Herzlich Willkommen
zum Online-Infoabend

# Immobilien-Verkauf

## Von Kaufpreis finden bis zum Notartermin

14. Oktober 2025

# Immobilien-Verkauf

Immobilien

**2 Fach-Vorträge**

- Das sollten Sie beachten beim Immobilien-Verkauf
- So berechnet man den Kaufpreis einer Immobilie

**Ihre Fragen** werden von Profis beantwortet.

# Immobilien-Verkauf

Immobilien

**Kauf und Verkauf einer Immobilie:**

Beratung durch erfahrene + seröse Partner

Sparkassen-Finanzgruppe:
öffentlicher Auftrag
**+ Marktführer**

**Makler-Ranking**

**Nr. 1**

**Sparkassen-Finanzgruppe**

Die Sparkassen-Finanzgruppe ist auf **Platz 1** im **Gesamtranking Wohnen** der Fachzeitschrift Immobilienmanager.

**(Ausgabe 05/2024)**

Immobilien

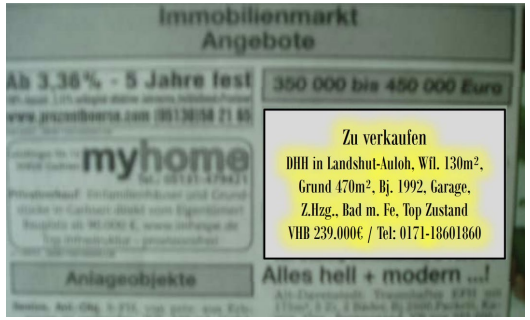
# Das sollten Sie beachten beim Immobilien-Verkauf.

Klaus Sehofer
Immobilienexperte
Sparkassen-Immobilien, München

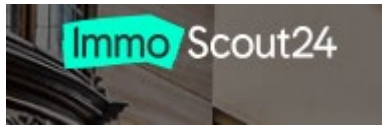
# Immobilien-Verkauf

Immobilien

## Wie verkaufe ich meine Immobilie?




„Indem ich die Immobilie inseriere!“




„… aber reicht das schon?“

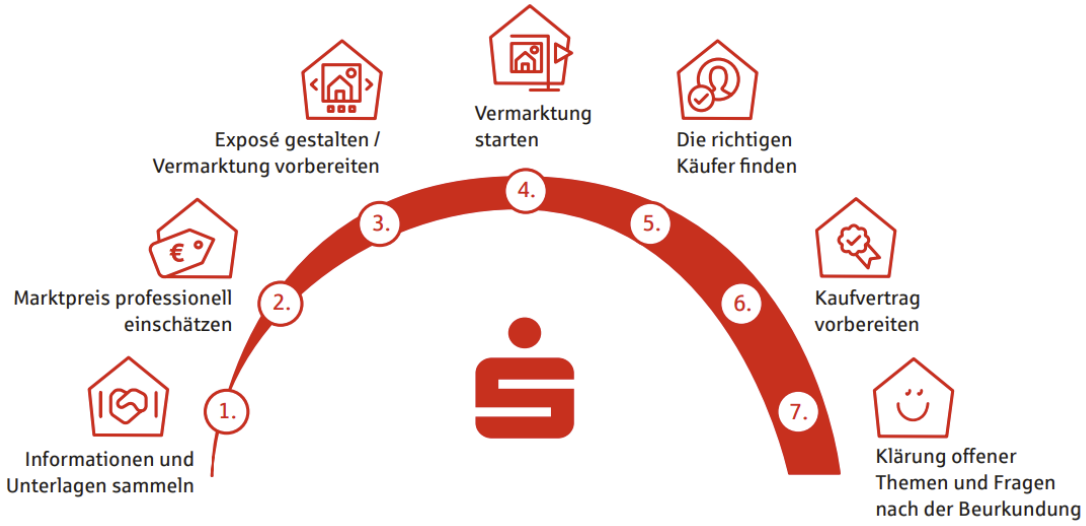
# Immobilien-Verkauf

## WAS IST MEIN PERSÖNLICHES ZIEL?

- Bestmöglichen realistischen Marktpreis
- Kurze Vermarktungsdauer
- Ernsthafte und seriöse Interessenten (≠ Immobilientouristen)
- Rechtlich sichere Abwicklung
- Bezahlung des Kaufpreises

# Immobilien-Verkauf

## 7 STATIONEN ZUM ERFOLGREICHEN VERKAUF



# Immobilien-Verkauf

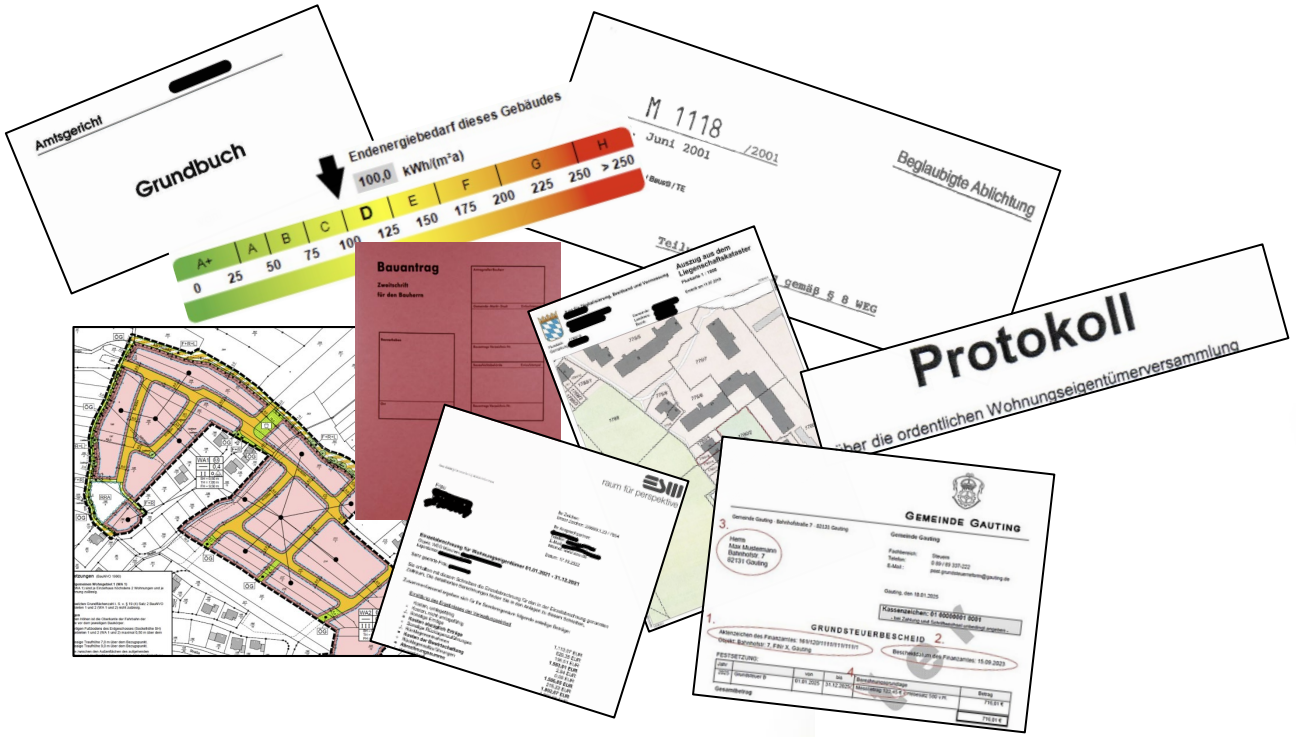
## INFORMATIONEN UND UNTERLAGEN SAMMELN

„Darf ich die Heizung weiter betreiben?“
„Ist ein Anbau zulässig?“
„Woher kommt die Feuchtigkeit im Keller?“
„Welche Internetgeschwindigkeit haben wir hier?“
„Wie hoch ist der Anteil für die TG-Sanierung bei dieser Wohnung?“
„Was bedeutet der Endenergiebedarf von 142 kWh(m²a) im Energieausweis?“

**Interessenten brauchen fundierte Antworten. Im Status der Unsicherheit können sie keine Kaufentscheidung treffen!!**

# Immobilien-Verkauf

## INFORMATIONEN UND UNTERLAGEN SAMMELN



# Immobilien-Verkauf

## INFORMATIONEN UND UNTERLAGEN SAMMELN

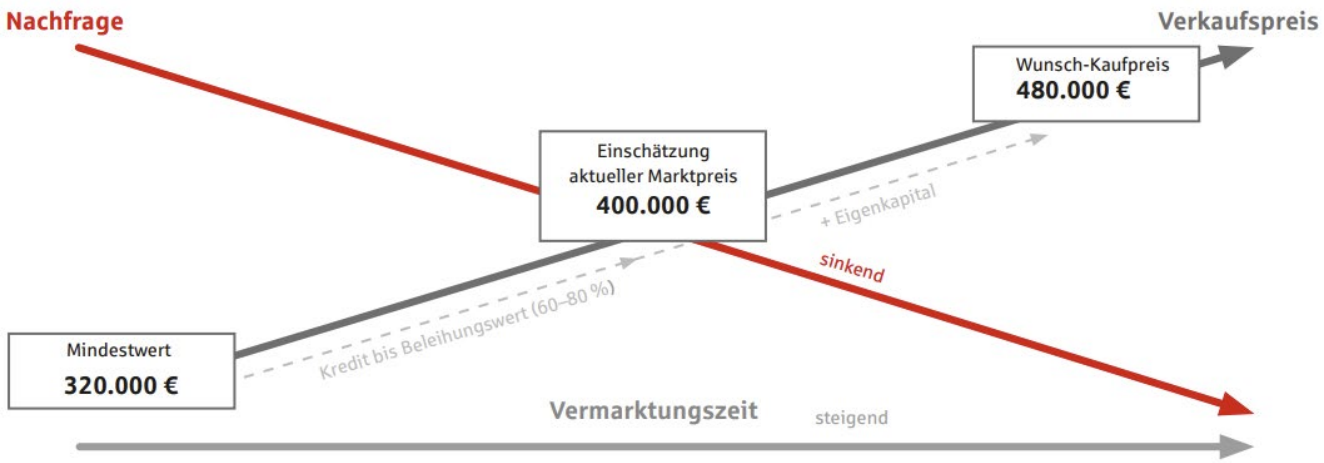
### Expertentipp:

- Erstellen Sie eine objektive Stärken und Schwächen-Analyse Ihrer Immobilie.
- Tragen Sie alle Unterlagen und Informationen zur Immobilie zusammen und klären Sie alle Gegebenheiten und Möglichkeiten.
- Suchen Sie Antworten und Lösungen für mögliche Schwächen der Immobilie schon vor Start der Vermarktung. Die Interessenten werden Ihnen viele Frage stellen.

# Immobilien-Verkauf

## MARKTPREIS PROFESSIONELL EINSCHÄTZEN

Achtung: Hier werden erfahrungsgemäß die meisten Fehler begangen!



Ernsthafte Interessenten kennen das aktuelle Preisgefüge!!!

# Immobilien-Verkauf

## MARKTPREIS PROFESSIONELL EINSCHÄTZEN

### Was ist zu tun:

- Erstellen Sie eine fundierten Marktpreiseinschätzung (idealerweise auf Basis der gängigen Bewertungsmethoden (Sachwertverfahren / Ertragswertverfahren).
- Berücksichtigen Sie individuelle Besonderheiten (Alter, Zustand, Modernisierungen, Lage, …).
- Gleichen Sie den ermittelten Marktpreises mit alternativen Angeboten am Gebrauchtimmobilienmarkt und Neubaumarkt ab.

# Immobilien-Verkauf

## MARKTPREIS PROFESSIONELL EINSCHÄTZEN

### Expertentipp:

- Gehen Sie mit einem realistischen Marktwert in den Verkauf und verlieren Sie keine unnötige Zeit.
- Ein realistischer Marktpreis erhöht die Angebotsattraktivität. Dadurch fokussieren sich mehr Interessenten auf das Angebot. Ein „Verhandeln nach oben“ ist möglich.
- Vermeiden Sie Imageschäden an der Immobilie durch eine zu lange Insertion.

# Immobilien-Verkauf

## EXPOSÉ GESTALTEN / VERMARKTUNG VORBEREITEN

Ihr Immobilienangebot muss aus der Vielzahl von Angeboten herausstechen und die richtige Zielgruppe ansprechen!

vorher

nachher

# Immobilien-Verkauf

## EXPOSÉ GESTALTEN / VERMARKTUNG VORBEREITEN

### Was ist zu tun (1):

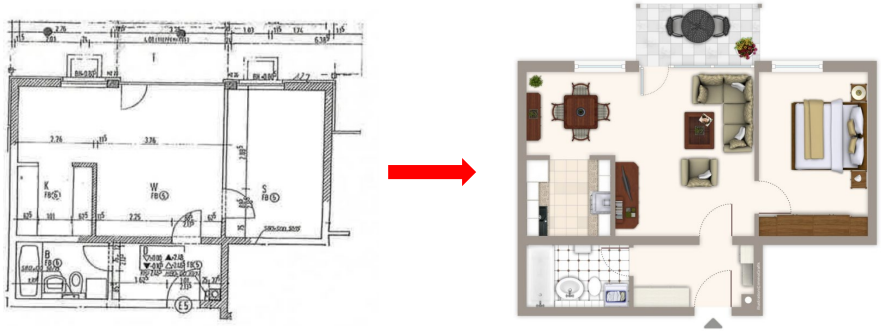
- Bringen Sie Ihre Immobilie in „Form“: Putzen, Aufräumen, Malerarbeiten, kleinere Renovierungen, ggfs. Räumen, … .
- Machen Sie aussagekräftige und qualitativ hochwertige Bilder.
- Drehen Sie einen kurzen Video-Clip (virtueller Rundgang) für Ihre Immobilienanzeige.
- Überlegen Sie sich die genaue Zielgruppe und formulieren Sie diese in Ihre Anzeige hinein.

# Immobilien-Verkauf

## EXPOSÉ GESTALTEN / VERMARKTUNG VORBEREITEN

### Was ist zu tun (2):

- Bereiten Sie die Grundrisse auf.



- Beschreiben Sie die Immobilie emotional und sprechen Sie gezielt Sinneskanäle der Interessenten an.

- Überlegen Sie sich ein passende Vermarktungsstrategie.

# Immobilien-Verkauf

## EXPOSÉ GESTALTEN / VERMARKTUNG VORBEREITEN

### Expertentipp:

- Nehmen Sie sich vorm Start der Vermarktung ausreichend Zeit die Immobilie für die Vermarktung vorzubereiten!
  - ➢ Der Verkaufserfolg beginnt mit der optimalen Präsentation der Immobilie.

# Immobilien-Verkauf

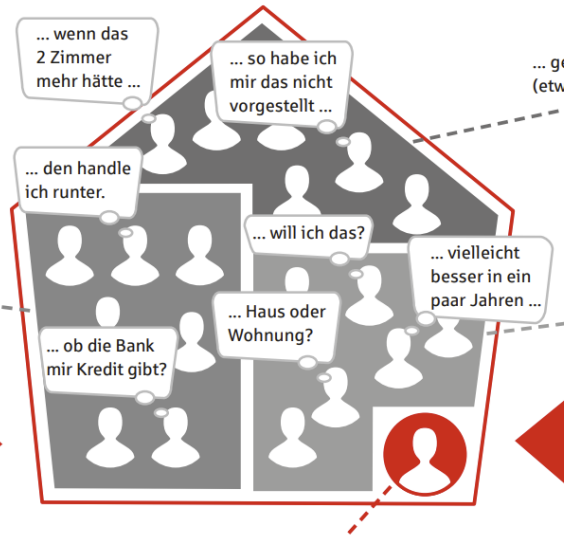
## VERMARKTUNG STARTEN / DEN RICHTIGEN KÄUFER FINDEN

- Hier zeigt sich, wie professionell die Vorbereitung war.
- Neue Immobilienangebote finden ihre höchste Resonanz in den ersten 1 – 2 Verkaufswochen!
- Es sollten sich in dieser Zeit schon die ersten ernsthaften Kaufinteressenten auf das Angebot fokussieren.

# Immobilien-Verkauf

## VERMARKTUNG STARTEN / DEN RICHTIGEN KÄUFER FINDEN

**Sie werden es statisch gesehen mit 95 % „Nicht-Käufern“ zu tun haben!**
**Die müssen Sie herausfiltern!**




... gefällt die Immobilie nicht (etwa ein Drittel).

... verfügen (noch) nicht über eine ausreichende Bonität (etwa ein Drittel).

... haben (noch) keine echte Kaufabsicht (etwa ein Drittel).

**Klare und realistische Vorstellungen?!**

**Die richtige Auswahl ist entscheidend.**

1 Kaufpartei erhält den Zuschlag.

# Immobilien-Verkauf

## VERMARKTUNG STARTEN / DEN RICHTIGEN KÄUFER FINDEN

### Was ist zu tun?

- Nutzen Sie gezielt unterschiedliche Vermarktungskanäle.
- Klären Sie vor einer Besichtigung mit den Interessenten, ob diese überhaupt die finanziellen Mittel zum Kauf haben.
- Viele Interessenten wollen noch gar nicht kaufen, sondern sich erstmal einen Überblick über den Angebotsmarkt verschaffen. Finden sie heraus, ob eine echte Kaufabsicht gegeben ist.
- Kaufinteressenten haben eine klare Vorstellung, was die zukünftige Immobilie an Kriterien erfüllen muss. Oftmals lässt sich schon vor einer Besichtigung klären, ob Ihre angebotene Immobilie tatsächlich in Frage kommt.

# Immobilien-Verkauf

## VERMARKTUNG STARTEN / DEN RICHTIGEN KÄUFER FINDEN

Expertentipp:

- Führen Sie mit den Interessenten eine Vorqualifikation durch (Bonitätsprüfung / Kaufreife / Abgleich Immobilie – Wunsch).

- Hinterfragen Sie die Motive der Interessenten.

- Vertrauen Sie nicht blind jeder Anfrage und lassen Sie nicht jeden in Ihre Immobilie.
- Planen Sie die Besichtigungstermine strategisch (Ablauf, Einwandbehandlung, Kaufentscheidungen fördern).

# Immobilien-Verkauf

## KAUFVERTRAG VORBEREITEN – AUF DER ZIELGERADEN!

### Was ist zu tun?

- Lassen Sie sich vom Käufer eine aktuelle Finanzierungsbestätigung auf Ihr Objekt oder einen Eigenkapitalnachweis geben.

- Klären Sie alle Vertragsdetails mit der Käuferpartei ab. Dabei sind unterschiedliche Fragestellungen zu beantworten:
  - Was passiert mit vorhandenen Eintragungen im Grundbuch?
  - Wie ist mit Nebenabreden (z.B. mitverkauftes Inventar) zu verfahren?
  - Welche Kaufpreisfälligkeitsvoraussetzungen sind zu erfüllen?
  - Was bewirkt die Eintragung der Auflassungsvormerkung?
  - Was bedeutet eine notwendige Finanzierungsvollmacht?
  - …..

§§§

# Immobilien-Verkauf

## KAUFVERTRAG VORBEREITEN – AUF DER ZIELGERADEN!

### Expertentipp:

- Fordern Sie vom Notariat einen Kaufvertragsvorentwurf an.
- Lassen Sie sich auf keine Nebenabreden außerhalb der Vereinbarungen im Kaufvertrag ein. Dies kann die Wirksamkeit des gesamten Kaufvertrages in Frage stellen.
- Der beurkundete Kaufvertrag löst noch keinen Eigentumsübergang aus (weder rechtlich noch wirtschaftlich). Übergeben Sie die Immobilie erst nach Eintragung der Auflassungsvormerkung und der vollständigen Bezahlung des Kaufpreises!

# Immobilien-Verkauf

## KLÄRUNG OFFENER THEMEN UND FRAGEN NACH DER BEURKUNDUNG

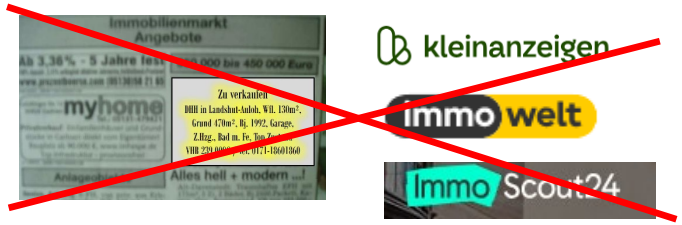
Bis zum Übergang von Besitz, Nutzen und Lasten vergeht einige Zeit. Hier sind oftmals organisatorische Themen und Fragen zu klären:

- Vollständige Übergabe aller Unterlagen zur Immobilie.
- Ablesung von Zwischenständen.
- Umgang mit der Grundsteuer.
- Benachrichtigung von Versorgern und Versicherungen.
- Ggfs. Benachrichtigung der Hausverwaltung (Hausgeldabgrenzung, etc.)
- Frage nach den Verkehrssicherungspflichten.
- …

# Immobilien-Verkauf

**FAZIT:**

Immobilienverkauf ist mehr als nur das Schalten einer Anzeige.




kleinanzeigen

immowelt

ImmoScout24

Der Verkaufserfolg hängt stark davon ab, wie Sie sich auf den Verkauf vorbereiten, alle Fragestellungen im Vorfeld klären, die Immobilie von Ihrer besten Seite präsentieren und ein geeignetes Interessentenmanagement betreiben.

Immobilien

# Vielen Dank.
# Bleiben Sie gesund!

Klaus Sehofer, Sparkassen-Immobilien, München

Immobilien

# Grundlagen d. Kaufpreisermittlung

## - Was Ihre Immobilie wirklich wert ist

Katharina Ivankovic

Geschäftsführerin

IIB INSTITUT

IMMOBILIEN. MARKT. FORSCHUNG.

# Kaufpreisermittlung

IIB INSTITUT
IMMOBILIEN. MARKT. FORSCHUNG.

Immobilien

## Die einzig richtige Antwort ist:

**Das kommt drauf an. ☺**

# Kaufpreisermittlung

IIB INSTITUT
IMMOBILIEN. MARKT. FORSCHUNG.

Immobilien

## WIR UNTERSCHEIDEN ZWISCHEN

### Allgemeiner, neutraler Bewertungsansatz

- Die Immobilie wird isoliert betrachtet
- Die aktuelle Situation, in der sich Eigentümer befinden, spielt für diesen Bewertungsansatz keine Rolle

### Persönlicher, individueller Bewertungsansatz (→ Preisfindung)

- Die Immobilie wird als Vermögensgegenstand der Eigentümer betrachtet
- Die Lebenssituation (Dringlichkeit des Verkaufes z.B.) wird in die Bewertung mit aufgenommen.

**Die beiden Verfahren können auch aufeinanderfolgend stattfinden.**

# Kaufpreisermittlung

IIB INSTITUT
IMMOBILIEN. MARKT. FORSCHUNG.

Immobilien

## GRUNDLAGEN DER WERTERMITTLUNG

Die Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) Stand 01. Januar 2022

Die ImmoWertV wird vor allem als Grundlage zur Erstellung von Gutachten genutzt.

Gerichtsfeste Gutachten (öffentlich bestellte Gutachten) können nur von öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen angefertigt werden.

### Immobilienbewertungen von

- **Zertifizierten Sachverständigen** (nach DIN EN ISO/IEC 17024) sind bei Bankenwelt/zu Finanzierungszwecken fast gleichwertig anerkannt
- **Freien Sachverständigen** reichen bspw. als Grundlage für eine Vermarktung oder neutrale Einwertung bei Privatangelegenheiten wie Erbschaften oder Scheidungen aus.

**… aber wie sieht so eine Bewertung aus?**

# Kaufpreisermittlung

IIB INSTITUT
IMMOBILIEN. MARKT. FORSCHUNG.

Immobilien

## DIE BEWERTUNGSVERFAHREN

Für Wohnimmobilien gibt es in Deutschland drei unterschiedliche Verfahren

### Sachwertverfahren

Selbstgenutzte Einfamilienhäuser

Die Wahrnehmung von Lagequalität ist subjektiv und wird ohne objektive Expertenmeinung oft überschätzt, was zu deutlichen Abweichungen führen kann.

### Vergleichswertverfahren

Leerstehende/Selbstgenutzte Eigentumswohnungen

Vergleichswerte (echte Transaktionen) aus der Umgebung werden hinzugezogen, um das Objekt in den Markt einzupassen.

### Ertragswertverfahren

Mehrfamilienhäuser und vermietete Wohnungen

Mieterträge abzgl. Bewirtschaftungskosten bilden gemeinsam mit dem Bodenwert die Grundlage einer ertragsbasierten Betrachtung.

# Kaufpreisermittlung

IIB INSTITUT
IMMOBILIEN. MARKT. FORSCHUNG.

Immobilien

## SACHWERT

Selbstgenutzte Einfamilienhäuser

### Allgemeines Sachwertverfahren

| Bauliche Anlage | | Außenanlage | | Bodenwert | |
|---|---|---|---|---|---|
| Wfl x Herstellungskosten (nach NHK Typ 3.11)<br>140m² x 2.396 | = 335.380 € | pauschal 3% der Gesamt-Neubaukosten<br>335.380 € x 3% | = 10.061 € | Grundstücksfläche x BRW*<br>300 m² x 760 €/m² | = 228.000 € |
| Neubaukosten bauliche Anlage | = 335.380 € | Neubaukosten Außenanlage | = 10.061 € | * amtlicher Bodenrichtwert 2024 | |
| Bauliche Anlage und Außenanlagen gesamt | | | 345.441 € | | |
| Altersminderung Bauliche Anlage + Außenanlage<br>Alterswertverminderung | | | - 46,25 % | | |
| Vorläufiger Sachwert der baulichen Anlage | | | 185.675 € | Boden gesamt | 228.000 € |
| Vorläufiger Sachwert | | | | | 413.675 € |

### Regionale Anpassung gemäß IIB Immobilien-Richtwert

| | |
|---|---|
| x IIB-Marktanpassungsfaktor<br>1,18 | |
| IIB Immobilien-Richtwert | = 487.070 € |

487.070 €
3.480 €/m²

329.000 € — Günstigster Vergleichspreis

649.000 € — Höchster Vergleichspreis

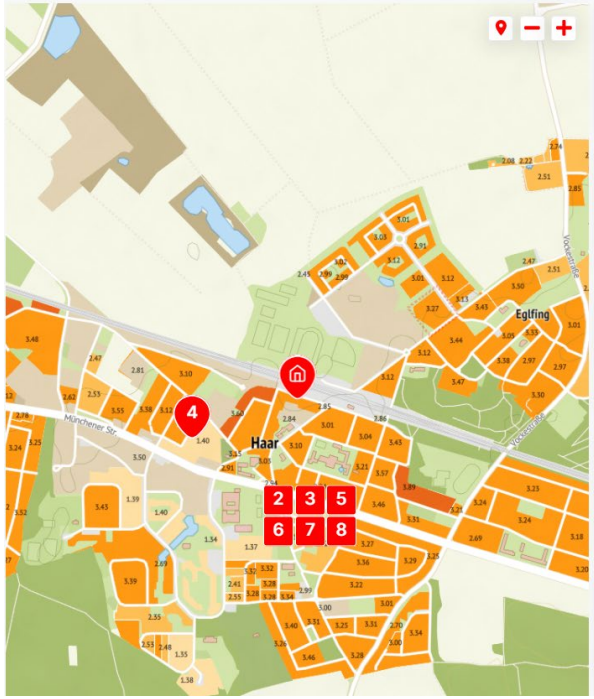
# Kaufpreisermittlung

IIB INSTITUT
IMMOBILIEN. MARKT. FORSCHUNG.

Immobilien

## VERGLEICHSWERTVERFAHREN

Leerstehende bzw. selbstgenutzte Immobilien




**1** Kein Bild vorhanden

Erdgeschosswohnung — Immobilientyp — **8.106€** /m²

| | | |
|---|---|---|
| 59m² Wohnfläche | - Grundstücksfläche | 2002 Baujahr |
| 0,0 km Entfernung | Gehoben Ausstattungsstandard | renoviert Allgemeiner Zustand |

Aktualität: 08/2025

**2**

Erdgeschosswohnung — Immobilientyp — **7.200€** /m²

| | | |
|---|---|---|
| 50m² Wohnfläche | - Grundstücksfläche | 1995 Baujahr |
| 0,5 km Entfernung | Normal Ausstattungsstandard | gepflegt Allgemeiner Zustand |

Aktualität: 07/2025

**3**

Erdgeschosswohnung — Immobilientyp — **6.600€** /m²

| | | |
|---|---|---|
| 50m² Wohnfläche | - Grundstücksfläche | 1995 Baujahr |
| 0,5 km Entfernung | - Ausstattungsstandard | neuwertig Allgemeiner Zustand |

Aktualität: 05/2025

**4**

Etagenwohnung — Immobilientyp — **8.250€** /m²

| | | |
|---|---|---|
| 60m² Wohnfläche | - Grundstücksfläche | 1970 Baujahr |
| 0,5 km Entfernung | Gehoben Ausstattungsstandard | saniert Allgemeiner Zustand |

Aktualität: 07/2025

**5** Kein Bild vorhanden

Etagenwohnung — Immobilientyp — **7.580€** /m²

| | | |
|---|---|---|
| 50m² Wohnfläche | - Grundstücksfläche | 2001 Baujahr |
| 0,5 km Entfernung | Gehoben Ausstattungsstandard | neuwertig Allgemeiner Zustand |

Aktualität: 09/2025

# Kaufpreisermittlung

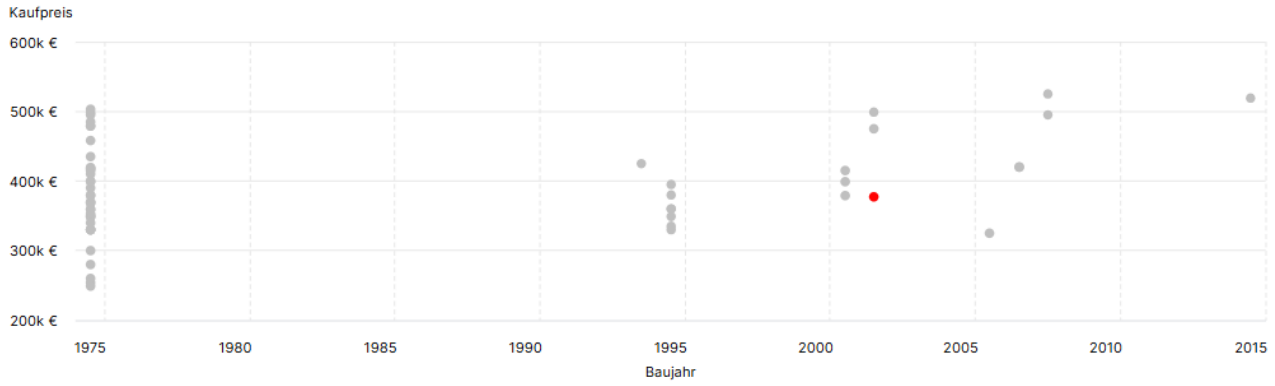
IIB INSTITUT
IMMOBILIEN. MARKT. FORSCHUNG.

Immobilien

## VERGLEICHSWERTVERFAHREN

Leerstehende bzw. selbstgenutzte Immobilien

### Vergleichswertverfahren Wohnung



# Kaufpreisermittlung

IIB INSTITUT
IMMOBILIEN. MARKT. FORSCHUNG.

Immobilien

## ERTRAGSWERT

Mehrfamilienhaus und vermietete Wohnungen

### Ertragswertverfahren

| Ertragswertverfahren Mehrfamilienhaus | nach Eingabe | | nach Vergleichsmieten | |
|---|---|---|---|---|
| **Jahresmiete brutto** | | 54.800 € | | **69.427 €** |
| abzüglich Bewirtschaftungskosten | (25 %) | - 13.588 € | (20 %) | - 13.881 € |
| **= Jahresmiete netto** | | **= 41.212 €** | | **= 55.546 €** |
| **Grundstücksfläche** | | **m²** | | **m²** |
| x Bodenrichtwert (amtlicher Bodenrichtwert 2025) | | x 140 € | | x 140 € |
| **= Bodenwert** | | **= 145.880 €** | | **= 145.880 €** |
| **Bodenwertverzinsung** | | | | |
| gemäß IIB Liegenschaftszins-Richtwert:<br>Jahresmiete netto abzüglich der Bodenwertverzinsung | (3.50 %) | - 5.106 € | (3.50 %) | - 5.106 € |
| **= Objektertrag/a (ohne Bodenwert)** | | **= 36.106 €** | | **= 50.440 €** |
| x Kaufpreisfaktor | | x 23,09 | | x 23,09 |
| **= kapitalisierter Objektertrag** | | **= 833.731 €** | | **= 1.164.722 €** |
| + Bodenwert | | + 145.880 € | | + 145.880 € |
| **= IIB Ertrags-Richtwert** | | **= 979.610 €** | | **= 1.310.600 €** |

# Kaufpreisermittlung

IIB INSTITUT
IMMOBILIEN. MARKT. FORSCHUNG.

Immobilien

## KONFLIKTE ZWISCHEN BEWERTUNGSARTEN

Ertragswertverfahren vs. Vergleichswertverfahren

- Vergleichswerte liegen häufig über dem Ertragswert, da Bestandsmieten in der Regel etwas niedriger sind als aktuelle Marktmieten. Dies kann bei Eigentümern zu Verwirrung führen, wenn diese bspw. Online-Plattformen als Orientierung nutzen.

Optionen, falls die Differenz nicht akzeptiert werden kann:

- Langfristige Planung und die Wohnung vor Verkauf mindestens 12 Monate lang selbst bewohnen (Eigenbedarfskündigung der Mieter)
  → ACHTUNG: Eigenbedarf muss hierfür tatsächlich bestehen
- Verkauf an Eigennutzer: Diese können nach Erwerb selbst Eigennutz anmelden und sind somit bereit Preise zu zahlen, die eher dem Vergleichswertverfahren abzgl. Der durch die Kündigungszeit entstehenden Aufwände zu bezahlen.

**→ Langfristige Planung und professionelle Beratung nötig**

# Kaufpreisermittlung

IIB INSTITUT
IMMOBILIEN. MARKT. FORSCHUNG.

Immobilien

## MUSS ICH WIRKLICH IMMER EINEN EXPERTEN HINZUZIEHEN?

## ICH KANN DOCH EINFACH GOOGLEN…

# Kaufpreisermittlung

IIB INSTITUT
IMMOBILIEN. MARKT. FORSCHUNG.

Immobilien

## STOLPERSTEINE BEI DER BEWERTUNG

### Lage und Lagepotenzial korrekt einschätzen

- Die Wahrnehmung von Lagequalität kann subjektiv sein. Hier kommt es oft zu Überschätzungen, falls keine objektive Expertenmeinung zu Rate gezogen wird. Dies kann zu starken Abweichungen führen.

### Individuelle Objektmerkmale

- Nicht standardisiert bewertbare Objektmerkmale müssen separat auf- bzw. abgeschlagen werden. Hierbei ist relevant, was Kaufinteressenten bereit sind hierfür zu bezahlen – nicht was ggf. Eigentümer ursprünglich dafür bezahlt haben.

### Mangelnde Datenlage führt zu Verzerrungen

- Besonders für ländliche Gegenden gibt es nur sehr wenige Daten. Einzelne Objekte können den gesamten Markt beeinflussen. Dies kann zu starken Verzerrungen und Fehleinschätzungen führen.

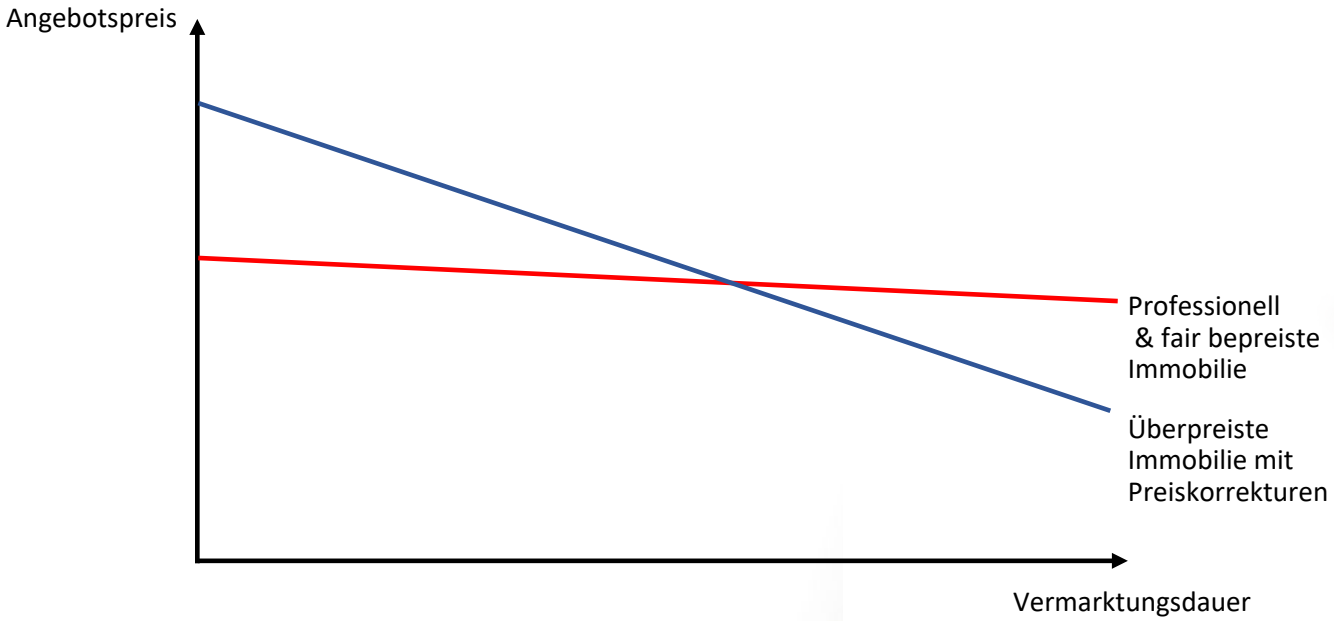
# Kaufpreisermittlung

IIB INSTITUT
IMMOBILIEN. MARKT. FORSCHUNG.

Immobilien

## DIE IMMOBILIENVERMARKTUNG IST KOMPLEX

Fachexpertise sichert i.d.R. einen besseren Verkaufspreis und schützt vor rechtlichen Fallstricken



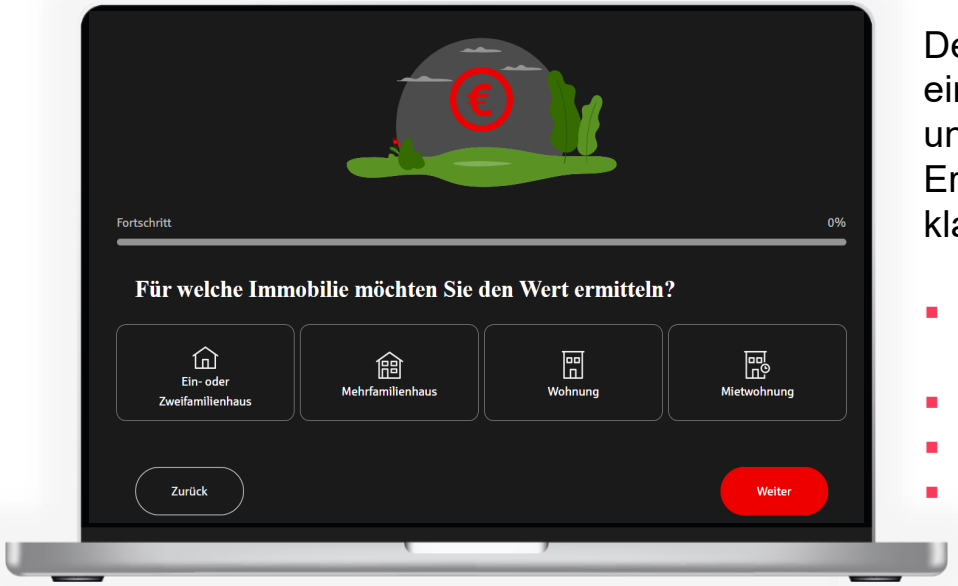
# Kaufpreisermittlung

IIB INSTITUT
IMMOBILIEN. MARKT. FORSCHUNG.

Immobilien

## DER S-IMMOPREISFINDER

Digitale Bewertungstools und ihre Anwendungsbereiche




Der S-ImmoPreisfinder liefert eine sehr gute, kostenlose und unverbindlich Ersteinschätzung, hat aber klare blinde Flecken:

- Besondere Objektmerkmale
- Grundbucheinsicht
- Vor-Ort-Begehung
- Individuelle Situation der Eigentümer

→ Der S-ImmoPreisfinder liefert eine Orientierung, keinen Verkaufspreis.

# Kaufpreisermittlung

IIB INSTITUT
IMMOBILIEN. MARKT. FORSCHUNG.

Immobilien

## DIGITALE IMMOBILIENBEWERTUNG

Der S-ImmoPreisfinder – die kostenfreie Ersteinschätzung

**Allgemeiner, neutraler Bewertungsansatz**

- Die Immobilie wird isoliert betrachtet
- Die aktuelle Situation, in der sich Eigentümer befinden, spielt für diesen Bewertungsansatz keine Rolle

**Persönlicher, individueller Bewertungsansatz (→ Preisfindung)**

- Die Immobilie wird als Vermögensgegenstand der Eigentümer betrachtet
- Die Lebenssituation (z.B. Dringlichkeit des Verkaufes) wird in die Bewertung aufgenommen

Es fehlen:

- Vor-Ort-Besichtigungen
- Grundbucheinsicht
- Berücksichtigung der Verkaufssituation

**Individuelle Preis- und Verkaufsstrategie mit Makler o. Maklerin festlegen**

# Immobilien-Verkauf

Immobilien

preisfinder

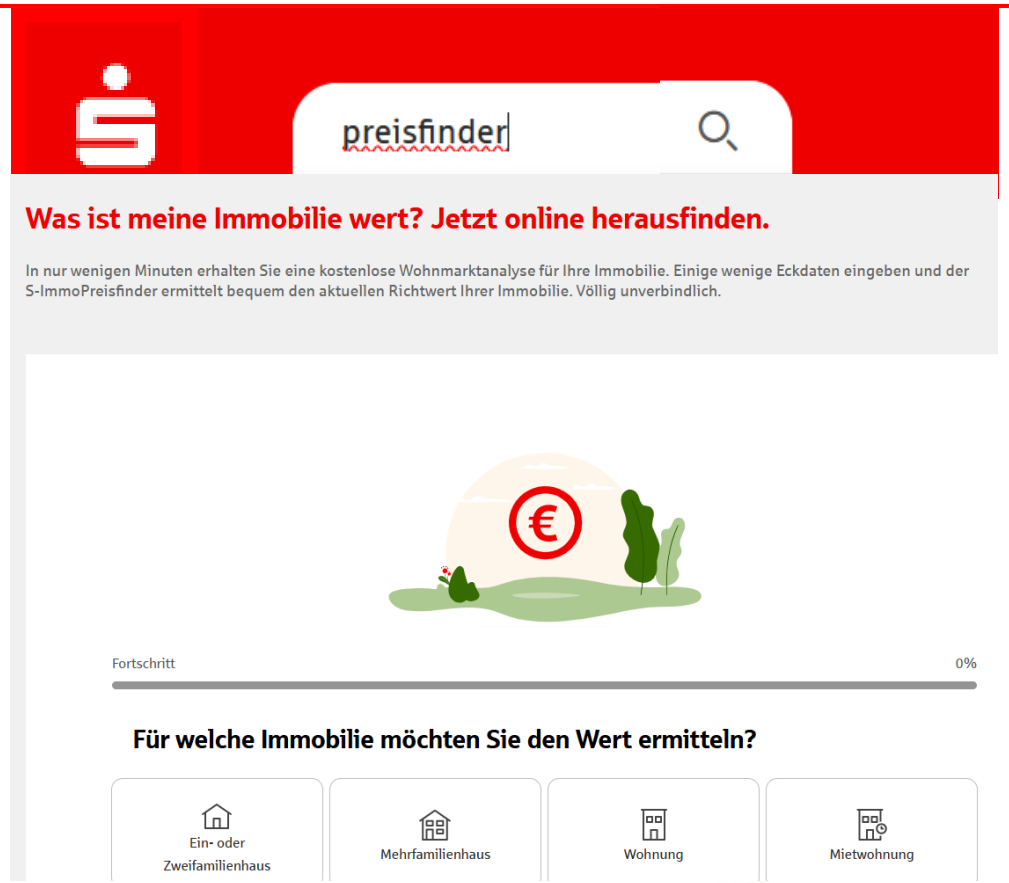
**S-ImmoPreisfinder**

**auf der Internetseite Ihrer Sparkasse oder**

**www.sparkassen-immo.de**

# Immobilien-Verkauf

Immobilien



# Immobilien-Verkauf

- ✓ Folien zu den Vorträgen:
  in wenigen Tagen über die Immobilienabteilung
  Ihrer Sparkasse

- ✓ Streaming abrufen:
  Vom 21. - 31. Oktober
  unter dem gleichen Link mit den
  gleichen Zugangsdaten

- ✓ Videos der Vorträge abrufbar:
  ab November: www.sparkassen-immo.de

Vielen Dank für Ihr Interesse.

# Schön, dass Sie dabei waren!

Wir freuen uns über Ihr Feedback.

# Service-Infos und wichtige Hinweise

Immobilien

## Diese Präsentation wurde erstellt von

Sparkassen-Immobilien-Vermittlungs-GmbH, Karolinenplatz 1, 80333 München

IIB Institut GmbH, Bahnhofanlage 3, 68723 Schwetzingen

## Haftungsausschluss und Urheberrecht

Alle in dieser Präsentation enthaltenen Angaben und Informationen wurden von oben genannten sorgfältig recherchiert und geprüft. Eine Haftung oder Garantie für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der zur Verfügung gestellten Informationen kann jedoch trotzdem nicht übernommen werden.

Inhalt und Struktur dieser Präsentation sind urheberrechtlich geschützt. Die Vervielfältigung von Informationen oder Daten, insbesondere die Verwendung von Texten, Textteilen oder Bildmaterial bedarf der vorherigen Zustimmung der oben genannten.