufsgesprächen stehen wir Ihnen zur Seite

„Wo bleibt mein Geld?“

Ein Käufer ist gefunden – was nun? Jetzt kommt der Kaufvertrag. Denken Sie daran, in diesem Kaufvertrag alles Wichtige festzulegen. Zum Beispiel den Termin für die Kaufpreiszahlung. Das geht leider oftmals unter, ist aber entscheidend, damit Sie Ihr nächstes Zuhause finanzieren können und nicht ohne Dach über dem Kopf dastehen. Zu Ihrem Schutz sollten Sie die finanziellen Verhältnisse des Käufers klären. Lassen Sie sich von ihm aktuelle Unterlagen vorlegen, die seine finanzielle Kraft belegen: Wichtig sind Eigenkapitalnachweis, Finanzierungsbestätigung seiner Bank, Einkommensnachweis und Schufa-Auskunft.

Nehmen Sie die anteilige Kostenübernahme der Grundsteuer mit in den Kaufvertrag auf. Sonst zahlen Sie diese bis zum 01.01. des Folgejahres weiter. Haben Sie einen Überblick, ob Sie vor dem Verkauf noch Pfandfreigaben einholen müssen? Knifflig kann es auch werden, wenn Sie Erbe sind. Nicht jeder Erbe ist zum Verkauf berechtigt.



Grundsätzlich gilt:

Überprüfen Sie die Bonität des Käufers, vereinbaren Sie den Zahlungstermin. Nehmen Sie alle juristisch relevanten Punkte in den Kaufvertrag auf.

Das leisten wir für Sie

- Tipps und Hinweise zum Kaufvertrag – jedoch keine juristische Beratung
- Begleitung bis zur Übergabe des Objektes



Vorbereitung ist der erste Schritt zum Erfolg

Diese Unterlagen benötigen wir zum Verkauf Ihrer Immobilie:

- ☐ Grundbuchauszug
- ☐ Lageplan
- ☐ Grundriss/Baupläne
- ☐ Flächenberechnung
- ☐ Baubeschreibung
- ☐ Feuerversicherung
- ☐ Gebäudeenergieausweis
- ☐ Auflistung der Nebenkosten
- ☐ Gegebenenfalls Nachweis von Renovierungen (Rechnungen)
- ☐ Gegebenenfalls bestehender oder auslaufender Mietvertrag
- ☐ Gegebenenfalls Schlüssel

Bei Teileigentum und Eigentumswohnungen benötigen wir zusätzlich:

- ☐ Teilungserklärung
 - ☐ Versammlungsprotokolle bei Eigentumswohnungen
 - ☐ Nebenkostenabrechnung
 - ☐ Wirtschaftsplan
 - ☐ Sonstiges
-
-

Meine Notizen

**S-Versicherungs- und Immobilien-GmbH
der Sparkasse Gelsenkirchen**

Nienhofstr. 1-5
45894 Gelsenkirchen

Telefon: 0209-161-4444

E-Mail: immobilien@s-vi-ge.de

www.s-vi-ge.de



www.s-vi-ge.de

Sie waren mit uns zufrieden?

Dann bewerten Sie uns auf Google.

Ihr Feedback ist uns wichtig und
hilft anderen Kunden, den richtigen
Partner rund um die Immobilie zu
finden.

Vielen Dank für Ihre Bewertung.

