



Wir verkaufen Ihre Immobilie!

**Morgen
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

Ihr Immobilienmakler an
Rems und Neckar.

Volksbank Stuttgart 
Immobilien

03 Editorial

EIN PROFI AN IHRER SEITE

04 Selbst verkaufen oder einen Makler einschalten?

06 Checkliste Verkaufsabwicklung

07 Gründe für einen Makler

08 Mit uns können Sie sich entspannt zurück lehnen

09 Wir sind für Sie da

UNSERE LEISTUNGEN

10 Ihre Vorteile beim Immobilienverkauf über uns

11 Profitieren Sie von unserem Netzwerk

UNSER VERMARKTUNGSPLAN

12 Immobilienverkauf leicht gemacht

WIR MÖCHTEN IHRE IMMOBILIEN KENNENLERNEN

13 Checkliste notwendige Unterlagen

PREISFINDUNG

14 Ein Inserat alleine verkauft keine Immobilie

14 Preisfindung – eine Wissenschaft, die nicht jeder beherrscht

15 Der richtige Preis verkürzt die Vermarktungszeit

15 Die Maklerprovision



**Sie planen, Ihre Immobilie zu verkaufen?
Stehen aber nun vor einer komplexen und
emotionalen Herausforderung, verbunden
mit vielen Fragen, Unsicherheiten und teils
schlaflosen Nächten?**

Das können wir gut verstehen – aber keine Sorge. Dieses meist recht unbekanntes Terrain müssen und sollten Sie nicht allein betreten.

Als kompetenter und zuverlässiger Partner erhalten Sie von uns professionelle Unterstützung. Sie können den Verkauf Ihrer Immobilie beruhigt in die Hände unserer Immobilienspezialisten geben. Nur wer sich täglich mit dem Markt auseinandersetzt, kann die sich stetig verändernde Angebots- und Nachfragesituation richtig einschätzen, darauf reagieren und einen angemessenen Verkaufspreis ermitteln. Auch wenn durch die fortgeschrittene Digitalisierung der Immobilienmarkt für alle Teilnehmer transparenter geworden ist, bedarf es dennoch Erfahrung und Fachwissen, um sich in diesem weitläufigen Gebiet zurechtzufinden.

Worauf es beim Immobilienverkauf, abgesehen von der Expertise, vor allem ankommt, ist Vertrauen. Daher informieren wir in dieser Broschüre nicht nur über die Komplexität der Immobilientransaktion, sondern erläutern wir Ihnen zudem die Auf-

gaben und den täglichen Arbeitsablauf eines Immobilienspezialisten der Volksbank Stuttgart Immobilien GmbH.

Von der detaillierten Objektaufnahme über die optimale Präsentation Ihrer Immobilie bis hin zum Preis und der geschickten Verhandlung muss einfach alles passen und gut aufeinander abgestimmt sein. Wir arbeiten professionell, um für Ihre Immobilie den passenden Käufer zu finden und einen optimalen Verkaufserlös zu erzielen.

Sprechen Sie uns an, wir unterstützen Sie gerne bei Ihrem Verkauf!

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Maximilian Drobac
Geschäftsführer



Selbst verkaufen oder einen Makler einschalten?

Der Verkauf von Häusern, Wohnungen und Grundstücken in allen Formen und Größen ist für die meisten Menschen alles andere als alltäglich. Viele Privatpersonen durchlaufen den Prozess des Immobilienverkaufs oftmals nur ein einziges Mal im Leben.

In der Regel geht es hierbei um den größten Vermögensbestandteil des privaten Haushaltes, der mehrere 100.000 € betragen kann. Aus diesem Grund ist es verständlich, dass viele Eigentümer den Versuch wagen diese äußerst komplexe Angelegenheit allein oder mit Hilfe von Freunden und Bekannten zu bewältigen.

Bei der Auftragsvergabe an einen Makler wird oftmals an der falschen Stelle gespart. Marktexpertise oder Referenzen werden keinerlei Prüfung unterzogen; beauftragt wird oftmals derjenige Makler, der seine Arbeit zum geringsten Preis anbietet oder auch den scheinbar höchsten Verkaufspreis verspricht, ohne diesen fundiert begründen zu können.

Entscheidungen mit meist deutlich geringeren Haftungs- und Verlustrisiken im täglichen Leben werden in vielen Fällen an qualifizierte Spezialisten übergeben, wohingegen beim Immobilienverkauf der Fokus meist auf die Kostenvermeidung gelegt wird.

Nahezu unbeachtet bei der Entscheidung der Auftragsvergabe bleiben unter anderem wichtige Aspekte wie beispielsweise eine fundierte und qualifizierte Wertermittlung der Immobilie, eine objektive Marktprüfung sowie eine kundenorientierte Begleitung während des Verkaufsvorgangs.

Die Beweggründe für den Verkauf einer Immobilie sind sehr unterschiedlich und bringen daher verschiedene Verkaufsszenarien mit sich. Diese wiederum beinhalten unter Umständen komplexe, rechtliche oder steuerliche Aspekte, die im gesamten Prozess bedacht, geregelt und eingebunden werden müssen. Ein Makler hat mit den einzelnen Themen bereits Erfahrung und verfügt über ein Netzwerk von Fachleuten, auf die er zurückgreifen kann; egal ob ein Verkauf aus Altersgründen, aufgrund einer Scheidung, aus einer Erbschaft heraus, wegen einer finanziellen Notlage ansteht oder ob Sie sich vergrößern möchten.

Ein Immobilienmakler...

- ✓ übernimmt alles rund um den Verkauf. Ihrer Immobilie Sie haben in allen fachlichen Fragen einen kompetenten Partner an Ihrer Seite und eine professionelle Unterstützung. Sie müssen sich um nichts kümmern.
- ✓ kennt den Immobilienmarkt in Ihrer Region. Dies ist die erforderliche Voraussetzung, um professionell handeln und einen marktfähigen Preis ermitteln zu können. Alles andere wäre reine Spekulation und das haben Sie und Ihre Immobilie nicht verdient.
- ✓ erstellt einen Vermarktungsplan. Hierbei werden die verschiedensten Vertriebswege genutzt, um Ihre Immobilie bestens zu präsentieren und zum besten Preis zu verkaufen.
- ✓ koordiniert die Interessenten. Er bearbeitet eingehende Anfragen, führt Besichtigungen durch und unterstützt Sie bei der Auswahl des für Sie besten Interessenten.

Ohne professionelle Unterstützung verkaufen

Ein Immobilienverkauf ist keine leichte Aufgabe. Denken Sie nur an die Zeit, die Sie aufbringen müssen, um sich mit der Komplexität des Immobilienmarktes vertraut zu machen.

Was sind wichtige Schritte bei der Suche nach einem Interessenten und was sollten Sie tunlichst vermeiden? Dazu kommen die vom Makler übernommenen umfangreichen und aufwendigen Marketingmaßnahmen. Wer meint, seinen Immobilienverkauf mit ein paar kleinen Anzeigen durchführen zu können, der wird schnell eines Besseren belehrt.

Risiken beim Privatverkauf

Es gibt natürlich Menschen, die auch ohne Hilfe eines Maklers in der Lage sind, eine Immobilie mit Erfolg zu veräußern. Dazu gehören allerdings bereits Erfahrung mit Immobilienverkäufen und ein ausgeprägtes Verkaufsgeschick. Andere sind mit solchen Leuten befreundet oder kennen Kollegen, welche wiederum solche Verkaufstalente zu Ihrem Bekanntenkreis zählen. Dies sind allerdings Ausnahmen und nicht der Regelfall! Für die meisten Menschen ist ein privater Verkauf ihrer Immobilie eine Aufgabe, die sie schnell überfordert. Unerfahrenheit, Unwissenheit und Zeitmangel können Sie am Ende eine Menge Geld kosten.

Checkliste für eine selbständige Verkaufsabwicklung

- Haben Sie schon einmal eine Immobilie verkauft?
- Kennen Sie den Marktwert Ihrer Immobilie?
- Besitzen Sie ein gutes Verhandlungsgeschick?
- Sind Sie bereit, sich mit den rechtlichen/steuerlichen Anforderungen auseinanderzusetzen, die für den Verkauf notwendig sind?
- Haben Sie die Zeit, die Nerven und die Möglichkeit, alle Interessenten zu bearbeiten/kontaktieren, Termine zu organisieren und Besichtigungen durchzuführen?
- Kennen Sie sich in der Bausubstanz, mit den einzelnen Gewerken, mit Heizung, Fenster usw. aus?
- Wollen Sie so wenig Geld wie möglich ausgeben?
- Beim Immobilienverkauf geht es um sehr viel Geld. Nehmen wir mal an Sie hätten zum Beispiel ein Steuerproblem in dieser Höhe – würden Sie versuchen dies ohne die Hilfe eines Spezialisten an Ihrer Seite zu bewältigen?



Gründe für einen Makler

Interessenten sind aus Höflichkeit nicht immer ehrlich zu Privatverkäufern

Bei einem Immobilienkauf muss man unter Umständen auch ein paar kleinere Kompromisse eingehen. Oftmals lassen sich scheinbare Zweifel und Negativ-Kriterien eines Interessenten aus der Welt schaffen, wenn man darüber gesprochen hat. Leider sind viele Interessenten jedoch etwas zurückhaltend mit ihrer Meinung, wenn sie dem Eigentümer gegenüberstehen.

Uns als Makler wird eher mal offen und ehrlich mitgeteilt, was stört und eben nicht ganz passt. Dadurch sind wir in der Lage vorzeitige Urteile und eventuelle Absagen ins rechte Licht zu rücken und Lösungsvorschläge zu machen. Außerdem machen Interessenten seltener ein konkretes Kaufangebot, wenn sie mit Privatverkäufern direkt verhandeln. Und ohne Angebote gibt es keinen Verkauf.

Verkäufer verkaufen Vergangenheit, Käufer kaufen Zukunft

Bei jedem Verkauf gibt es zwei Seiten: Käufer und Verkäufer. Jeder bringt seine Erwartungen, Vorstellungen, Ziele und vor allem auch Emotionen mit ins Spiel. Das ist völlig natürlich. Manch potenzieller Käufer wird an Ihrem Eigentum Schwachstellen aufdecken, um den Kaufpreis zu senken. In solchen Situationen fällt es oft schwer, professionell zu reagieren. Zu viel Emotion ist hinderlich und erschwert die Abwicklung des Immobilienverkaufs.

hohen Transaktion umgegangen wurde, war jedes Mal anders. Manche Geschäfte waren einfach, andere nahezu unmöglich und wieder andere konnten nur durch Verhandlungsgeschick und intensive Betreuung realisiert werden.

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung und den daraus resultierenden Immobilienverkäufen können wir eine Sache klarstellen: Jede Transaktion ist von Grund auf verschieden. Die Art und Weise wie mit Zweifeln und Stress bei einer derart

In den meisten Fällen lagen Käufer und Verkäufer sehr weit auseinander und hätten ohne professionelle Hilfe und Beistand eines Immobilienmaklers nicht zueinander gefunden. Erst nach viel Krisen- und Erwartungsmanagement ist uns dies letztendlich gelungen. Trauen Sie sich das allein zu? Wir machen es jeden Tag.

Zeitdruck - Feind des Verkäufers

Sie können sicherlich nicht ewig auf einen Käufer warten, daher lässt Zeitdruck die Preise purzeln. Das war schon immer so. Greifen Sie auf die professionelle Unterstützung eines Immobilienmaklers der Volksbank Stuttgart Immobilien GmbH zurück und lassen Sie es erst gar nicht so weit kommen, Geld zu verschenken.



Mit uns können Sie sich entspannt zurücklehnen

Zeit sparen

Ein Immobilienverkauf ist nicht nur eine aufregende Sache, auch der Zeitaufwand ist erheblich. Sie müssen sich Anforderungen stellen, die spezielles Fachwissen erfordern. Unterlagen sortieren und ggfs. bei den Ämtern anfordern, zig Telefonate entgegennehmen, Rückrufe tätigen, Fragen beantworten, Besichtigungen durchführen, Rede und Antwort stehen, Verhandlungsgeschick beweisen, usw.. All dies nimmt viel Zeit und Energie in Anspruch. Ein Immobilienverkauf kann sich über Wochen und Monate hinziehen. Wollen Sie sich und Ihrem Beruf diese Zweifachbelastung wirklich antun? Gehen Sie nicht das Risiko ein, dass sich Ihr potentieller Käufer, aufgrund Ihrer Nichterreichbarkeit andere Objekte anschaut und Ihnen so davonläuft. Wir haben die Zeit uns permanent und ganzheitlich um Ihren Immobilienverkauf zu kümmern, sowohl mit dem Kunden vor Ort als auch im Backoffice, sodass keine Anfragen unberücksichtigt bleiben. Auch besitzen wir eine große Interessenten-Suchkartei, aus der sich oftmals schnell ein potenzieller Käufer findet.

Stressfrei und sicher verkaufen

Erfahrungswerte zeigen, dass Interessenten oftmals viele spezielle Anliegen haben, wie beispielsweise Fragen zum Grundbuch, zu Nutzungsrechtsbestimmungen oder zu baulichen Aspekten. Kompetent und professionell beantworten wir diese Fragen. Wir kennen die örtliche Preisentwicklung und können so den optimalen Preis für Sie erzielen.

Werbung Immobilien richtig bewerben

Wir wissen, wo und wie wir Ihre Immobilie bewerben müssen und welche Aktionen den größten Erfolg bringen. Zuerst gehen wir unsere umfangreiche Interessentenkartei durch. Filialaushänge, Zeitungsanzeigen und natürlich die Präsentation Ihrer Immobilie in unserem eigenen Immobilien-Magazin „LebensWert“ und auf unserer Homepage sowie den gängigen Immobilien-Plattformen im Internet ergänzen das Feld unserer Werbemaßnahmen.

Wir sind für Sie da

Wir begleiten Sie von der Objektaufnahme über den Notartermin bis hin zur Schlüsselübergabe.

UNSERE LEISTUNGEN



Ihre Vorteile beim Immobilienverkauf über uns:



Marktanalyse und Wertermittlung

Unsere langjährige Erfahrung als Makler und die daraus entstandenen Marktkenntnisse und Fähigkeiten nutzen wir auch für unsere Immobilienbewertungen. Unsere ausgebildeten und qualifizierten Immobilienmakler erstellen professionelle Marktpreisschätzungen. Oder möchten Sie einfach nur wissen, was Ihre Immobilie auf dem aktuellen Immobilienmarkt wert ist? Dann reicht Ihnen eine kurze Wertschätzung.



Marktbericht

Wir werten für Sie den Immobilienmarkt in Ihrer Region hochaktuell aus, so dass Sie genaustens sehen, mit welchen Immobilien Sie in Konkurrenz stehen. Nur so können Sie einen marktfähigen Preis ermitteln. Außerdem gibt Ihnen unser jährlich erscheinender Wohnmarktbericht vorab eine grobe Übersicht über den Immobilienmarkt in Ihrer Region.



Immo-Styling

Wir begehen gemeinsam Ihre Immobilie und geben Tipps, wie Sie diese attraktiver für Interessenten wirken lassen können. Mit diesen oftmals kleinen aber feinen Änderungen können Sie den Kaufpreis verbessern und die Dauer des Verkaufs reduzieren.



Große Interessentenkartei

Ein entscheidender Vertriebsweg ist unsere große Interessentenkartei. Aus diesem Pool können wir reichlich schöpfen, um einen Käufer für Ihre Immobilie zu finden.



Vorabqualifizierung von Interessenten

Wir trennen sogenannte „Immobilientouristen“ von wirklichen Kaufinteressenten, damit Sie nur ernsthafte Angebote erhalten und nicht Ihre Zeit und Nerven verschwenden müssen. Denn viele angebliche Interessenten wollen nur mal einen Blick in das Zuhause von anderen Leuten werfen, um gegebenenfalls Einrichtungsideen zu sammeln. Denken Sie auch an unwillkommene Gäste, die gerne Wohnungen inspizieren, um Einbrüche vorzubereiten.



Kurze Wege zur Finanzierung durch die Volksbank Stuttgart eG

Ob Zwischen- oder Neufinanzierung – ob Sie oder der Käufer eine Finanzierung benötigen – als eine der größten Volksbanken in Deutschland stehen Ihnen unsere starken Finanzierungsspezialisten an Rems und Neckar zur Seite.

Profitieren Sie von unserem Netzwerk

Die Volksbank Stuttgart Immobilien GmbH als Tochterunternehmen der Volksbank Stuttgart eG bietet Ihnen ein einmaliges Netzwerk für den Verkauf Ihrer Immobilie. Des Weiteren pflegen wir eine enge Zusammenarbeit mit Fachspezialisten, unter anderem mit dem Energieberatungs-

zentrum Stuttgart und der Energieagentur im Rems-Murr-Kreis. Auch haben wir gute Kontakte zu Handwerkern, Steuerberatern und Rechtsanwälten, zu denen wir bei Bedarf den Kontakt herstellen können.

Das Geschäftsgebiet der Volksbank Stuttgart Immobilien GmbH



Sie möchten eine Immobilie vermieten?

- ✓ Wir vermieten Häuser/Wohnungen/Gewerbeobjekte.
- ✓ Wir legen gemeinsam mit Ihnen objektiv und marktgerecht den Mietzins fest.
- ✓ Wir erstellen für Ihr Objekt ein professionelles Exposé.
- ✓ Wir bewerben Ihr Objekt im Internet, in unseren Schaufenstern und Filialen sowie in den lokalen Zeitungen.
- ✓ Wir übernehmen für Sie die Besichtigungen.
- ✓ Wir unterstützen Sie bei der Bonitäts- und Solvenzprüfung Ihres zukünftigen Mieters.
- ✓ Wir stellen Ihnen den Mietinteressenten vor – letztendlich entscheiden Sie.
- ✓ Wir erstellen für Sie einen umfangreichen und individuellen Mietvertrag auf aktueller Rechtsbasis.
- ✓ Wir sprechen bei Bedarf den Mietvertrag mit Ihnen gemeinsam durch.

Immobilienverkauf leicht gemacht

Wir unterstützen den Immobilienverkauf mit einem ausgefeilten Vermarktungsplan. Individuell auf Sie angepasst.

Es genügt nicht ein paar Inserate im Internet und in den lokalen Zeitungen zu schalten oder ein Verkaufsschild im Vorgarten aufzustellen, um eine Immobilie erfolgreich zu vermarkten. Eine ausgefeilte Marketingstrategie ist zwingend erforderlich, um größtmögliche Aufmerksamkeit zu erhalten. Diese konzentriert sich ausschließlich darauf, die Vorzüge Ihrer Immobilie in den Vordergrund zu stellen und diese attraktiv zu vermarkten.

Erstellung repräsentativer Werbeunterlagen

Wer beim Immobilienverkauf mit ansprechenden und umfassenden Informationen geizt, muss später mit Abstrichen rechnen. Daher erstellen wir für Sie ein professionelles und aussagekräftiges Objektexposé.

Inserieren in den wichtigsten Medien

Um eine möglichst große Aufmerksamkeit zu erzielen, inserieren wir für Sie Ihre Immobilie in den gängigsten und wichtigsten Medien. So schalten wir regelmäßig Zeitungsanzeigen und Ihre Immobilie erscheint auf unserer Homepage **www.vbs.immo** unter der Rubrik „Immobilien“ sowie auf weiteren führenden Immobilienportalen.

Kundenmagazin „LebensWert“

Ihre Immobilie präsentieren wird darüber hinaus in unserem vierteljährlich erscheinenden Immobilien-Magazin „LebensWert“.

Filialnetz der Volksbank Stuttgart eG

Wir nutzen unser großes Filialnetz, um Ihre Immobilie als Aushang in den Schaufenstern oder Innenräumen unserer Filialen zu präsentieren.

Ansprechen von vorgemerkten Kunden

Vielleicht hat sich der Verkauf Ihrer Immobilie schon in Kürze erledigt, in dem wir unsere Bestandskunden anrufen und Ihre Immobilie vorstellen.

Wir möchten Ihre Immobilie Kennenlernen

Notwendige Immobilienunterlagen

Um Ihre Immobilie professionell darstellen und vermitteln zu können, benötigen wir einige Daten und Informationen. Wenn Ihnen die folgenden Unterlagen vorliegen, dann bringen Sie diese einfach zu einem der ersten Gespräche mit dem Makler mit. Wenn nicht – kein Problem. Dann beantragen wir die Unterlagen bei den entsprechenden Ämtern.

Checkliste

- Grundrisse
- Wohnflächenberechnung
- Lageplan
- Baubeschreibung
- Energieausweis
- Nachweis über Gebäudebrandversicherung
- Aktueller Grundbuchauszug
- Grundsteuerbescheid
- Informationen zu Renovierungen/Sanierungen
- Informationen über bekannte Mängel
- Baulastenverzeichnis
- Bekannte Altlasten
- Erschließungskosten

Zusätzlich bei Wohnungen:

- Teilungserklärung
- Nebenkostenabrechnung des letzten Jahres
- Protokolle der letzten 3 Eigentümerversammlungen
- Aktueller Wirtschaftsplan
- Aktueller Rücklagenstand
- Hausordnung

Zusätzlich bei vermieteten Objekten:

- Mietvertrag und Kontaktdaten des Mieters

Sonstiges:

- Haustürschlüssel
- Kopie vom Personalausweis
- Sonstige Unterlagen (Vollmacht, Erbschein, Testamentvollstreckerzeugnis)



Ein Inserat allein verkauft keine Immobilie

Aus Erfahrung können wir sagen, dass Verkäufe nur durch kontinuierlichen Kontakt und intensive Betreuung der Kaufinteressenten zustande kommen. Es steckt also mehr dahinter, als nur ein Inserat zu schalten. Beim Immobilienverkauf geht es um eine große finanzielle Transaktion, die gut überlegt sein muss. Da oft Zweifel und Unsicherheit der Käuferseite einen erfolgreichen Verkauf gefährden können, betreuen wir die Kaufinteressenten intensiv, um diese aus der Welt zu schaffen.

Das ist ein häufiger Grund, warum Privatverkäufe in der Regel länger dauern als mit professioneller Maklerunterstützung. Damit überhaupt ein Käufer gefunden wird, geht es bei Privatverkäufen letztendlich nur um den Preis. Wir wissen auf welche Details geachtet wird und wie wir Ihre Immobilie präsentieren müssen, damit sich Interessenten in diese verlieben.

Preisfindung – eine Wissenschaft, die nicht jeder beherrscht

Falscher Startpreis weckt falsche Erwartungen und lockt die verkehrte Zielgruppe an.

Die Frage nach dem Kaufpreis stellt sich bei einem Immobilienverkauf meist als erstes. Was auf den ersten Blick einfach aussieht, ist allerdings eine schwierige Entscheidung. Auf der einen Seite möchten Sie kein Geld verschenken; auf der anderen Seite werden Sie aber auch keinen Käufer finden, wenn der angegebene Preis zu hoch ist. Hier ist Fingerspitzengefühl, Verhandlungsgeschick und tiefe Marktkennntnis gefragt. Um einen vernünftigen und realistischen Preis zu ermitteln, benötigen Sie Hilfe von einem professionellen Immobilienmakler.

Interessenten, die sich aktuell auf dem Markt bewegen, haben sich vermutlich schon viele Immobilien angeschaut, die Ihrer Immobilie ähnlich sind. Hierbei haben sie ein gutes Gespür dafür bekommen, welche Qualitätsstandards sie bei ihrem Budget erwarten können. Liegen diese Erwartungen von Käufer und Verkäufer allerdings weit auseinander, wird kein Kauf zustande kommen. Eine Immobilie ist nur so viel wert, wie ein anderer bereit ist dafür zu bezahlen.



Der richtige Preis verkürzt die Vermarktungszeit

Setzen Sie auf unseren großen Erfahrungsschatz, wenn es darum geht den richtigen Kaufpreis für Ihre Immobilie festzulegen.

Ist der Preis zu hoch, so finden sich in der Regel wenige Interessenten, was wiederum eine lange Vermarktungszeit mit sich zieht. Mehrere Preissenkungen in Folge machen die Käufer hingegen misstrauisch. Ist der Preis zu niedrig angesetzt, so

verkaufen Sie unter Umständen weit unter dem Wert der Immobilie, was sehr ärgerlich ist. Ein realistischer Preis bedeutet: viele Interessenten – Sie suchen aus.

Die Maklerprovision

Der Preis, der für die Vermittlung der Immobilie erhoben wird, ist eine gewinnbringende Investition in einen zeitnahen, erfolgreichen Verkauf. Und nur dann, wenn der Makler den Verkauf Ihrer Immobilie erfolgreich vermittelt, bezahlen Sie eine Provision. Der Lohnanspruch des Maklers entsteht in dem Moment, in dem Sie und der Käufer den Kaufvertrag unterzeichnen. Erst im Anschluss daran wird die Provision zur Zahlung fällig.



Bei der Maklerprovision handelt es sich um einen festgelegten Prozentsatz, der sich auf den Verkaufspreis bezieht. Die Höhe der Provision hängt daher von der Höhe des Verkaufspreises ab. Der Prozentsatz wird im Maklervertrag festgeschrieben, während der Preis für Ihr Haus erst bei Unterzeichnung des Kaufvertrags feststeht. Gerne informieren wir Sie über die Höhe der Verkäuferprovision.



Unsere ImmobilienCenter

STUTTGART BAD-CANNSTATT
Daimlerstr. 131, 70372 Stuttgart

SCHORNDORF
Johann-Philipp-Palm-Str. 39, 73614 Schorndorf

STUTTGART-MÖHRINGEN
Filderbahnstraße 26, 70567 Stuttgart

WAIBLINGEN
Bahnhofstraße 2, 71332 Waiblingen

FELLBACH-KERNEN
Karlstraße 31, 71394 Kernen im Remstal

WINNENDEN
Marktstraße 24, 71364 Winnenden

**BEI FRAGEN ODER INTERESSE
ERREICHEN SIE UNS UNTER:**

www.vbs.immo
info@vbs.immo
0711 181-4800

Volksbank Stuttgart 
Immobilien