

Wir bewerten und
verkaufen Ihre Immobilie.
Schnell und sicher.



Bleiben Sie
entspannt...

Über uns:

Der ImmoService der VR TeilhaberBank ist die Adresse, wenn es darum geht, solvente Käufer für Ihre Immobilien in der Region Erlangen-Höchstadt-Herzogenaurach zu finden.

Wir sind tief in der Region verwurzelt und kennen den lokalen Immobilienmarkt wie unsere Westentasche.

Unser Name steht für Seriosität, Erfahrung und Kompetenz innerhalb der VR-Bank.

Unsere Erfolgsformel für Ihren Immobilienverkauf

- Mehr als 25 Jahre Erfahrung
- Ein persönlicher, qualifizierter Ansprechpartner für Sie
- Unschlagbares Netzwerk innerhalb der größten VR-Bank Nordbayerns

Ihr Kompetenzteam



Norbert Deising

Leitung
DEKRA zertifizierter Sachverständiger
für Immobilienbewertung
Gepr. Immobilienvermittler (ABG)
Nürnberger Straße 22 a
91052 Erlangen
Telefon: 0911 2370-2943
norbert.deising@vr-teilhaberbank.de



Hermann Pfeiffer

Immobilienberater
Dipl. Betriebswirt (FH)
DEKRA zertifizierter Sachverständiger
für Immobilienbewertung
Hintere Gasse 22
91074 Herzogenaurach
Telefon: 0911 2370-2945
hermann.pfeiffer@vr-teilhaberbank.de



Sebastian Pfister

Bankbetriebswirt (MGB)
Zert. Immobilienmakler (ABG)
DEKRA zertifizierter Sachverständiger
für Immobilienbewertung
Nürnberger Straße 22 a
91052 Erlangen
Telefon: 0911 2370-2940
sebastian.pfister@vr-teilhaberbank.de



Tobias Kern

Immobilienberater
Immobilienfachwirt (IHK)
Nürnberger Straße 22 a
91052 Erlangen
Telefon: 0911 2370-2939
tobias.kern@vr-teilhaberbank.de



Romana Cagalj

Vertriebsassistentin
Nürnberger Straße 22 a
91052 Erlangen
Telefon: 0911 2370-2942
romana.cagalj@vr-teilhaberbank.de



Violeta Marlekaj

Vertriebsassistentin
Nürnberger Straße 22 a
91052 Erlangen
Telefon: 0911 2370-2941
violeta.marlekaj@vr-teilhaberbank.de

Infos: Telefon 0911 2370-2942 www.vr-bank-immoservice.de



Vertrauen Sie auf unsere Erfahrung und unseren Anspruch, damit sich Ihr Verkauf schnell, sicher und sorgenfrei gestaltet. Zum bestmöglichen Preis.

Die Suche nach einem passenden Käufer für Ihre Immobilie ist für uns weit mehr als ein Geschäft. Vielmehr geht es um Zuverlässigkeit, persönliche Einsatzbereitschaft und ein hohes Maß an Verantwortung.

Es kann mehrere Gründe geben, warum Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten. Egal, ob Sie diese gerade erst erworben haben, oder schon mehrere Jahre darin wohnen; Sie wissen, dass es mehr war als nur eine Geldanlage. Es ist der Ort, an dem Sie einen Abschnitt Ihres Lebens verbracht und sich wohlfühlt haben. Doch es kommt der Zeitpunkt, an dem Sie sich weiterentwickeln möchten und Ihre Bedürfnisse sich ändern. Aus diesem Grund sind Immobilienverkäufe häufig mit starken Emotionen verbunden, die oft in Verhandlungen zwischen Käufer und Verkäufer die Fronten verhärten und unnötigerweise den Abschluss gefährden.

Der effektive Marketingplan

Unser 37-Punkte-Marketingplan ist die Grundlage für Ihren Verkaufserfolg.

Mit ihm verfolgen wir ein Ziel: Ihren Notartermin.

Im Marketingplan legen wir fest, welche Aktivitäten wir unternehmen, um Ihre Immobilie möglichst schnell, sicher und sorgenfrei zum bestmöglichen Preis zu verkaufen.

So, wie es sich auch die meisten unserer Auftraggeber wünschen.

Der richtige Preis

Wir kennen den regionalen Markt

Wir analysieren vergleichbare und durch uns verkaufte Immobilien und geben Ihnen einen ersten Anhaltspunkt, welche Preise erzielt werden können.

So verhindern Sie, dass Sie mit einem falschen Preis anbieten.

Sie wissen ja:

„Preis zu hoch, Ladenhüter. Preis zu niedrig: Geld verloren“.

Der Marktwert Ihrer Immobilie –

unsere schriftliche Marktwertermittlung

Für jeden unserer Immobilienverkäufer erstellen wir zusätzlich eine **qualifizierte, schriftliche Marktwertermittlung**. Diese berücksichtigt natürlich auch die regionalen und objektspezifischen Besonderheiten. Auf Wunsch und für besondere Anlässe erstellen wir auch Marktwertgutachten nach § 194 Bau GB.

Ihr persönlicher, qualifizierter Ansprechpartner

Bei uns betreut Sie ein Immobilienprofi, und zwar von Anfang an – bis hin zum gemeinsamen Notartermin, aber auch danach. Er ist auch Gebietsbetreuer der Region, in dem Sie Ihre Immobilie verkaufen. Somit hat er besondere Orts- und Marktkenntnisse und beste Kontakte.

Übrigens, alle unsere Ansprechpartner verfügen über eine **qualifizierte Ausbildung, bilden sich ständig weiter und sind langjährige Mitarbeiter der VR-Bank.**

Referenzen

Wir geben Ihnen gerne aussagekräftige Referenzen.

Diese zeigen Ihnen, wie eine Zusammenarbeit mit uns ist.

Oder schauen Sie doch mal auf unserer Homepage

www.vr-bank-immoservice.de unter den Stimmen der Verkäufer bei immobilienscout24.de oder immowelt.de

Wir sorgen für den perfekten Verkauf

Ohne professionelle Unterstützung verkaufen

Ein Immobilienverkauf ist keine leichte Aufgabe. Denken Sie nur an die Zeit, die Sie benötigen, um sich mit den Zusammenhängen des Immobilienmarktes vertraut zu machen. Was sollten Sie unternehmen und was tunlichst vermeiden?

Auf professionelle Hilfe zurückgreifen

Ein Immobilienverkauf ist für die meisten die größte finanzielle Transaktion, die sie in ihrem Leben zu meistern haben. Bei diesen Geschäften geht es in der Regel um mehrere Hunderttausend Euro.

Nehmen wir an, Sie hätten ein Steuerproblem in dieser Größenordnung. Würden Sie versuchen, das alleine zu lösen, oder würden Sie doch lieber einen Steuerberater hinzuziehen?

Wenn Sie die Nettokosten für die Vermittlungstätigkeit des ImmoService dem großen Verlustrisiko gegenüber stellen, dem Unerfahrene im Immobiliengeschäft ausgesetzt sind, wäre es fast fahrlässig, auf die Hilfe eines Profis zu verzichten.

Risiko Privatverkauf

Wie oft haben Sie in Ihrem Leben schon eine Immobilie verkauft?

Es gibt Menschen, die in der Lage sind, ohne die Hilfe eines Profis eine Immobilie erfolgreich zu verkaufen.

Aber machen wir uns nichts vor:

Dies sind die Ausnahmen und ist nicht die Regel.

Unerfahrenheit kann Sie am Ende eine Stange Geld kosten.



Unser Antrieb - Ihr Vorteil

Immer aktuell – selbstverständlich sind wir rechtlich und fachlich immer für Sie auf dem aktuellen Stand.



Bei der **Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter** setzen wir z.B. auf Partner wie DEKRA, Sprengnetter oder die Akademie Bayerischer Genossenschaften (ABG). **Sie profitieren sowohl als Käufer wie als Verkäufer von der Sicherheit und Fachkompetenz.**

Als DEKRA-Sachverständiger, Immobilienbewerter oder Schadensexperte hat Ihr persönlicher Immobilienberater den prüfenden Blick. Und als Barrierefrei-Experte sieht er das Quäntchen mehr, das ab und an den Ausschlag geben kann. Schließlich ist nicht jede Immobilie wie die andere. Und der Bedarf nicht immer gleich.

Vorteile eines Verkaufs durch den ImmoService:

Der richtige Käufer

Überprüfung der Bonität des Käufers

Auch wenn viele Ihre Immobilie gerne besitzen würden, nicht jeder Interessent verfügt auch über die finanziellen Mittel.

Wir stellen vor dem Notartermin sicher, dass es bei der Finanzierung keine Schwierigkeiten gibt. Hier sind wir als ImmoService der VR-Bank klar im Vorteil. Eine derart schnelle und aussagekräftige Bonitätsprüfung kann weder ein freier Makler noch eine Privatperson vornehmen.

Nur individuelle Besichtigungen

Wir vereinbaren ausschließlich Einzeltermine und veranstalten keine „Immobilienwallfahrten“. Der Besichtigungstermin ist für die Interessenten das erste Kennenlernen der Immobilie. Niemand trifft eine Kaufentscheidung, wenn er gedrängt wird. Daher nimmt sich Ihr persönlicher, qualifizierter Ansprechpartner des ImmoService – und kein anderer – für jeden Interessenten genügend Zeit und präsentiert Ihre Immobilie individuell.

Werben – aber richtig!

Wir wissen, wo und wie wir werben müssen und welche Aktionen die meisten Rückläufer bringen. Das Werben für Immobilien will geplant sein. Die Wahl der Medien, in denen Ihre Immobilie beworben werden soll, und die Häufigkeit wollen wohlüberlegt sein. Wer zu häufig inseriert, erzeugt den Eindruck, dass er unter Zeitdruck steht und rasch verkaufen muss. In der Folge gestalten sich die Preisverhandlungen schwieriger, was nicht in Ihrem Interesse liegt. Wir beraten Sie und legen zusammen mit Ihnen fest, wo und wann wir Ihre Immobilie bewerben.

Qualitativ hochwertiges, aussagekräftiges Exposé

Ohne vernünftiges Exposé geht gar nichts. Wir fertigen für Sie ein umfangreiches Exposé mit allen wissenswerten Informationen an, damit Interessenten rundum informiert sind.

Wie ist die Infrastruktur rund um den Standort? Welche besonderen Eigenschaften zeichnen Ihre Immobilie aus?

Aber auch das optische Erscheinungsbild zählt. So werden z.B. die Grundrisse Ihrer Immobilie von einem Grafiker professionell aufbereitet. Unsere Exposés haben „Hand und Fuß“. Wir setzen modernste Technik für individuelle und hochwertige Exposés wie z.B. Drohnenfotografie, 3D-Grundrisse oder virtuelles Homestaging ein.

Insertion in den regionalen Medien

Wir präsentieren Ihre Immobilie mit verkaufswirksamen Texten in den wichtigsten regionalen Printmedien. So sind wir z.B. regelmäßig in den Erlanger Nachrichten, dem Fränkischen Tag oder vielen Anzeigen- und Gemeindeblättern vertreten.

Gestaltung von Internetanzeigen

Im Internet wirbt man anders als in Zeitungen. Wir gestalten das für Sie professionell. Und veröffentlichen unsere Angebote in allen wichtigen Portalen, wie z.B. immobilenscout24.de, immowelt.de oder immopool.de.

Aushänge in unseren Bank-Filialen

Wir positionieren Ihre Immobilie in den Aushängen der VR-Bank. Dazu gehört unsere Filiale mit einem Büro des ImmoService in der Fußgängerzone, an der täglich mehrere tausend Passanten vorbeikommen. Aber auch die Aushänge in unseren Filialen, geschickt im Eingangs- oder SB-Bereich positioniert, sind ein Kundenmagnet vor Ort.

Stark für Sie verhandelt

Wir wollen den besten Preis für Sie herausholen und bereiten uns intensiv auf jede Verhandlung vor, damit nichts dem Zufall überlassen wird. Das Verkaufsgespräch führt Ihr Ansprechpartner des ImmoService in enger Abstimmung mit Ihnen.

Notartermin

Sie brauchen sich um nichts zu kümmern. Wir übernehmen die Vereinbarung des Notartermins für Sie und informieren alle Vertragsparteien.

Wir gehen mit Ihnen und Ihrem Käufer gemeinsam vorab den Notarvertrag durch, damit Sie bestens zur Unterschrift vorbereitet sind. Zusätzlich steht ein unparteiischer Ansprechpartner des Notariats bereit. Manchmal kommen in letzter Minute Fragen auf, die den Abschluss noch einmal gefährden. Wenn wir mit am Tisch sitzen, können wir die Probleme in der Regel lösen und es kommt wie geplant zur Unterschrift.

Honorar

„Sie zahlen nur, wenn wir erfolgreich sind“. In dieser Broschüre haben wir Ihnen aufgeführt, wie viele Schritte notwendig sind, um Ihre Immobilie schnell und sicher, sorgenfrei und zum bestmöglichen Preis zu verkaufen. Nach der Auftragserteilung gehen wir für Sie erst einmal in Vorleistung - nur nach erfolgreicher Vermittlung Ihrer Immobilie wird unser Honorar fällig. Sie werden sehen – es lohnt sich.

Unser Marketingplan. Wir machen das für Sie.

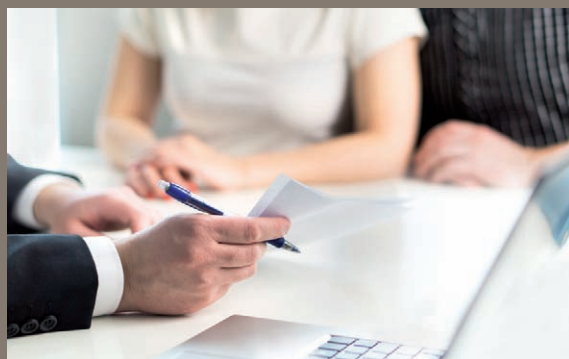
Mit unserem Marketingplan verfolgen wir ein Ziel: Ihren Notartermin.

Um eine Immobilie zu verkaufen, genügt es nicht, ein paar Inserate in Ihrer Lokalzeitung zu schalten oder ein Schild im Vorgarten aufzustellen.

Um größtmögliche Aufmerksamkeit zu erhalten, benötigen Sie eine ausgefeilte Marketingstrategie. Diese konzentriert sich darauf, die Vorzüge Ihrer Immobilie besonders attraktiv zu vermarkten.

Es gibt viele Gründe, warum Sie mit uns zusammenarbeiten sollten. Die schlagkräftigsten davon haben wir hier in unserer Leistungsbroschüre aufgelistet.

Fragen Sie uns nach dem kompletten Marketingplan, und Sie werden positiv überrascht sein, was wir alles unternehmen, damit Sie zügig einen Käufer finden.



Unser Marketingplan beruht auf unserer Erfahrung am regionalen Immobilienmarkt.



Wir finden die richtigen Käufer für Sie.

Ein Inserat alleine verkauft keine Immobilie

Es ist ein weitverbreiteter Irrglaube, dass ein Inserat eine Immobilie verkauft. Wir erleben es regelmäßig, dass Verkäufe nur durch kontinuierlichen Kontakt und intensive Betreuung zustande kommen. Schließlich geht es um eine große, finanzielle Transaktion, die sich jeder gut überlegen möchte. Ängste stellen sich ein und Unsicherheit kommt auf. Wir kümmern uns intensiv um die Kaufinteressenten, damit deren Zweifel nicht größer werden und den Verkauf gefährden. Sie als Privatverkäufer haben diese Möglichkeiten nicht.

Das ist auch einer der Gründe, warum Privatverkäufe häufig deutlich länger dauern als mit professioneller Unterstützung. Bei Privatverkäufen geht es letztendlich nur über den Preis, damit überhaupt ein Käufer gefunden wird. Leider denken viele Privatverkäufer, sie müssten nur ein paar Mal inserieren und ein paar Besichtigungen durchführen und die Immobilie wechselt den Besitzer. Schließlich ist die eigene Immobilie ja wirklich gut, sonst hätten Sie ja nicht so lange selbst darin gewohnt.

Dabei übersehen Sie, dass Interessenten die Sache deutlich nüchterner und neutraler betrachten. Wir wissen, welche Details für Immobilienkäufer wichtig sind und wie man Ihre Immobilie

präsentieren muss, damit sich Interessenten in Ihr Zuhause verlieben. Wenn das geschafft ist, gerät der Kaufpreis nicht so stark unter Druck, und die Verhandlungen gestalten sich wesentlich leichter.

Definition möglicher Käuferzielgruppen

Damit Sie nicht die falschen Interessenten anlocken, muss klar definiert sein, wer für Ihre Immobilie als Käufer infrage kommt.

Qualifizierung von Interessenten

Immobilientourismus ist für uns ein Fremdwort. Wir filtern echte Kaufinteressenten von Nur-mal-schauen-wollen-Leuten heraus. Letztere stehlen Ihnen nur Zeit und Energie und bringen nichts.

Ansprache vorgemerkter Kunden

Über unsere Filialen sowie das unschlagbare Netzwerk der VR-Banken haben wir Zugang zu derzeit mehr als 8000 vorgemerkten Immobilien-Interessenten.

Diejenigen, für die ihr Objekt attraktiv sein könnte, kontaktieren wir persönlich oder schriftlich. Die meisten unserer Immobilienangebote finden auf diesem Weg ihren Käufer – noch bevor das Objekt in den Medien veröffentlicht wurde.





Den richtigen Preis zu finden, ist keine leichte Entscheidung.

Preisfindung – eine Wissenschaft für sich

Wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen wollen, stellt sich die Frage nach dem Kaufpreis. Was auf den ersten Blick einfach aussieht, ist tatsächlich eine schwierige Entscheidung. Auf der einen Seite wollen Sie kein Geld verschenken; auf der anderen Seite werden Sie keinen Käufer finden, wenn Ihr Preis zu hoch ist.

Wenn Sie sich bei der Preisfindung auf Ihr Gefühl verlassen, kann es leicht passieren, dass Sie mehr haben wollen, als jemand bereit ist zu bezahlen. Wie kann Ihr Gefühl Sie so täuschen? Nach all den Jahren haben Sie Ihr Zuhause zu schätzen gelernt und etliche Verschönerungen vorgenommen. Die Frage ist jedoch: Wie wichtig sind diese Veränderungen für einen potenziellen Käufer? Entsprechen sie dem aktuellen Zeitgeist? Kann Ihre Immobilie in der Relation zu vergleichbaren Angeboten objektiv mithalten? Es gibt so viele Dinge, die Sie bei der Kaufpreisfindung beachten sollten. Häufig verwenden Verkäufer jedoch Informationen, die denkbar ungeeignet sind. Das kann z.B. der Betrag sein, der für die nächste Immobilie benötigt wird, wie viel vor Jahren für die jetzige Immobilie bezahlt wurde oder sogar der Preis, den die Nachbarn vorschlagen.

Um einen vernünftigen Preis zu ermitteln, brauchen Sie die Hilfe eines Profis, der sich in Ihrer Region bestens auskennt.

Fragen Sie nach unserer Analyse vergleichbarer und durch uns verkaufte Immobilien.

Und denken Sie immer daran:

Märkte können sich ändern. Ziehen die Preise an, oder laufen sie Ihnen davon? Werden Immobilien Ihres Typs momentan schnell verkauft, oder müssen Sie sich auf einen längeren Verkaufszeitraum einstellen?

All diese Faktoren müssen Sie bei der Kaufpreisfindung berücksichtigen.

Wir machen das für Sie.

Falscher Startpreis weckt falsche Erwartungen und lockt die verkehrte Zielgruppe an

Aktuelle Interessenten haben sich wahrscheinlich schon viele Immobilien angeschaut, die Ihrer ähnlich sind. Dabei haben sie ein gutes Gefühl dafür bekommen, welchen Qualitätsstandard sie für ihr Geld erwarten können. Wenn diese Einschätzungen zwischen Verkäufer und Interessent weit auseinanderliegen, kommt natürlicherweise kein Kauf zustande.

Denn niemand wirft sein Geld zum Fenster hinaus – erst recht nicht, wenn es um eine derart hohe Summe geht. Der Wert einer Immobilie ist nun einmal der Betrag, den ein anderer bereit ist dafür auszugeben. Da spielt es keine Rolle, ob Sie eine andere Einschätzung haben.

Lassen Sie sich auf jeden Fall vom ImmoService beraten, wenn Sie Ihren Kaufpreis festlegen.

Übrigens:

Jeder unserer Immobilienverkäufer erhält für sein Objekt eine qualifizierte, schriftliche Marktwertermittlung.

Es gibt viele Gründe, warum Sie sich für den ImmoService als Ihren Partner entscheiden sollten.

Interessenten sind aus Höflichkeit nicht ehrlich zu Privatverkäufern

Ein Immobilienkauf ist immer ein Abwägen von Kompromissen. Was in den Augen eines Interessenten wie ein K.-o.-Kriterium aussieht, kann sich später als unproblematisch herausstellen, wenn man darüber gesprochen hat. Leider sind viele Interessenten zurückhaltend, Verkäufern ihre ehrlichen Vorbehalte mitzuteilen. Uns als ImmoService gegenüber wird offen und freizügig gesagt, was stört. Dadurch sind wir in der Lage, vorschnelle Urteile wieder ins rechte Licht zu rücken und Lösungen vorzuschlagen. Außerdem machen Interessenten seltener ein konkretes Kaufangebot, wenn sie mit Privatverkäufern direkt verhandeln. Und ohne Angebot gibt es keinen Verkauf.

Emotionen sind hinderlich

Bei jedem Verkauf gibt es zwei Seiten: Käufer und Verkäufer. Und beide Seiten bringen Erwartungen, Ziele und Emotionen mit ins Spiel. Dies erschwert die Abwicklung eines Immobilienverkaufs ungemein.

Wir waren schon für viele Auftraggeber tätig, und im Rückblick können wir eine wichtige Feststellung treffen: Jede Transaktion war völlig verschieden. Die Art und Weise, wie mit der Unsicherheit und dem Stress umgegangen wurde, eine finanzielle Entscheidung mit weitreichenden Folgen zu treffen, war jedes Mal anders. Manche Geschäfte waren einfach, andere unmöglich, und wieder andere konnten nur durch geschicktes Verhandeln realisiert werden.

In den meisten Fällen lagen Käufer und Verkäufer sehr weit auseinander und hätten ohne die Hilfe des vermittelnden ImmoService mit Sicherheit nicht zueinander gefunden. Erst nach viel Krisen- und Erwartungsmanagement konnten wir beide Seiten dazu bringen, sich einig zu werden. Trauen Sie sich das auch zu? Wir machen es jeden Tag.

Zeitdruck – der Feind des Verkäufers

Bedenken Sie, dass der Nachschub an ernsthaften Kaufinteressenten begrenzt ist und Sie sicherlich nicht ewig auf einen Käufer warten können. Zeitdruck lässt die Preise purzeln. Das war schon immer so. Lassen Sie es bei Ihrer Immobilie nicht so weit kommen, und greifen Sie rechtzeitig auf die Hilfe des professionellen ImmoService zurück.





Zweigniederlassung der
VR TeilhaberBank
Metropolregion Nürnberg eG
Nürnberger Straße 22 a
91052 Erlangen
Telefon 0911 2370-2942
immoservice@vr-teilhaberbank.de
www.vr-bank-immoservice.de

Wir vermitteln LebensWerte.