

Immobilienvermittlung

Immobilien- verkauf mit uns.

Unser Service für Immobilienverkäufer.



Sparkasse Mittelmosel
Eifel Mosel Hunsrück



MAKLER

Nr. 1



Finanzgruppe IT, Zeitschrift
Immobilienmanager 05/2024.

Ihre Immobilienexperten.

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 2286179
✉ thomas.klauck@sparkasse-emh.de



Katja Schmitt
Immobilienmaklerin
☎ 06531 959 63222
015164181330
✉ katja.schmitt@sparkasse-emh.de



Tim Dusemund
Immobilienmakler
☎ 06531 959 66807
0170 1914447
✉ tim.dusemund@sparkasse-emh.de



Nesrin Yazici
Immobilienmaklerin
☎ 06531 959 61273
0151 15477078
✉ nesrin.yazici@sparkasse-emh.de

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 eignen vier Wänden.



Sabine Mettler
Backoffice
☎ 06531 959 65924
✉ s-immobilien@sparkasse-emh.de



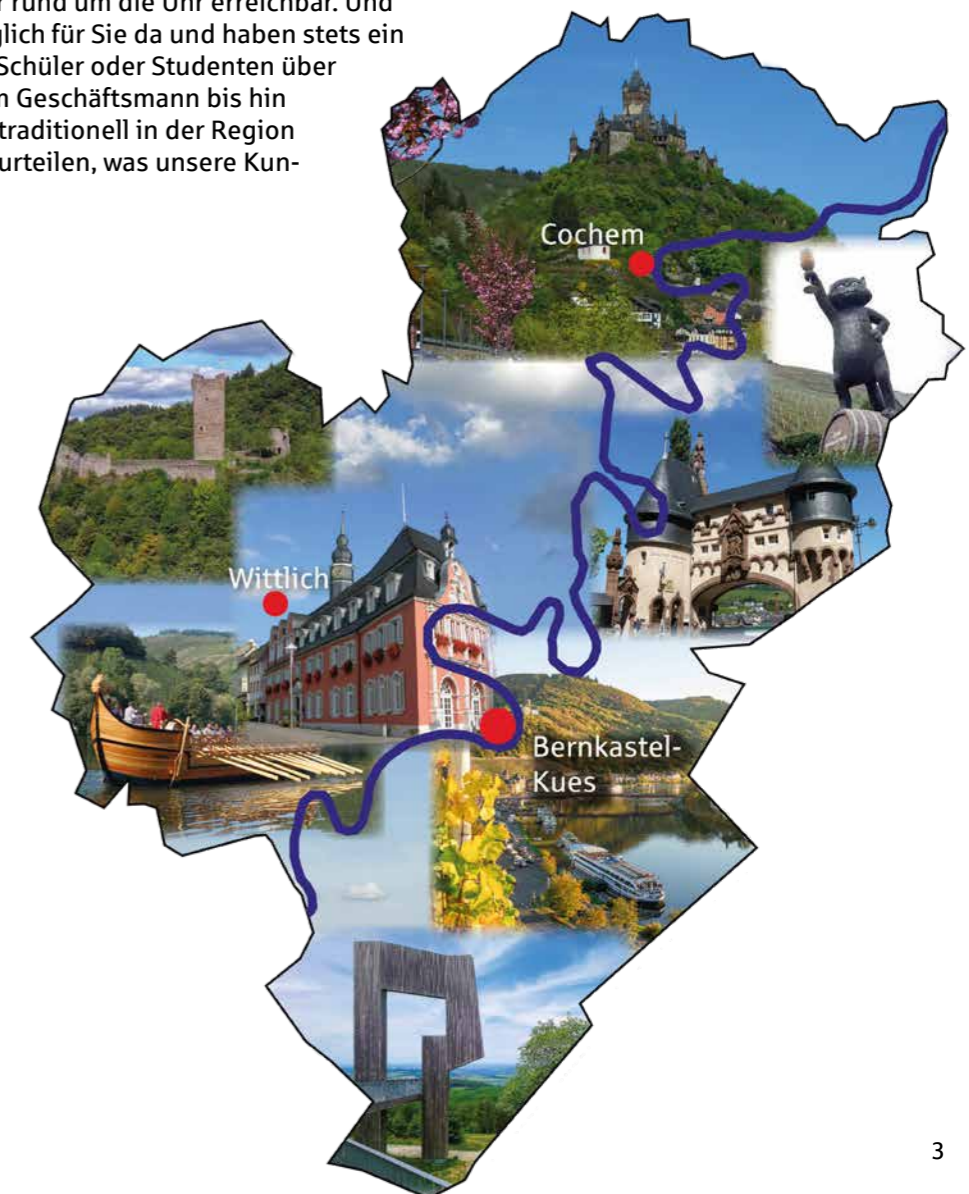
Sergej Altmann
Backoffice
☎ 06531 959 63513
✉ s-immobilien@sparkasse-emh.de

Wir verstehen Heimat.

Sparkasse Mittelmosel – Eifel Mosel Hunsrück

Die Sparkasse Mittelmosel – Eifel Mosel Hunsrück zählt zu den größten Sparkassen in Rheinland-Pfalz. Unser Geschäftsgebiet erstreckt sich über die beiden Landkreise Bernkastel-Wittlich und Cochem-Zell. Mit rund 430 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter 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.



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.



Rundumberatung

In allen immobiliespezifischen Angelegenheiten gilt:

Wir sind für Sie da – auch nach dem Verkauf.

Vorbereitung ist der erste Schritt zum Erfolg

Diese Unterlagen benötigen wir zum Verkauf Ihrer Immobilie:

- Grundbuchauszug
- Lageplan
- Personalausweis aller Eigentümer (Vorder- und Rückseite)
- Grundsteuer-B Bescheid (Kopie der letzten Beitragsrechnung)
- Wohngebäudeversicherung (Kopie der letzten Beitragsrechnung + Versicherungsschein)
- 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)
- Sonstiges _____

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-emh.de/preisfinder



Was ist Ihre Immobilie im Überschlagerwert? 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

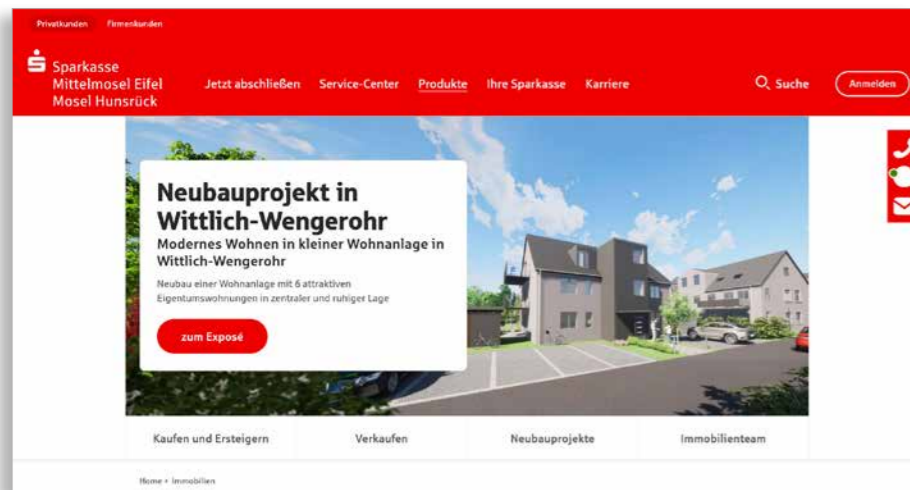
Der unabhängige iib-Immobilien-Richtwert liefert eine objektbezogene Marktanalyse für Ihre Immobilie. Basierend auf den gesetzlichen Norm-Bewertungsverfahren, wissenschaftlich ermittelten Wohnlagen und tagesaktuellen Vergleichsobjekten bietet die Analyse besonders im Preisvergleich die bestmögliche Orientierung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

Das 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.

www.sparkasse-emh.de/immobilien



Verkaufsschild
Objekt



Digitale Werbung im Schaufenster



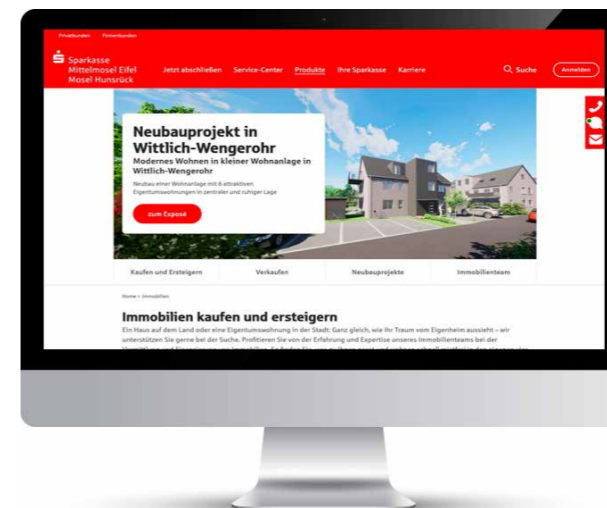
s-immobilien.de



immobilie1.de



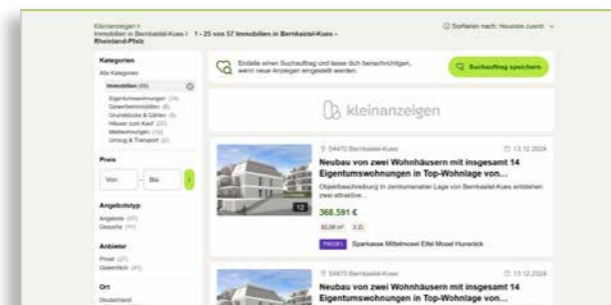
Facebook, Instagram und
Homepage



www.immowelt.de



www.kleinanzeigen.de



Energieausweis – Wir helfen Ihnen dabei

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

Der erste Eindruck zählt

Setzen Sie Ihr Objekt in Szene.



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.

Mehr als nur Aufräumen

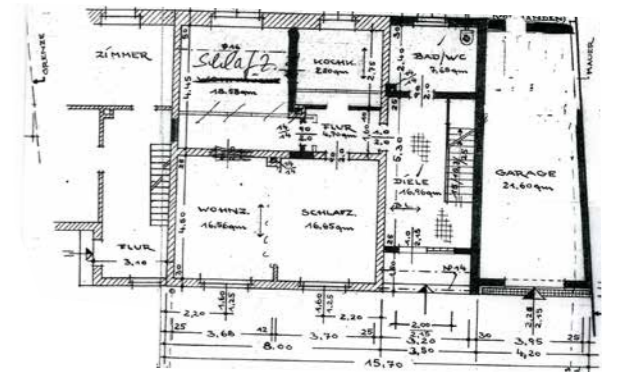
Entfernen Sie vor dem Fototermin jegliche Utensilien und übermäßige Dekoration, die den Raum unruhig oder sogar unordentlich wirken lassen.

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

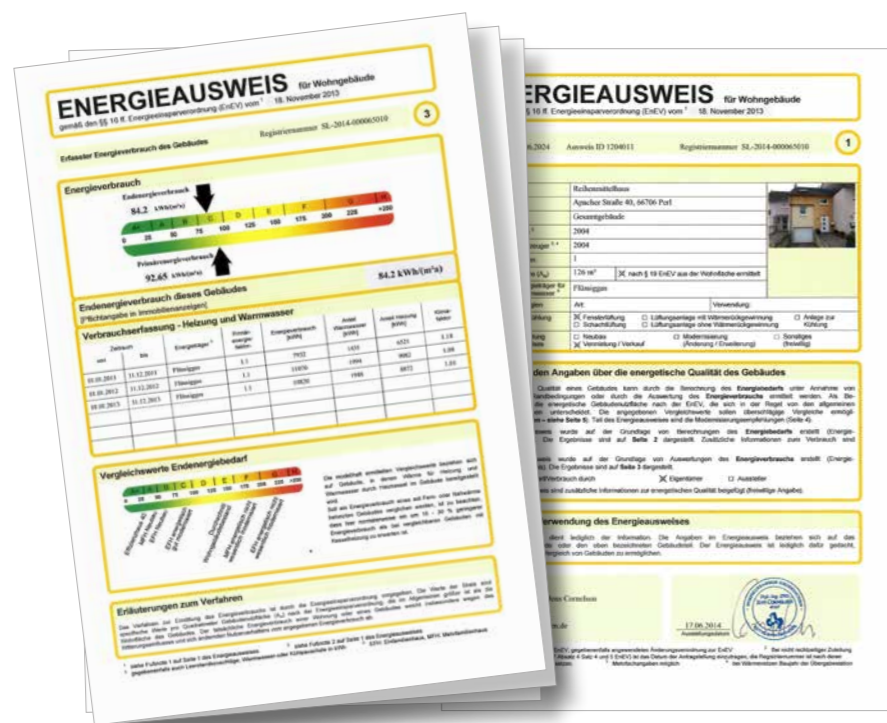
Grundriss-Aufbereitung

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

Vorher



Nacher



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 Immobilien-tourismus reduzieren.



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.



Sparkasse Mittelmosel – Eifel Mosel Hunsrück

i.A. der LBS Immobilien GmbH Südwest

Cusanusstr. 24a

54470 Bernkastel-Kues

Telefon: 06531 959-61600

Internet: s-immobilien@sparkasse-emh.de

www.sparkasse-emh.de



www.sparkasse-emh.de/immobilien