



Immobilienvermittlung

Immobilien- verkauf mit der Sparkasse.

Unser Service für Immobilienverkäufer.



Sparkasse
Wilhelmshaven



Sparkasse
Wilhelmshaven

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
Sparkasse Wilhelmshaven
S-ImmobilienZentrum



Für Sie da – Unser Team

Ihre kompetenten Ansprechpartner,
wenn es um Immobilienverkauf geht.

Unser Immobilienteam freut sich auf Sie.



Olaf Altrock

04421 401-723
olaf.altrock@
sparkasse-wilhelmshaven.de



Gabriele Hennecke

04421 401-726
gabriele.hennecke@
sparkasse-wilhelmshaven.de



Markus Schmidtman

04421 401-721
markus.schmidtman@
sparkasse-wilhelmshaven.de



Claudia Bleek

04421 401-741
claudia.bleek@
sparkasse-wilhelmshaven.de



Martin Klusmann

04421 401-724
martin.klusmann@
sparkasse-wilhelmshaven.de



Kirsten Leonhardt

04421 401-720
kirsten.leonhardt@
sparkasse-wilhelmshaven.de



Martina Kleine

04421 401-727
martina.kleine@
sparkasse-wilhelmshaven.de



Jasmin Lindeke

04421 401-728
jasmin.lindeke@
sparkasse-wilhelmshaven.de

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 2024 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 2024 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 2.500 Kunden ihre Erfahrungen mit 34 überregionalen Immobilienmaklern.

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 immobiliespezifischen Angelegenheiten gilt:

Wir sind für Sie da – auch nach dem Verkauf.



Professionelle Markt- preiseinschätzung

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 markt-orientierten Analyse.

Baupläne

Renovierungsrechnungen

Marktkennntnisse

Energieeffizienz

Mietverträge

Haustyp

Bodenrichtwert

Grundbuchauszug

Baubeschreibung

Lageplan

S-ImmoPreisfinder

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

www.sparkasse-wilhelmshaven.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.

Energieausweis – Wir helfen Ihnen dabei

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

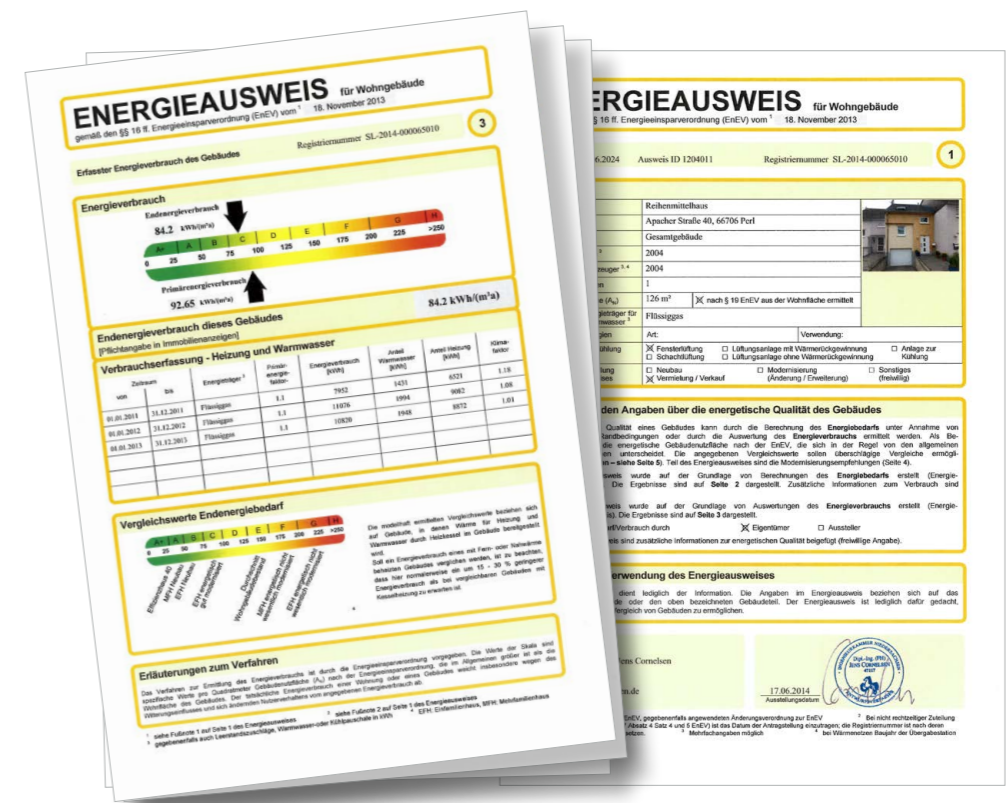
Was müssen Sie beachten?

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.

Pflicht beim Immobilienverkauf.



Der erste Eindruck zählt

Setzen Sie Ihr Objekt in Szene.

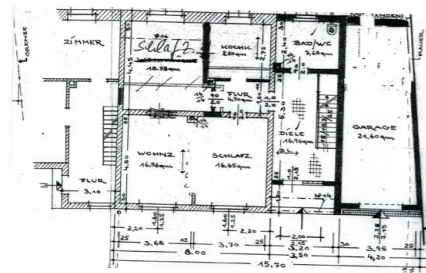
Mehr als nur Aufräumen

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:

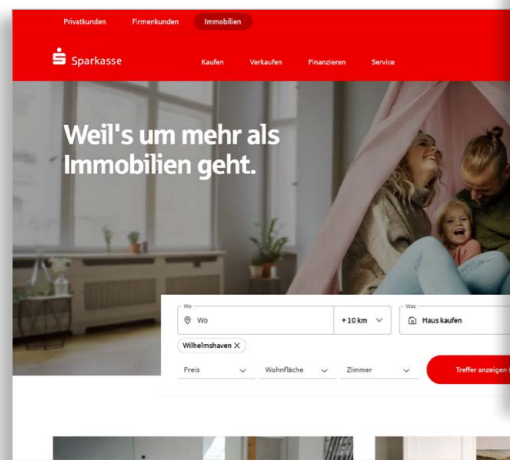
- Ihre Immobilie optimal online vorstellen.
- Den Zeitaufwand für Interessenten verringern.
- Qualifiziertere Interessenten gewinnen.
- Den Immobilien-tourismus reduzieren.



Immobilienwerbung

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

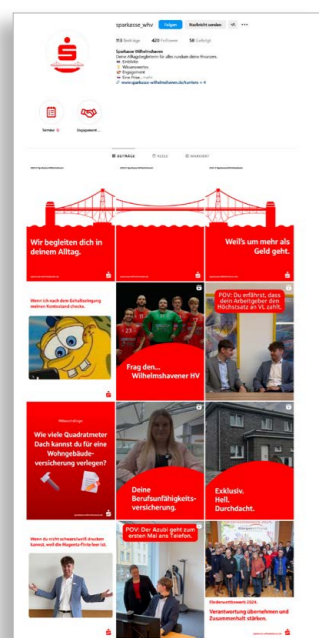
www.s-immobilien.de



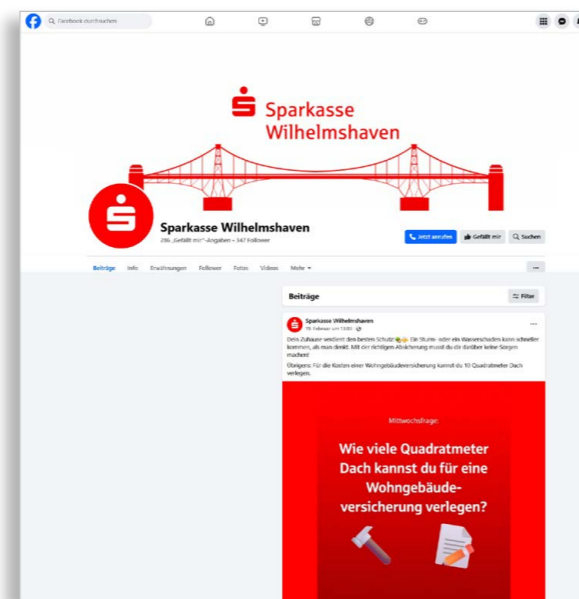
www.sparkasse-wilhelmshaven.de



www.instagram.com/sparkasse_whv



www.facebook.com/SparkasseWilhelmshaven



Virtuelles Homestaging



Video-Rundgang



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 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 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

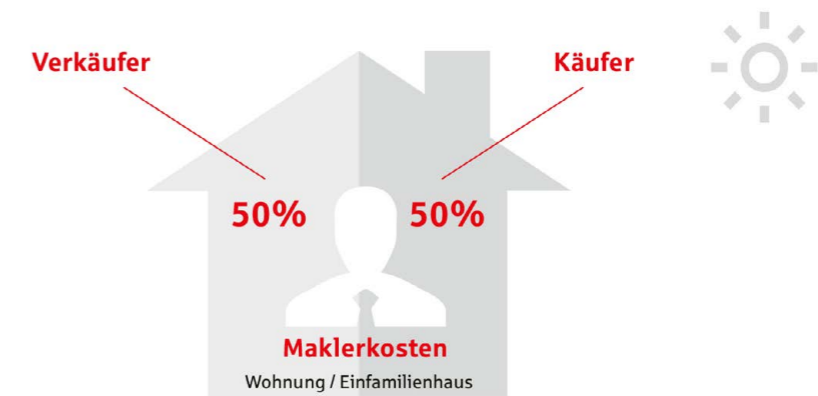
Ist beim Immobilienverkauf ein Makler im Spiel, fällt Provision an. Wer aber zahlt diese? Es gab bisher in Deutschland regional sehr unterschiedliche Provisionsregelungen. Mit Einführung des Maklergesetzes in 12/2020 gelten bundesweit einheitliche Regeln. Wir sagen Ihnen, was es zu beachten gilt.

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



Sparkasse Wilhelmshaven

Theaterplatz 1

26382 Wilhelmshaven

Telefon: +49 4421 401-720

Fax: +49 4421 401-729

E-Mail: immobilienzentrum@sparkasse-wilhelmshaven.de

Internet: www.sparkasse-wilhelmshaven.de



sparkasse-wilhelmshaven.de/immobilien