



Ihre
Immobilie
in guten
Händen.



„Wir kennen und lieben Bochum, und Wohnen verbindet uns alle.“

Kirsten Gehrman

*Geschäftsführerin
S-ImmobilienDienst*



Von Haus aus erste Wahl.

Der S-ImmobilienDienst ist das größte Maklerunternehmen in Bochum. Unser Erfolg basiert auf einem hervorragenden Team, Fachwissen und einer exklusiven Kundendatei. Der S-ImmobilienDienst ist von Haus aus erste Wahl.





S-ImmobilienDienst in Zahlen.

ca. **5.000** 
*qualifizierte
Kaufinteressenten*

über **1.000** 
*Immobilienbewertungen
pro Jahr*

28 
*Mitarbeiter*innen
in Bochum*

22 
Jahre am Markt

ca. **3.600** 
*Besichtigungstermine
pro Jahr*

Ihre Vorteile.

Unser Team berät Sie bedarfsorientiert und individuell – wir stellen uns auf Ihre Bedürfnisse ein. Für alle Kund*innen, ob Kapitalanleger*innen, Verkäufer*innen und Käufer*innen, gilt: fundierte Recherche und Beratung auf Augenhöhe statt oberflächlicher Standards!





Sicher

Als **Marktführer** in Bochum und Mitglied im Immobilienverband Deutschland (IVD) beschäftigen wir ein großes Team mit erfahrenen Berater*innen und verfügen über ein exklusives **Expert*innen-Netzwerk**.

Vertrauen Sie einem erfahrenen Immobilienunternehmen!



Einfach

Von der Unterlagenbeschaffung bis zur Übergabe – wir kümmern uns um alle Details des Immobilienverkaufs. Sie sparen Zeit, schonen Ihre Nerven und erzielen das für Sie optimale Ergebnis.

Geben Sie Ihre Immobilie in die Hände von Expert*innen!



Erfolgreich

Ob diskreter Vertrieb über das engmaschige Kontakt- und Vertriebsnetz der Sparkasse oder eine breit gestreute **Multi-Channel-Vermarktung** – wir garantieren einen zügigen Verkauf und individuell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Arbeitsabläufe.

Profitieren Sie von unseren erstklassigen Kontakten!

In sieben Schritten zum Erfolg.

Der Verkauf einer Immobilie löst einen komplexen Prozess aus. Ein erfolgreicher Abschluss hängt von vielen Faktoren ab.

Verkäufer*innen sind besonders dann zufrieden, wenn sie ihr Haus oder ihre Wohnung, ihr Zuhause, in dem sie häufig einen großen Teil ihres Lebens verbracht haben, für einen bestmöglichen Preis in gute Hände abgeben können. Wohneigentum erwerben die meisten Menschen nur selten, mitunter lediglich einmal im Leben. Käufer*innen wollen sich sicher fühlen, gerade beim Preis.

Wir schaffen Transparenz und Vertrauen und sorgen somit für einen zügigen Abschluss. Der S-ImmobilienDienst ist ein starker Partner für beide Seiten. Mit uns an Ihrer Seite können gravierende Fehler vermieden werden.





1

Wir lernen Sie und Ihre Immobilie kennen.

Der erste Schritt: Wir übernehmen die Bewertung Ihrer Immobilie. Selbstverständlich fließen in unsere Einschätzung die Basics wie Lage, Größe, Baujahr, Zustand und Ausstattung des Objektes ein. Unser Erfolgsfaktor Nummer 1 ist jedoch unsere über 20-jährige Erfahrung zur Identifizierung des bestmöglichen Verkaufspreises. Wir kennen uns in Ihrer Nachbarschaft aus und haben bereits zahlreiche der Immobilien „von nebenan“ selbst bewertet oder verkauft. Vieles, was einfach erscheint, kann für Sie, die Sie nicht viel

häufiger als einmal im Leben eine Immobilie kaufen oder verkaufen, zur Herausforderung werden. Falsche Angaben der Bemessungen, unvollständige Unterlagen oder veraltete Gutachten können zu einem unklaren Bild führen. Häufig erkennen unserer Expert*innen bereits beim ersten Termin rechtliche Unstimmigkeiten. Diese gilt es sowohl bei der Preisfindung als auch bei einer möglichen Abwicklung professionell zu behandeln. Denn unser Anliegen ist es, Sie vor möglichen Schäden zu bewahren.

Wertvolle Tipps:

- ✓ Machen Sie gemeinsam mit uns eine Bestandsaufnahme!
- ✓ Sprechen Sie mit uns offen über Probleme und Mängel, die Ihnen bekannt sind!
- ✓ Wir unterstützen Sie bei Unklarheiten in der Kommunikation mit den Bau- und Liegenschaftsämtern!

Handfeste Einschätzungen – mit dem S-ImmobilienDienst mit Sicherheit möglich!



Unsere Recherche sorgt für Transparenz und reibungslose Abläufe.

Einer der wichtigsten Bausteine für eine Immobilienvermittlung ist das Beschaffen vollständiger Unterlagen. Als Bankmakler und aufgrund unserer jahrelangen Erfahrung wissen wir, welche Unterlagen benötigt werden und wo fehlende Dokumente zu beschaffen sind. Zudem sind unsere Expert*innen in der Lage, Daten, Pläne oder Gutachten zu interpretieren, sorgen für den richtigen Umgang mit diesen Informationen und wissen, wo und wie die Angaben verarbeitet werden müssen. Mit der Beschaffung von Unterlagen allein ist es

nicht getan - auf die transparente Aufbereitung kommt es an! Überlassen Sie die Bearbeitung aller Unterlagen uns Profis! Von Laien gezeichnete Grundrisse oder Wohnflächenberechnungen, grob geschätzte Energieverbrauchsdaten – all das kann für Verkäufer*innen am Ende teuer werden. Zudem weisen wir eine sichere Übergabe aller Dokumente an finanzierende Banken und die Kaufinteressent*innen aus. Diese Nachweise schützen Sie nachhaltig vor Regressansprüchen, die auch Jahre später noch geltend gemacht werden können.

Wertvolle Tipps:

- ✓ Schaffen Sie mit uns eine vertrauensvolle Grundlage!
- ✓ Verzichten Sie auf eigene Schätzungen!
- ✓ Berichten Sie detailliert über die Immobilie!

Weitreichende Recherchen – mit dem S-ImmobilienDienst sicher und transparent!

Wir setzen Ihr Objekt perfekt ins Bild.

Unsere Exposés werden von Kund*innen und Geschäftspartner*innen geschätzt. Die darin enthaltenen Angaben gehen über das reguläre Maß hinaus und sorgen vor allem für Klarheit, Sicherheit und Transparenz – das sind für Käufer*innen die entscheidenden Details. Schließlich tätigen sie mit dem Kauf einer Immobilie in der Regel die größte Investition in ihrem Leben. Auch für finanzierende Banken sind Qualität und Informationsdichte eines Exposés wichtige Entscheidungskriterien.

Der S-ImmobilienDienst erstellt aussagekräftige Exposés. Aus allen Komponenten, die wir von Ihnen erhalten oder für Sie zusammengetragen haben, fertigen wir ein Exposé an, das allen Qualitätsansprüchen gerecht wird und eine optimale Vermarktung möglich macht. Zusätzlich zum bereits erwähnten Informationsumfang, beinhalten sie Informationen über den Status der Erschließungskosten sowie zu möglichen Lasten und Beschränkungen.

Wertvolle Tipps:

- ✓ Unterscheiden Sie genehmigte Wohnflächen von „wohnflächen-ähnlichen“ Flächen!
- ✓ Lassen Sie professionelle Objektfotos erstellen!
- ✓ Stellen Sie alle Unterlagen zum Gebäudeenergiegesetz (GEG) zusammen!

Aussagekräftige, ansprechende Exposés – mit dem S-ImmobilienDienst zum Vermarktungserfolg!





Wir bringen passende Parteien zusammen.

Jeder Verkauf bedarf einer individuellen Verkaufsstrategie. Die S-Immobilien-Kundenkartei ermöglicht eine diskrete und maßgeschneiderte Vermarktung sowie einen effizienten Vertriebsprozess: Wir kennen die Wünsche unserer suchenden Kund*innen und haben für alle individuelle und passgenaue Suchanfragen hinterlegt. Sobald wir von Ihnen die Freigabe erhalten haben, mit der Vermarktung Ihrer Immobilie zu beginnen, platzieren wir Ihre Immobilie bei unseren Kunden. Anfragen und Nachfragen bearbeiten wir für Sie zeitnah und professionell. Viele Verkäufer*innen wünschen sich, ihre Immobilie so diskret wie möglich zu

verkaufen. Unsere in Bochum einzigartigen Vertriebsstrukturen ermöglichen es, Ihre Immobilie Interessenten in 45 Geschäftsstellen der Sparkasse Bochum zu präsentieren. Der Standort Ihrer Immobilie wird nur an Kunden vermittelt, die wir kennen. Bevor wir Besichtigungstermine vereinbaren, sprechen wir mit den potenziellen Kaufinteressenten. Denn wir wissen, dass nicht jede*r Interessent*in die oder der richtige Käufer*in ist. Wir inserieren Ihre Immobilie selbstverständlich auch in allen relevanten Internetportalen. Auf diese Weise können wir eine maximale Reichweite generieren.

Wertvolle Tipps:

- ✓ Planen Sie mit uns die für Sie ideale Vermarktungsstrategie!
- ✓ Setzen Sie auf unsere erstklassigen Kontakte!
- ✓ Vertrauen Sie auf unser Gespür für passende Käufer*innen!

Das perfekte Matching – mit dem S-ImmobilienDienst die richtigen Interessent*innen erreichen!

5 Wir arrangieren effektive Besichtigungstermine.

Viele Kaufinteressent*innen sind berufstätig oder wohnen aktuell – noch – nicht in Bochum. Für diese Käufergruppe haben wir einen besonderen Service. Mit einem digitalen 360°-Rundgang können wir Kaufinteressent*innen 24/7 und weltweit eine virtuelle Besichtigung anbieten, um sich einen ersten Eindruck von Ihrer Immobilie zu verschaffen. Darüber hinaus führen wir Besichtigungstermine mit Kaufinteressent*innen vor Ort durch und können durch Erläuterungen und Hinweise Kund*innen

zielgerichtet zum Kauf Ihrer Immobilie motivieren. Wir wissen, dass der Prozess vom ersten Eindruck bis zum endgültigen Verkauf sowohl für Verkäufer*innen als auch für Käufer*innen zeitintensiv werden kann. Profitieren Sie davon, dass Sie die Realisierung von Besichtigungsterminen und die Beantwortung aller – auch komplizierter – Fragen uns überlassen können. Gerade in angespannten oder überhitzten Zeiten ist ein motivierendes und zielgerichtetes Verkaufsgespräch oft entscheidend.

Wertvolle Tipps:

- ✓ Lassen Sie einen digitalen 360°-Rundgang von uns erstellen!
- ✓ Überlassen Sie uns die Koordination von Terminen vor Ort, so vermeiden Sie Terminkollisionen!
- ✓ Lassen Sie sich bei der Präsentation Ihres Objektes von uns begleiten – wir wissen, welche Informationen wichtig sind!

Zielführende Besichtigungen – mit dem S-ImmobilienDienst effektiv Termine gestalten!



6 Verhandlungsgeschick macht uns erfolgreich.

Sie als Verkäufer*in haben ein berechtigtes Interesse daran, einen möglichst hohen Verkaufspreis zu erzielen. Naturgemäß sind die Interessen von Käufer*innen völlig gegensätzlich. Nicht immer verlaufen Verhandlungen deshalb diplomatisch ab. Um Käufer*innen und Verkäufer*innen zu einem Abschluss zu führen, der beiden Seiten gerecht wird, bedarf es eines großen Fingerspitzengefühls. Unsere erfahrenen Gesprächspartner*innen stehen Ihnen als routinierte und neutrale Instanz zur Seite. Unsere Berater*innen führen alle Gespräche für Sie und selektieren unseriöse und unverschämte Angebote bereits im Vorfeld aus. Vertrauen Sie unserem Gespür, die richtigen

Käufer*innen für Ihre Immobilie auszuwählen! Nicht jede*r, der eine Immobilie kaufen möchte, verfügt auch über das notwendige Eigenkapital oder die notwendigen Sicherheiten. Wir prüfen für Sie Finanzierungszusagen oder Eigenkapitalnachweise.

Wertvolle Tipps:

- ✓ Klären Sie mit uns objektiv Ihre Verhandlungsposition!
- ✓ Vertrauen Sie auf unsere Marktkenntnis!
- ✓ Lassen Sie sich von uns vor unangenehmen Gesprächen schützen!

Geschickt Verhandlungen führen – von der S-ImmobilienDienst Erfahrung profitieren!



7 Wir begleiten die Kaufabwicklung und noch mehr...

Sobald Sie sich für eine*n Käufer*in entschieden haben, lassen wir den Kaufvertragsentwurf für Sie erstellen. Darüber hinaus bietet unser Netzwerk kompetente Ansprechpartner*innen aus Steuer- oder Anwaltskanzleien, die im Zuge der Abwicklung hilfreich sein können. Denn nicht nur persönliche Situationen – beispielsweise Scheidungen, Krankheitsfälle oder Erbschaftsangelegenheiten – können eine Kaufabwicklung erschweren. Sachverhalte die unklare Zuwegungsregelungen, Dienstbarkeiten oder auch Bauschäden betreffen, fließen in den Vertragsentwurf ein.

Beim Beurkundungstermin lassen wir Sie auf keinen Fall allein. Wir sorgen dafür, dass während der Beurkundung keine Formulierungen verändert werden, die Sie möglicherweise im Nachgang bereuen würden. Nach erfolgter Beurkundung sichten wir alle Unterlagen und bereiten die Übergabe aller Dokumente für Sie und die Käuferpartei vor. Bis zur Überweisung der Kaufsumme und auch darüber hinaus stehen wir an Ihrer Seite: Ob Übergabe aller Schlüssel, Koordination des Übergabetermins, Dokumentation der Zählerstände oder Verfassen eines Übergabeprotokolls – Sie können auf uns zählen. Tauchen später noch Fragen bei Ihnen auf, sind wir selbstverständlich für Sie da!

Wertvolle Tipps:

- ✓ Vertrauen Sie auf professionelle Unterstützung beim Vertragsentwurf!
- ✓ Lassen Sie sich beim Beurkundungstermin begleiten!
- ✓ Zählen Sie bei der Übergabe auf uns!

**Bedarfsgerechte Vertragsunterlagen – mit dem Partner-
netzwerk des S-ImmobilienDienstes auf der sicheren Seite!**



Wichtige Unterlagen.

Für einen Hausverkauf müssen zahlreiche Unterlagen vorliegen, damit das Geschäft abgewickelt werden kann. Ihnen fehlen manche Dokumente? Wir helfen Ihnen bei der Beschaffung.

- Energieausweis
- Grundbuchauszug
- Eintragungsbewilligungen
- Baulasten
- Genehmigungen, Baugenehmigungen
- Erschließungskostenauskunft

In mehr als 45 Vertriebsstellen Sichtbarkeit generieren.



„Die Beurkundungen waren stets angenehm und stressfrei, da die Kaufverträge durch die Mitarbeiter des Immobiliendienstes der Sparkasse intensiv und gut vorbereitet waren.“

Dr. Karl Heinz Osthoff

Rechtsanwalt und Notar a.D.,
Seniorpartner der Sozietät Dr. Jansen und Dr. Osthoff

„Die Mitarbeiter des S-ImmobilienDienstes sind auch für steuerrechtliche Probleme und Fallstricke sensibilisiert und geschult.“

Dr. Thomas Blum, LL.M

Geschäftsführer Harpener Treuhand
Steuerberatungsgesellschaft mbH, Bochum

„Die umfangreiche Vorarbeit durch den S-ImmobilienDienst macht die Beurkundung von Immobilienkaufverträgen besonders angenehm und unkompliziert.“

Theodor Schmidt

Schmidt Rechtsanwälte
Fachanwälte und Notar

„Wir wissen die professionellen Abläufe, die gute Vorbereitung und die langjährige Erfahrung der Mitarbeiter des S-ImmobilienDienstes sehr zu schätzen.“

Sascha Siegmund

Sascha Siegmund – Planungsbüro für energieeffizientes Bauen

Interview.

Das Ruhrgebiet gilt in der Immobilienwirtschaft als Zukunftsstandort. Dies ist auch in der Universitäts- und Wissenschaftsstadt Bochum deutlich spürbar. Profi-Anleger und Privatpersonen fühlen sich hier sichtlich gut aufgehoben. Der Immobilienmarkt befindet sich in einem stetigen Wandel, geprägt von wechselnden Zinsmärkten und gesetzlichen Änderungen. Dieser Zustand erschwert den Immobilienverkäufern den Marktzugang und verengt die Handlungsräume für potenzielle Käufer.



Andererseits sehen Eigentümer*innen von Immobilien, die nicht mehr den neuesten Standards und Ansprüchen genügen, ihre Vermarktungschancen schwinden. Warum ein zuverlässiger, erfahrener Partner wie der S-ImmobilienDienst beim Immobilienverkauf die beste Wahl ist, erläutern Geschäftsführerin Kirsten Gehrman und Bereichsleiter Oliver Schmidt.

Die Nachfrage nach Eigenheimen und Eigentumswohnungen in Bochum ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen und weiterhin hoch. Warum kann das ein Problem sein?

Kirsten Gehrman: Der Aufwand, aus vielen Interessent*innen den „Richtigen“ oder „die Richtige“ auszuwählen, wird unterschätzt. Der Besichtigungstourismus nimmt zu, immer mehr Menschen vereinbaren Termine ohne ernsthafte Kaufabsicht. Unseriöse Aufkäufer*innen von Bestandsimmobilien machen ihre Runden. Wirklich seriöse Interessent*innen zu identifizieren, ist nicht immer leicht. Hinzu kommt, dass die meisten Menschen nur „einmal im Leben“ oder sehr selten eine Immobilie verkaufen oder kaufen, während das für unsere Expert*innen das tägliche Geschäft ist. Da fehlt es häufig an Verhandlungsgeschick und einem professionellen Umgang mit den Käufer*innen. Auch eine seriöse Bewertung der Immobilien bleibt häufig auf der Strecke, weil die einen zu sehr mit dem Herzen dabei sind, andere wiederum nur Profit machen wollen.



„Es gibt genug Kaufinteressent*innen. Aber das kann auch ein Problem sein.“

Es gibt viele Gründe, eine Immobilie zu verkaufen – zum Beispiel wenn sich die berufliche, private oder auch finanzielle Situation verändert hat. Warum raten Sie von einem Privatverkauf ohne Maklerunterstützung ab?

Oliver Schmidt: Unsere Erfahrung zeigt, dass selbst gut informierte Immobilieneigentümer*innen aufgrund mangelnder Erfahrung und emotionaler Belastungen viele Fehler machen, die teuer werden oder zum Rechtsstreit führen können. Mit uns als Partner können viele davon vermieden werden. Wir sind als neutrale Dritte mit an Bord, kombinieren Routine und einen guten Ablaufplan mit Einfühlungsvermögen für individuelle Belange. Zudem profitieren wir vom Know-how einer starken Muttergesellschaft und einem umfangreichen Netzwerk, wenn es um Bewertungen, Finanzierungen, Finanzierungsbestätigungen oder Vertragsentwürfe geht.

Was unterscheidet den S-ImmobilienDienst von Online-Maklern und den Mitbewerbern vor Ort?

Kirsten Gehrman: Unser Team arbeitet mit viel Engagement und Leidenschaft. Wir sind seit über 20 Jahren am Markt und haben uns immer nur auf unsere Region fokussiert – diese über Jahrzehnte gewachsene Erfahrung ist in Prozesse und Konzepte geflossen, die wir immer weiter veredelt haben. Wir bespielen analoge und digitale Kanäle und als renommiertes Maklerunternehmen genießen wir zu Recht höchstes Vertrauen, was uns unsere Kunden regelmäßig bestätigen.

S-ImmobilienDienst

Professionelle Teamplayer für alle
Anliegen rund um die Immobilie.

Neubau

- Professionelle Vermarktung von Neubauimmobilien
- Marktanalyse
- Zielgruppengerechte Projektentwicklung
- Grundstücksbeurteilung
- Bauträgerbetreuung
- Vertriebseinschätzung
- Sicherstellung von Qualitätsstandards
- Sonderwunschberatung

Bereich Privatbestand

- Immobilienbewertung von selbstgenutztem Wohneigentum
- Immobilienbewertung von vermietetem Wohneigentum
- Betreuung von Kaufinteressent*innen
- Beratungen bezüglich Barrierefreiheit
- Immobilienverkauf
- Verkaufsabwicklung

Bereich Investment

- Bewertung und Verkauf von Mehrfamilienhäusern, Wohn- und Geschäftshäusern, Gewerbeimmobilien, Büroimmobilien, Spezialimmobilien
- Grundstückbewertung
- Grundstücksentwicklung
- Portfoliobewertung und Handlungsempfehlungen
- Mietzinsanalyse
- Betriebskostenanalyse
- Analyse des zukünftigen Investitionsbedarf

Vermietung

- Sichere Ermittlung der Marktmiete
- Professionelle Vermarktung
- Beschaffung des Energieausweises
- Bonitätsprüfung zukünftiger Mieter*innen
- Vorbereitung von Mietverträgen
- Wohnungsübergabe



Kontakt

S-ImmobilienDienst
der Sparkasse Bochum GmbH

Dr.-Ruer-Platz 5
44787 Bochum

Tel.: 0234 611 4800

E-Mail: info@s-immobiliendienst.de

