

Immobilienvermittlung

Immobilien- verkauf mit uns ist einfach.

Unser Service für Immobilienverkäufer.



Stadt-Sparkasse
Langenfeld



MAKLER

Nr. 1



Finanzgruppe zusammen mit
der LBS NordWest lt. Zeitschrift
Immobilienmanager 2021.

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 Immobilien-Team der Sparkasse Langenfeld



Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die weitere gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Für Sie da – Unser Team

Ihre kompetenten Ansprechpartner,
wenn es um Immobilienverkauf geht.



Holger Unterhuber
Abteilungsleiter
02173/909-280
holger.unterhuber@
sparkasse-langenfeld.de



Melanie Weiß
Immobilienmaklerin
02173/909-385
melanie.weiss@
sparkasse-langenfeld.de



Birthe Guss
Vertriebsassistentin
02173/909-384
birthe.guss@
sparkasse-langenfeld.de



Miriam Halm
Vertriebsassistentin
02173/909-383
miriam.halm@
sparkasse-langenfeld.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 Energieausweises behilflich.



Professionelle Objektpräsentation

Wir erstellen ein aussagefähiges Exposé, bereiten Grundrisse auf und besorgen, falls nötig, Pläne und behördliche Unterlagen (z. B. Lagepläne).



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.



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.

Baupläne
Energieeffizienz
Haustyp
Renovierungsrechnungen
Lageplan
Marktkennntnisse
Mietverträge
Bodenrichtwert
Grundbuchauszug
Baubeschreibung



S-ImmoPreisfinder

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

www.sparkasse-langenfeld.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.
- Auf Wunsch plausibilisieren die Fachleute der Sparkasse den überschlägigen Richtwert Ihrer Immobilie. Sie bringen dabei Ihre speziellen regionalen Marktkenntnisse mit ein.

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.

Der erste Eindruck zählt

Setzen Sie Ihr Objekt mit uns optimal in Szene.

Mehr als nur Aufräumen

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

Wünschenswert wäre, wenn vor dem Fototermin jegliche Utensilien und übermäßige Dekoration, die den Raum unruhig oder sogar unordentlich wirken lassen, entfernt werden. Denken Sie auch an persönliche Fotos und Gegenstände.

Vorher

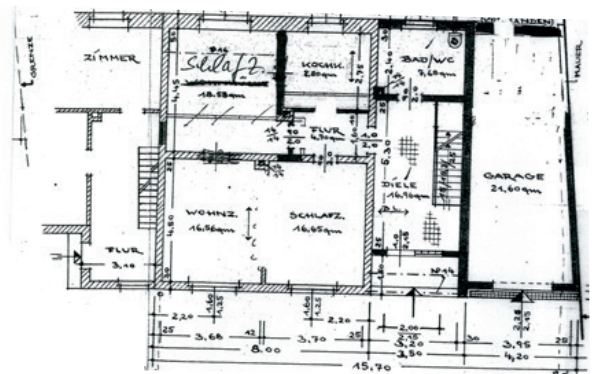


Nachher



Grundriss-Aufbereitung

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



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.



Immobilienwerbung

Ihr Immobilienangebot auf allen wichtigen Immobilienportalen, in unseren Geschäftsstellen und in regionalen Printerzeugnissen.

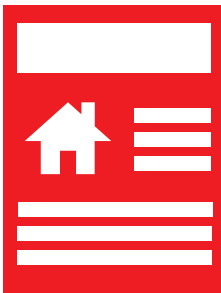
Schaukästen und elektronischer Immobilien-Aushang



Digitale Bewerbung im Schaufenster



Immobilien-Zeitung



Verkaufsschild am Objekt



Internetportale



Zeitungsanzeige print und online



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 mit Kunden, 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 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.

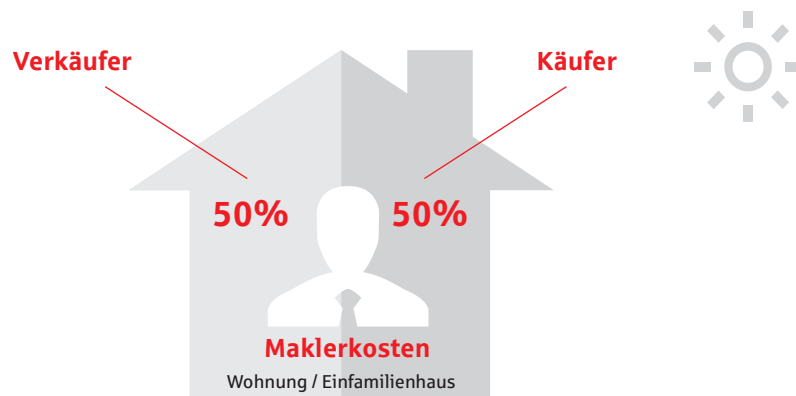
Mit dem Bestellerprinzip bei Vermietung ist seit 2015 klar geregelt – wer den Makler bestellt, der muss ihn auch bezahlen. Bei dem Kauf von Immobilien kam es hingegen oft dazu, dass eine Vertragspartei (häufig der Käufer) die gesamte Maklerprovision zahlen musste. Um dies zu verhindern, wird in abgewandelter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

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 Behörden-gänge 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
- 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.

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

Ausgezeichnet für ihre Fairness

Unsere Immobilienmakler.



Zum achten Mal in Folge Top-Platzierung 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 2022 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 2.200 Kunden ihre Erfahrungen mit 31 überregionalen Immobilienmaklern.



Bewertung unserer Makler insgesamt:

In allen fünf Kategorien wählten unsere Kunden ihre Immobilienmakler von LBSi und Sparkasse in die Top-Rankings unter die fairsten Makler Deutschlands. Insgesamt erreichten unsere Immobilienmakler damit ein glattes „sehr gut“ für ihre Fairness.

**Überzeugen auch Sie sich von der Qualität unserer Immobilienmakler.
Lassen Sie sich beim Kauf oder Verkauf Ihrer Immobilie von uns unterstützen.**



Das Ergebnis unserer Immobilienmakler im Detail:

Note:

**SEHR
GUT** ✓

Faire Leistungsqualität

- ✓ Marktkenntnisse
- ✓ Fachkompetenz
- ✓ Glaubwürdigkeit der Referenzen
- ✓ Immobilienbewertung
- ✓ Beratung zu technologischen Neuerungen
- ✓ Umfassende Erfahrung

Note:

**SEHR
GUT** ✓

Fairer Kundenservice

- ✓ Kontaktmöglichkeiten
- ✓ Terminvereinbarungen
- ✓ Freundlichkeit
- ✓ Besichtigungen
- ✓ Reaktionszeit auf Anfragen
- ✓ Vollständigkeit der Immobilien-Anzeigen
- ✓ Zugang zu Immobilien-Anzeigen

Note:

**SEHR
GUT** ✓

Faire Kundenkommunikation

- ✓ Schriftliche Vereinbarungen
- ✓ Verbindlichkeit von Aussagen
- ✓ Angemessener Informationsumfang
- ✓ Verständlichkeit der Angebots- und Vertragsunterlagen
- ✓ Vertrauensvolle Kommunikation

Note:

**SEHR
GUT** ✓

Faire Kundenberatung

- ✓ Verständlichkeit der Beratung
- ✓ Eingehen auf Kundenbedürfnisse
- ✓ Transparenz der Vorgehensweise
- ✓ Beratung bei Vertragsabwicklung
- ✓ Passgenaue Bedarfsanalyse
- ✓ Zeit für Beratung

Note:

**SEHR
GUT** ✓

Faires Preis-Leistungs-Verhältnis

- ✓ Kostentransparenz
- ✓ Preis-Leistungs-Verhältnis
- ✓ Höhe der Gebühren

Vorbereitung ist der erste Schritt zum Erfolg

Diese Unterlagen benötigen wir zum Verkauf Ihrer Immobilie:

- Grundbuchauszug
- Lageplan
- Grundriss/Baupläne
- Flächenberechnung
- Baubeschreibung
- Gebäudeversicherung
- Energieausweis
- 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
 - Nebenkosten- bzw. Hausgeldabrechnung inkl. Rücklagen
 - Wirtschaftsplan
 - Verwaltervertrag
 - Sonstiges _____
-
-
-

Stadt-Sparkasse Langenfeld

Solinger Str. 51-59
40764 Langenfeld/Rhld.

Telefon 02173 / 909-380

Fax 02173 / 909-409

immobilien@sparkasse-langenfeld.de

www.sparkasse-langenfeld.de



www.sparkasse-langenfeld.de/immobilien