

Immobilienverkauf – regional, stark, kompetent.

# Die LBS, Ihr Partner vor Ort.



Immobilien  
Finanzierung  
Bausparen



**Ihr LBS-Experte**



**Wir geben Ihrer Zukunft ein Zuhause.**

Sparkassen-Finanzgruppe - [www.lbs-sued.de](http://www.lbs-sued.de)

## Im Mittelpunkt steht der Mensch. Wir beraten persönlich und individuell.

### RUNDUM GUT

Wer eine Immobilie verkauft, hat gute Gründe. So vielfältig und persönlich wie diese Gründe ist auch unsere Beratung. Bevor wir Ihren Auftrag entgegennehmen, bieten wir eine ausführliche, kostenlose Beratung. Zu jeder Zeit transparent, offen und kompetent.

Zuerst lernen wir Sie und Ihre Immobilie kennen und nennen Ihnen die Chancen und Risiken eines Verkaufs. Erst dann entscheiden Sie, ob Sie Ihre Immobilie über die LBS verkaufen möchten.



## Verständnis für die Menschen in unserer Region. Wir sind Ihr Ansprechpartner vor Ort.

Ich bin bei der LBS Süd in meinem Traumberuf als Immobilienmakler tätig. Meine Ausbildung zum geprüften LBS-Immobilienexperten, konsequente fachspezifische Weiterbildungen sowie die tägliche Berufspraxis bilden das solide Fundament meiner Arbeit. Kundenorientierte Lösungen zu finden und der Kontakt mit den Menschen ist mir dabei eine Herzensangelegenheit.



**Ich freue mich darauf, Sie bei Ihrem persönlichen Immobilienvorhaben begleiten zu dürfen.**

### Jürgen Müller

Betriebswirt (IHK)  
Immobilienmakler (IHK)  
Vertriebscoach (IHK)  
Selbständiger Handelsvertreter  
LBS-Beratungcenter  
Augsburger Straße 46, 89231 Neu-Ulm  
Telefon: (07 31) 9 78 90-15  
Mobil: (0 15 20) 2 91 39 18  
E-Mail: [j.mueller@lbs-sued.de](mailto:j.mueller@lbs-sued.de)



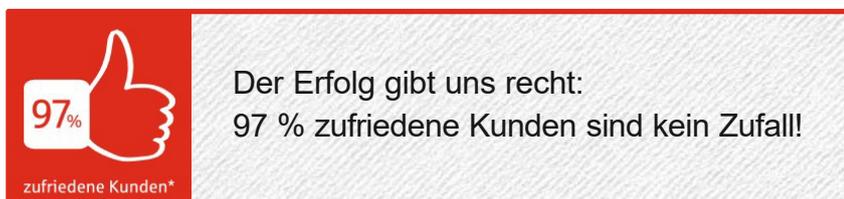
Immobilien  
Finanzierung  
Bausparen  
**Ihr LBS-Experte**

## Wir bieten Ihnen Qualität – die Immobilienmakler der LBS Süd.

Der Beruf des Maklers ist nicht geschützt. Deshalb kann jeder als Makler arbeiten – auch ohne Nachweis von Fachkenntnis und Ausbildung. Die LBS Süd achtet auf eine gute und seriöse Ausbildung ihrer Makler. So haben Sie die Sicherheit, beim Verkauf Ihrer Immobilie kein Geld zu verschenken.

## Die LBS als Partner – Ihre Vorteile.

- Unterstützung beim Verkauf von A wie Abwicklung bis Z wie Zahlung.
- Dichtes Beraternetz durch die LBS-Geschäftsstellen.
- Ausgezeichnete örtliche Marktübersicht durch den Marktführer. Wir kennen Land und Leute.
- Schnelle und vertrauliche Abwicklung Ihres Auftrages durch ausgebildete Immobilienfachleute.
- Günstige und sichere Finanzierung durch die LBS.



## Qualität, Tradition und Kooperation – Marktführer mit der Sparkassen-Immo.

- Tradition und Erfahrung seit 1972.
- Marktführer in Bayern.
- Starker Partner innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe.
- Ca. 10.000 erfolgreich vermittelte Immobilien pro Jahr.
- Rund 2 Milliarden Euro Immobilienvolumen pro Jahr.

\* Von 1.614 Verkäufern, die von Januar 2016 bis Januar 2018 ihr Feedback an die Sparkassen-Immobilien-Vermittlungs-GmbH, München geschickt haben, sind 87 Prozent mit der Beratung unserer Immobilienmakler sehr zufrieden, 10 Prozent sind zufrieden (gesamt: 97 Prozent).

## Diese Leistungen garantieren wir Ihnen.\*

### Unverbindlicher Ersttermin

Wir lernen Ihre Immobilie und Ihre Ziele kennen und informieren Sie über die Vorteile und Details einer weiteren Zusammenarbeit mit uns.

### Marktpreis professionell einschätzen

Wir stellen alle Daten und Fakten Ihrer Immobilie zusammen und beschaffen mit Ihrer Hilfe alle nötigen Unterlagen, einschließlich Energieausweis. Zudem ermitteln wir den realistischen Marktpreis für Ihre Immobilie.

### Exposé gestalten / Vermarktung vorbereiten

Wir bereiten alle Informationen zu Ihrer Immobilie fachgerecht auf, optimieren die Grundrisse grafisch und fotografieren Ihre Immobilie, so dass wir sie von ihrer besten Seite präsentieren. Sie geben uns das vollständige Exposé frei.

### Vermarktung starten

Nun beginnen wir mit der Vermarktung Ihrer Immobilie. Dafür informieren wir zuerst alle bei uns vorgemerkten Kaufinteressenten, die eine Immobilie wie die Ihre suchen. Anschließend veröffentlichen wir Ihre Immobilie im sparkasseneigenen Immobilienportal und bewerben sie in unseren Filialen. In einem dritten Schritt erfolgen alle weiteren besprochenen Werbemaßnahmen.



\* Die LBS garantiert Ihnen die genannten Leistungen bei Abschluss eines Alleinauftrages. Sie tragen keinerlei Risiko. Sollte eine dieser Leistungen innerhalb von 10 Tagen nach Ihrer Anmahnung nicht erfüllt sein, sind Sie berechtigt, den Vertriebsauftrag fristlos zu kündigen. Die Leistungsgarantie endet mit einer abweichenden Vereinbarung, spätestens bei der Beurkundung des Kaufvertrages.



### Interessenmanagement

Bei ernsthaften Kaufinteressenten prüfen wir zunächst, ob sie sich Ihre Immobilie auch grundsätzlich leisten können. Dann vereinbaren wir mit den Interessenten Termine für die Besichtigung und führen diese Besichtigungen für Sie auch durch. Damit Sie immer auf dem Laufenden bleiben, erhalten Sie von uns zweiwöchentlich einen Report über die Anzahl der Kaufinteressenten und die erfolgten Besichtigungen.



### Kaufvertrag vorbereiten

Äußert ein Interessent Kaufabsichten, führen wir die Verhandlungen über den endgültigen Kaufpreis sowie alle nötigen Vertragsdetails für Sie. Vom Kaufinteressenten holen wir eine Finanzierungszusage des kreditgebenden Instituts ein. Nun stimmen wir gemeinsam mit Ihnen, dem Kaufinteressenten und dem Notar einen Termin für die Beurkundung des Vertrages ab und begleiten Sie auch zum Termin.



### Auch dafür sind wir für Sie da.

Für die Übergabe der Immobilie an den Käufer stellen wir Ihnen ein Übergabeprotokoll bereit und begleiten Sie auf Wunsch. Wir klären eventuell nötige Versicherungen rund um die Immobilie und helfen Ihnen bei der Suche nach einem neuen Eigenheim oder einer passenden Wohnung.



### Unser Leistungsversprechen

Wir erstellen gemeinsam einen Maßnahmen- und Zeitplan für die Vermarktung Ihrer Immobilie und garantieren Ihnen die vereinbarten Leistungen.

## Welchen Preis können Sie für Ihre Immobilie erzielen?

### MARKTPREIS PROFESSIONELL EINSCHÄTZEN

Die erfolgreiche Vermittlung einer Immobilie steht und fällt mit der richtigen Ermittlung des Kaufpreises. Hier werden in der Praxis die meisten Fehler gemacht! Wer zu hoch pokert oder unter Wert verkauft, verliert bares Geld. Wir bewahren Sie davor!



#### Wie funktioniert das?

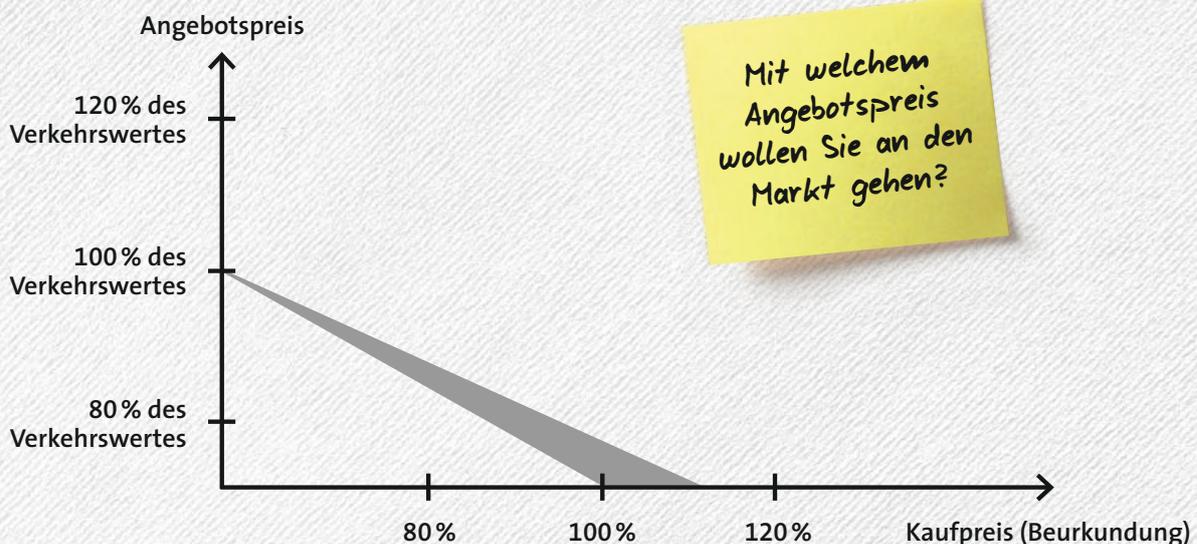
- Erstellung einer fundierten Marktpreisermittlung auf Basis der gängigen Berechnungsmethoden (Sachwertverfahren / Ertragswertverfahren).
- Vergleich der Immobilie mit alternativen Angeboten (kürzlich verkaufte Objekte, vorhandene Vergleichsobjekte, Neubaumarkt).
- Berücksichtigung von individuellen Motiven des Verkäufers (geplanter Verkaufszeitpunkt, etc.).



#### Ihr Experten-Nutzen:

- Verkauf der Immobilie zum bestmöglichen Kaufpreis.
- Kein Verkauf unter Marktwert.
- Kein Zeitverlust durch unrealistische Kaufpreise.
- Schutz der Immobilie vor Imageschäden am Angebotsmarkt.
- Erhöhung der Verkaufschancen durch Steigerung der Angebotsattraktivität.

### Durchschnittlicher Beurkundungspreis in Abhängigkeit vom Angebotspreis



## Wir rücken Ihre Immobilie ins rechte Licht.

### EXPOSÉ GESTALTEN / VERMARKTUNG VORBEREITEN

**Der Verkaufserfolg beginnt mit der optimalen Präsentation der Immobilie.**

**Wer hier nicht professionell handelt, verbaut sich Chancen und Potentiale.**



#### Was ist zu tun?

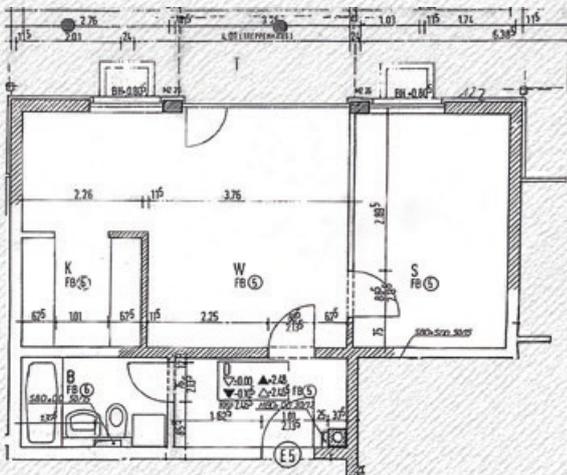
- Fehlende Unterlagen beschaffen.
- Erstellung eines aussagekräftigen Exposés.
- Zielgruppenspezifische Ansprache der in Frage kommenden Käuferklientel.
- Genaue Analyse der Stärken und Schwächen der Immobilie. Nur wer einem potenziellen Käufer Antworten liefern kann, erzeugt Entscheidungssicherheit.
- Die Vermarktung einer Immobilie braucht die dafür passende individuelle Vermarktungsstrategie. Eine Immobilie hat mehr verdient als nur den gewöhnlichen Standard.



#### Ihr Experten-Nutzen:

- Richtige Adressierung des Angebots.
- Lösungsorientiertes Eingehen auf mögliche Käuferfragen.
- Professionelle Darstellung des Angebots.
- Abhebung von anderen Angeboten am Markt.
- Wir werben regelmäßig in den wichtigsten regionalen und überregionalen Printmedien sowie auf führenden Immobilienportalen im Internet.
- Potenzielle Käufer kommen an unsere Vermarktungsstrategien nicht vorbei!

#### Vorher



#### Nachher



## Die Vermarktung beginnt – wir lassen für Sie unsere Kontakte spielen.

### VERMARKTUNG STARTEN

**Nun beginnt eine entscheidende Phase in den Vermittlungsaktivitäten. Hier zeigt sich, wie professionell die Vorbereitung war. Neue Immobilienangebote finden ihre höchste Resonanz in den ersten 1–2 Vertriebswochen. Hier sollten sich schon die ersten ernsthaften Kaufinteressenten auf das Angebot fokussieren.**



#### Was passiert?

- Der Vermarktungserfolg darf nicht dem Zufall überlassen werden.
- Durch die gezielte Vorab-Information unserer vorgemerkten VIP-Kunden steht oftmals der Käufer schon in den Startlöchern.
- Die strategische Umsetzung des vereinbarten Marketingplans hält die Immobilie am Markt interessant.



#### Ihr Experten-Nutzen:

- Die Immobilie wird vorab nur echten potenziellen und geprüften Interessenten zugänglich gemacht.
- Womöglich steht der zukünftige Käufer der Immobilie schon mit uns in Kontakt. Dadurch wird Ihnen viel Zeit erspart.
- Der Verkäufer wird vor falschen Motiven der Interessenten geschützt.

### Vertrauen Sie beim Verkauf auf unsere Kompetenz – wir schützen Sie vor falschen Motiven der Interessenten

„Den handle ich auf 400.000 € runter!“



„Ich weiß gar nicht, ob die Bank mir einen Kredit gibt...“



„Kann mir der Eigentümer überhaupt meine Fragen beantworten?“



„Vielleicht bekomme ich bei dem Geschäft mein Schwarzgeld los!“



„Mein größtes Hobby sind Besichtigungen, schön, dass das nichts kostet.“



„Der Eigentümer hat keinen Geschmack! Hier muss alles umgebaut werden.“



„Gleich finde ich heraus, wann niemand zu Hause ist, und mache fette Beute!“

## Die richtige Auswahl ist entscheidend.

### INTERESSENTENMANAGEMENT

Die gezielten Marketingmaßnahmen führen zwangsläufig zu den gewünschten Reaktionen der potenziellen Zielgruppe. Auch hier gilt es, nicht einfach jeder Anfrage blind den Zugang zur Immobilie zu ermöglichen. Denn nicht jeder Kontakt verspricht Erfolg.



#### Was ist zu tun?

- Vor Besichtigung ist zwingend eine Interessentenqualifizierung durchzuführen. Nur mit ernsthaften Interessenten wird dann eine Besichtigung organisiert.
- Vom Interessenten bis zum Käufer vergehen bis zu zwei Jahre. Wir finden heraus, ob der Interessent schon kaufbereit ist (Zielfindungs- und Reifeprozess).
- Besichtigungstermine werden von uns nur mit bonitätsgeprüften Interessenten durchgeführt. Das erspart allen kostbare Zeit.



#### Ihr Experten-Nutzen:

- Die wichtige Vorqualifikation und die notwendige Vorselektion werden durch einen Profi durchgeführt.
- Die Einbindung eines Profis stellt einen sinnvollen Puffer gegenüber aussichtslosen Interessenten dar.
- Die Trefferwahrscheinlichkeit, mit ernsthaften Käufern zu besichtigen, wird signifikant erhöht.
- Sie erhalten absolute Transparenz über sämtliche Verkaufsaktivitäten.

### Neu-Interessenten

**6** haben KEINE KAUFABSICHT  
(Touristen)

**1** KÄUFER

**6** INTERESSENTEN  
(Immobilie passt nicht)

**7** verfügen über KEINE  
ausreichende BONITÄT



Die Trefferwahrscheinlichkeit, dass Sie mit dem Käufer zu tun haben, liegt bei

**5%**

Mit uns kommen Sie entspannt ans Ziel.

## KAUFVERTRAG VORBEREITEN

Mit der notariellen Beurkundung des Kaufvertrages ist das Hauptziel erreicht. In dieser entscheidenden Phase sollen sich Verkäufer und Käufer auf rechtssicherem Terrain bewegen. Wir koordinieren gemeinsam die vertraglichen und rechtlichen Gegebenheiten. Wir klären die letzten offenen Fragen. Nur so kann bei der eigentlichen Beurkundung entspannt unterschrieben werden.



### Welche Fragen sind zu beantworten?

- Was passiert mit vorhandenen Eintragungen im Grundbuch?
- Wie ist mit Nebenabreden (z.B. mitverkauftes Inventar) zu verfahren?
- Welche Kaufpreisfälligkeitvoraussetzungen sind zu erfüllen?
- Was bewirkt die Eintragung der Auflassungsvormerkung?
- Was bedeutet eine notwendige Finanzierungsvollmacht?



### Ihr Experten-Nutzen:

- Sie haben einen qualifizierten Partner an der Hand, der unter Federführung des Notars die grundbuchrechtlichen und kaufvertragsrechtlichen Fragestellungen koordiniert.
- Wir lassen für Sie vom Notariat einen Kaufvertragsentwurf anfertigen, den wir im Vorfeld mit Ihnen besprechen.
- Dadurch haben Sie die Chance, unangenehme und oftmals gefährliche Stolpersteine in der Kaufvertragsgestaltung im Vorfeld zu vermeiden.
- Die Inhalte des Kaufvertrages sind für alle Vertragspartner transparent.



## Wir lassen Sie nie im Regen stehen!

### ÜBERGABE DER IMMOBILIE

Eine Phase bis zur finalen Übergabe der Immobilien liegt zwischen Beurkundung und Übergang von Besitz, Nutzen und Lasten. Oftmals entstehen hier bei den Vertragsparteien nochmals ganz praktische Fragen. Selbstverständlich gehört zu einer qualitativ hochwertigen Maklerleistung auch die Betreuung der Kunden im Nachhinein.



#### Was ist zu klären und zu organisieren?

- Übergabe der Unterlagen zur Immobilie.
- Ablesung der Zwischenstände.
- Koordination der Übergabe mit der Hausverwaltung.
- Wohngeldabgrenzung.
- Umgang mit der Grundsteuer.
- Verkehrssicherungspflichten (Schneeräumen, etc.).



#### Ihr Experten-Nutzen:

- Sie haben einen Ansprechpartner, der sich auch im Nachhinein noch verantwortlich fühlt und für Sie da ist.
- Sie erhalten Unterstützung in allen Belangen rund um den Immobilienverkauf.



Sprechen Sie mit uns.

Wir beraten Sie gerne zu folgenden Themen:

- **Maßgeschneiderte Finanzierungskonzepte**
- **Professionelle Immobilienvermittlung**
- **Förderoptimierung**
- **Optimale (Risiko-) Absicherung**
- **Individuelle Vermögens- und Vorsorgeplanung**

Ihr Berater nimmt sich gerne Zeit und zeigt Ihnen Ihre Möglichkeiten.

Nutzen Sie unsere gemeinsame Stärke.



[www.lbs-sued.de](http://www.lbs-sued.de)

**Wir geben Ihrer Zukunft ein Zuhause.**

Sparkassen-Finanzgruppe