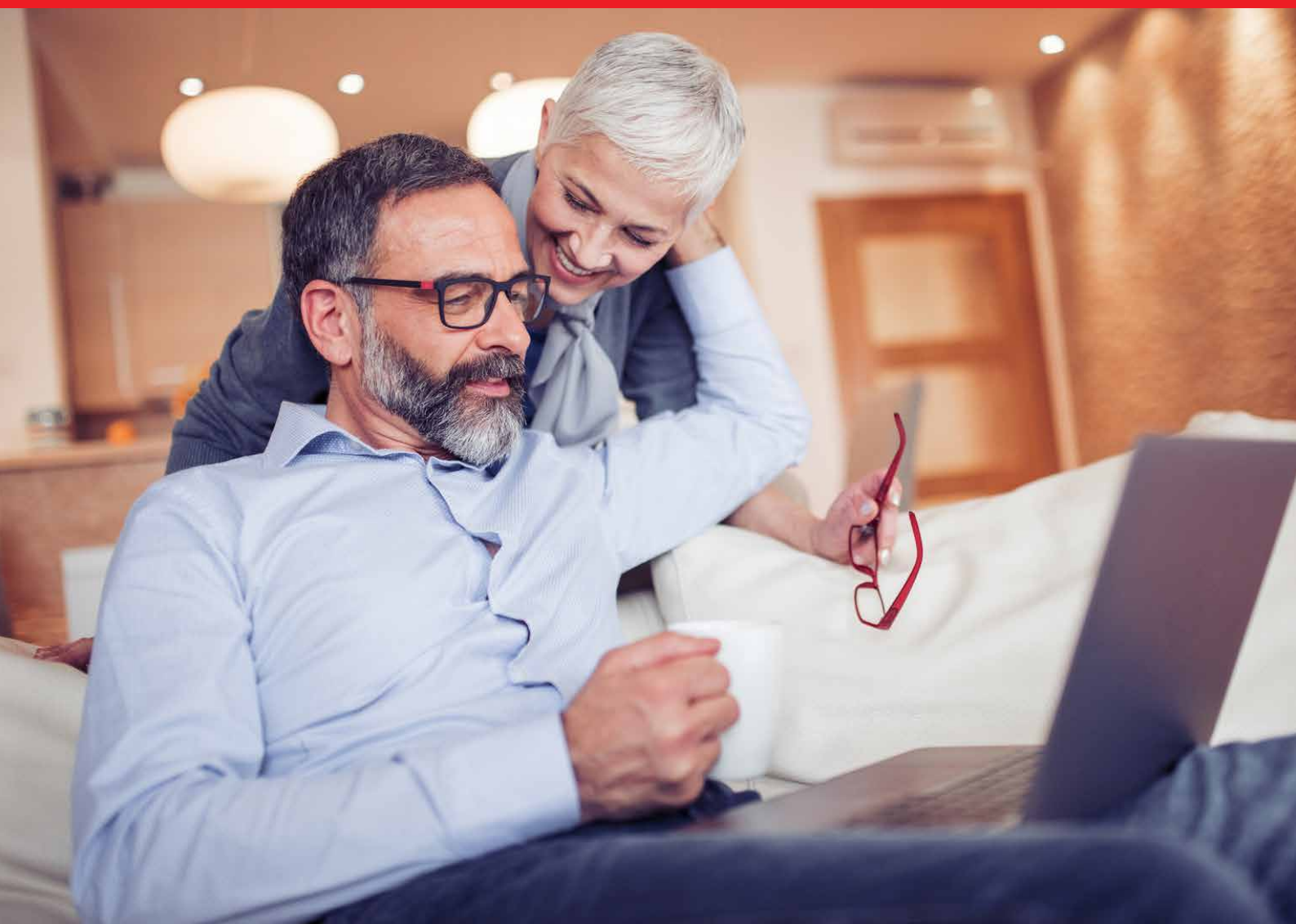
Immobilienvermittlung

Immobilienverkauf mit uns ist einfach.

Unser Service für Immobilienverkäufer.

Wenn's um Geld geht

Sparkasse Trier



Sparkassen-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 Trier
S-Immobilien

Sparkasse Trier

Theodor-Heuss-Allee 1
D-54292 Trier

Tel.: 0651 712-1515
Fax: 0651 712-984199

Unser Team

Ihre kompetenten Ansprechpartner, wenn es um Immobilienverkauf geht.

Unser Service für Immobilienverkäufer.

1 Objektbesichtigung und Aufbereitung der Unterlagen
Sorgfältiges Zusammentragen aller relevanten Objektdaten und Fakten – das schafft Transparenz für alle Beteiligten.

2 Marktpreiseinschätzung
Orientiert an der aktuellen Marktlage ermitteln wir den marktgerechten Verkaufspreis.

3 Energieausweis
Wir sind Ihnen bei der Beschaffung eines Gebäude-Energieausweises behilflich.

4 Professionelle Objektpräsentation
Wir erstellen ein aussagefähiges Exposé. Falls nötig, bereiten wir Pläne und Grundrisse auf und besorgen behördliche Unterlagen (z. B. einen Lageplan).

5 Auswertung unserer Interessentendatenbank
Alle in unserem Hause registrierten Immobiliensuchenden, die für Ihre Immobilie in Frage kommen, werden umgehend angesprochen.

6 Kommunikation
Zum Nutzen unserer Kunden präsentieren wir regelmäßig Ihre Immobillie in regionalen und überregionalen Internetportalen.

7 Terminmanagement
Wir sorgen für effiziente Terminabsprachen und Verhandlungen mit solventen Kunden – Besichtigungen nur bei echtem Interesse.

8 Finanzierungsmöglichkeiten
Zu Ihrer Sicherheit achten wir auf die Finanzierungsmöglichkeiten der Interessenten:
Kein Notartermin ohne Finanzierungsnachweis.

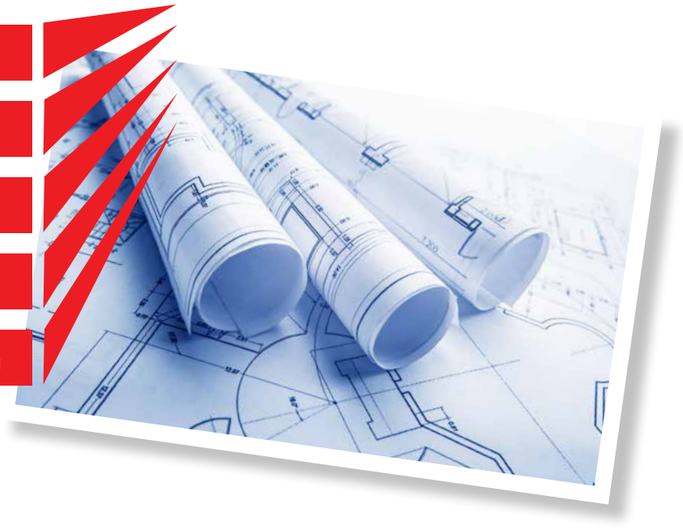
9 Notartermin
Komplette Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages sowie gemeinsame Wahrnehmung des Notartermins.

10 Rundumberatung
In allen immobilienspezifischen Angelegenheiten gilt:
Wir sind für Sie da –
auch nach dem Verkauf.

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.

- Bodenrichtwert
- Marktkenntnisse
- Haustyp
- Grundbuchauszug
- Lageplan



- Baubeschreibung
- Baupläne
- Energieeffizienz
- Mietverträge
- Renovierungsrechnungen

Energieausweis – Wir helfen Ihnen dabei.

Pflicht beim Immobilienverkauf.

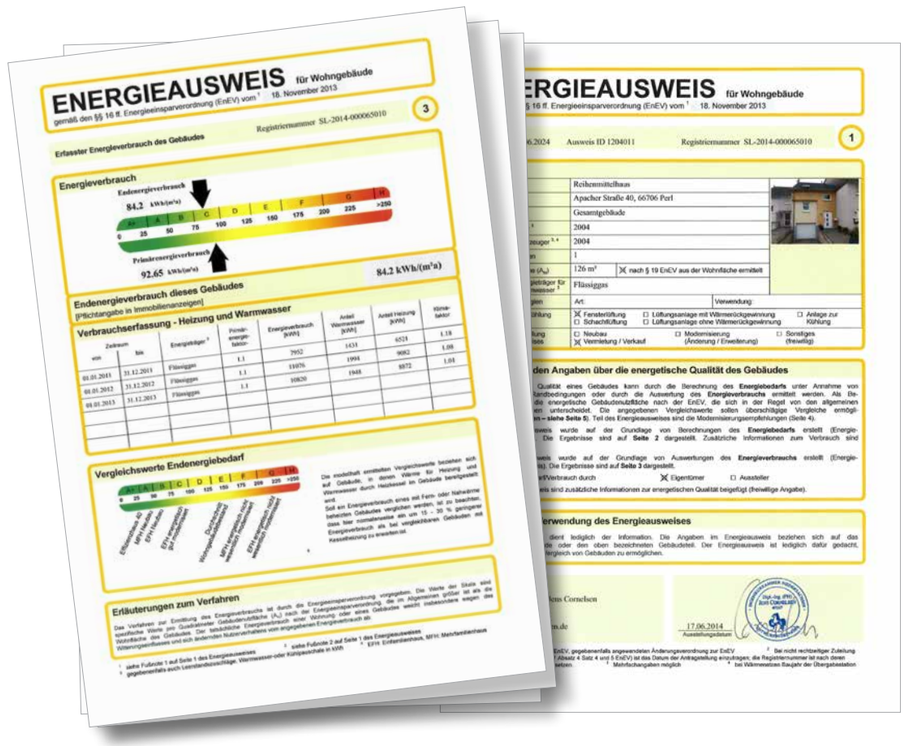
Was müssen Sie beachten?

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.

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



Professionelle Objektpräsentation: Setzen Sie Ihre Immobilie in Szene.

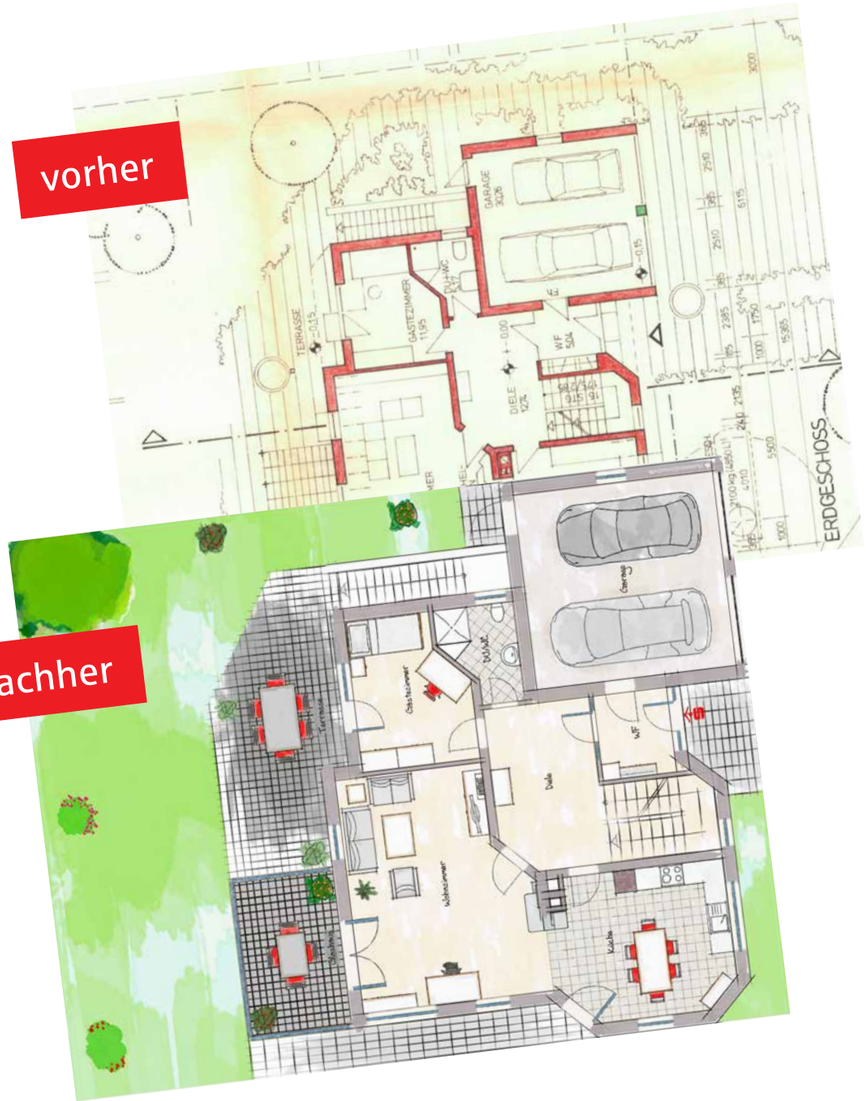
Entfernen Sie vor dem Fototermin jegliche Utensilien und übermäßige Dekoration, die den Raum unruhig oder sogar unordentlich wirken lassen.

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

Der erste Eindruck zählt.

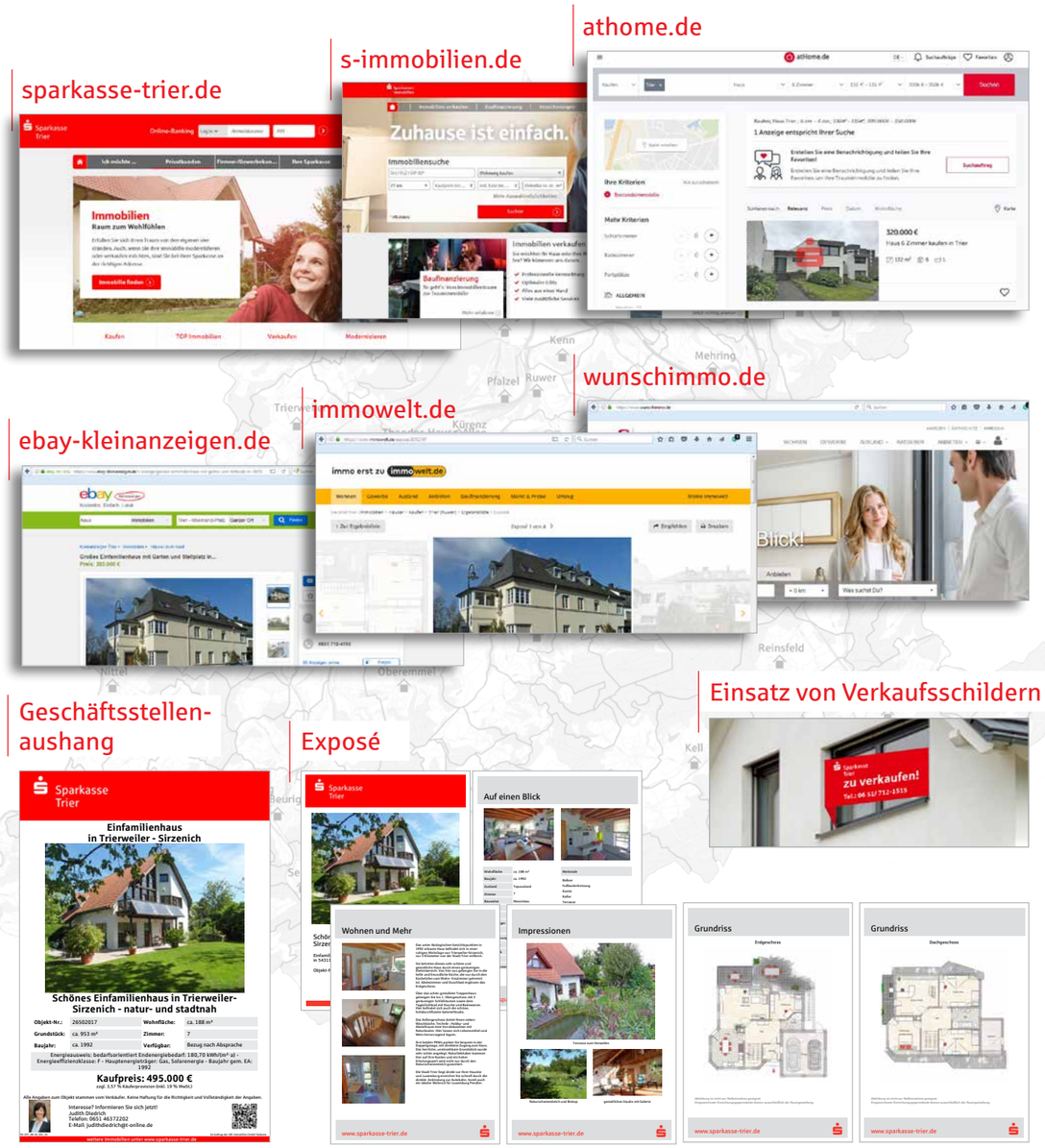
Professionelle Objektaufbereitung: Grundrissaufbereitung.

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



Kommunikation.

So präsentieren wir Ihre Immobilie regional und überregional:



Auswertung der Interessentendatenbank.

Wir betreuen regelmäßig ca. 1.000 Interessenten, die auf der Suche nach Immobilien in unserem Geschäftsgebiet sind. Mit diesen bonitätsgeprüften 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 Vermarktungszeit.

Terminmanagement.

Ein effizientes Terminmanagement hat für uns höchste Priorität.

Wir sorgen für konkrete Terminabsprachen nur mit solventen Kunden, 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.

Finanzierungsmöglichkeiten.

Zu Ihrer Sicherheit achten wir darauf, dass die Finanzierbarkeit des Kaufpreises gesichert ist.

Unsere Wohnungsbauberater bieten Ihren Kaufinteressenten maßgeschneiderte Finanzierungsmöglichkeiten unter Einbezug von staatlichen Zuschüssen (KFW, ISB und Baukindergeld).

Kein Notartermin ohne Finanzierungsnachweis.

Notartermin.

Rechtliche Begleitung gewährleistet.

Die komplette Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages wird über uns in Auftrag gegeben und begleitet.

Vor dem Notartermin werden wir den Entwurf des notariellen Kaufvertrags mit Ihnen besprechen und alle offenen Fragen klären.

Die gemeinsame Wahrnehmung des Notartermins ist selbstverständlich .

Ihre Ansprechpartner

Stefan Hack
Leiter Immobilien
Trier

Telefon:
0651 712-4190
E-Mail:
stefan.hack@sk-trier.de

Alexander Kuhfeld
Immobilienberater
Trier

Telefon:
0651 712-4191
E-Mail:
alexander.kuhfeld@sk-trier.de

Carina Philippi
Immobilienberaterin
Trier

Telefon:
0651 712-4192
E-Mail:
carina.philippi@sk-trier.de

Iris Rock
Immobilienberaterin
Trier / Schweich

Telefon:
0651 712-4193
E-Mail:
iris.rock@sk-trier.de

Dominik Wintersig
Immobilienberater
Trier / Schweich

Telefon:
0651 712-4198
E-Mail:
dominik.wintersig@sk-trier.de

Judith Diedrich
Immobilienberaterin
(Neubauvorhaben)
Trier
Trier-Saarburg

Telefon:
0651 46 37 22 02
E-Mail:
judithdiedrich@t-online.de

Nadja Erang
Immobilienberaterin
Konz

Telefon:
0651 712-6017
E-Mail:
nadja.erang@sk-trier.de

Werner Wallrich
Immobilienberater
Saarburg

Telefon:
0651 712-6517
E-Mail:
werner.wallrich@sk-trier.de

Nina Müller
Immobilienberaterin
Saarburg

Telefon:
0651 712-6518
E-Mail:
nina.mueller@sk-trier.de

Udo Meermann
Immobilienberater
Hermeskeil

Telefon:
0651 712-5615
E-Mail:
udo.meermann@sk-trier.de

Manuel Paulus
Teamassistent
Hermeskeil

Telefon:
0651 712-5635
E-Mail:
manuel.paulus@sk-trier.de

Cornelia Schaaf
Interessentenbetreuerin/
Immobilienberaterin

Telefon:
0651 712-4194
E-Mail:
cornelia.schaaf@sk-trier.de

Sonja Hoffmann
Teamassistentin

Telefon:
0651 712-4197
E-Mail:
sonja.hoffmann@sk-trier.de

Anja Bechtel-Kihm
Teamassistentin

Telefon:
0651 712-4196
E-Mail:
anja.bechtel-kihm@sk-trier.de

Birgit Wallenborn
Teamassistentin

Telefon:
0651 712-4196
E-Mail:
birgit.wallenborn@sk-trier.de

Unsere Immobilienmakler Ausgezeichnet für ihre Fairness

Zum fünften Mal in Folge Top-Platzierung 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 2019 ist FOCUS-MONEY diesen Fragen in Zusammenarbeit mit dem Kölner Analyseinstitut ServiceValue nachgegangen.*

Das Ergebnis: Die Immobilienmakler von LBS 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 fast 1.500 Kunden ihre Erfahrungen mit 23 überregionalen Immobilienmaklern.

* Focus-Money 01/2019

Das Ergebnis unserer Immobilienmakler im Detail:

Note: SEHR GUT

Faire Leistungsqualität

- ✓ Marktkenntnisse
- ✓ Fachkompetenz
- ✓ Glaubwürdigkeit der Referenzen
- ✓ Immobilienbewertung
- ✓ Beratung zu technologischen Neuerungen
- ✓ Umfassende Erfahrung

Note: SEHR GUT

Faire Kundenkommunikation

- ✓ Schriftliche Vereinbarungen
- ✓ Verbindlichkeit von Aussagen
- ✓ Angemessener Informationsumfang
- ✓ Verständlichkeit der Angebots- und Vertragsunterlagen
- ✓ Vertrauensvolle Kommunikation

Note: GUT

Faires Preis-Leistungs-Verhältnis

- ✓ Kostentransparenz
- ✓ Preis-Leistungs-Verhältnis
- ✓ Höhe der Gebühren

Note: SEHR GUT

Fairer Kundenservice

- ✓ Kontaktmöglichkeiten
- ✓ Terminvereinbarungen
- ✓ Freundlichkeit
- ✓ Besichtigungen
- ✓ Reaktionszeit auf Anfragen
- ✓ Vollständigkeit der Immobilien-Anzeigen
- ✓ Zugang zu Immobilien-Anzeigen

Note: SEHR GUT

Faire Kundenberatung

- ✓ Verständlichkeit der Beratung
- ✓ Eingehen auf Kundenbedürfnisse
- ✓ Transparenz der Vorgehensweise
- ✓ Beratung bei Vertragsabwicklung
- ✓ Passgenaue Bedarfsanalyse
- ✓ Zeit für Beratung

Gesamtnote: SEHR GUT

Bewertung unserer Makler insgesamt:

In allen fünf Kategorien wählten unsere Kunden ihre Immobilienmakler von LBS und Sparkasse in die Top-Rankings unter die fairsten Makler Deutschlands. Insgesamt erreichten unsere Immobilienmakler damit ein glattes **„sehr gut“** für ihre Fairness.

Überzeugen auch Sie sich von der Qualität unserer Immobilienmakler. Lassen Sie sich beim Kauf oder Verkauf Ihrer Immobilie von uns unterstützen.

Sparkasse Trier

S-Immobilien
i.A. der LBS Immobilien GmbH Südwest
Theodor-Heuss-Allee 1
54292 Trier
Telefon 0651 712-1515
Fax 0651 712-984199
Internet immobilien@sk-trier.de
www.sparkasse-trier.de
www.facebook/sparkassetrier

Diese Unterlagen benötigen wir zum Immobilienverkauf:

- ☐ Grundbuchauszug
- ☐ Lageplan
- ☐ Wohnflächenberechnung
- ☐ Baupläne, Grundrisse, Schnittzeichnung, Ansichten
- ☐ Baubeschreibung
- ☐ Gebäudeversicherungsnachweis
- ☐ Gebäude-Energieausweis
- ☐ ggf. bestehender oder auslaufender Mietvertrag
- ☐ ggf. Nachweis von Renovierungen (Rechnungen)
- ☐ ggf. Schlüssel

Bei Teileigentum und Eigentumswohnungen benötigen wir zusätzlich:

- ☐ Teilungserklärung mit Aufteilungsplan
- ☐ Versammlungsprotokolle der Eigentümerversammlung
- ☐ Nebenkostenabrechnung
- ☐ Wirtschaftsplan
- ☐ Sonstige _____

Gestaltung und Produktion: e-liberate GmbH, Lüneburg

Bildnachweise: Titelbild von goodluz / Fotolia.com, Bilder auf S. 5 von Maksym Dykha / Fotolia.com, Bilder auf S. 7 vom Blottner Verlag aus dem Buch *Home Staging*, Bilder auf S. 11 von Eisenhans / Fotolia.com und fotomek / Fotolia.com, Bild auf Seite 15 von ©detailblick-foto - stock.adobe.com, Bild auf Rückseite von ©lenetsnikolai - stock.adobe.com, alle weiteren Bilder vom Deutschen Sparkassenverlag / SparkassenBilderwelt