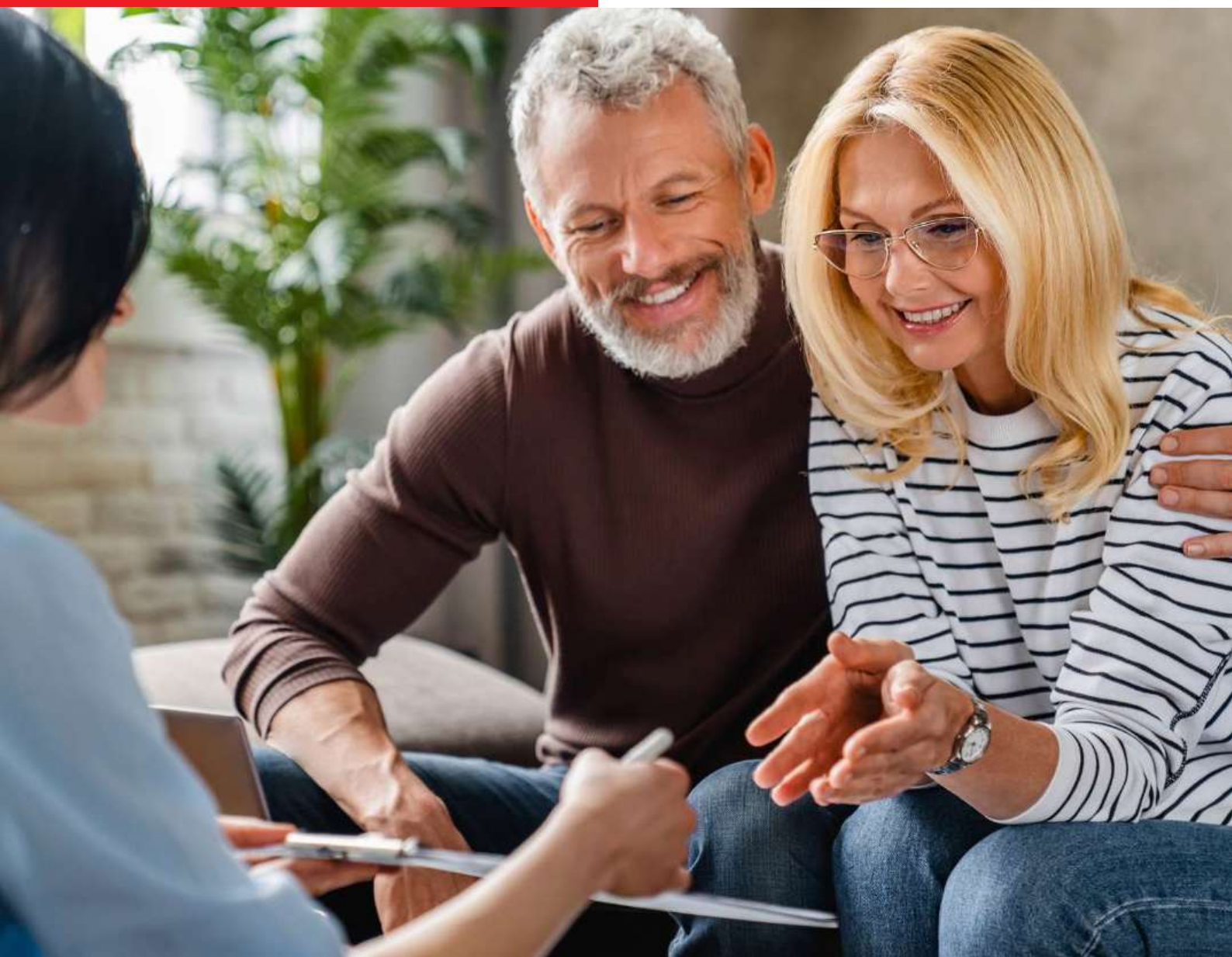
Immobilienpartner
Ein Unternehmen der Sparkasse KölnBonn

Ihr Zuhause verdient Experten

Der Verkauf Ihrer Immobilie in besten Händen.



Immobilienpartner

Ein Unternehmen der Sparkasse KölnBonn

Immobilien sind unsere Leidenschaft - seit über 30 Jahren

Liebe Eigentümerinnen und Eigentümer,

der Verkauf einer Immobilie ist für viele kein alltäglicher Schritt. Oft geht es nicht nur um Lage, Quadratmeter und Kaufpreis, sondern auch um Erinnerungen, Lebensentscheidungen und die Frage, wem man diesen wichtigen Prozess anvertrauen möchte. Genau dabei möchten wir Sie als S Immobilienpartner unterstützen.

Seit über 30 Jahren begleiten wir Eigentümerinnen und Eigentümer beim Verkauf ihrer Immobilie und haben viele Marktphasen erlebt, wobei eines immer gleichgeblieben ist: Ein erfolgreicher Immobilienverkauf braucht Erfahrung, regionale Marktkenntnis und eine transparente, verlässliche Begleitung.

Als Unternehmen der Sparkasse KölnBonn sind wir tief in der Region verwurzelt. Die Immobilienmärkte im Rheinland kennen wir aus unserer täglichen Praxis, nicht nur aus Statistiken. Dadurch können wir Immobilien realistisch einschätzen und die Vermarktung gezielt vorbereiten.

Wir begleiten den Verkauf vom Einfamilienhaus über die Eigentumswohnung und das Mehrfamilienhaus bis hin zur Kapitalanlage oder gewerblich genutzten Immobilie. Dabei berücksichtigen wir, ob die Immobilie selbst genutzt, vermietet oder geerbt wurde, ebenso wie Markt, Grundstücke, Zielgruppe und die Besonderheiten des Objekts.

Dabei kümmern wir uns um alle Schritte: von der sorgfältigen Bewertung über die passende Vermarktung und professionelle Präsentation bis hin zu Besichtigungen und dem erfolgreichen Abschluss. Wir verstehen uns als Partner an Ihrer Seite, indem wir zuhören, realistisch beraten und den Verkauf nach Ihren Zielen ausrichten. Mit unserem regionalen Netzwerk, langjähriger Erfahrung und der starken Verbindung zur Sparkasse KölnBonn möchten wir Ihnen in jeder Phase Ihres Immobilienverkaufs Sicherheit geben.

Wir freuen uns, wenn wir Sie auf diesem Weg begleiten dürfen.

Carsten Wölki
Geschäftsführer

Thorsten Merstens
Geschäftsführer



Carsten Wölki
Geschäftsführer
S Immobilienpartner GmbH



Thorsten Merstens
Geschäftsführer
S Immobilienpartner GmbH



Unser Service für Immobilienverkäufer

- Analyse von Lage, Objekt und Markt
- Grundrissaufbereitung und aussagekräftige Objektpräsentation
- Absprache der Vermarktungsstrategie mit dem Eigentümer
- Besichtigungen
- Zusammenstellung und Prüfung der Objektunterlagen einschließlich Energieausweis
- Marktgerechte Immobilienbewertung und Ermittlung des optimalen Angebotspreises
- Ansprache vorgemerkter Interessenten und Veröffentlichung auf relevanten Immobilienportalen
- Prüfung und Abstimmung von Kaufangeboten
- Erstellung eines professionellen Exposés
- Eigentümerfreigabe des Exposés
- Begleitung zum Beurkundungstermin

Weil ein Immobilienverkauf mehr verdient als ein Inserat

Warum S Immobilienpartner?

- **Zeitersparnis** für den Eigentümer
- **Sicherheit** bei Verkauf durch fachkundige Begleitung
- **Zugang** zu Datenbasis und Kundendatenbank
- **Starkes Käufernetzwerk** durch die Verbindung zur Sparkasse KölnBonn
- **Marktkenntnisse** im Rheinland
- **Reichweite** durch professionelle Verkaufsstrategie
- **Ein Ansprechpartner** für den gesamten Verkaufsprozess

Von der ersten Beratung bis zum Notartermin

Im persönlichen Erstgespräch nehmen wir uns Zeit für Ihre individuelle Situation, Ihre Wünsche und Ihre Ziele rund um den Immobilienverkauf.

Gemeinsam werden die Verkaufsgründe, Erwartungen sowie mögliche wirtschaftliche, steuerliche, organisatorische und rechtliche Aspekte besprochen.

Zudem prüfen wir die vorhandenen Objektunterlagen und identifizieren frühzeitig mögliche Herausforderungen, die den Verkaufsprozess beeinflussen könnten.

Im Anschluss erfolgt eine persönliche Besichtigung der Immobilie, um alle relevanten Merkmale vor Ort zu erfassen und eine fundierte Wertermittlung vorzunehmen.

Gemeinsam zum erfolgreichen Immobilienverkauf

Professionelle Vermarktung und persönliche Begleitung

Auf Basis der Wertermittlung entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen die passende Verkaufsstrategie. Wir kümmern uns um die Sichtung und Beschaffung aller erforderlichen Unterlagen, die Erstellung von Grundrissen und des Energieausweises, sowie die Aufbereitung eines professionellen Exposés.

Nach Ihrer Freigabe starten wir die Vermarktung, koordinieren Besichtigungen, führen die Kommunikation mit Interessenten und leiten alle Kaufangebote transparent an Sie weiter.

Während des gesamten Verkaufsprozesses bleiben Sie in alle wichtigen Entscheidungen eingebunden. Wir begleiten Sie zuverlässig bis zum Notartermin. Die Entscheidung, welches Angebot Sie annehmen, liegt dabei jederzeit bei Ihnen.

Mehr als ein Online-Inserat

Ein Online-Inserat präsentiert lediglich die wichtigsten Daten einer Immobilie.

Wir begleiten dagegen den gesamten Verkaufsprozess – von der Einwertung und Vermarktungsstrategie über die Unterlagenaufbereitung, Interessentenauswahl, Besichtigungen und Verhandlungen bis hin zum Notartermin.

Dabei greifen wir auf einen gewachsenen eigenen Interessentenstamm zurück. Durch die enge Verbindung zur Sparkasse KölnBonn erreichen wir darüber hinaus weitere potenzielle Käuferinnen und Käufer und schaffen zusätzliche Zugänge für die Vermarktung Ihrer Immobilie.

Auch Kaufinteressenten werden professionell begleitet. So entsteht ein strukturierter, sicherer und erfolgreicher Verkaufsprozess für alle Beteiligten.

Mieten. Mieten. Mieten. Mieten. Mieten. Mieten. Kaufen.

Baufinanzierung: Die besten Konditionen finden wir gemeinsam. Aus über 200 Angeboten am Markt.

sparkasse-koelnbonn.de/kauf-doch



200 Jahre

Sparkasse KölnBonn

Füreinander Hier.

ProEco Rheinland



Ist Ihr Zuhause fit für die Zukunft?

Unsere Energieberater haben die Antwort. ProEco Rheinland ist das Kompetenzzentrum der Sparkassen für Nachhaltigkeit. Mehr in Ihrer **Sparkasse** oder auf **ProEco-Rheinland.de**

Wir beraten Sie gerne

- ✓ Energieberatung
- ✓ Förderservice
- ✓ Solaranlagen
- ✓ Energieausweise

Gut vorbereitet zum erfolgreichen Verkauf

Kambiz Payandeh, Verkaufsleiter bei S Immobilienpartner, über die richtige Vorbereitung, einen realistischen Marktwert und die persönliche Begleitung beim Immobilienverkauf.

Wann beginnt ein erfolgreicher Immobilienverkauf?

Kambiz Payandeh: „Ein erfolgreicher Verkauf beginnt lange vor der ersten Besichtigung. Eine fundierte Wertermittlung, vollständige Unterlagen und eine sorgfältige Vorbereitung schaffen die Grundlage dafür, dass der gesamte Verkaufsprozess strukturiert und reibungslos verlaufen kann."



Der erste Eindruck zählt

Warum ist die Wertermittlung so wichtig?

Kambiz Payandeh: „Der richtige Angebotspreis ist entscheidend für einen erfolgreichen Verkauf. Deshalb betrachten wir jede Immobilie individuell: Lage, Zustand und aktuelle Nachfrage spielen ebenso eine Rolle wie fundierte Marktdaten und unsere Erfahrung. Daraus entwickeln wir eine realistische Einschätzung des Marktwerts und eine Verkaufsstrategie. Die Verkaufsstrategie muss dabei zum Eigentümer, zur Immobilie und zur aktuellen Marktsituation passen."

Was gehört für Sie zu einer guten Vorbereitung?

Kambiz Payandeh: „Wir prüfen frühzeitig alle relevanten Unterlagen, klären offene Fragen und schauen genau hin, wo im weiteren Verlauf Herausforderungen entstehen könnten. So lassen sich viele Rückfragen bereits im Vorfeld vermeiden – und die Immobilie kann von Anfang an professionell und überzeugend präsentiert werden."

Wie begleiten Sie Eigentümer während des Verkaufs?

Kambiz Payandeh: „Für uns bedeutet Immobilienverkauf vor allem auch persönliche Begleitung. Wir unterstützen bei der Vorbereitung der Vermarktung, halten Eigentümer transparent über die nächsten Schritte auf dem Laufenden und stehen auch bei Verhandlungen an ihrer Seite. Damit wissen unsere Kunden jederzeit, wo sie im Verkaufsprozess stehen und an wen sie sich mit ihren Fragen wenden können."

Und wann endet diese Begleitung?

Kambiz Payandeh: „Erst mit dem erfolgreichen Abschluss beim Notar. Unser Anspruch ist ein strukturierter und transparenter Verkaufsprozess, bei dem sich Eigentümer gut aufgehoben fühlen – und der gleichzeitig die besten Voraussetzungen für ein überzeugendes Verkaufsergebnis schafft."

IMMOBILIEN SCOUT 24

immo welt

sparkasse.de

kleinanzeigen.de



Virtuelle Rundgänge

Print- und Digitale Aushänge

Lokale Printanzeigen in führenden Tageszeitungen

Unser Rundum-sorglos-Paket für Ihre Immobilie!

Perfekt präsentiert – auf allen wichtigen Immobilienportalen, in unseren Beratungs-Centern und in regionalen Printmedien.

Persönliche Live-Haustour der Immobilie

Unsere Website





Eigene Instagram-Seite



LinkedIn-Beiträge

Objektanzeigen



sparkasse-koelnbonn.de

Aussagekräftiges Exposé





Eigene Facebook-Seite



Eigener WhatsApp-Kanal



Eigener YouTube-Kanal S Immobilienpartner

Profes-sionelle Drohnen-aufnahmen



Zusammenstellung der notwendigen Unterlagen für die Bank des Käufers

Direkter Zugriff auf Finanzierungsberater der Sparkasse KölnBonn

S Immobilienpartner GmbH
WhatsApp-Kanal

Und vieles mehr:

https://s-immobilien-partner.de

Immobilienverkauf mit Klarheit und Sicherheit

„Ich frage mich, ob sich eine Courtage für mich überhaupt lohnt.“

Eine Maklercourtage ist im Prinzip ein Erfolgshonorar, d.h. sie wird bei erfolgreichem Verkauf fällig.

Sie steht im Zusammenhang mit der professionellen Begleitung des gesamten Verkaufsprozesses. Sie als Verkäufer sparen den finanziellen Aufwand selbst am Markt aktiv werden zu müssen. Sie sparen Zeit und Aufwand, die Sie für sich anders nutzen können. Der Makler bringt Ihnen den Marktzugang, den Sie für einen optimalen Verkaufspreis wünschen.

Sie bezahlen also für eine Leistung, deren professionelle Umsetzung Sie bewusst in erfahrene Hände geben. Ganz zu schweigen vom Verhandlungsgeschick eines „professionell auftretenden Dritten“, der neutral vermitteln kann.

„Warum sollte ich mich auf einen Makler festlegen?“

Ein Makleralleinauftrag bedeutet eine einheitliche und klare Verkaufsstrategie. Ein einheitlicher Auftritt. Keine widersprüchlichen Preisangaben oder Aussagen. Keine doppelte oder unnötige Besichtigungen.

Gezielte Preis- und Verhandlungsstrategie. Verantwortung, Transparenz und ein konsequent gesteuerter Verkaufsprozess.



„Ich möchte sicher sein, dass meine Immobilie die richtige Vermarktungsstrategie bekommt.“

Wir erstellen nicht nur eine Preiseinschätzung, sondern entwickeln gemeinsam mit dem Eigentümer eine individuelle Verkaufsstrategie. Dazu gehören die Marktwertanalyse, die Festlegung des Vermarktungspreises, die Zielgruppenbestimmung, die Auswahl der Vermarktungsmaßnahmen sowie die Abstimmung von Exposé und Kommunikation.

Dabei werden auch persönliche Wünsche des Eigentümers berücksichtigt – beispielsweise der Verzicht auf bestimmte Vermarktungselemente. Preisstrategie, Vermarktung und Kommunikation werden gezielt aufeinander abgestimmt, um optimale Verkaufsergebnisse zu erzielen.

Je nach Marktsituation können besondere Vermarktungsformen wie ein Bieterverfahren eingesetzt werden. Auch persönliche Aspekte, etwa Anschreiben von Kaufinteressenten, können auf Wunsch des Eigentümers in die Entscheidung einbezogen werden.

„Ich möchte während des Verkaufs nicht im Unklaren gelassen werden.“

Während des gesamten Verkaufsprozesses informieren wir Sie regelmäßig über den aktuellen Vermarktungsstand Ihrer Immobilie.

Wir stimmen mit Ihnen ab, wann und in welcher Form Sie informiert werden möchten. Dabei erhalten Sie regelmäßige digitale Reportings und stehen zugleich im persönlichen Austausch mit Ihrem Makler.

Sie erhalten sowohl alle Kaufangebote, als auch die Namen aller Kaufinteressenten die sich ernsthaft für Ihre Immobilie interessieren. Sie allein entscheiden, wer den Zuschlag erhält.

Welche Sorgen oder Unsicherheiten haben Verkäufer?

- Erziele ich den richtigen Preis für meine Immobilie?
- Ist der Kaufinteressent zahlungsfähig?
- Wie viel Zeit und Aufwand kommt auf mich zu?
- Unsicherheit bei rechtlichen Themen
- Wie verhandle ich richtig?
- Habe ich alle für den Vertrieb notwendigen Unterlagen?
- Kann ich meiner Immobilie emotional gerecht werden und trotzdem sachlich verhandeln?
- Wer hilft mir, den Kaufvertrag und die Abläufe zu verstehen?

S Immobilienpartner begegnet diesen Unsicherheiten durch persönliche Beratung, klare Vorbereitung, Unterlagenprüfung, Marktkenntnis, transparente Kommunikation und Begleitung bis zum Notartermin.

Welche Vorteile nennen Eigentümer besonders häufig?

Auch in unseren Google-Bewertungen spiegeln sich die Erfahrungen unserer Kunden wider. Besonders häufig werden dabei folgende Aspekte hervorgehoben:

- S Immobilienpartner hat mich mit seiner lokalen Marktkenntnis beeindruckt.
- Die Vermarktung lief reibungslos.
- Ich brauchte mich um nichts zu kümmern.
- Ich war stets über den aktuellen Vertriebsstand meiner Immobilie informiert.
- Durch die Beratung wusste ich vorab, welche Vertriebsschritte folgen.
- Der persönliche Kontakt war mir sehr wichtig.



Hier finden Sie uns im Internet

https://www.facebook.com/simmobilienpartner

https://www.instagram.com/simmobilienpartner

https://www.linkedin.com/company/s-immobilienpartner-de

https://www.threads.com/@simmobilienpartner

https://www.whatsapp.com/channel/0029VackB4r0G0XaqVR7ZV1Q

https://www.youtube.com/@SImmobilienpartner

Impressum

S Immobilienpartner GmbH
Schaafenstraße 7
50676 Köln

Informationen darüber, auf welcher Grundlage und zu welchen Zwecken wir Ihre Daten verarbeiten, finden Sie in unserer Datenschutzerklärung unter www.s-immobilienpartner.de/datenschutz

Geschäftsführung
Carsten Wölki, Thorsten Mertens

Bilder
Titel, Paar: ©Inside Creative House – iStockphoto, Seite 3, Wölki und Mertens: ©S immobilienpartner, Seite 4 und 5, Schlüssel: ©Natee Meepian – iStockphoto, Seite 8, Anzeige: ©Sparkasse KölnBonn, Seite 9, Anzeige: ©ProEco, Seite 10, Payandeh: ©S immobilienpartner, Seite 12, 360-Grad Panorama: ©Ocskaymark – iStockphoto, Seite 12, Drohne: ©Pakhnyushchyy – iStockphoto, Seite 14, Gute Idee Glühbirne: ©Yuliia Dubinko – iStockphoto, Seite 16 und 17, Senior-Paar: ©DjelicS – iStockphoto

Konzeption & Gestaltung : S Immobilienpartner GmbH

Kontaktieren Sie mich bitte, wenn Sie über Ihre Immobilie mit uns sprechen möchten, auch wenn der Verkauf erst zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen soll.

Wir freuen uns auch über den Kontakt Ihrer Freunde, Geschäftskollegen oder Nachbarn.

Visitenkarte

Für Sie im Rheinland und immer auf Zack.

KÖLN
S Immobilienpartner GmbH
Schaafenstraße 7 | 50676 Köln
Tel.: +49 221 4737-700
Mail: koeln@s-immobilienpartner.de

BONN
S Immobilienpartner GmbH
Rheinallee 1 | 53173 Bonn
Tel.: +49 228 909051-0
Mail: bonn@s-immobilienpartner.de

DÜSSELDORF
S Immobilienpartner GmbH
Goethestraße 75 | 40237 Düsseldorf
Tel.: +49 211 15978-0
Mail: duesseldorf@s-immobilienpartner.de

Immobilienpartner
Ein Unternehmen der Sparkasse KölnBonn

s-immobilienpartner.de