

BW≡BANK

Ein Unternehmen der LBBW-Gruppe

Bei Immobilien sind wir
die erste Adresse.
BW-Bank Immobilienvermittlung.





Bei uns ist Ihre Immobilie in guten Händen.



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

seit über 48 Jahren erbringen wir die Dienstleistung Immobilienvermittlung für die BW-Bank bzw. deren Vorgängerinstitute. Mit über 20.000 vermittelten Kaufverträgen und einem Transaktionsvolumen von 4,5 Mrd. EUR in diesem Zeitraum gehören wir mit zu den Marktführern in unserer Region. Rund 30 langjährige und qualifizierte Mitarbeiter kümmern sich um die Anliegen unserer Auftraggeber.

Gerade in Zeiten, in denen politische und wirtschaftliche Veränderungen Auswirkungen auf den Immobilienmarkt haben, ist es notwendig, einen erfahrenen und verlässlichen Partner zu haben.

»Wie erziele ich den bestmöglichen Preis für mein Haus? Soll ich mich gleich auf das erste Gebot einlassen oder lieber pokern? Was mache ich, wenn der Käufer nicht bezahlt?«

Diese Fragen beschäftigen Sie?
Wir beantworten Ihnen gerne diese und weitere Fragen!

Profitieren auch Sie bei Ihren Immobiliendispositionen von unserer Markt- und Fachkenntnis sowie unserer langjährigen Erfahrung. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Mit freundlichen Grüßen

Robin Frank
Geschäftsführer
Immobilienvermittlung BW GmbH

Tipps für Verkäufer.

Sie haben sich für den Verkauf Ihrer Immobilie entschieden. Mit unseren Tipps erhalten Sie Antworten auf alle wichtigen Fragen beim Immobilienverkauf.

Gute Vorbereitung ist alles!

Definieren Sie Ihre Ziele: Warum, zu welchem Preis und bis wann möchten Sie Ihre Immobilie verkaufen? Besorgen Sie die relevanten Unterlagen (Flächenberechnungen, Grundbuchauszug, Teilungserklärung, Wirtschaftsplan, ggf. Bebauungsplan etc.). Gehen Sie davon aus, dass aufgrund der derzeitigen Nachfragesituation die Vermarktungsdauer einer Immobilie in den Metropolregionen relativ kurz ist, während in den ländlichen Gebieten von einer längeren Verkaufsdauer ausgegangen werden kann.

Preis ist nicht gleich Preis.

Um den angemessenen Preis einer Immobilie zu ermitteln, bedarf es guter Kenntnis des regionalen Marktes und langjähriger Erfahrung. So wirken die Angebotspreise von Internetportalen und Printmedien oft besonders attraktiv – differieren jedoch in der Regel deutlich von den abschließend beurkundeten Kaufpreisen. Eine Immobilie mit zu hohem Angebotspreis wird andererseits vom Markt »links liegen gelassen«. Und eine stufenweise Kaufpreisreduzierung erweckt den Eindruck, dass die angebotene Immobilie einen Makel hat. Entscheidend ist es daher, von Anfang an mit dem richtigen Preis an den Markt zu gehen.

»Durch die Möglichkeit, exklusive Immobilien ausgewählten Bankkunden anzubieten, schaffen wir ein Höchstmaß an Diskretion.«

Claudia Pfizenmaier, Immobilienberaterin

Inserieren oder präsentieren?

Mit der Internetwerbung, aber auch bei der Zeitungswerbung fallen diejenigen Angebote den potenziellen Interessenten zuerst ins Auge, die durch ansprechende Fotos, einen guten Werbetext oder auch einen bekannten und renommierten Anbieter auffallen. Interessenten und Nachfrager nutzen viele Kanäle: das Internet, die Zeitung oder aber auch Aushänge in Bankfilialen. Aus Kostengründen ist für den Privatverkäufer oft nur die Anzeige in einem Internetportal möglich. Auch ist der Privatverkäufer zwischenzeitlich verpflichtet, gesetzliche Vorschriften bei der Insertion einzuhalten.



»Viele Verkäufer haben kaum Unterlagen für ihre Immobilie. Ich erspare ihnen die Mühe und besorge für sie die notwendigen Dokumente bei Ämtern und Behörden.«

Anton Usinger, Immobilienberater

Interessenten-Auswahl und Besichtigung.

Mancher Privatverkäufer fragt sich: Wen von den vielen Anrufern oder E-Mail-Interessenten soll ich in meine Wohnung lassen? Wer ist wirklich interessiert und wer will nur schauen?

Wenn diese Fragen beantwortet sind, kommt die nächste Hürde: Die Koordination von Besichtigungsterminen kann sich zu einem großen Geduldsspiel entwickeln, insbesondere bei vermieteten Immobilien oder wenn der Eigentümer nicht vor Ort wohnt. Welche Unterlagen sollen bzw. müssen bei der Besichtigung ausgehändigt werden? Wie präsentiert man eine Immobilie sinnvoll? Kann man auf kritische Anmerkungen der Interessenten möglichst sachlich reagieren? Wie werden die Gespräche geführt, wenn mehrere Interessenten die Immobilie kaufen wollen?

Verhandeln oder pokern?

Das Führen von Verkaufsverhandlungen gleicht manchmal einem Pokerspiel. Erweckt der Verkäufer den Eindruck, verkaufen zu müssen oder erkundigt er sich intensiv nach dem Kaufinteresse eines Interessenten, kann ihn dies einige Tausend Euro kosten. Der erfahrene Immobilienexperte verhandelt professionell und besonnen – und erreicht somit die für beide Parteien optimale Lösung.

Kaufvertrag unterzeichnet – und doch kein Geld?

Nichts ist ärgerlicher, als wenn man nach langer Suche einen Käufer für seine Immobilie gefunden hat, aber die Erfüllung des Kaufvertrags letztendlich doch an der Finanzierung scheitert. Zeitverlust und Unannehmlichkeiten sind hier vorprogrammiert. Ein guter Makler kümmert sich rechtzeitig um eine Finanzierungsbestätigung.



Privatverkauf

Der Privatverkauf einer Immobilie ist mit viel Zeitaufwand und Vorbereitung verbunden und kann im ungünstigsten Fall auch einige Tausend Euro Kaufpreisverlust mit sich bringen. Zusätzlich beinhaltet die aktuelle Gesetzgebung auch für den Privatverkäufer einige gesetzliche Fallstricke. Deswegen ist eine gute und qualifizierte Beratung notwendig. Hierzu stehen Ihnen die Experten der Immobilienvermittlung der BW-Bank gerne zur Verfügung.





Kennen Sie den Wert Ihrer Immobilie? Finden Sie ihn in wenigen Minuten kostenlos heraus!

Mit dem BW-Bank ImmoPreisfinder erhalten Sie jetzt ganz einfach Ihre individuelle Wohnmarktanalyse. Basierend auf gesetzlichen Norm-Bewertungsverfahren, wissenschaftlich bewerteten Wohnlagen und tagesaktuellen Angebotsvergleichen wird der iib-Immobilienrichtwert® ermittelt:

- Neutrale, methodische Werteinschätzung Ihrer Immobilie im Branchenstandard
- Aktueller, marktangepasster und objektbezogener Richtwert anhand Ihrer Eckdaten
- Leicht verständliche Ergebnisse, direkt und bequem per E-Mail

So bietet Ihnen der ImmoPreisfinder, den wir in Kooperation mit dem unabhängigen iib Institut Dr. Hettenbach erstellen, mit verlässlicher fachlicher Expertise die bestmögliche Orientierung zum Preisvergleich – mit ein paar wenigen Klicks.

Hier gehts direkt zum ImmoPreisfinder ...

...oder Sie rufen ihn über unsere Homepage auf:
www.bw-bank.de/immobilien

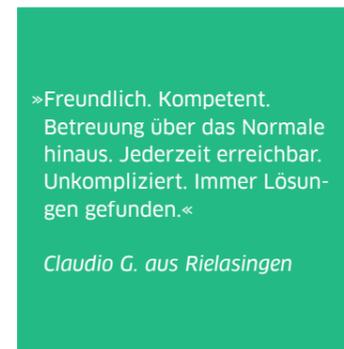


Referenzen



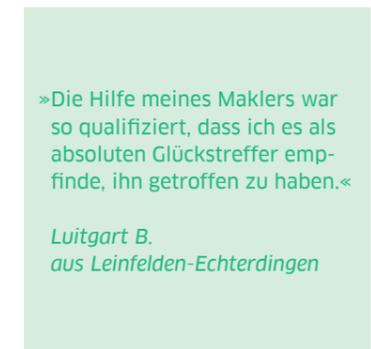
»Die Maklerin hat mir sowohl beim Verkauf als auch beim Kauf bestens geholfen. Vom Verkauf bis zur Kaufpreiszahlung musste ich mich um nichts kümmern.«

Marion H. aus Stuttgart



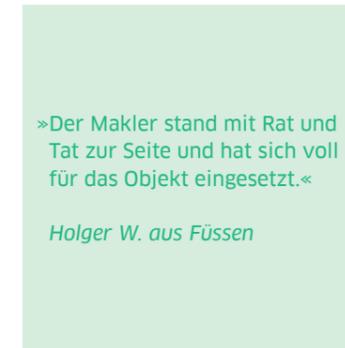
»Freundlich. Kompetent. Betreuung über das Normale hinaus. Jederzeit erreichbar. Unkompliziert. Immer Lösungen gefunden.«

Claudio G. aus Rielasingen



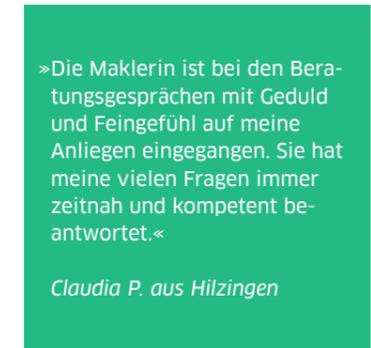
»Die Hilfe meines Maklers war so qualifiziert, dass ich es als absoluten Glückstreffer empfinde, ihn getroffen zu haben.«

Luitgart B. aus Leinfelden-Echterdingen



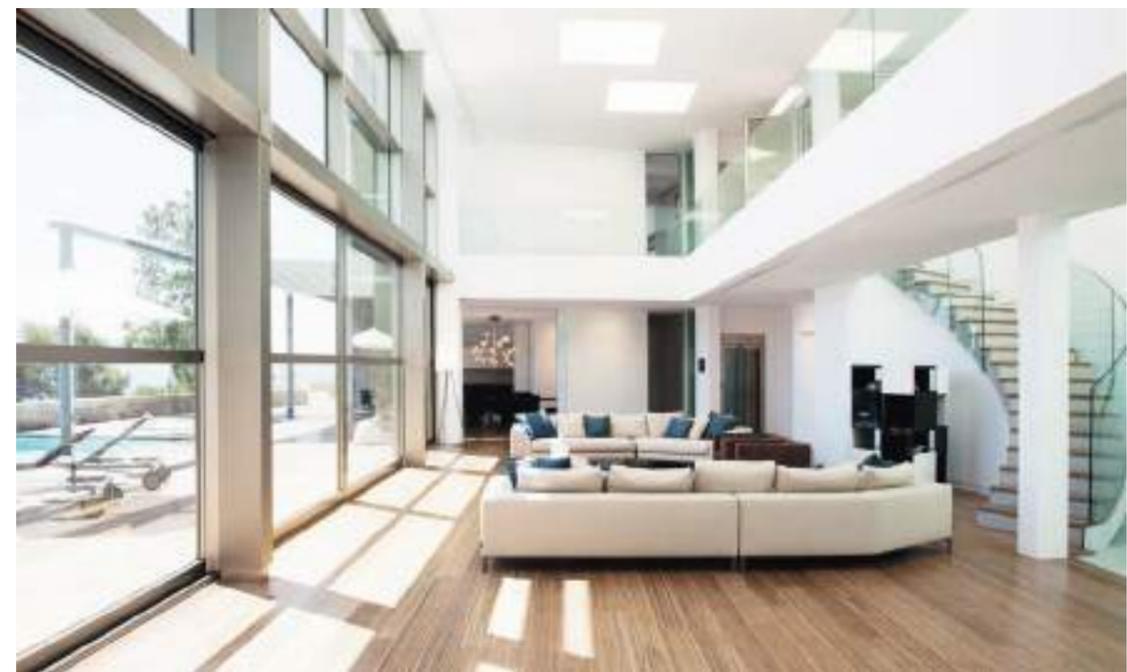
»Der Makler stand mit Rat und Tat zur Seite und hat sich voll für das Objekt eingesetzt.«

Holger W. aus Füssen



»Die Maklerin ist bei den Beratungsgesprächen mit Geduld und Feingefühl auf meine Anliegen eingegangen. Sie hat meine vielen Fragen immer zeitnah und kompetent beantwortet.«

Claudia P. aus Hilzingen



Ihre Ansprechpartner.

Team Böblingen – Ludwigsburg – Rems-Murr-Kreis.



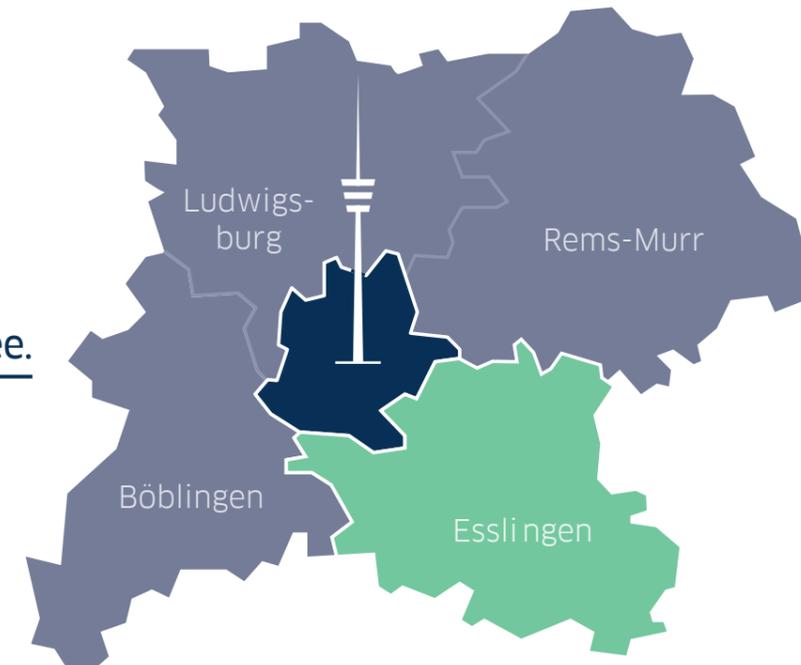
Martin Schmid
Immobilienberater
 Telefon 07031 6105-16
 martin.schmid@immobilienvermittlung-bw.de
 Landkreis Böblingen



Joachim Thumm
Immobilienberater
 Telefon 07181 2003-38
 joachim.thumm@immobilienvermittlung-bw.de
 Rems-Murr-Kreis



Michael Grigoriev
Immobilienberater
 Telefon 07141 9406-73
 michael.grigoriev@immobilienvermittlung-bw.de
 Landkreis Ludwigsburg



Team Esslingen – Filderregion – Bodensee.



Heike Hochschorner
Immobilienberaterin
 Telefon 0711 124-46538
 heike.hochschorner@immobilienvermittlung-bw.de
 Landkreis Esslingen – Schwerpunkt Neckartal und Filstal



Thomas Häring
Immobilienberater
 Telefon 0711 124-47240
 thomas.haering@immobilienvermittlung-bw.de
 Landkreis Esslingen – Schwerpunkt Filderregion



Monika Schweizer
Immobilienberaterin
 Telefon 07731 8203-286
 monika.schweizer@immobilienvermittlung-bw.de
 Konstanz, Singen, Überlingen



Team Stuttgart.



Sandy Förster
Prokuristin und Teamleiterin Stuttgart
 Telefon 0711 124-33622
 sandy.foerster@immobilienvermittlung-bw.de
 Mitte, Nord, Münster, Neugereut, Steinhaldenfeld, Mühlhausen, Hofen, Killesberg, Kräherwald



Egon Kauter
Immobilienberater
 Telefon 0711 124-47062
 egon.kauter@immobilienvermittlung-bw.de
 West, Süd, Botnang, Heselach



Jochen Kopetschke
Immobilienberater
 Telefon 0711 124-43222
 jochen.kopetschke@immobilienvermittlung-bw.de
 Vaihingen, Möhringen, Rohr, Büsnau, Dachswald, Dürlewang, Fasanenhof, Kaltental



Claudia Pfizenmaier
Immobilienberaterin
 Telefon 0711 124-47242
 claudia.pfizenmaier@immobilienvermittlung-bw.de
 Feuerbach, Weilimdorf, Bergheim, Giebel, Hausen, Wolfbusch, Killesberg



Ann-Kathrin Wössner
Immobilienberaterin
 Telefon 0711 124-42705
 ann-kathrin.woessner@immobilienvermittlung-bw.de
 Zuffenhausen, Zazenhausen, Stammheim, Rot, Freiberg, Mönchfeld, Neuwirtshaus



Anton Usinger
Immobilienberater
 Telefon 0711 124-42068
 anton.usinger@immobilienvermittlung-bw.de
 Bad Cannstatt, Burgholzof, Muckensturm, Sommerrain, Untertürkheim, Obertürkheim, Luginsland, Rotenberg, Uhlbach



Ruth Bahr
Immobilienberaterin
 Telefon 0711 124-42774
 ruth.bahr@immobilienvermittlung-bw.de
 Ost, Berg, Hedelfingen, Gablenberg, Gaisburg, Rohracker, Wangen, Gänsheide, Frauenkopf



Jörg Fischer
Immobilienberater
 Telefon 0711 124-47241
 joerg.fischer@immobilienvermittlung-bw.de
 Degerloch, Sillenbuch, Sonnenberg, Plieningen, Riedenberg, Schönberg, Asemwald, Birkach, Heumaden, Hoffeld, Hohenheim, Lederberg, Steckfeld

Gewerbeimmobilien



Mükremin Akyildiz
Immobilienberater
 Telefon 0711 124-42081
 muekremin.akyildiz@immobilienvermittlung-bw.de
 Büro-, Produktions-, Logistik-, Einzelhandels- und
 Investment-Immobilien

Assistenz



Karin Reichert
 Telefon 0711 124-43785
 karin.reichert@immobilienvermittlung-bw.de
Zuständig für:
 Egon Kauter
 Jörg Fischer



Anett Kowarzik
 Telefon 0711 124-43535
 anett.kowarzik@immobilienvermittlung-bw.de
Zuständig für:
 Anton Usinger
 Ann-Kathrin Wössner



Melanie Watson
 Telefon 0711 124-47050
 melanie.watson@immobilienvermittlung-bw.de
Zuständig für:
 Sandy Förster
 Claudia Pfizenmaier
 Mükremin Akyildiz



Stefanie Aldinger
 Telefon 0711 124-42167
 stefanie.aldinger@immobilienvermittlung-bw.de
Zuständig für:
 Joachim Thumm
 Jochen Kopetschke



Eva Müller
 Telefon 0711 124-42012
 eva.mueller@immobilienvermittlung-bw.de
Zuständig für:
 Michael Grigoriev
 Martin Schmid
 Ruth Bahr



Angelika Ansorge
 Telefon 0711 124-43125
 angelika.ansorge@immobilienvermittlung-bw.de
Zuständig für:
 Monika Schweizer
 Thomas Häring
 Heike Hochschorner



Petra Eppinger
 Telefon 0711 124-46459
 petra.eppinger@immobilienvermittlung-bw.de
Backoffice

Geschäftsführung und Rechnungswesen.



Robin Frank
Geschäftsführer
 Telefon 0711 124-42778
 robin.frank@immobilienvermittlung-bw.de



Sandy Förster
Prokuristin und Teamleiterin Stuttgart
 Telefon 0711 124-33622
 sandy.foerster@immobilienvermittlung-bw.de



Andrea Thiede
Gruppenleiterin Assistenz
 Telefon 0711 124-42111
 andrea.thiede@immobilienvermittlung-bw.de



Monika Rolf
Rechnungswesen
 Telefon 0711 124-41955
 monika.rolf@immobilienvermittlung-bw.de



Stefanie Jung
Rechnungswesen
 Telefon 0711 124-46467
 stefanie.jung@immobilienvermittlung-bw.de

Investment Kompetenz Spezialisten
 Marktkennntnis Erfahrung Wohnen Einzelhandel
 Dienstleistung Finanzierung Problemlöser
Immobilie Relationship
 Partnerschaft Logistik Professionalität Verlässlichkeit
 Kundenorientierung Schnelligkeit Büro
 Richtungsweisend Innovativ
 Maßgeschneidert

Mit der Caritas Hausstifter-Rente den Wohlstand im Alter sichern.

Viele Menschen haben ihr Leben lang gearbeitet und genießen es nun, in der eigenen Immobilie zu wohnen und damit einen wichtigen Teil der Altersversorgung abzudecken. Das heimatische Umfeld, die Nähe zu Freunden und Nachbarn wird über die Jahre wichtig und besonders wertvoll.

Allerdings kann das Wohnen im eigenen Haus mit zunehmendem Alter auch zum belastenden Faktor werden: Zwar wohnt man mietfrei und unkündbar, aber die steigenden Energie-, Unterhalts- und Instandhaltungskosten belasten das Lebenshaltungs-Budget. Gerade auch wenn man den Wunsch hat, bis ins hohe Alter im eigenen Haus selbstständig leben zu können, muss man nicht nur die eine oder andere bauliche Anpassung vornehmen, sondern auch noch Rücklagen für eventuell anfallende Zusatzkosten einplanen.

Braucht man dann dazu noch einen Gärtner oder andere Dienstleister, bleibt kaum noch finanzieller Spielraum. Die steigenden allgemeinen Kosten und das real sinkende Einkommen gehen zudem im wahrsten Sinne an die Substanz. Oft bleibt nur, das Haus zu verkaufen oder Schulden zu machen. Eine Vorstellung, die vielen Menschen Sorgen und schlaflose Nächte bereitet.

Hier bietet die Caritas Hausstifter-Rente eine individuelle Lösung.

Vorteile für Sie

- Zusätzliche laufende, monatliche Einkunft
- Größere finanzielle Unabhängigkeit
- Über Grundbuch abgesichertes, mietfreies Wohnrecht auf Lebenszeit
- Notarielle Beurkundung
- Übernahme aller Abschlusskosten durch die Caritas (z. B. Notar, Grunderwerbsteuer)

Berechnungsfaktoren für die Hausstifter-Rente

- Immobilienwert
- Ihr Alter
- Kapitalisierung des Wohnrechts
- Risikoabschlag
- Eventuelle Darlehensschulden
- Sonstige Kosten, wie absehbare Instandhaltungen



»Einen alten Baum verpflanzt man nicht. Wohnen wie bisher – mit mehr Geld zum Leben und weniger Sorgen!«



Wir für Sie.



»Der Verkauf der eigenen Immobilie ist mit viel Emotionen verbunden. Deshalb sind meine Kunden froh, mich als sachkundige und neutrale Beraterin an ihrer Seite zu haben.«

Ann-Kathrin Wössner
Immobilienberaterin
Team Stuttgart

»Ich löse die Probleme meiner Kunden, egal ob es um Unklarheiten im Grundbuch, Unstimmigkeiten in der Teilungserklärung oder um Unterstützung bei der Entrümpelung geht.«

Joachim Thumm
Immobilienberater
Team Rems-Murr-Kreis



»Ich nehme meinen Verkäufern gerne die Last ab, aus Dutzenden von Interessenten auszuwählen, mit wem ein Besichtigungstermin vor Ort Sinn macht und wer auch über die notwendigen finanziellen Möglichkeiten verfügt.«

Heike Hochschorner
Immobilienberaterin
Team Esslingen



»Die von mir vertretenen Verkäufer profitieren von professioneller Werbung und Abwicklung, erfahrener Koordination und Unterstützung beim Kaufvertrag.«

Egon Kauter
Immobilienberater
Team Stuttgart



Alle Vorteile unter einem Dach – mit dem Rundum-Service der BW-Bank!

Neben unserem Immobilienservice steht Ihnen die BW-Bank als erfahrener Partner auch bei diesen Themen rund um Immobilien gerne zur Seite:

BW-Bank Baufinanzierung

Bauen Sie auf attraktive Konditionen und maßgeschneiderte Konzepte – vom Finanzierungsplan bis hin zur optimalen Absicherung.



BW-Bank Wohngebäudeversicherung

In Verbindung mit einer Baufinanzierung schnüren wir ein kompaktes Sicherheitspaket für Sie, mit dem Sie gegen alle Risiken bestens abgesichert sind.



BW-Bank Modernisierungskredit

Über Modernisierungsmaßnahmen freut sich die Umwelt – genauso wie Ihr Geldbeutel. Wir bieten Ihnen Modernisierungskredite mit günstigen Zinskonditionen.



Nähere Informationen erhalten Sie in jeder BW-Bank Filiale, unter Telefon 0711 124-45002 oder im Internet unter www.bw-bank.de/immobilien.

