



www.sparkasse-minden-luebbecke.de

Für eine gemeinsame Erfolgsgeschichte.

Immobilien professionell verkaufen.

Immobilienvermittlung auf den Punkt gebracht.



Wir sind Ihr kompetenter Partner rund um Immobilien.

Wir vermitteln Häuser, Wohnungen und Grundstücke und unterstützen Käufer dabei, eine passende Immobilie zu finden. Dabei ist unser Ziel stets, sowohl Käufern als auch Verkäufern gerecht zu werden.

Umfangreiches Know-how:

Mit langjähriger und fundierter Marktkenntnis sorgen wir dafür, dass Sie Immobilien reibungslos kaufen oder verkaufen.

Jetzt Termin vereinbaren unter:
0571 806-7120

in Minden

Hauptgeschäftsstelle
Sparkasse Minden-Lübbecke
Königswall 2
32423 Minden
0571 806-7120

in Lübbecke

Hauptgeschäftsstelle
Sparkasse Minden-Lübbecke
Osnabrücker Straße 1
32312 Lübbecke
0571 806-5311

immobilien@spk-milue.de





www.sparkasse-minden-luebbecke.de

Checkliste Verkauf.

Diese Unterlagen benötigen wir zum Immobilienverkauf:

- Grundbuchauszug
- Lageplan
- Grundriss/Baupläne
- Flächenberechnung
- Baubeschreibung
- Feuerversicherung
- Gebäude-Energieausweis
- Auflistung der Nebenkosten
- Nachweis von Renovierungen (Rechnungen)
- Bestehender oder auslaufender Mietvertrag
- Mietaufstellung
- Schlüssel

Bei Teileigentum und Eigentumswohnungen benötigen wir zusätzlich:

- Teilungserklärung
- Versammlungsprotokolle bei Eigentumswohnungen
- Nebenkostenabrechnung
- Wirtschaftsplan





Bildquelle: www.ksk-marketingcenter.de/fotoportal

Finanzierungs- möglichkeiten.

Kaufen statt mieten.

Bauen, kaufen, modernisieren – wir sind Ihr Partner. Gemeinsam mit unseren kompetenten Beratern aus dem Bereich Immobilienfinanzierung bieten wir Ihnen einen umfassenden Service und eine professionelle Struktur mit hohen Qualitätsstandards.

Wir bieten Ihnen:

- Baufinanzierungsdarlehen für Ihr Eigenheim
- Modernisierungsdarlehen für den unkomplizierten Umbau Ihres Zuhauses
- Riester-Vorfinanzierungskredite für den Erwerb Ihrer eigenen vier Wände
- Anschlussfinanzierungen

Sichern Sie sich unsere Top-Konditionen und erfüllen Sie sich den Traum vom Eigenheim. Gerne informieren Sie unsere Baufinanzierungsberater zu günstigen Finanzierungsangeboten.

Eine passgenau auf Sie abgestimmte Finanzierung, das Ausschöpfen aller für Sie geltenden Fördermöglichkeiten und die optimale Absicherung – von Anfang an sorgen wir dafür, dass an alles gedacht wird. Wir planen mit Ihrer persönlichen Situation und Ihrer langfristigen Lebensplanung und bieten eine individuelle Beratung, damit Sie sich keine Sorgen machen müssen.

Inhalts- verzeichnis.

Die Sparkasse stellt sich vor.	04
Warum ein Immobilienmakler?	06
Service- und Vertriebsleistungen.	07
Der marktgerechte Preis.	08
Energieausweis.	09
Ansprechende Objektpräsentation.	10
Onlinevermarktung.	12
Werbemaßnahmen.	13
Finanzierungsmöglichkeiten.	14
Checkliste Verkauf.	15



Bildquelle: Sparkasse Minden-Lübbecke

Die Sparkasse stellt sich vor.

Wichtig für Mensch und Wirtschaft.

Ihre Sparkasse ist wichtig für die Menschen in der Region. Als Marktführer sind wir im Privatkundenbereich der wichtigste Finanzdienstleister vor Ort – und mit 21 Geschäftsstellen und 9 SB-Einrichtungen auch in Ihrer Nähe.

Auch die regionale Wirtschaft profitiert von der Sparkasse. Denn die Berater aus dem Firmen- und Geschäftskundenbereich kennen die Region besonders gut. Wichtige Entscheidungen werden schnell und direkt vor Ort getroffen. Zum Beispiel über die Vergabe von Krediten oder die Unterstützung von Existenzgründern.

Die Sparkasse Minden-Lübbecke ist ein starker Partner und wichtiger Wirtschafts-Faktor. Als öffentlich-rechtliches Institut ist sie dem Gemeinwohl und der Wirtschaftsförderung in der Region verpflichtet.



Für mehr Informationen zu Ihrer Sparkasse, QR-Code mit dem Smartphone scannen.

Werbemaßnahmen.

... in den Geschäftsstellen.

Wir präsentieren Ihre Immobilie in Form verschiedener Werbemaßnahmen in bzw. an unseren Geschäftsstellen. Ihr Vorteil: Sowohl Sparkassen-Kunden als auch Laufkunden werden erreicht.

Mehr Sichtbarkeit für Ihre Immobilie:

- Ihre Immobilie wird auf einer DIN A4-Fotokarte, auf der die wichtigsten Eckdaten zum Objekt stehen, präsentiert. Die Fotokarten werden in die Schaufenster gehängt und sind auch von außen gut sichtbar.
- Alle Objekte, die sich im Vertrieb befinden, werden in unser Marketing-TV eingespeist und auf den Bildschirmen in den Filialen gezeigt.



Bildquelle: KSK-Immobilien

... am Objekt vor Ort.

Mit Werbemaßnahmen direkt am zu verkaufenden Objekt bewerben wir Ihre Immobilie in der Nachbarschaft und informieren über Kontaktmöglichkeiten für Interessenten.

„Zu verkaufen“

- Auf dem sogenannten Maklergalgen, der z. B. im Vorgarten der Immobilie aufgestellt werden kann, steht der Name des zuständigen Immobilienberaters mit Telefonnummer.
- Eine weitere Möglichkeit, die Kontaktdaten des Beraters zu kommunizieren, ist das Nasenschild, das an einem Fenster angebracht wird.
- Großformatig lässt sich Ihr Objekt mit einem 4 x 1 m großen Banner bewerben.



Bildquelle: KSK-Immobilien



Bildquelle: KSK-Immobilien



Das Team des Immobilienmarkts der Sparkasse Minden-Lübbecke

Onlinevermarktung.

Inserate in Immobilienportalen.

Immobilien-Plattformen im Internet haben die An- gebotsseiten der Tageszeitungen mehr oder weniger ersetzt. Fast jeder, der heutzutage auf der Suche nach einer Immobilie ist, greift dabei auf die gängigen Inter- netportale zurück. Sie sind nicht nur schnell und einfach erreichbar, sondern bieten im Gegensatz zur Zeitung auch die Möglichkeit, das Objekt mit zahlreichen Bildern und Grundrissen deutlich ausführlicher und aussage- kräftiger zu präsentieren.

Bei uns profitieren Sie gleich dreifach: Wir präsentieren Ihre Immobilie nicht nur auf den gängigsten und größ-

ten Internetportalen, sondern auch auf unserer eigenen Homepage. Darüber hinaus betreiben wir als größter Maklerverein Deutschlands die verbandseigene Home- page s-immobilien.de, auf der alle Objekte unserer Spar- kassen deutschlandweit inseriert werden. So werden alle bundesweiten Angebote an einer zentralen Stelle gebün- delt, was für Ihre Immobilie eine größere Reichweite und somit mehr potenzielle Käufer bedeutet.

Das Makler-Team des Immobilienmarkts der Sparkasse Minden-Lübbecke

An den zwei Standorten der Hauptgeschäftsstellen der Sparkasse in Minden und Lübbecke sind engagierte Expertenteams mit dem professionellen Verkauf von Immobilien beschäftigt. Damit sind gute Erreichbarkeit, hervorragende Marktkenntnis, sowie ein reibungsloses Zusammenspiel mit den Immobilienfinanzierern der Sparkasse – die an denselben Standorten angesiedelt sind – verbunden.

Unser Ansporn als Makler ist, unter diesen optima- len Bedingungen allen potenziellen Verkäufern ein „Full-Service-Angebot“ hinsichtlich Preiseinschätzung, Vermarktung und Verkauf des Objektes unterbreiten zu können. Dies beinhaltet das Versprechen, Ihnen einen „Besichtigungstourismus“ zu ersparen, und dennoch dafür zu sorgen, dass Ihre Immobilie in vertretbarer Zeit einen neuen Eigentümer findet.

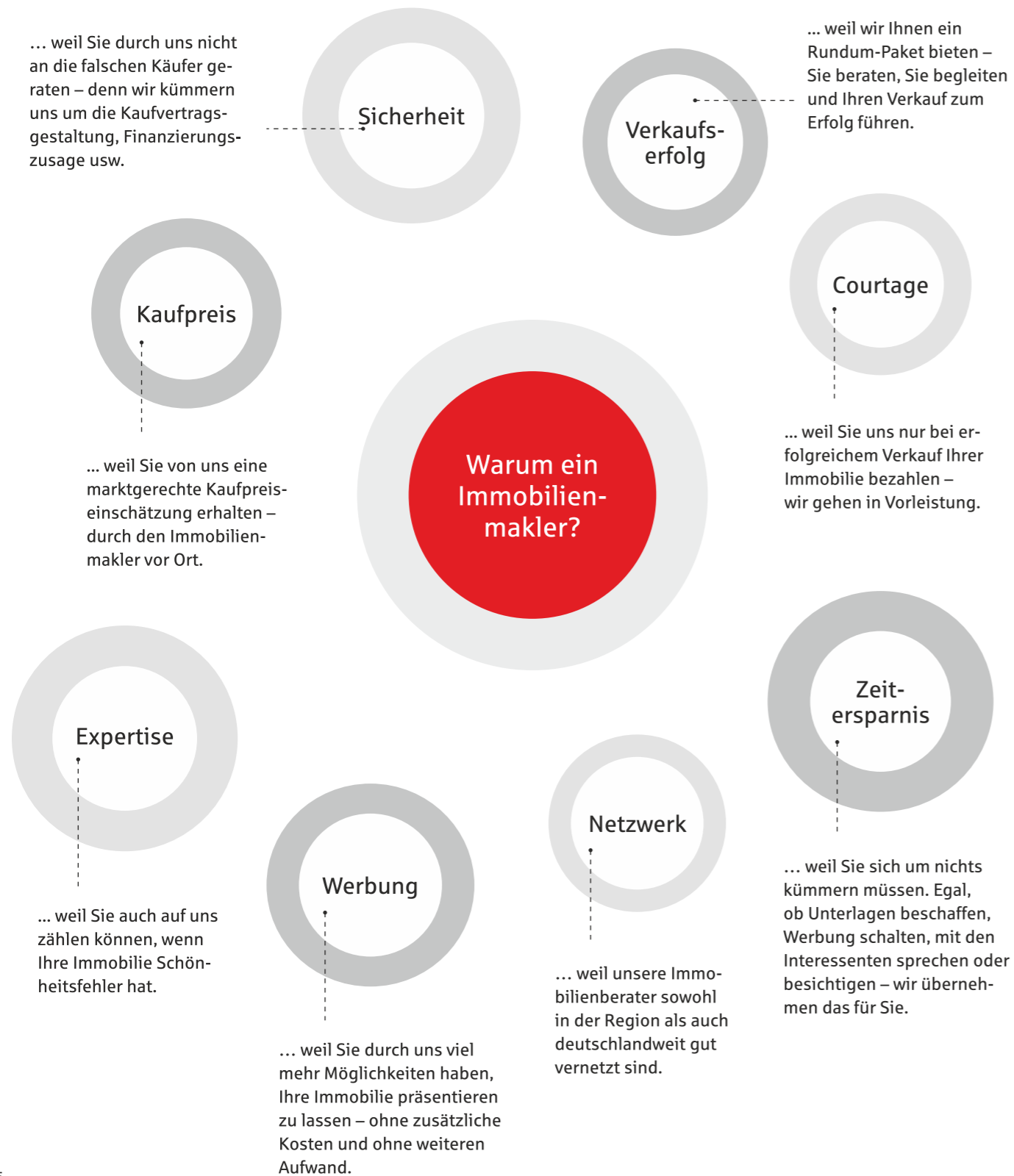
Sie erreichen die Mitarbeiter der Immobilienmärkte:

in Minden
Hauptgeschäftsstelle
Sparkasse Minden-Lübbecke
Königswall 2
32423 Minden
0571 806-7120

in Lübbecke
Hauptgeschäftsstelle
Sparkasse Minden-Lübbecke
Osnabrücker Straße 1
32312 Lübbecke
0571 806-5311

immobilien@spk-milue.de

Warum ein Immobilienmakler?



Bildquelle: Axel Hartmann, Fotografie

Grundrisse.

Grundrisse sind ein unverzichtbares Element der Immobilienvermarktung, denn jeder Interessent möchte wissen, ob das potenzielle neue Zuhause ausreichend groß und so geschnitten ist, dass es den jeweils individuellen Nutzungsvorstellungen gerecht wird.

Unsere Grundrisse werden

- Professionell koloriert
- Mit einer Beispielmöblierung versehen, damit sich der Interessent die Immobilie mit Einrichtung und Möblierung vorstellen kann
- Für jede Etage separat angefertigt
- In Immobilienportalen und als Teil der Exposéunterlagen genutzt

So erhalten potenzielle Käufer auf einen Blick und übersichtlich dargestellt eine Vorstellung davon, ob die Immobilie ihre Wünsche und Anforderungen erfüllen kann.



Texte ohne Fehler.

Bevor unsere Exposés an Interessenten verschickt und in Internetportalen geschaltet werden, durchlaufen sie unser internes Lektorat und Korrektorat. Denn nur stilistisch gut geschriebene Texte ohne Rechtschreib- und Grammatikfehler sind professionell und vermögen den Leser von der Qualität der Immobilie zu überzeugen.



Nicht zu viel und nicht zu wenig – als Inspiration für den Betrachter, wie die Wohnung bzw. das Haus eingerichtet werden könnte.

Grafische Darstellung: KSK-Immobilien

Ansprechende Objektpräsentation.

Objektfotos.

Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck – das gilt auch für die Präsentation Ihrer Immobilie. Deshalb sollte Ihr Haus oder Ihre Wohnung bestmöglich in Szene gesetzt werden: mit professionellen Innen- und Außen- aufnahmen inklusive fachmännischer Bildbearbeitung.

Individuelle Aufbereitung.

Unser Immobilienberater macht vor Ort mit einer professionellen Kamera Aufnahmen der Innenräume, der Außenfassade sowie – wenn vorhanden – des Grundstückes bzw. der Außenanlagen. Die Fotos werden im Anschluss professionell nachbearbeitet. Je nach Bedarf werden z. B. die Lichtverhältnisse optimiert oder sensible Informationen (Hausnummer, Autokennzeichen etc.) wegetuschiert.

Kleine Maßnahmen, große Wirkung.

Sie als Verkäufer können Ihren Teil dazu beitragen, ideale Voraussetzungen für die Objektfotos zu schaffen. Allzu private Gegenstände (z. B. große Familienbilder) oder eine exzentrische Wand- oder Raumgestaltung machen es potenziellen Käufern schwer, sich die Immobilie in einer anderen Optik vorzustellen. Deshalb kann es sich lohnen, die Immobilie zuvor etwas aufzuräumen. Schon kleine Maßnahmen können sich auszahlen: Wenn es gelingt, über die Objektfotos ein „Hier-möchte-ich-wohnen“-Gefühl beim Interessenten auszulösen, wirkt sich das positiv auf den Preis und die Vermarktungszeit aus.

Die richtige Perspektive und ein gut gewählter Standpunkt sind schon die halbe Miete für gute Fotos.

Service- und Vertriebsleistungen.



Erreichbarkeit

Wir sind für Sie über Festnetztelefon oder Handy, per E-Mail sowie vor Ort in der Filiale bzw. im Immobilienbüro stets erreichbar. Eine Rückmeldung erhalten Sie nach Wunsch knapp oder ausführlich.



Erstberatung

Wir kommen zu Ihnen und Sie zeigen uns Ihre Immobilie. Bei einem persönlichen Kennenlernen können wir Ihr Verkaufsanliegen am besten besprechen. Ein Erstberatungstermin vor Ort ist für Sie kostenfrei und selbstverständlich noch kein verbindlicher Auftrag! Sie erhalten ein kostenfreies Beratungsgespräch bei Ihnen zu Hause.



Objektaufbereitung

Für eine professionelle Bewerbung Ihrer Immobilie machen wir aussagekräftige Fotos von innen und außen. Die Grundrisse werden von einem eigens dafür zuständigen Team farblich aufbereitet und beispielhaft möbliert. Ein individuell verfasster Text zur Immobilie und zur Lage rundet das Verkaufsexposé ab.



Haus- und Wohnungsübergabe

Wenn Sie Ihre Immobilie über uns vermieten, stehen wir auch bei der Wohnungsübergabe an Ihrer Seite. Wir bereiten den Mietvertrag und das Übergabeprotokoll vor, klären alle offenen Fragen und begleiten Sie bei der Schlüsselübergabe.



Wertermittlung oder Gutachten

Für den erfolgreichen Immobilienverkauf spielt der marktgerechte Kaufpreis eine wichtige Rolle. Wir ermitteln den individuellen Wert Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung für Sie. Auch falls Sie ein Gutachten benötigen, sind wir der richtige Ansprechpartner, denn wir verfügen über ein großes Netzwerk an Architekten, Bausachverständigen etc.



Immobilieninteressenten

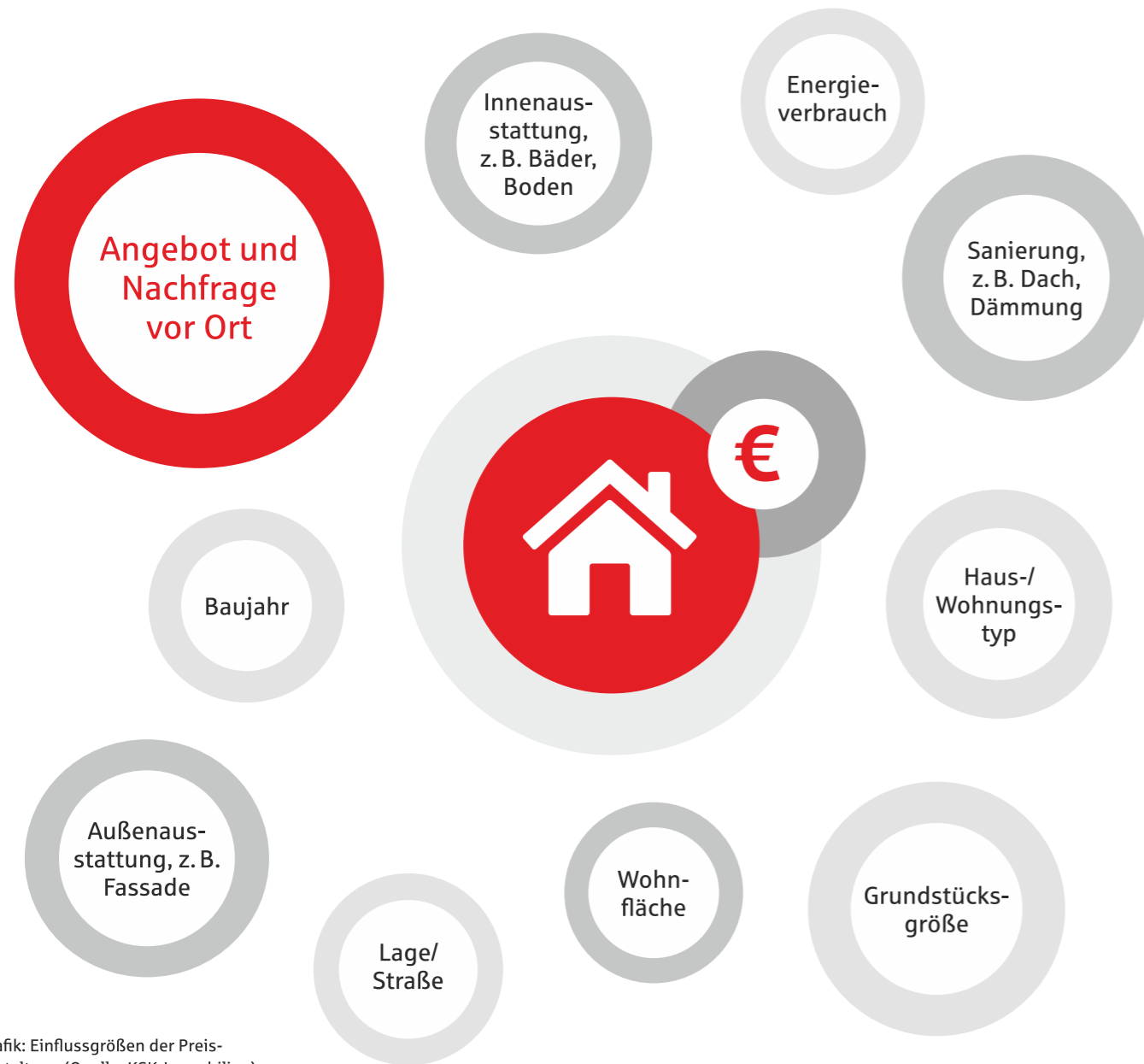
Wir verfügen über eine umfangreiche Kundenkartei mit zahlreichen Suchinteressenten, die als potenzielle Käufer Ihrer Immobilie zur Verfügung stehen.



Besichtigung und Notar

Wir prüfen die Kaufinteressenten auf Herz und Nieren. Nur wer ernsthaft interessiert ist, erhält einen Besichtigungstermin. Bis zum Notartermin begleiten und beraten wir Sie.

Der marktgerechte Preis.



Grafik: Einflussgrößen der Preisgestaltung (Quelle: KSK-Immobilien)

Der Preis ist das A und O.

Der Kaufpreis ist entscheidend für einen erfolgreichen Immobilienverkauf. Doch wie ermittelt man ihn optimalerweise? Aufgrund der Vielzahl der Faktoren und ihrer unterschiedlichen Gewichtung sollten Sie dies uns als Experten überlassen – nicht zuletzt deshalb, weil wir den Markt vor Ort genau kennen und Grundstück sowie

Gebäude fachgerecht begutachten. Gleichzeitig schützen wir Sie vor dem Risiko eines zu hohen Kaufpreises, der erfahrungsgemäß das Vermarktungstempo enorm verlangsamt – das wiederum würde Sie viel Zeit und Geld kosten.

Energieausweis.

Was müssen Sie beachten?

Jedem potenziellen Käufer und Mieter einer Immobilie muss Einblick in den Energieausweis des Objektes gewährt werden, der für jede Immobilie verpflichtend ist. Er gibt Auskunft über den Energieverbrauch des Gebäudes, gemessen pro Quadratmeter Wohn- und Nutzfläche. Ein Energieausweis ist 10 Jahre gültig.

Es wird unterschieden zwischen zwei verschiedenen Energieausweisen. Der bedarfsorientierte Energieaus-

weis ist Pflicht für Gebäude mit weniger als fünf Einheiten bzw. einem Baujahr vor dem 01.11.1977. Die Kennwerte werden auf Basis der Bauqualität und -unterlagen sowie einer Begehung ermittelt. Der verbrauchsorientierte Energieausweis ist geeignet für Gebäude mit mehr als vier Einheiten bzw. einem Baujahr nach dem 01.11.1977. Die Kennwerte werden anhand des Energieverbrauchs der letzten drei Jahre in Verbindung mit der Gebäudegeometrie ermittelt.

Kennwerte in Anzeigen.

Wird im Rahmen der Vermarktung einer Immobilie ein Inserat aufgegeben, muss dieses die Informationen aus dem Energieausweis beinhalten, und zwar: das Baujahr, den Energieträger, die Energieausweisart (Bedarfs- oder Verbrauchsausweis) sowie den Energiekennwert. Je nach Baujahr der Immobilie ist im Energieausweis zudem eine Energieeffizienzklasse angegeben. In diesem Fall muss

auch sie im Inserat angegeben werden. Handelt es sich bei dem inserierten Objekt um eine gewerblich genutzte Immobilie, werden die Energiekennwerte für Strom und Wärme jeweils getrennt angegeben. Um die Einhaltung all dieser gesetzlichen Vorgaben kümmern wir uns gerne für Sie.

