



**Wenn Sie Ihre  
Immobilie  
verkaufen wollen –  
dann zu uns.**

Weil's um mehr als Geld geht.  
[foerde-sparkasse.de](http://foerde-sparkasse.de)



**Förde Sparkasse**



# Wir kennen die Region und den Immobilienmarkt vor Ort, denn wir leben und arbeiten hier.



Liebe Eigentümerin,  
lieber Eigentümer,

Gründe, seine Immobilie zu verkaufen, gibt es viele. Und meist sind mit einem Verkauf auch Emotionen verbunden – trennt man sich im Zweifel ja von seinem Zuhause.

Um so wichtiger ist es, einen Partner an seiner Seite zu wissen, der sich Zeit nimmt, zuhört und dann die Dinge im Sinne der Kunden in die Hand nimmt. Diesen Partner haben Sie in uns gefunden.

Für den Beginn unserer Zusammenarbeit und den erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie bedarf es zweier Dinge: Ein offenes Gespräch über Ihre Vorstellungen und Erwartungen und anschließend Ihr Vertrauen in uns.

Wir verfügen über langjährige Erfahrungen im regionalen Markt und versprechen Ihnen, alles Erforderliche zu unternehmen, um Ihr Ziel zu erreichen: den schnellstmöglichen Verkauf Ihrer Immobilie zu einem marktgerechten Preis.

Sie sollen wissen, welche Leistungen Sie von uns erwarten können, welche Herausforderungen bestehen und welche Schritte bis zum Erfolg notwendig sind. Darum setzen wir von Beginn an auf Transparenz.

Auf den folgenden Seiten informieren wir Sie darüber, welcher Rundum-Service für uns selbstverständlich ist. Denn unser Ziel ist es, dass Sie Ihre Immobilie mit einem guten Gefühl in unsere Hände legen. Darum geben wir Ihnen unsere Leistungsversprechen gerne auch schriftlich.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen.

Ihre Immobilienmaklerinnen und -makler  
der Förde Sparkasse





# Wie wir selbst uns finden, ist nicht wichtig – die Meinung unserer Kunden entscheidet über unsere Qualität.

## Unsere Kundenbewertungen: EXZELLENT\* (4,9 von 5,0)



\*Rückmeldungen unserer Immobilienverkäufer der vergangene 18 Monate auf [Immobilienscout24.de](https://www.immobilienscout24.de)

### Mehr als nur ein Versprechen – Qualität erleben!

„... am besten, am schnellsten, am günstigsten...“ – mal ehrlich, solche Versprechen findet man in der Werbung überall. Dabei ist es gar nicht wichtig, ob der Werbende sich selbst so einschätzt, sondern wie seine Kunden das sehen. Wir lassen darum an dieser Stelle das Feedback unserer Kunden für uns sprechen.

Eigentümerin Heike L. ★★★★★ 19.06.2023

“ Mit Frau Hippert an unserer Seite hat alles super geklappt und wir haben unser Haus mit einem sehr guten Gefühl an ein junges Paar verkauft. Nach einem ausführlichen Vorgespräch startete der Verkauf mit einem tollen Exposé mit sehr schönen Fotos. Durch die ausführliche Beschreibung des Objektes und die von Frau Hippert organisierten Besichtigungen waren schnell Interessenten gefunden. Bei dem Verkauf eines Hauses ist doch einiges zu organisieren und zu bedenken. Frau Hippert war die ganze Zeit kompetent, zuverlässig und sympathisch an unserer Seite: Tolle Fotos vom Objekt, Energieausweis, Gutachter für die Berechnung der Grundfläche, Kontakt zur Hausverwaltung. Die Besichtigungen wurden mit uns abgestimmt. Begleitung zum Notartermin und bei der Hausübergabe...Alles super!! Vielen Dank dafür!

Eigentümer Klaus K. ★★★★★ 04.07.2023

“ Als ich mich Anfang des Jahres entschlossen hatte, mein Haus zu verkaufen, habe ich mich nach guten Vorerfahrungen für einen Makler der Förde Sparkasse entschieden. Herr Björn Lüdke hat alle anfallenden Arbeiten mit einer bemerkenswerten Professionalität erledigt. Er profitiert dabei von einer jahrelangen Berufserfahrung. Mein Fazit lautet daher: Dieser Makler ist jeden Euro wert.

Eigentümerin Angela J. ★★★★★ 08.08.2022

“ Frau Röckendorf hat sich von Anfang an um alles gekümmert. Ihre freundliche und kompetente Art haben wir sehr geschätzt. Auch nach Feierabend hatte sie immer noch ein offenes Ohr für uns. Der Verkauf unserer Immobilie lief reibungslos und wir können Frau Röckendorf nur weiterempfehlen. Wir würden „6 Sterne vergeben“.

Eigentümer Anonym ★★★★★ 15.05.2023

“ Aufgrund der Fachkompetenz des Herrn de Vries wurden sämtliche Probleme umgehend zur Gänze beseitigt.

Eigentümer Gerd B. ★★★★★ 10.05.2023

“ Herr Matthias Stengel hat uns als Makler beim Verkauf unserer Immobilie, von der Werteneinschätzung bis zur Unterzeichnung des Kaufvertrages, kompetent und jederzeit freundlich begleitet. Das von ihm erstellte Exposé war qualitativ hochwertig und hat das Interesse vieler potentieller Käufer geweckt. Er gab uns einige Tipps, um so manche bürokratische Hürde zu überwinden. Herr Stengel stand uns jederzeit mit Rat und Tat zur Seite, so dass der Immobilienverkauf zu unserer vollsten Zufriedenheit abgewickelt werden konnte. Wir bedanken uns für die gute Zusammenarbeit und werden Herrn Stengel jederzeit weiter empfehlen.

Eigentümer Michael H. ★★★★★ 13.07.2023

“ Ich kann Frau Elliott nur empfehlen, sie hat meinen Wohnungsverkauf schnell und kompetent abgewickelt. Nochmals vielen Dank dafür.

Eigentümer Anonym ★★★★★ 13.03.2023

“ Wir waren sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit mit der Förde Sparkasse. Herr Schramm war immer sehr freundlich und geduldig und wir konnten uns wegen aller aufkommenden Probleme an ihn wenden und wurden gut beraten. Wir empfehlen die Förde Sparkasse gerne weiter!



Noch mehr Feedback finden Sie mit dem QR-Code auf den Seiten von [immobilienscout24.de](https://www.immobilienscout24.de)

# Wir bringen Licht ins Dunkel und haben helle Ideen, wie wir Ihre Immobilie bestmöglich verkaufen können.



Das volle Programm aus einer Hand.

## 1. Angemessener Verkaufspreis

Wir bewerten Ihre Immobilie und ermitteln den Preis: realistisch, damit Sie nicht unter Wert verkaufen. Marktgerecht, damit Sie möglichst bald einen Käufer finden.

## 2. Saubere Aufbereitung

Sorgfältig stellen wir alle Objektdaten, -fakten und -pläne zusammen: die Basis eines aussagekräftigen Exposés.

## 3. Zeit- und Wegersparnis

Alle Auskünfte und Behördengänge (z. B. Grundbuchamt) übernehmen wir für Sie.

## 4. Pflicht: der Energieausweis

Bei der Beschaffung helfen wir gerne.

## 5. Ansprechende Präsentation

Ihr Angebot ist präsent: in Exposés, im Filialaushang, in Anzeigen und bundesweit in Internetportalen.

## 6. Vorgemerkte Interessenten

Alle registrierten Interessenten sprechen wir umgehend an.

## 7. Kein Besichtigungstress

Wir treffen Terminabsprachen und verhandeln mit solventen Interessenten. Besichtigungen erfolgen nur bei echtem Interesse.

## 8. Gesicherte Finanzierung

Wir achten auf die Bonität der Interessenten: kein Notartermin ohne Finanzierungsbestätigung.

## 9. Reibungsloser Ablauf und Verkauf

Wir geben den Kaufvertrag in Auftrag und begleiten Sie zum Notar.

## 10. Vertrauen Sie uns

Wir kennen Land und Leute, der hiesige Markt ist uns bestens vertraut. Das spricht für eine schnelle und qualifizierte Abwicklung Ihres Auftrags.



*Lehnen Sie sich entspannt zurück, während wir uns um alles kümmern.*



# Wir holen das Beste für Sie heraus, denn wir kennen den Markt, weil wir ein Teil von ihm sind.



Keine Frage des Gefühls -  
der richtige Verkaufspreis.

Wir kennen den regionalen Markt und können Sie darum bei der Festlegung des optimalen Verkaufspreises unterstützen. Denn dieser ist weniger eine Frage des Gefühls als das Ergebnis einer marktorientierten Analyse.

Bis zur Ermittlung des idealen Verkaufspreises gibt's eine Menge zu tun: Wir sichten, sortieren, bewerten, rechnen, ermitteln und berücksichtigen

- **Bodenrichtwert,**
- **Haustyp,**
- **Grundbuchauszug,**
- **Lageplan,**
- **Baubeschreibung,**
- **Baupläne,**
- **Energieeffizienz,**
- **Mietverträge,**
- **Modernisierungsrechnungen.**

Energieausweis – ein Muss beim  
Verkauf Ihrer Immobilie.

Spätestens zum Zeitpunkt der Besichtigung müssen Eigentümer potentiellen Käufern oder Mietern einen Energieausweis vorlegen können. Je nach Immobilie ist ein verbrauchs- oder bedarfsorientierter Energieausweis gefordert.

Außerdem müssen schon in der Immobilienanzeige die energetischen Kennwerte angegeben werden.

Wir helfen Ihnen gerne bei der Beschaffung des richtigen Gebäude-Energieausweises.



*Der Energieausweis gehört  
zur Pflicht beim Hausverkauf.*

# Wir betrachten Immobilien mit den Augen eines Käufers und halten die schönsten Blickwinkel fest.



Fotos, Grundriss, Präsentation - die Visitenkarte Ihrer Immobilie.

Mit ansprechenden Bildern sollen die Objekte ins optimale Licht gerückt werden und dabei ganz unterschiedliche Interessenten ansprechen. Darum gilt es noch vor dem Fototermin einiges zu berücksichtigen.

Wir fangen die besten Ansichten Ihrer Immobilie ein – bei Bedarf auch mit einer Drohnenkamera. Oder führen potenzielle Käufer per Video- oder 360-Grad-Rundgang durch die Räumlichkeiten.



Aus einem unübersichtlichen Grundriss mit vielen für einen Interessenten zunächst noch unwichtigen Informationen ...

Ein professioneller Grundriss lädt zum Einziehen ein.

Auch der Grundriss gehört zur Visitenkarte Ihrer Immobilie. Klar strukturiert, übersichtlich und ohne unnötigen Schnickschnack – so können sich Interessenten schnell einen Überblick verschaffen.

Wir lassen Ihren Grundriss für Sie professionell aufbereiten.



... wird ein Grundriss, der sich auf das Wesentliche beschränkt. Übersichtliche und klar abgegrenzte Areale laden dazu ein, die Räume gedanklich einzurichten.



# Auch auf die inneren Werte kommt es an – darum setzen wir Ihre Immobilie auch innen optimal in Szene.



Kahle Räume oder doch lieber gemütlich eingerichtet?

Wenn Eigentümer in der angebotenen Immobilie schon gar nicht mehr wohnen, präsentiert sich das Objekt den Interessenten oftmals ungemütlich, kahl und leer. Nicht nur auf Fotos, sondern auch bei Besichtigungen hilft es potenziellen Käufern, wenn die Räume gemütlich eingerichtet sind. So fühlen sie sich gleich behaglich und können sich ein Leben in den Räumen besser vorstellen.

Sog. Home Stager richten zu diesem Zweck leer stehende Häuser modern ein und vermitteln Ideen für eine zukünftige Einrichtung. So kommen Interessenten viel schneller in den neuen Räumen an.

Wir vermitteln Ihnen gerne den Kontakt zu professionellen Home Stagern.

Vermarktung auf allen Wegen: gedruckt und digital.

Grundrissüberarbeitung, Inneneinrichtung und ansprechende Fotos sind fertig? Dann geht es an die Vermarktung. Wir nutzen dabei neben den großen, regionalen Tageszeitungen natürlich auch die relevanten Online-Kanäle.



*Derselbe Raum – andere Wirkung: Oben das leere Wohnzimmer; rechts nachdem Home Stager den Raum zu einem gemütlichen Wohnbereich umgestaltet haben.*

# Wir heften, kopieren, sortieren, markieren und kümmern uns auch um den restlichen Papierkram.



## Ohne Papiere geht's nicht – Ihre Checkliste für den Verkauf:

- ✓ Bauzeichnungen (Grundrisse, Querschnitte, Ansichten)
- ✓ Baubeschreibung
- ✓ Wohnflächenberechnung
- ✓ Berechnung umbauter Raum
- ✓ Energieausweis
- ✓ Grundbuchauszug oder Grundbuchbezeichnung
- ✓ Flurkarte oder Flurbezeichnung
- ✓ Baulastenauskunft
- ✓ ggfs. Rechnungen über Modernisierungen der letzten 15 Jahre
- ✓ Belege über laufende Kosten (Gebäudeversicherung, Strom, Heizung, Wasser, Abwasser, Grundsteuer, Straßenreinigung, Regenwasser und Abfallgebühren)

## Bei Eigentumswohnungen zusätzlich

- ✓ Teilungserklärung
- ✓ Hausgeldabrechnung für das letzte Kalenderjahr
- ✓ Wirtschaftsplan für das aktuelle Kalenderjahr
- ✓ Protokolle der letzten drei Eigentümerversammlungen
- ✓ Hausordnung
- ✓ Ggfs. Mietvertrag und Mieterhöhungsschreiben

Gerne kümmern wir uns um die Vervollständigung Ihrer Objektunterlagen. So sparen Sie sich zeitaufwendige Behördengänge.





# Professionelles Auftreten, faires Angebot und geschicktes Verhandeln - so fühlen sich alle Seiten wohl.



Vom Erstkontakt bis zum Notar –  
lehnen Sie sich entspannt zurück.

Verkäufer sein will gelernt werden. Und mal Hand auf's Herz – die eigenen Interessen zu vertreten ist nicht jedermanns Sache.

Mit unseren langjährigen Erfahrungen suchen wir solvente Kunden für Ihre Immobilie, koordinieren verbindliche Termine und führen durch Besichtigung und Verhandlung bis zum Vertragsabschluss.

Wir sind an Ihrer Seite.  
Selbstverständlich begleiten wir Sie auch zum Notartermin. Und besprechen vorher in Ruhe mit Ihnen den Kaufvertrag. Dann sind alle offenen Fragen geklärt, wenn Sie Ihre Unterschrift unter den Vertrag setzen.

Bei Bedarf kümmern wir uns für den Käufer um die Finanzierung.

Kein Notartermin ohne Finanzierungsnachweis. Darum bieten unsere Finanzierungsberater Ihren Kaufinteressenten maßgeschneiderte Finanzierungsösungen. So haben wir auch einen Überblick über die finanziellen Möglichkeiten der Kaufinteressenten.

Eine Verpflichtung, die Finanzierung über uns abzuwickeln, entsteht für den Käufer dabei natürlich nicht. Wenn er es aber möchte, öffnen sich ihm bei uns alle Wege auch für die staatliche Förderung:

- KfW-Förderung
- Wohn-Riester
- LBS-Bausparen mit Wohnungsbauprämie

Übrigens: Wir vermitteln auch Finanzierungen anderer Banken. So profitiert Ihr Käufer von den besten Darlehenskonditionen am Markt.



*Mit einem guten Gefühl zur Unterschrift beim Notar.*

# Vor einem Teilverkauf Ihrer Immobilie nehmen wir das Angebot ganz genau unter die Lupe.



## Immobilien-Teilverkauf: Liquidität mit Tücken.

Immer häufiger wird für einen Immobilien-Teilverkauf geworben. Dabei kaufen Investoren einen Teil Ihrer Immobilie, während Sie weiter in Ihrem Zuhause wohnen bleiben können.

Doch was verlockend klingt, hat seine Tücken. So muss der Verkäufer ein monatliches Entgelt an den Käufer bezahlen. Die Höhe variiert nach Größe des verkauften Anteils und muss oftmals nach einiger Zeit erneut verhandelt werden. Der monatliche Betrag ist somit nicht dauerhaft planbar.

Außerdem muss sich der Verkäufer oftmals alleine um die Instandhaltung kümmern, während der Käufer von der Wertsteigerung der Immobilie profitiert. Und wenn die Immobilie dann zu einem späteren Zeitpunkt vollständig an einen Dritten verkauft werden soll, ist zusätzlich ein kräftiges Entgelt fällig.

Wenn Sie sich trotzdem für einen Teilverkauf entscheiden, finden wir einen fairen Käufer für Sie und achten darauf, dass Sie gesichert mit einer angemessenen Miete weiter in Ihren vier Wänden wohnen können. Und für künftige Investitionen verpflichten wir dann auch den Käufer.

## Wir haben faire und transparente Alternativen zum Teil-Verkauf.

Darum sprechen Sie uns bitte an, wenn Sie eine Finanzierung benötigen. Ob kleinere Beträge zur Überbrückung kurzfristiger Engpässe oder größere für Anschaffungen: Unsere Finanzierungsexperten finden gemeinsam mit Ihnen passende Angebote, die sich alle durch

- Planbarkeit
- verbindliche Rückzahlungsmodalitäten
- transparente Bedingungen und
- faire Konditionen

auszeichnen. Und wenn Sie Ihre Immobilie in eine Finanzierung mit einbinden möchten, gibt es auch dafür einen sicheren und geeigneten Weg mit uns.

*Für eine Finanzierung gibt es viele Wege. Wir gehen mit Ihnen den, mit dem Sie sich am wohlsten fühlen können.*





# So groß wie unser Geschäftsgebiet ist auch unser Maklerteam – da sind für jede Region Profis am Start.



Wir sind in unserer Landeshauptstadt Kiel für Sie da.



**Linda Elliott**

**Leiterin Immobilienvermittlung**  
Freie Handelsvertreterin

0431 592-3881  
linda.elliott@  
foerde-sparkasse.de



**Jan de Vries**

Freier Handelsvertreter

0431 592-3885  
jan.de-vries@  
foerde-sparkasse.de



**Ekkehard Kauffmann**

Freier Handelsvertreter

0431 592-3883  
ekkehard.kauffmann@  
foerde-sparkasse.de



**Stefan Meyer-Prietz**

Freier Handelsvertreter

0431 592-3886  
stefan.meyer-prietz@  
foerde-sparkasse.de



**Roger Schlimper**

Freier Handelsvertreter

0431 592-3887  
roger.schlimper@  
foerde-sparkasse.de

Wir sind im Kreis Rendsburg-Eckernförde für Sie da.



**Angela Hippert**  
**Leiterin Immobilienvermittlung**  
Freie Handelsvertreterin

0431 592-1243  
angela.hippert@  
foerde-sparkasse.de



**Carina Kruse**  
Freie Handelsvertreterin

0431 592-1249  
carina.kruse@  
foerde-sparkasse.de



**Fenja Röckendorf**  
Freie Handelsvertreterin

0431 592-2632  
fenja.roeckendorf@  
foerde-sparkasse.de



**Björn Lüdke**  
Freier Handelsvertreter

0431 592-1250  
bjoern.luedke@  
foerde-sparkasse.de



**Nicole Hartmann**  
Freie Handelsvertreterin

0431 592-1229  
nicole.hartmann@  
foerde-sparkasse.de

Wir sind im Kreis Plön für Sie da.



**Dennis Schramm**  
**Leiter Immobilienvermittlung**  
Freier Handelsvertreter

0431 592-1238  
dennis.schramm@  
foerde-sparkasse.de



**Matthias Stengel**  
Freier Handelsvertreter

0431 592-1227  
matthias.stengel@  
foerde-sparkasse.de



# Neugierig geworden?

Wenn Sie an einem Immobilienverkauf interessiert sind, dann rufen Sie uns einfach an. Wir kümmern uns um den Rest und halten Sie über den gesamten Ablauf des Verkaufs bestens informiert. Wir vermitteln Ihnen die passenden Käufer und Sie entscheiden, an wen Sie verkaufen.

Ihre Immobilienmakler und -maklerinnen der Förde Sparkasse

Tel.: 0431 592-3888

Fax: 0431 592-3889

[immobilien@foerde-sparkasse.de](mailto:immobilien@foerde-sparkasse.de)



Weitere Informationen hier!