

Immobilienvermittlung

Immobilien- verkauf mit der Sparkasse.



Sparkasse
Iserlohn

Unser Service für Immobilienverkäufer.



MAKLER

Nr. 1



Finanzgruppe lt. Zeitschrift
Immobilienmanager 05/2024.

Sparkassen- 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!

Ihr
ImmobilienService

Für Sie da – Unser Team

Ihre kompetenten Ansprechpartner,
wenn es um Immobilienverkauf geht.



Tobias Dröge
Abteilungsleiter
ImmobilienCenter
02371 216-318
tdroege@sparkasse-
iserlohn.de



Farina Benkert
Immobilienberaterin
02371 216-403
fbenkert@sparkasse-
iserlohn.de



Angela Wehling
Immobilienberaterin
02371 216-406
awebling@sparkasse-
iserlohn.de



Nariman Sadikhova
Immobilienberaterin
02371 216-401
nsadikhova@sparkasse-
iserlohn.de



Sabine Minio
Assistentin
ImmobilienService
02371 216-404
sminio@sparkasse-
iserlohn.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. Wir bereiten ihre Pläne und Grundrisse auf und besorgen die erforderlichen Unterlagen.



Auswertung unserer Interessentendatenbank

Alle in unserem Hause registrieren und baufinanzierungsgeprüften Immobiliensuchenden, die für Ihre Immobilie in Frage kommen, werden umgehend von uns angesprochen.



Kommunikation

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



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.



Rundumberatung

In allen immobilien-spezifischen Angelegenheiten gilt:

Wir sind für Sie da – auch nach dem Verkauf.

Professionelle Marktpreiseinschätzung

Vertrauen Sie auf unsere langjährige Erfahrung.

Seit 1991 begleiten wir in unserem ImmobilienService unsere Kunden rund um die Immobilie. 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.

Baupläne

Energieeffizienz

Haustyp

Renovierungsrechnungen

Lageplan

Marktkennntnisse

Mietverträge

Bodenrichtwert

Grundbuchauszug

Baubeschreibung



S-ImmoPreisfinder

**Wohnmarktanalyse per Klick –
mit dem S-ImmoPreisfinder.**

www.sparkasse-iserlohn.de/preisfinder



**Was ist Ihre Immobilie im Überschlagn 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.

Das Bieterportal der Sparkassen

Einfach, sicher und transparent zum Marktpreis.

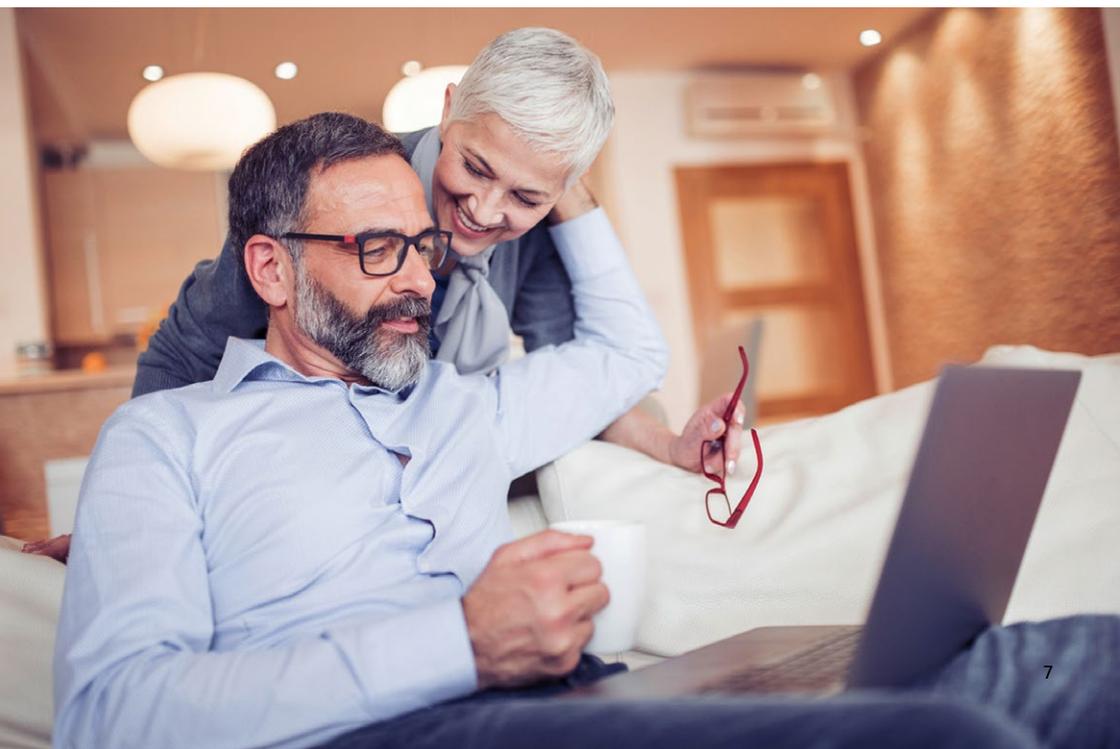
Wir stellen für Sie als Verkäufer Ihre Immobilien vor und laden Kaufinteressenten ein, innerhalb eines festgelegten Zeitrahmens auf Ihre Wunschimmobilie zu bieten. Hier macht der Markt den Preis!

Vorteile für Sie als Verkäufer

- Schneller, einfacher Immobilienverkauf
- Transparente Darstellung aller Gebote
- Zum Marktpreis

Vorteile für den Käufer

- Transparente Darstellung aller Gebote
- Anonymes Bieterverfahren und schnelles Ergebnis
- Zum fairen marktgerechten Kaufpreis



Energieausweis – Wir helfen Ihnen dabei

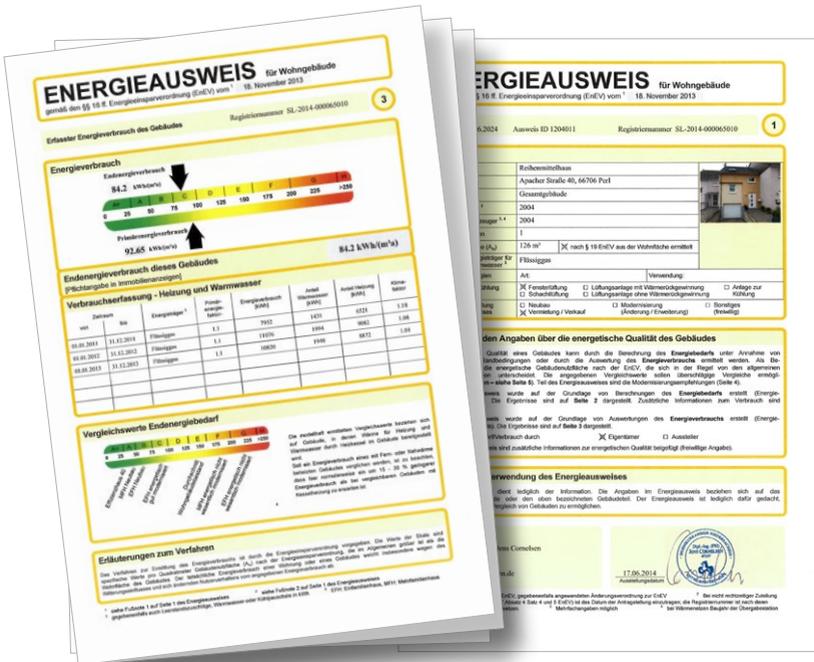
Gern sind wir Ihnen bei der Beschaffung eines Gebäude-Energieausweises behilflich.

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 energetischen Kennwerte angegeben werden.



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.

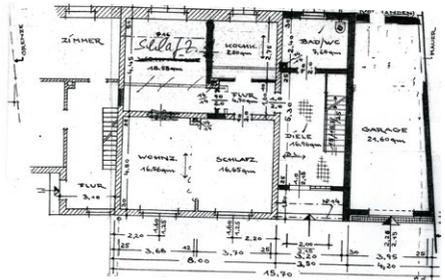
Grundriss-Aufbereitung

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

Vorher



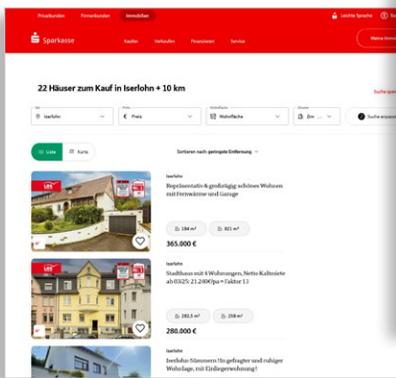
nachher



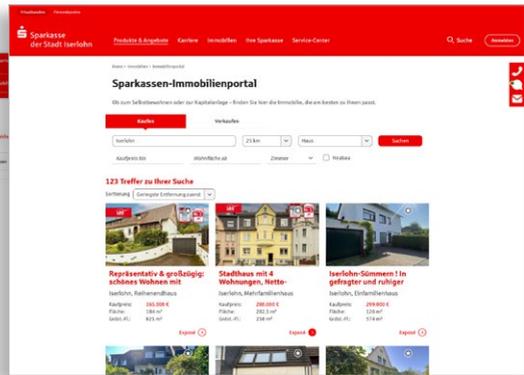
Immobilienwerbung

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

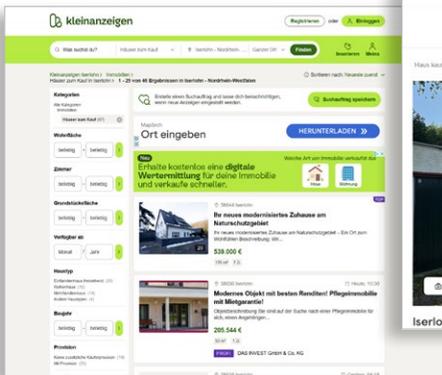
www.s-immobilien.de



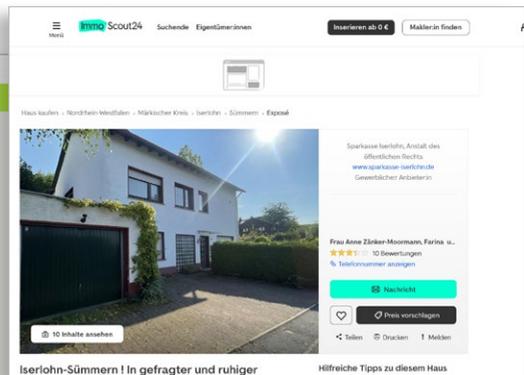
www.sparkasse-iserlohn.de



www.kleinanzeigen.de



www.immobilienscout24.de



Virtueller Rundgang

Wir besichtigen Ihre Immobilie mit den Interessenten in einem virtuellen 360°-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 360°Virtuellen 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 360°-Rundgang können Sie:

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



Ihr richtiger Käufer zum richtigen Zeitpunkt

Auswertung unserer Interessentendatenbank.

In unserer Interessentendatenbank ist vielleicht schon der richtige Käufer

Wir betreuen regelmäßig eine Vielzahl von 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.



Finanziell und rechtlich auf der sicheren Seite

Finanzierungsmöglichkeiten und Notartermin.

Keine Besichtigung ohne Finanzierungsbestätigung

Unsere Finanzierungsberater bieten Ihren 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.



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.

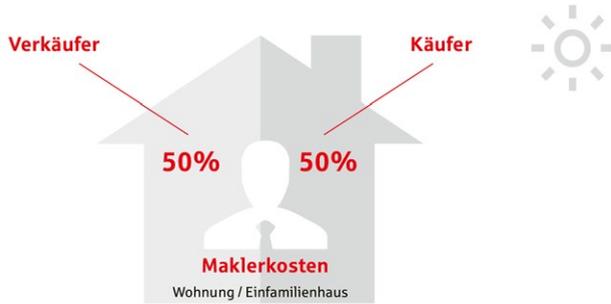
Mit dem Bestellerprinzip bei Vermietung ist seit 2015 klar geregelt – wer den Makler bestellt, der muss ihn auch bezahlen. Bei dem Kauf von Immobilien kam es hingegen oft dazu, dass eine Vertragspartei (häufig der Käufer) die gesamte Maklerprovision zahlen musste. Um dies zu verhindern, wird in abgewandelter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

Maklerleistung für den Verkäufer

- + Zusammenstellen von Unterlagen für den Verkauf
- + Realistische Marktpreiseinschätzung
- + Vorbereitung von Verkaufsunterlagen
- + Bewerbung der Immobilie

Maklerleistung für Verkäufer und Käufer

- + Interessentenbetreuung
- + Ansprechpartner für Käufer und Verkäufer
- + Begleitung der Verkaufsverhandlungen
- + Vorbereitung des Kaufvertrages

Maklerleistung für den Käufer

- + Zusendung aller Unterlagen
- + Terminierung und Durchführung der Besichtigungen
- + Ansprechpartner für potenzielle Käufer
- + Klärung von Detailfragen

= 100% Maklerleistung

Gefahren beim privaten Immobilienverkauf

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 preissenkenden 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
- Wohn- /Nutzflächenberechnung
- Baubeschreibung
- Wohngebäudeversicherung
- Gebäudeenergieausweis
- Auflistung der Nebenkosten (Grundbesitzabgabenbescheid, Verbrauchskosten)
- Aktueller Schornsteinfegerbericht
- Gegebenenfalls Nachweis von Renovierungen (Rechnungen)
- Gegebenenfalls bestehender oder auslaufender Mietvertrag

Bei Teileigentum und Eigentumswohnungen benötigen wir zusätzlich:

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



Eigenheim ist einfach.

Wenn man einen Partner hat, der beim
Bauen und Kaufen weiß, worauf es ankommt.



 **Baufinanzierung**

02371 216-318

baufinanzierung@sparkasse-iserlohn.de

Sie haben weitere Fragen? Wir sind für Sie da!

Sparkasse Iserlohn

 ImmobilienService

i.A. der LBS Immobilien GmbH NordWest

Schillerplatz 6
58636 Iserlohn

Telefon: 02371 216-400
immobilien@sparkasse-iserlohn.de



www.sparkasse-iserlohn.de/immobilien