

# Unser Service – Für Sie.





# Sehr geehrte Kundinnen und Kunden,

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 es zunächst zwei Dinge: Ein offenes Gespräch über Ihre Vorstellungen und Erwartungen und anschließend Ihr Vertrauen in uns. Das heißt, in unsere Erfahrung im regionalen Markt und in unser Versprechen, alles Notwendige zu tun, um Ihr Ziel zu erreichen: den möglichst schnellen Verkauf Ihrer Immobilie zum bestmöglichen Preis am Markt.

**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 Überblick informieren, was Sie erwartet und was wir Ihnen anbieten können. Wir wollen, dass Sie Ihre Immobilie mit einem guten Gefühl in unsere Hände geben. Unser Leistungsversprechen geben wir Ihnen schriftlich.

Ihr  ImmobilienMakler



P.S. Gern gehen wir mit Engagement, Zeit und Geld für Sie in Vorleistung.  
Eine Bezahlung erhalten wir ausschließlich im Erfolgsfall.

## Wir sind die Nr. 1

### Die Sparkassen-Finanzgruppe ist der größte Wohnimmobilienmakler Deutschlands\*.

In allen Regionen Brandenburgs, Mecklenburg-Vorpommerns, Sachsens, Sachsen-Anhalts und Berlin-Ost sind über 200 Makler und Immobilienexperten im Interesse Ihrer Kunden unterwegs. Seit 1990 haben allein die ostdeutschen Sparkassen Immobilien in einem Gesamtwert von über 6 Mrd. Euro vermittelt. Testen Sie uns.



über

**6,4 Mrd. €**

Umsatz  
seit 1990



über

**66.000**

Verkäufe  
seit 1990



über

**100**

Standorte im  
Geschäftsgebiet

## Geschäftsgebiete der OSV-Sparkassen

Legende  
Stand: 2015

Sitz der Sparkasse 

Name der Sparkasse  
(siehe unten) 

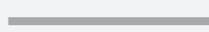
Geschäftsgebiete der Sparkassen 

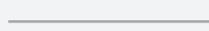
Landeshauptstadt **Schwerin**

Kreisfreie Stadt **Brandenburg a. d. H.**

Kreisstadt ● Halberstadt

Landkreis LUDWIGSLUST-PARCHIM

Landesgrenze 

Landkreisgrenze 

Bayern

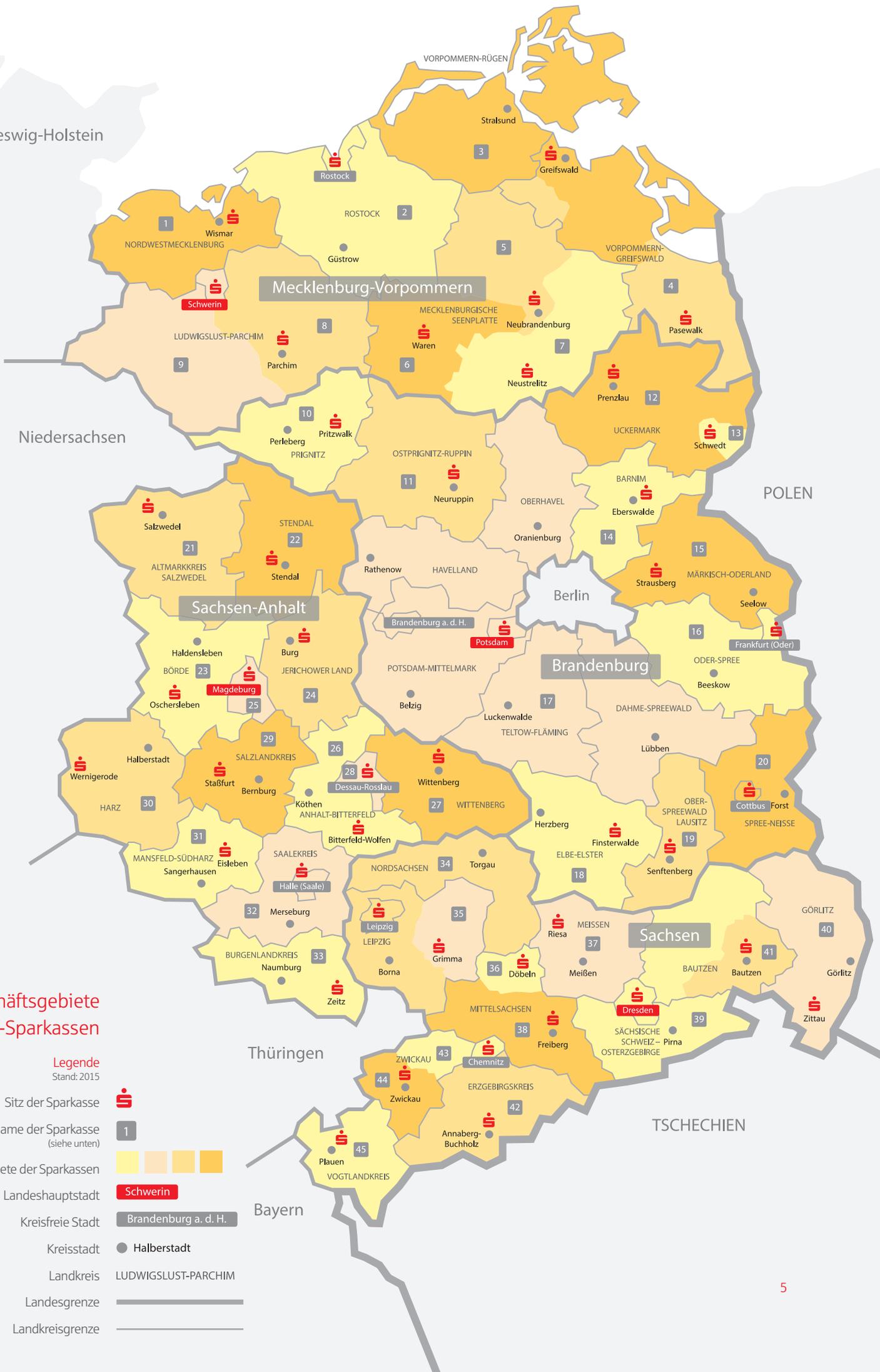
Thüringen

TSCHECHIEN

Schleswig-Holstein

Niedersachsen

POLEN



## Beginn der Zusammenarbeit

Wie sehen die Verkaufschancen für Ihre Immobilie aus, wie geht man am besten vor? Was wollen Sie erreichen, was sind Ihre Ziele? Diese und weitere Fragen besprechen Sie mit uns in einem ersten Informationsgespräch. Damit wir beurteilen können, worüber wir reden, müssen wir Ihre Immobilie gut kennen.

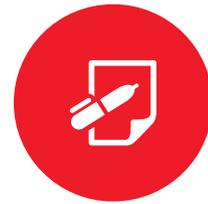
Wir wissen, auf welche Fakten es ankommt und welche Fragen von Interessenten häufig gestellt werden. Eine Besichtigung und Bestandsaufnahme, eine erste Sichtung von Unterlagen sowie die professionelle Erstellung von aussagefähigen Fotos sind die Grundlagen für den Beginn der Vermarktung.



persönliches Gespräch  
vor Ort und ausführliche  
Besichtigung der Immobilie



Objektaufnahme  
im Detail  
Erstellung von Objektfotos



Unterlagensichtung  
Unterlagenbeschaffung

### Diese Unterlagen benötigen Sie u.a. zum Verkauf:

- gültiger Energieausweis\*
- aktueller Grundbuchauszug
- Lageplan / Flurkarte
- Grundrisse / Baubeschreibung
- Gebäude-Versicherungsnachweis
- Baupläne (Neubau)
- Wohnflächenberechnung
- Teilungserklärung
- Protokolle der Eigentümerversammlung
- Nachweise über Renovierungen und Modernisierungen

\*Jede Immobilie, die verkauft oder vermietet werden soll, benötigt seit dem 01.Mai 2014 einen Energieausweis nach EnEV 2014. Wir kooperieren mit regionalen Energieberatern und können Ihnen bei der Beschaffung / Erstellung behilflich sein.

# Marktchancen: Verkaufs- und Preisstrategie

Wir kennen den regionalen Markt und können Ihnen bei der Festlegung des optimalen Verkaufspreises behilflich sein. Hier werden häufig Fehler gemacht, die Geld kosten: Ein zu niedriger Preis verschenkt Ihr Geld, ein zu hoher meist auch. Nur was konkurrenzfähig ist, wird auch in angemessener Zeit verkauft werden. Der richtige Angebotspreis ist dabei weniger eine Frage des Gefühls, sondern das Ergebnis einer marktorientierten Analyse. Welche vergleichbaren Immobilien werden angeboten, zu welchen Preisen wurden vergleichbare Immobilien zuletzt verkauft? Was erwarten Kaufinteressenten für ihr Geld? Aus diesen Fragen und unserer eigenen Wertermittlung resultiert unsere Verkaufspreisempfehlung, die ernsthafte Interessenten motivieren wird, sich für Ihre Immobilie zu interessieren.



## Unsere Leistungen im Detail

- Analyse von Marktdaten
- Marktwerteinschätzung
- Beratung zum Angebotspreis
- Festlegung von Angebots- und Verkaufspreis
- Besprechung der Verkaufsstrategie

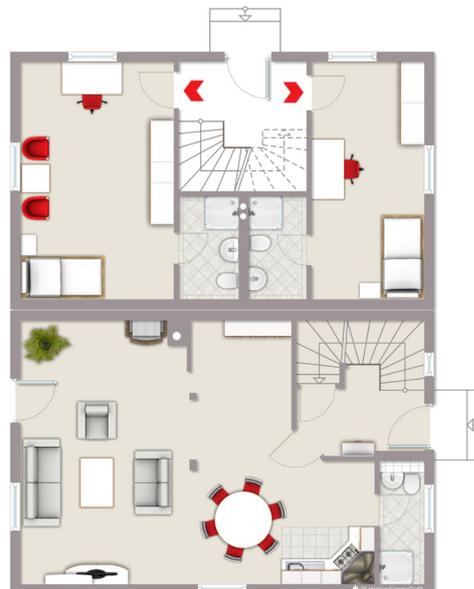
# Wir präsentieren Ihre Immobilie

Werbung verkauft keine Immobilien, Werbung sorgt für Aufmerksamkeit und weckt das Interesse für Ihre Immobilie. Verkauft wird die Immobilie vor Ort im persönlichen Gespräch. Damit die Aufmerksamkeit und das Interesse geweckt wird, präsentieren wir Ihre Immobilie von der besten Seite. Wir erstellen ein zielgruppenorientiertes Exposé und sorgen für verkaufsfördernde Fotos. Nicht zuletzt können wir Ihnen wertvolle Empfehlungen geben, wie Sie Ihre Immobilie ins richtige Licht rücken.

**Denn Sie wissen ja:  
Für den ersten Eindruck  
gibt es keine zweite  
Chance.**

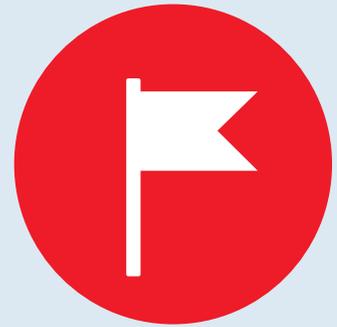
## Unsere Leistungen im Detail

- Aufbereitung der Unterlagen (u.a. Grundrisse)
- Auswahl und Bearbeitung der Objektfotos
- Erstellung von aussagekräftigen werblichen Texten
- Fertigung des Aushang- und Internetexposés



## Die Wege zum Käufer

Wir kennen bereits qualifizierte Kaufinteressenten, die auf der Suche nach der für sie geeigneten Immobilie sind. Allen in unserer Datenbank gespeicherten und vorqualifizierten Interessenten, die zu Ihrer Immobilie passen, werden wir Ihre Immobilie als Erstes anbieten. Danach verfolgen wir in Abstimmung mit Ihnen einen bewährten Vermarktungsplan, denn: Nicht alle Interessenten lesen die gleiche Zeitung oder nutzen dieselben Internetportale.



**Übrigens: Mit unserem großen Geschäftsstellennetz, den Schaufenstern für Ihre Immobilie, sorgen wir, sofern Sie wünschen, für eine noch breitere Präsentation Ihrer Immobilie.**

### Unsere Leistungen im Detail

- Vermarktung an vorgemerkte Interessenten
- Werbung auf den wichtigen Internet-Portalen
- Aushangexposés in unseren Geschäftsstellen
- Anzeigen in der regionalen Presse
- Werbung am Objekt (optional)

# Anfragen, Termine, Besichtigungen

Aus der Summe unserer Aktivitäten werden wir viele Anfragen generieren. Wir bearbeiten die Resonanz zu Ihrer Immobilie. Wir helfen Ihnen, die echten Interessenten zu finden, im Unterschied zu denen, die nur mal schauen wollen. Diejenigen, die Ihre Immobilie wollen und noch wichtiger, die Ihre Immobilie auch bezahlen können. Wir sind in Ihrem Namen erreichbar und vereinbaren alle notwendigen Termine. Besichtigungen führen wir in Abstimmung mit Ihnen durch, vorher müssen Sie sich um nichts kümmern.



## Unsere Leistungen im Detail

- Entgegennahme von Interessentenanfragen
- Vorqualifizierung der Interessenten
- Prüfung der Finanzierungsmöglichkeiten der Interessenten
- Vereinbarung und Koordination von Besichtigungsterminen
- Durchführung der Besichtigungen
- Auswertung der Besichtigungen
- Nachbearbeitung und Klärung von Fragen

## Verhandlung & Vertrag

Ist der potenzielle Käufer gefunden, führen wir die Verkaufsgespräche und vermitteln, wenn notwendig, zwischen den Parteien. Wir kümmern uns um den Kaufvertragsentwurf und begleiten Sie bis zum Abschluss beim Notar.

### Unsere Leistungen im Detail

- Verhandlung mit Kaufinteressenten
- Vorbereitung des Notartermins
- Begleitung zum Notartermin
- Nachbetreuung



# Unser Leistungsversprechen

Wir unterstützen Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie und helfen Ihnen von "A" wie Abwicklung bis "Z" wie Zahlung. Wir haben den Anspruch, Ihre Immobilie nicht "nur" zu verkaufen, sondern mit praxiserprobten Vermittlungsabläufen professionell zu vermarkten. Unser Leistungsversprechen geben wir Ihnen auch gern schriftlich.

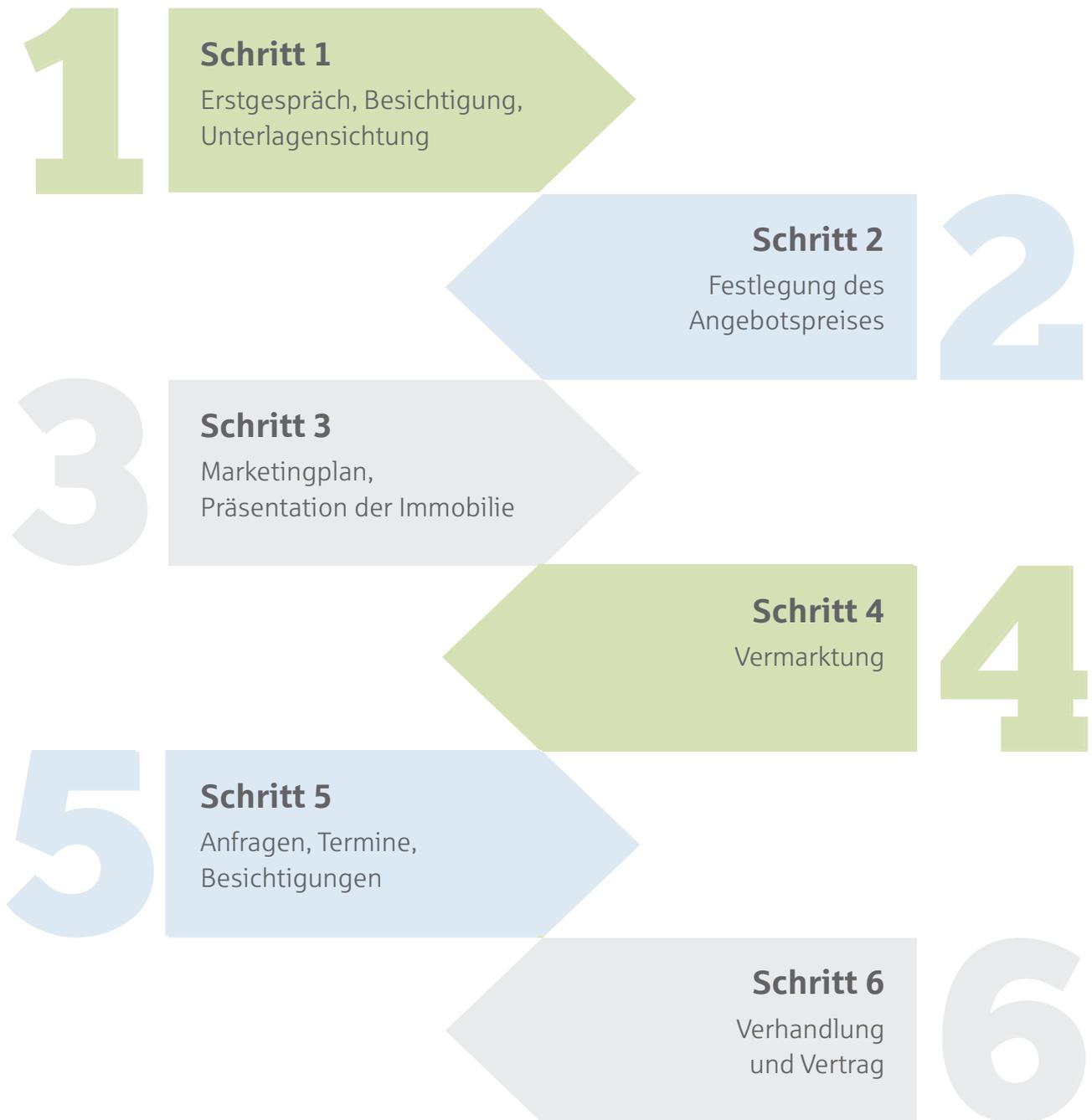
**Warum es sich lohnt, uns Ihre Immobilie anzuvertrauen.**

## Leistungsversprechen – Verkauf

## Zeitpunkt der Ausführung

Objektbesichtigung, sorgfältige Aufbereitung aller Daten und Fakten	→ vor Auftragserteilung
Marktgerechte Immobilienbewertung / Wertermittlung	→ vor Auftragserteilung
Marktanalyse	→ vor Auftragserteilung
Erstellung aussagekräftiger Fotos	
Nachbearbeitung der Fotos	
Aufbereitung von Grundrissplänen (soweit notwendig)	
Erstellung eines professionellen Exposé	
Erstellung eines Video-Exposé (soweit gewünscht)	
Bewerbung der Immobilie in den wichtigen Internetportalen	
Verkaufsanzeigen in Printmedien (optional)	
Verkaufsschild am Grundstück (optional)	
Exposéaushang in LBS- und/oder Sparkassen-Geschäftsstellen	
Exklusive Sonderpräsentationen für Ihre Immobilie (optional)	
Aktivierung vorgemerker Interessenten aus unserer Kundenkartei	
Vorprüfung von Interessenten (Kaufpotenzialanalyse, Bonitätsprüfung; Diskretion und Schutz des Eigentümers vor „Immobilientouristen“)	→ nach Eingang der Anfrage
Gemeinschaftsgeschäfte mit Verbundpartnern oder Maklerverbänden	→ sobald notwendig
Unterstützung bei Verhandlungen mit Behörden und Gläubigern (z.B. Bebauungsfragen, Wegerechte, Lasten und Beschränkungen, Grundpfandrechte)	→ sobald notwendig
Koordination von Besichtigungsterminen / Terminmanagement	→ nach Absprache
Professionelle Durchführung von Besichtigungen	→ nach Absprache
Vermittlung bei Vertragsverhandlungen / Verhandlung mit Interessenten	→ sobald notwendig
Notarservice (Besprechung des Kaufvertrages, Begleitung zur notariellen Beurkundung)	→ sobald notwendig / nach Absprache
Begleitung zur Übergabe der Immobilie inkl. Protokoll	→ nach Absprache

## In 6 Schritten mit uns zum Erfolg







## **LBS IMMOBILIEN GMBH**

Am Luftschiffhafen 1  
D-14471 Potsdam

Telefon +49 331 - 9687 - 0  
E-Mail [info@lbsi-ost.de](mailto:info@lbsi-ost.de)

[www.lbsi-ost.de](http://www.lbsi-ost.de)

