

Informationsmappe für Immobilienverkäufer.

Ihr Makler vor Ort.

Kompetent. Nah. Fair. Persönlich. Servicestark.

Deutschlands größter Makler
für Wohnimmobilien*
Die Sparkassen-Finanzgruppe

Wenn's um Geld geht
 Sparkasse Mittelmosel
Eifel Mosel Hunsrück

*laut Immobilienmanager, Ausgabe #5/2023, ist die S-Finanzgruppe
„Deutschlands größter Makler für Wohnimmobilien.“



Immobilien verkaufen

Vertrauen Sie auf unser jahrelanges Know-how im Maklergeschäft. Gemeinsam finden wir den richtigen Käufer für Ihre Immobilie. Denn die Sparkassen-Finanzgruppe ist Deutschlands größter Maklerverbund.



Thomas Klauck
Immobilienmakler
06531 959 61264
0170 2286 179



Nora Horn
Immobilienmaklerin
06531 959 65318
0170 1914 447



Katja Schmitt
Immobilienmaklerin
06531 959 63222
0151 6418 1330



Nesrin Yazici
Immobilienmaklerin
06531 959 61273
0151 1547 7078

Immobilien kaufen und ersteigern

Ein Haus auf dem Land oder eine Eigentumswohnung in der Stadt:
Ganz gleich, wie Ihr Traum vom Eigenheim aussieht - wir unterstützen Sie gerne bei der Suche. Profitieren Sie von der Expertise des Marktführers bei der Vermittlung und Finanzierung von Immobilien. So finden Sie, was zu Ihnen passt und wohnen schnell mietfrei in den eigenen vier Wänden.



Sabine Löwen
Backoffice
06531 959 61293



Sergej Altmann
Backoffice
06531 959 63513

Wir verstehen Heimat.

Sparkasse Mittelmosel – Eifel Mosel Hunsrück

Die Sparkasse Mittelmosel – Eifel Mosel Hunsrück zählt zu den zehn größten Sparkassen in Rheinland-Pfalz. Unser Geschäftsgebiet erstreckt sich über die beiden Landkreise Bernkastel-Wittlich und Cochem-Zell. Mit rund 430 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in 15 Geschäftsstellen erzielt die Sparkasse Mittelmosel – Eifel Mosel Hunsrück eine Bilanzsumme von 3,1 Mrd. Euro. Wir sind ein starker Partner in der Region.

Im Internet oder mobil per App sind wir rund um die Uhr erreichbar. Und genau das ist unser Erfolg. Wir sind täglich für sie da und haben stets ein offenes Ohr für jeden Einzelnen – vom Schüler oder Studenten über den Single, die Familie, den Senior, vom Geschäftsmann bis hin zum Unternehmen. Da die Sparkassen traditionell in der Region engagiert sind, können wir sehr gut beurteilen, was unsere Kunden brauchen.



Service geht einfach. Unser Paket von 1 bis 10+:



1. Objektbesichtigung

Vor Ort besprechen wir gemeinsam mit Ihnen alles Wichtige für den bestmöglichen Verkauf Ihrer Immobilie.

2. Marktpreiseinschätzung

Wir kennen den aktuellen Immobilienmarkt vor Ort und ermitteln für Sie den realistischen Marktwert.

3. Energieausweis

Wir helfen Ihnen bei der Beschaffung dieses gesetzlich vorgeschriebenen Dokumentes.

4. Objektpräsentation

Die Visitenkarte Ihrer Immobilie. Wir erstellen für Sie ein professionelles und aussagekräftiges Exposé.

5. Vorgemerkte Kaufinteressenten

Wir führen eine Datenbank mit relevanten Angaben und passendem Suchprofil, für einen zielgerichteten Verkauf.

6. Marketing

Mit unseren maßgeschneiderten Werbemaßnahmen erreichen wir Ihre möglichen Käufer. Online und offline.

7. Terminmanagement

Wir organisieren ausschließlich zielführende und effiziente Besichtigungen. Wir kennen unsere Interessenten.

8. Finanzierungsmöglichkeiten

Unsere Finanzierungsberater bieten Ihren Kaufinteressenten maßgeschneiderte Angebote. Inklusive eventueller Fördermittel.

9. Notartermin

Wir unterstützen Sie bei der Vorbereitung aller Unterlagen und sind beim Notartermin dabei. Natürlich mit Finanzierungsbestätigung vorab.

10. Rundum sorglos

Wir sind Ihr Partner bei allen Angelegenheiten rund um die Immobilie. Vor, während und nach dem Verkauf.

Vorbereitung ist der erste Schritt zum Erfolg

Diese Unterlagen benötigen wir zum Immobilienverkauf:

- Personalausweis aller Eigentümer (Vorder- und Rückseite)
- Grundsteuer-B Bescheid (Kopie der letzten Beitragsrechnung)
- Wohngebäudeversicherung (Kopie der letzten Beitragsrechnung)
- Gebäudeenergieausweis (in Farbe)
- Auflistung der Nebenkosten
- Nachweis von Renovierungen (Rechnungen)
- Mietvertrag und Kontaktdaten des Mieters
- Schlüssel
- Bei Betreuung: Gutachten und Betreuungsurkunde
- Im Erbfall: Erbschein oder Testament mit Eröffnungsprotokoll und Personalausweise sowie Kontaktdaten aller Erben

Bauunterlagen (ggfs. bei dem zuständigen Bauamt auf der Kreisverwaltung anfordern)

- Grundrisse/Querschnitte/Ansichten
- Baupläne
- Flächenaufstellung
- Baugenehmigung
- Baubeschreibung

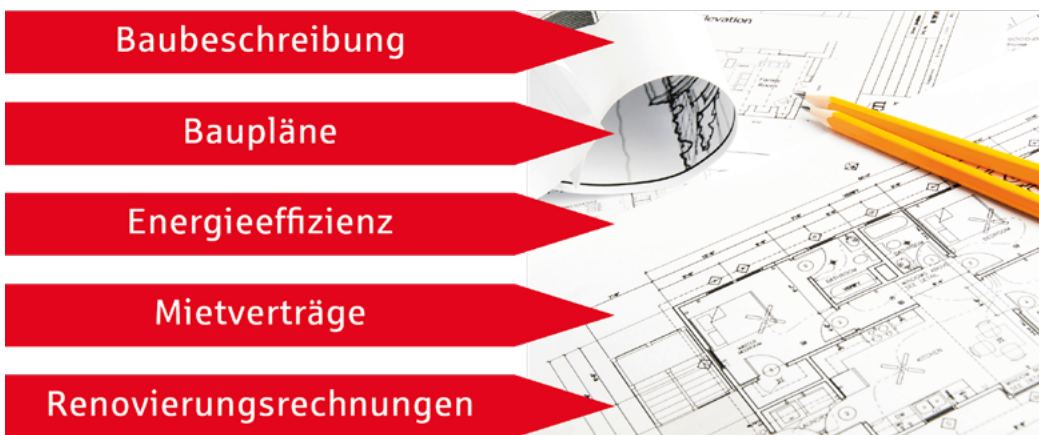
Bei Teileigentum und Eigentumswohnungen benötigen wir zusätzlich:

- Teilungserklärung
- Protokolle der Eigentümerversammlungen (die letzten drei)
- Hausgeld/Nebenkostenabrechnung (die letzten drei)
- Wirtschaftsplan (die letzten drei)
- Sonstige: _____

Die Marktpreiseinschätzung

Die Preisfindung ist für Sie nachvollziehbar und transparent.

Unsere Experten nutzen ihr umfassendes Know-how und orientieren sich an folgenden Kriterien:



S-ImmoPreisfinder

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



Der Energieausweis

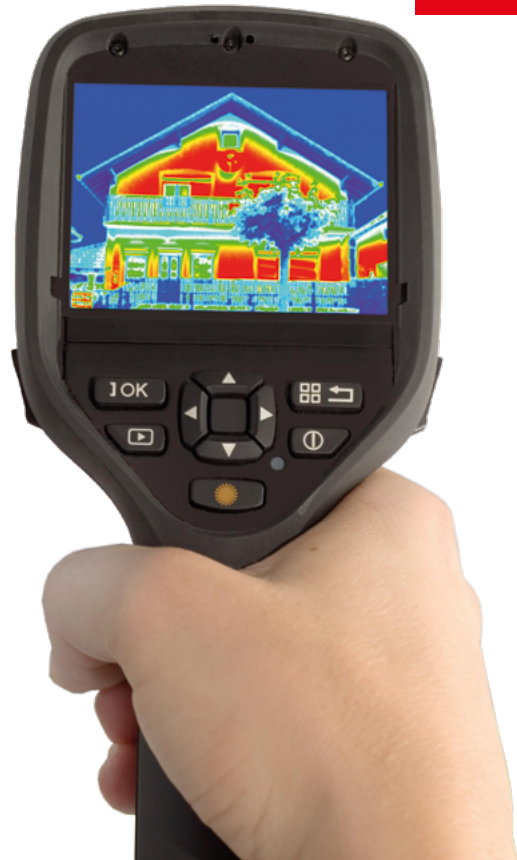
Energie wird transparent. Ausweis wird einfach.

Seit 2014 Pflicht beim Verkauf.

Der Energieausweis macht Immobilien vergleichbar. Er stellt mit verschiedenen Kennwerten die Energieeffizienz eines Hauses im tatsächlichen Zustand dar. Damit wird er zum Steckbrief für Wohnimmobilien. Spätestens zum Zeitpunkt der Besichtigung müssen Sie als Eigentümer den Kaufinteressenten die Dokumente vorlegen. Das ist in Deutschland gesetzlich vorgeschrieben.

Grundsätzlich unterscheidet man zwischen den Bedarfs- und den Verbrauchsausweisen. Die beiden Varianten können dabei zu unterschiedlichen Einschätzungen über den Energiestandard führen. Das liegt an den verschiedenen Berechnungs- und Erhebungsmethoden. Welcher Typ für Ihr Haus notwendig ist, hängt von der Art der Immobilie ab.

Bei der Erstellung des Energieausweises ist grundsätzlich die aktuellste Fassung der Energieeinsparverordnung (EnEV) zu berücksichtigen. Diese Angaben müssen auch zwingend in allen Marketingunterlagen ausgewiesen werden.



Energieausweis für Wohngebäude
gemäß der §§ 16 ff. der Energieeinsparverordnung (EnEV) vom 18.11.2013

Registernummer: RP-2017-00103000
Datei: Registernummer wurde beantragt am...

Berechneter Energiebedarf des Gebäudes
CO₂-Emissionen: 25 kg/(m²a)
Energiebedarf: 90 kWh/(m²a)

Energieeffizienzklasse
Endenergiebedarf dieses Gebäudes: C
Primärenergiebedarf dieses Gebäudes: 100 kWh/(m²a)

Angaben zum EEWärmeG
Ersparmaßnahmen: ...
Erläuterungen zum Berechnungsverfahren: ...

Angaben über die energetische Qualität des Gebäudes
Verbrauch des Gebäudes: ...
Verwendung des Energieausweises: ...

27.10.2017
Ausstellungsdatum
jakob fuchs
Umschicht der Ausbeute

Die Objektpräsentation

Verkaufsfördernd. Ihre Immobilie in der Hauptrolle.

Der erste Eindruck ist der Wichtigste. Das menschliche Gehirn hat die Fähigkeit innerhalb weniger Sekunden eine nachhaltige Einschätzung zu treffen. Das belegen zahlreiche Studien.

Deshalb ist es wichtig, dass Ihre Immobilie von Anfang an einen nachhaltigen und positiven Eindruck hinterlässt.

Und wir wissen wie!

Bei unseren Objektpräsentationen achten wir grundsätzlich auf einen hellen, freundlichen und aufgeräumten Charakter.

Wir setzen Ihre Immobilie richtig in Szene. Mit professionellen Darstellungen und wertigen Perspektiven bei denen man gerne etwas näher hinschaut.

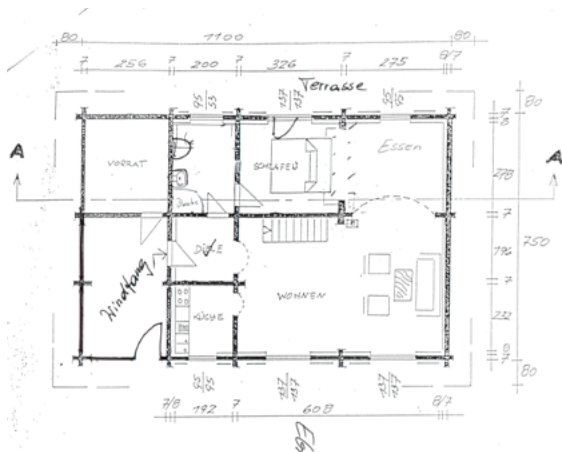
Auch bei den Grundrissen achten wir auf eine übersichtliche und aussagekräftige Aufbereitung.

Wir wollen, dass Ihr Kaufinteressent schon beim Durchblättern der Unterlagen in seiner Vorstellung bereits den Einzug plant.

Selbstverständlich übernehmen wir für die gesamte Objektpräsentation die Kosten.

Wir schaffen Begehrlichkeiten – mit einem positiven Gefühl von Anfang an. Denn der erste Eindruck zählt.

Vorher



Nachher



Der 360° Rundgang. Virtuelle Besichtigung Ihrer Immobilie.

Der 360° Rundgang ermöglicht die schnelle, effiziente und zeitgemäße Präsentation Ihrer Immobilie.

Mit uns profitieren Sie von unschlagbaren Vorteilen:

Die Praxis hat gezeigt, dass bei virtuellen Besichtigungen deutlich kürzere Vermarktungszeiten möglich sind, eine schnellere Selektion von potentiellen Käufern erfolgen kann und der „Besichtigungstourismus“ nicht bei Ihnen stattfindet. Das bedeutet mehr Schutz Ihrer Privatsphäre.

Der Kaufinteressent kann bequem von Zuhause oder dem Büro über PC, Laptop, Tablet oder Handy mit oder ohne VR Brille Ihre Immobilie besichtigen. Optimal in Szene gesetzt. Immer aufgeräumt und ansprechend. Rund um die Uhr verfügbar. **24 Stunden. 7 Tage.**



Durch das reelle Raumgefühl kann der Interessent sich schon gedanklich einrichten und sich wie zu Hause fühlen. So bleibt Ihre Immobilie im Kopf. Nutzen wir diese Vorteile!

Mit einem virtuellen Rundgang.
Bequem, Effektiv. Erlebbar.
Jetzt bei uns. Die Erstellung übernehmen wir.



Vorgemerkte Kaufinteressenten

Unsere Datenbank mit möglichen Interessenten.

Maßgeschneidert.
Über 3.000 Kaufinteressenten im Geschäftsgebiet.

Wir kennen mögliche Kaufinteressenten mit ihren Wünschen, ihren Ansprüchen und ihren Vorstellungen wie z. B. zu Lage, Größe, Zimmeranzahl und vielem mehr. Wir stehen mit unseren registrierten Kunden regelmäßig in Kontakt.

Die Suchwünsche der Interessenten werden von uns laufend aktualisiert und verifiziert.

Wir kommen nur mit qualifizierten Interessenten zu Ihnen.

Und, wir kennen den finanziellen Rahmen Ihrer möglichen Käufer.

Damit können wir sicherstellen, dass bei Bedarf auch kurzfristig eine verlässliche Finanzierungszusage vorliegt und einer fristgerechten Kaufpreiszahlung nichts im Wege steht.

Gerne bieten wir jedem Kaufinteressenten perspektivische Finanzierungsgespräche mit dem passenden Angebot an. Damit der Verkauf der Immobilie noch schneller geht.

1. Suchwünsche werden erfasst

Unsere Interessenten kennen wir gut.

2. Gesuchpflege

Laufende Aktualisierungen der Suchwünsche unserer Interessenten.

3. Auswahl und Ansprache

Wir finden die geeigneten Interessenten passend für Ihr Objekt und sprechen Sie schnell und direkt an.



Das Marketing

Stark im Verkauf. Ihre Immobilie online und gedruckt.

Wir übernehmen alle Werbekosten!

Gute Werbung und eine hohe Reichweite bedeuten mehr Interessenten. Und mehr Interessenten begründen für Sie einen höheren Preis.

Ungenügende Werbung mit niedriger Reichweite erzeugen weniger Interessenten und einen niedrigeren Preis.



Das Terminmanagement

Sie und Ihre Zeit haben die höchste Priorität.

Wir haben die wirklich passenden Käufer.

Wir schonen Ihr Zeitbudget. Der Verkauf einer Immobilie ist zeitintensiv.

Dank unserer Erfahrung und unserem Netzwerk kann es sehr schnell gehen. Deswegen bündeln wir die Themen unserer gemeinsamen Besprechungen und arbeiten effizient bei möglichen Besichtigungen. Natürlich geben Sie die Termine vor.

Wir haben Zeit, wann Sie Zeit haben. Denn wir sind Makler aus Leidenschaft.

Im persönlichen Gespräch in unseren Büros klären wir bereits vorab die Wünsche möglicher Käufer. Bei uns gibt es keinen „Besichtigungs-Tourismus“.

Ihre Immobilie präsentieren wir ausschließlich Kunden mit echtem Interesse. Selbstverständlich sind wir bei allen Terminen vor Ort mit dabei.

Nutzen Sie unsere Erfahrung. Wir beraten Sie gerne.

24 Stunden am Tag und 7 Tage die Woche.

Fair, ehrlich und realistisch.



Die Finanzierungsmöglichkeiten

Der Notartermin

**Nur mit Finanzierungszusage vorab.
Darauf können Sie sich verlassen.**

Wir besprechen vorab die finanziellen Möglichkeiten Ihrer Kaufinteressenten.

Das schafft Sicherheit von Anfang an.

Auch der Käufer kann das Expertenwissen unserer Berater gerne nutzen. Sie erhalten von uns maßgeschneiderte Finanzierungsangebote für alle Lebenslagen. Natürlich werden dabei auch die staatlichen Förderprogramme beim Finanzierungsplan mit einbezogen.



Ein Gewinn für Käufer und Verkäufer.
Verantwortungsvoll und zielführend.



Der Notartermin

Gemeinsam. Ein gutes Gefühl.

Notartermine mit uns sind einfach. Weil alles vorab geklärt ist.

Der Verkauf Ihrer Immobilie kommt zum erfolgreichen Abschluss. Bereits im Vorfeld gibt es vieles zu beachten. Wir übernehmen für Sie die Beauftragung des Notars und sorgen dafür, dass alle Unterlagen vorliegen. Wir besprechen vorab alle Details und helfen Ihnen bei der Klärung möglicher, offener Fragen. Wir vereinbaren keinen Notartermin ohne Finanzierungsbestätigung des Käufers.

Damit Käufer und Verkäufer bei einem solch wichtigen Vorgang sachgemäß beraten werden und eine rechtlich einwandfreie Gestaltung und Abwicklung des Vertrags gewährleistet ist, hat der Gesetzgeber die Mitwirkung des Notars vorgesehen. Als neutraler und unabhängiger Berater hat er die Interessen aller Parteien im Blick und sorgt für faire und ausgewogene Regelungen.

Im Rahmen der Beurkundung wird der Vertrag im Beisein aller Beteiligten vollständig vorgelesen. Darüber hinaus erläutert der Notar nochmals den rechtlichen Inhalt und die Tragweite des Vertrags. Erst wenn alle offenen Fragen beantwortet sind, wird der Vertrag unterzeichnet.

Nach der Beurkundung sorgt der Notar für eine sichere und reibungslose Abwicklung des Vertrags. Insbesondere besorgt und überprüft er sämtliche Unterlagen, die für den rechtssicheren und lastenfreien Erwerb durch den Käufer erforderlich sind.

(Quelle: Bundesnotarkammer; Notar.de)

Zur Beurkundung gehen wir selbstverständlich gemeinsam.
Und Sie wissen ja, Notartermine mit uns sind einfach.
Weil vorab alles geklärt ist – ohne Überraschungen.



Rundum sorglos

Wir sind für Sie da. Vor, während und nach dem Verkauf.

Dialog mit uns ist einfach.

Zu allen Fragen rund um die Immobilie gilt:
Wir sind für Sie da. Wann und wo Sie wollen.

Vom ersten Gespräch, bis zum Notar und darüber hinaus.
Gemeinsam. Sicher. Kompetent.

Unser Beratungsangebot in der Zusammenfassung:

- Vollständige Zusammenstellung aller Unterlagen für einen erfolgreichen Verkauf
- Unterstützung bei der Beschaffung des Energieausweises
- Einschätzung des marktgerechten und fairen Angebotspreises
- Erstellung von professionellen Verkaufsunterlagen mit aussagekräftigen Fotos und Fakten
- Umsetzung von zielgerichteten Kommunikationsmaßnahmen online & offline
- Kontaktaufnahme mit Kaufinteressenten mit passenden Suchprofil
- Koordination aller notwendigen Termine inklusive möglicher Verhandlungen
- Ausführliches, transparentes und regelmäßiges Reporting als Nachweis unserer Arbeit
- Einholung der Finanzierungsbestätigung
- Ausführliche Vorbesprechung und Unterstützung bei der Vorbereitung des Kaufvertrages
- Beauftragung des Notars
- Gemeinsame Teilnahme am Termin der Kaufvertragsunterzeichnung
- Ansprechpartner in allen Angelegenheiten rund um die Immobilie

Sprechen Sie mit uns. Jederzeit.

Schließlich verkaufen Sie nicht jeden Tag eine Immobilie.

Wir schon. Nutzen Sie diese Erfahrung.

Wir freuen uns darauf Sie kennenzulernen.



 **Sparkasse Mittelmosel
Eifel Mosel Hunsrück**

i.A. der LBS Immobilien GmbH Südwest

Cusanusstr. 24a

54470 Berncastel-Kues

Telefon 06531 / 959-61600

Internet info@sparkasse-emh.de

www.sparkasse-emh.de