

Sparkassen Immobilien

Besser mit Makler. Am besten mit uns.

Immobilien-Verkauf mit einem
starken Partner aus der Region.

Nah, seriös und fair.



Sparkasse im Landkreis
Neustadt a.d. Aisch -
Bad Windsheim



Unser Immobilienteam – freundlich, zuverlässig, serviceorientiert.

Immobilien-Center Neustadt a.d. Aisch

91413 Neustadt a.d. Aisch, Sparkassenplatz 1

Immobilien-Center Bad Windsheim

91438 Bad Windsheim, Pastoriusstraße 9-11

Telefon 09161 91-603, Fax 09161 91-199

immobilien@sparkasse-nea.de

www.sparkasse-nea.de/immobilien

Maklertätigkeit erfolgt in Vertretung der
Sparkassen-Immobilien-Vermittlungs-GmbH

Unsere Servicezeiten

Montag bis Freitag 09:00 bis 12:00 Uhr

Montag, Dienstag, Freitag 14:00 bis 16:30 Uhr

Donnerstag 14:00 bis 17:30 Uhr

Termine nach Absprache sind gerne auch außerhalb
unserer Servicezeiten möglich.



Immobilien-Center der Sparkasse Neustadt a.d. Aisch



Die Immobilien-Berater Siegfried
Friedrich und Elke Brand mit Ihren
Mitarbeiterinnen Sandra May (z.v.l.)
und Ursula Müller (r.)



Hohe Maklerqualität führt zu mehr Sicherheit.

Jede und jeder unserer Maklerinnen und Makler hat eine solide Ausbildung erfolgreich durchlaufen und verpflichtet sich, alle Gesetze sowie einen strengen Moralkodex einzuhalten. Zudem bilden sich unsere Maklerinnen und Makler ständig fort auch auf digitalem Weg.

In Deutschland ist der Beruf des Maklers noch immer nicht geschützt. Jeder kann ohne gründliche Ausbildung als Makler arbeiten. Deutlich mehr Sicherheit geben solide ausgebildete, in einem großen Unternehmen angestellte Makler.

Bei der Vermittlung einer Immobilie achten wir auf mögliche rechtliche Fallstricke. Uns ist es wichtig, dass wir unsere Kunden stets sicher und seriös beraten.

Die Maklerinnen und Makler der Sparkasse sind geschult in diesen Themen:

- **Wie bewerte ich eine Immobilie?**
- **Wie schätze ich den Verkaufswert marktgerecht ein?**
- **Wie vermarkte ich eine Immobilie erfolgreich?**
- **Makler-, Steuer- und Wettbewerbsrecht.**
- **Miet-, Wohnungseigentums- und Baurecht.**
- **Wie verhalte ich mich gegenüber Käufer/innen und Verkäufer/innen professionell?**
- **Welche Informationen benötigt der Notar für den Kaufvertrag?**

Sorgt für ein gutes Gefühl beim Verkauf: Die Nummer eins.

Die Sparkassen-Immobilien-Vermittlungsgesellschaft ist seit vielen Jahren Bayerns größtes Maklerunternehmen. Seit über 50 Jahren ist sie erfolgreich am Markt.

Unsere Kundinnen und Kunden schätzen unsere langjährige Erfahrung sowie unsere Erfolge. Das gibt ihnen Sicherheit beim Kauf ebenso wie beim Verkauf.



 **Sparkassen Immobilien
Vermittlungs-GmbH**



Zufriedene Kundinnen und Kunden

98 Prozent der Verkäufer/innen, die über uns ihre Immobilie verkauft haben, sind mit der Beratungsqualität ihrer Maklerin oder ihres Maklers sehr zufrieden oder zufrieden.* Darauf sind wir stolz.

*Mehr erfahren: www.sparkassen-immo.de



Großes Netzwerk

Rund **400 Maklerinnen und Makler** arbeiten in Bayern für uns. Zudem kann sich jeder an eine der vielen Geschäftsstellen seiner Sparkasse wenden. So sind wir immer nah an unseren Kunden.



Große Kundenkartei

Mehr als **160.000 Kaufwünsche** von Interessentinnen und Interessenten sind in unserer Datei gespeichert. So gelingt es uns, für viele Immobilien schnell und diskret einen Käufer zu finden.



Diese Stationen durchläuft eine Immobilie beim Verkauf.

Zunächst beraten wir Sie ganz unverbindlich.

Vor dem Auftrag steht bei uns eine ausführliche, kostenlose Beratung, ohne weitere Verpflichtungen. In dem Gespräch lernen wir unsere Kundinnen und

Kunden sowie ihre Immobilie kennen und nennen die Vor- und Nachteile der Immobilie beziehungsweise des Verkaufs.

Erst dann entscheiden Sie, ob Sie ihre Immobilie über die Sparkasse verkaufen möchten.



Welchen Marktpreis hat die Immobilie?



Den Marktpreis einer Immobilie realistisch einzuschätzen, ist beim Verkauf äußerst wichtig. Wird der Preis zu niedrig eingeschätzt, kann man sehr schnell viel Geld verschenken.

Wird er zu hoch eingeschätzt, wird die Immobilie schnell für Käufer unattraktiv. Dann ist oft eine deutliche Preisreduzierung nötig, um wieder eine Nachfrage zu erzeugen. Nach unserer Erfahrung wird am Ende meist weniger als der ursprünglich ermittelte Marktpreis bezahlt.

Wer den Preis zu hoch ansetzt, sollte zudem viel Zeit mitbringen. Denn es dauert in der Regel sehr lange, bis ein Liebhaber für die Immobilie den erhöhten Preis bezahlt

oder der Preis für die Immobilie wieder auf ein realistisches Niveau gesenkt wird.

Neben der Lage bestimmen die Größe, das Alter und der aktuelle Zustand sowie die Bauqualität und Ausstattung den Marktpreis einer Immobilie. Nur mit fundiertem Fachwissen und langjähriger Erfahrung vor Ort lässt dieser sich seriös einschätzen.

Als ausgebildete Bank- und Immobilienexpertinnen und Experten kennen unsere Maklerinnen und Makler den Markt in der Region meist schon seit Jahrzehnten. So erhalten unsere Kundinnen und Kunden das gute Gefühl, ihre Immobilie in einem überschaubaren Zeitraum zum marktgerechten Preis verkaufen zu können.

Diese Unterlagen benötigen Sie.

Unsere Expertinnen und Experten unterstützen schnell und unbürokratisch dabei, die für eine Marktpreiseinschätzung und den Verkauf notwendigen Unterlagen zu besorgen.

Das ist zunächst ein aktueller Grundbuchauszug. Er gibt Auskunft über die Eigentümer/in des Grundstücks und die weiteren rechtlichen Verhältnisse, die sich auf den Wert der Immobilie erheblich auswirken können.

Bei Eigentumswohnungen gibt die Teilungserklärung Auskunft über besondere Nutzungsrechte sowie die Regeln der Eigentümergemeinschaft.

Wichtig können auch Informationen über die mögliche Bebaubarkeit des Grundstücks und das vorhandene Baurecht sein. Unsere Immobilienprofis kennen die Ansprechpartner in den Behörden vor Ort und helfen dabei, die Informationen zu beschaffen.



Es gibt viel zu tun: darum kümmern wir uns.



Weitere Unterlagen beschaffen.

Zum Verkauf benötigt man in der Regel einen Gebäudeenergieausweis: In der Werbung sind bestimmte Angaben aus dem Energieausweis Pflicht, bei der Besichtigung muss er Interessenten vorgelegt und beim Verkauf übergeben werden. Unsere Immobilienprofis wissen, wie man den Energieausweis günstig und gut besorgt.

Daten und Fakten erfassen.

Interessenten benötigen zahlreiche Informationen über die Immobilie. Nur dann sind sie in der Lage, sich für oder gegen einen Kauf zu entscheiden. Wir stellen alle Informationen mit Ihrer Hilfe zusammen und bereiten sie übersichtlich auf.

Vermarktung vorbereiten.

Mit der Verkäuferin oder dem Verkäufer gemeinsam erarbeiten unsere Profis die Stärken und Schwächen der Immobilie und legen fest, wie man die Immobilie vermarktet.

Exposé erstellen.

Das Exposé ist die Visitenkarte einer Immobilie. Es enthält allen wichtigen Informationen und klärt zahlreiche Fragen der Interessenten bereits im Vorfeld. Attraktive Bilder und ggf. ein Video stellen die Vorzüge der Immobilie heraus. Bei Bedarf ermöglicht digitale Bildbearbeitung sogar eine Ansicht nach Umbau oder Modernisierung.

Das Exposé eines Hauses oder einer Wohnung beinhaltet auch einen Grundrissplan. Die Sparkasse bereitet diesen grafisch auf, so dass mögliche Käuferinnen und Käufer schon im Vorfeld ein genaues Bild von der Raumaufteilung erhalten.

Ist das Exposé professionell gestaltet, gewinnen Interessentinnen und Interessenten damit eine realistische Einschätzung, ob die Immobilie für sie in Frage kommt.



vorher



nachher

Die Immobilie von ihrer besten Seite zeigen.



Bilder sagen mehr als tausend Worte. Kaufinteressentinnen und Interessenten nutzen Bilder und ggf. ein Video für einen ersten Eindruck von der Immobilie. Verkäuferinnen und Verkäufer können einige Dinge beachten, um die Aufnahmen attraktiver zu machen. Erstellt werden diese durch von uns beauftragte Fotografen oder unsere Experten selbst.

Außen

- Jalousien öffnen.
- Mülltonnen oder andere störende Gegenstände entfernen.
- Markisen schließen.

Innen (Wohnraum, Küche, Bad sowie weitere Zimmer)

Je weniger persönliche Gegenstände sichtbar sind, umso besser kommt die Immobilie auf den Fotos zur Geltung.

- Gardinen öffnen.
- Lampen (Decken-, Steh- und Tischlampen) anschalten.
- Duschgels, Cremes, etc. in Badezimmern wegräumen.
- Küchenanrichte von Gegenständen befreien.
- Persönliche Dinge auf Tischen und Fotos entfernen.





Für die Immobilie werben. Oft kennen wir die oder den Käufer/in schon.



Unsere Kundinnen und Kunden informieren.

Viele unserer Kundinnen und Kunden sind mit einem konkreten Immobilienwunsch bei uns vorgemerkt. Passt ein neues Immobilienangebot zum Wunsch, erhalten diese Kunden exklusiv ein Kaufangebot. So können wir schnell verkaufen.

Rechtliche Fallstricke vermeiden.

Beim Bewerben eines Immobilienangebots sind eine ganze Reihe von rechtlichen Bestimmungen zu beachten. Wir kennen diese, setzen sie um und sorgen so für Rechtssicherheit. So können Verkäufer Zeit, Ärger und bares Geld sparen.

Viele Immobilien finden den Käufer im Umkreis weniger Kilometer.

Deshalb bewerben wir Immobilienangebote in unseren Filialen und auf unserer Internetseite. Unser Angebot genießt auch in unabhängigen Immobilienportalen besonderes Vertrauen. Verkäuferinnen und Verkäufer profitieren davon.

Die Immobilie im Rampenlicht.



→ in unseren Geschäftsstellen



→ auf unseren Internetseiten
sparkassen-immo.de
s-immobilien.de
sparkasse.de



→ bei Bedarf direkt
an der Immobilie



→ bei Bedarf in der
Presse und auf
Social-Media-
Kanälen



→ auf Immobilien1.de und anderen
Immobilienportalen



→ professionell und rechtssicher

*Mehr erfahren: www.sparkassen-immo.de

Den richtigen Käufer finden: qualifizieren, besichtigen, verhandeln ...

Gespräche mit Interessenten führen. Wir achten hier auf Qualität.

Immobilienangebote können oftmals Neugierige locken. Unsere Immobilienprofis prüfen die Ernsthaftigkeit von Kaufinteressenten und fordern auf Ihren Wunsch Auskünfte zur beabsichtigten Finanzierung des Kaufpreises. So ersparen sich Verkäufer unliebsame Überraschungen.



Besichtigungen und Termine organisieren. Zeit und Mühe beim Verkauf sparen.

Für Besichtigungen stimmen wir die Termine mit Interessent/innen ab und sind bei der Besichtigung selbst mit dabei. Auftretende Fragen lassen sich so schnell klären. Wir führen auch alle Verhandlungen bis zum Kaufvertrag.



Notarielle Beurkundung vorbereiten. Die nötige Sicherheit beim Verkauf erhalten.

Sind alle Details geklärt, veranlassen wir, dass das Notariat den Entwurf des Kaufvertrags erstellt. Wir begleiten Käufer und Verkäufer zum Notartermin. Uns ist wichtig, dass Verkäufer/innen ein gutes Gefühl haben – vom ersten Kontakt bis zum Vertragsabschluss.



Und dann? Selbstverständlich sind wir auch nach dem Verkauf für unsere Kundinnen und Kunden da.

Die Übergabe der Immobilie an die Käuferpartei bereiten wir auf Wunsch vor und können bei Bedarf auch mit dabei sein. Treten später weitere Fragen auf, klären wir diese gerne.

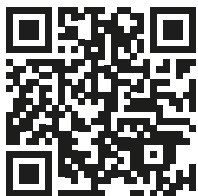
Neugierig geworden?

Immobilien-Center Neustadt a.d. Aisch
91413 Neustadt a.d. Aisch, Sparkassenplatz 1

Immobilien-Center Bad Windsheim
91438 Bad Windsheim, Pastoriusstraße 9-11

Telefon 09161 91-603, Fax 09161 91-199
immobilien@sparkasse-nea.de
www.sparkasse-nea.de/immobilien

Maklertätigkeit erfolgt in Vertretung der
Sparkassen-Immobilien-Vermittlungs-GmbH



Weitere Informationen hier!