

*Rundumbetreuung für  
Ihre Immobilie  
– kompetent und zuverlässig –*



**Sczuka Immobilien**

*Wir tun viel Gutes,  
um Ihre Immobilie zu verkaufen.*



## Für Ihren Verkaufserfolg geben wir unser Bestes

Es gibt keine guten oder schlechten Immobilien, es gibt auch keine teuren oder günstigen Immobilien. Jede Immobilie ist genau wie ein Mensch: einzigartig, ein Individuum.

Aus diesem Grund ist jede Immobilie genau so gut, wie sie in Typ, Preis, Bauweise, Ausstattung und Lage zum jeweiligen Interessenten passt.

Den passenden Kunden zur jeweiligen Immobilie zu finden ist deshalb unsere Hauptaufgabe – das gemeinsame Ziel von Verkäufer und Makler.

Selbst wenn Interessent und Immobilie scheinbar perfekt zueinander passen, ist dies noch keine Gewähr für eine gute „Partnerschaft“.

So können ein falsches Finanzierungskonzept des Käufers oder eine unrealistische Preisvorstellung des Verkäufers die Einigung beider Parteien verhindern.

Unser ganzheitliches Beratungskonzept vermeidet solche Rückschläge, weil die wesentlichen Punkte frühzeitig bzw. rechtzeitig geklärt werden.

Überlassen Sie bei Ihren Verkaufsaktivitäten nichts dem Zufall. Vertrauen Sie von Anfang an speziell ausgebildeten Fachleuten, die Sie rund um die Immobilie von A bis Z beraten. Profitieren Sie in jeder Phase der Abwicklung von den Fach- und Marktkenntnissen eines Immobilienprofis vom Deutschen Immobilienberater Verbund.

Wir sind Experte für Immobilie im Alter ab 60+

### Sczuka Immobilien

Erwin Sczuka  
gel. Bankkaufmann / Geschäftsinhaber  
Weserring 16, 34302 Guxhagen  
Mobil: 0163 / 888 77 32  
Telefax: 05665 / 50 85 716  
E-Mail: [info@sczuka-immobilien.de](mailto:info@sczuka-immobilien.de)





## 100% Leistungsgarantie mit unserem Marketingplan:

- ✓ Wir notieren alle verkaufsdienlichen Eigenschaften und Details Ihrer Immobilie durch eine umfassende Dokumentation mittels DIV-Aufnahmebogen.
- ✓ Wir ermitteln den Marktpreis für Sie – nach sorgfältiger Recherche der Dokumente und unter Einbeziehung allgemein verbindlicher Kriterien.
- ✓ Wir informieren und beraten Sie ausführlich über den Markt und die Verkaufschancen Ihrer Immobilie, auch unter Einbeziehung diskret zu behandelnder Verkaufsgründe.
- ✓ Wir legen den Angebotspreis gemeinsam mit Ihnen fest, insbesondere auch im Vergleich zu direkt konkurrierenden Immobilienangeboten, denn: wir kennen alle ...
- ✓ Wir beraten Sie über Maßnahmen zur Verbesserung des Angebotes, um es attraktiver zu gestalten, z. B. Verschönerungsarbeiten, Behebung kleinerer Schäden etc.
- ✓ Wir bieten Ihre Immobilie umgehend allen konkreten Interessenten an.
- ✓ Wir präsentieren Ihre Immobilie auf über 30 Internetportalen.
- ✓ Wir bringen unser professionelles Verkaufsschild an – das wirkt.
- ✓ Wir führen auch alle „klassischen“ Werbemaßnahmen durch, z. B. auch Inserate in Zeitungen.
- ✓ Wir arbeiten auf Wunsch auch mit kompetenten Maklern in der Umgebung zusammen.
- ✓ Wir erstellen ein Exposé mit emotionalen Texten und repräsentativen Fotos.
- ✓ Wir machen den Verkauf aktiv auch in Ihrer Nachbarschaft und der näheren Umgebung auf besondere Art bekannt, z. B. mit unseren Nachbarschaftskarten.
- ✓ Wir organisieren einen Besichtigungstag für Sie und laden potenzielle Käufer ein.
- ✓ Wir können potenziellen Käufern alle Möglichkeiten für die Finanzierung verschaffen.
- ✓ Wir werden Sie bei allen Verhandlungen für den bestmöglichen Preis professionell vertreten.
- ✓ Wir informieren Sie über alle wichtigen Verkaufsaktivitäten.
- ✓ Wir betreuen Sie und den Käufer bis zum Notartermin und danach.





## Die richtige Planung

Bevor wir Ihre Immobilie anbieten, klären wir folgende Fragen:

- Bis wann soll die Immobilie verkauft sein?
- Welche Verkaufsstrategie ist zu empfehlen?
- Welche Werbemedien sind erfolgversprechend?
- Wie ist die Kaufpreiszahlung abzusichern?
- Welcher Notar soll beauftragt werden?
- Welche Unterlagen werden gebraucht?
- Sind noch Pfandfreigaben einzuholen?
- Bis wann muss der Kaufpreis bezahlt sein?
- Zu welchem Termin erfolgt die Übergabe?

Sind diese Punkte im Vorfeld festgelegt, schaffen wir die Grundlage für einen reibungslosen Ablauf.





## Das richtige Portrait

Ein aussagekräftiges Exposé mit erstklassigen Fotos, Grundrissen sowie allen wichtigen Informationen hinterlässt einen bleibenden Eindruck. Bilder sagen mehr als tausend Worte. Zusammenkopierte Unterlagen reichen heute nicht mehr. Der Kaufinteressent möchte sich genau über Ihre Immobilie informieren, bevor er sich zum Kauf entschließt. Deshalb stellen wir sicher, dass Sie alle Informationen parat haben, damit keine Frage offen bleibt.

Diese Unterlagen brauchen wir für eine optimale Darstellung Ihrer Immobilie:

- Grundbuchauszug und eventuell vorhandene Lasten (nicht älter als 3 Monate)
- Katasterkarte
- Baubeschreibung
- Bauzeichnungen (amtl. Lageplan 1:500, Grundrisse/Aussichten, Wohn- und Nutzflächenberechnung, Berechnung umbauter Raum)
- Teilungserklärung bei Wohneigentum
- Abrechnungen und Protokolle der WEG
- Energieausweis
- Nachweis der Gebäudeversicherung





## Pflicht: Der Energieausweis.

**Seit dem 01. Mai 2014 gilt die novellierte Energieeinsparverordnung (EnEV). Jeder Verkäufer und Vermieter muss einen Energieausweis besitzen.**

In jeder Veröffentlichung zur Immobilie müssen die Energiekennwerte angegeben werden. Egal ob Tageszeitung, Portal oder Exposé. Ab Mai 2015 werden private Verkäufer und Vermieter, die ohne Energieausweis unterwegs sind, respektive die Angaben in ihrer Anzeige vergessen, mit einem Bußgeld belegt.

Zwei verschiedene Arten von Energieausweisen existieren. Der Bedarfsausweis und der Verbrauchsausweis. Der Verbrauchsausweis ist viel einfacher zu errechnen, da er sich an dem Heiz- und Warmwasserverbrauch orientiert.

Haben Sie schon einmal versucht, für Ihr Eigenheim selber einen solchen Ausweis zu ergattern? Um die Daten für den Bedarfsausweis beisammen zu bekommen, braucht es einige Kenntnisse und viele Recherchen. **Die Alternative zum Selbermachen: einen Makler beauftragen.** Denn Makler können den Bedarfsausweis wie auch den Verbrauchsausweis ganz einfach über Energieausweis48 bestellen.

„Energieausweis48“ steht für das Versprechen, den Verbrauchs- und insbesondere Bedarfsausweis innerhalb von 48 Stunden nach Bestellung zu liefern. Für den Bedarfsausweis „Full Service“ zum Beispiel unterstützt ein geschulter Experte bei der Datenaufnahme vor Ort, ein zertifizierter Energieberater erstellt den Ausweis.



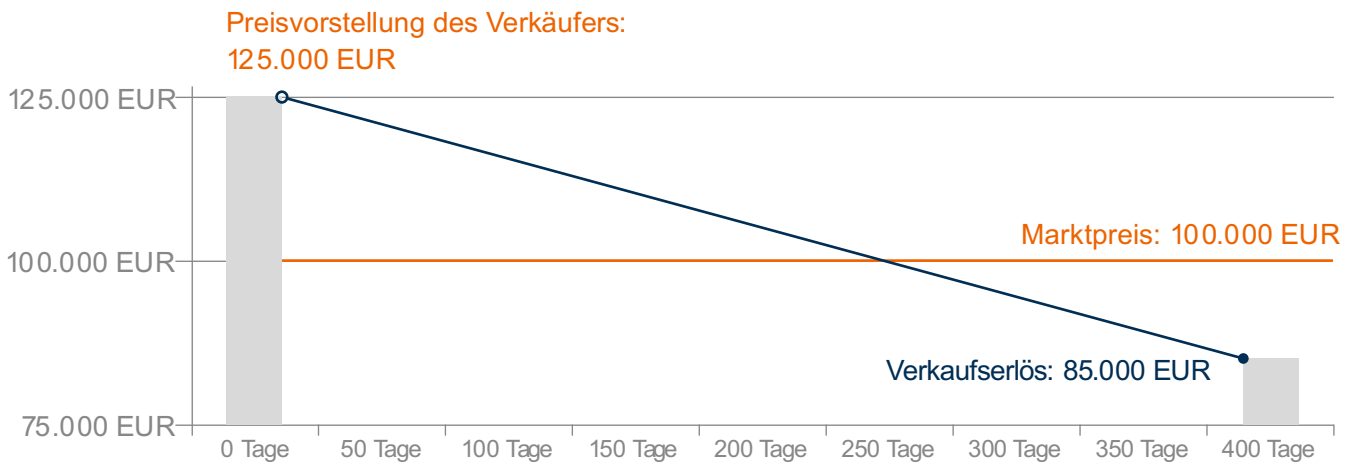




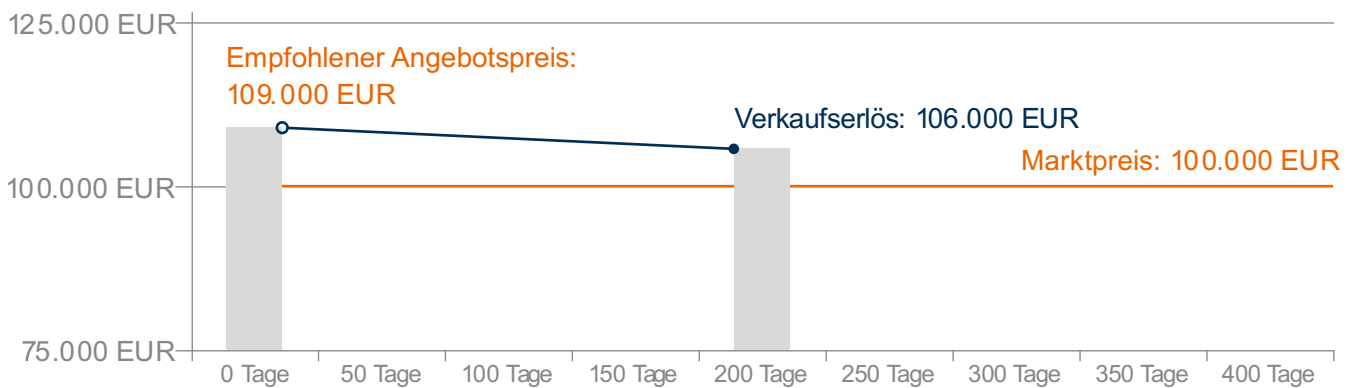
## Entscheidend: Der richtige Preis.

Mit einer zu hoch angesetzten „Verhandlungsbasis“ schadet sich der Verkäufer selbst; sie wirkt auf ernste Interessenten abschreckend. Die Erfahrung aus der Praxis macht es ganz deutlich: Der tatsächliche Verkaufserlös fällt nach sehr langer Angebotsdauer dann häufig unter den realistischen Marktpreis.

Beispiel:



Verkaufserlös und Verkaufsdauer sind erfahrungsgemäß besser, wenn der Angebotspreis von Beginn an in einer realistischen Bandbreite richtig angesetzt ist. Beispiel:





## Der richtige Weg

Sie können den sicheren Weg gehen: Wir vermarkten Ihre Immobilie professionell zum bestmöglichen Preis. Mit einem durchdachten Gesamtkonzept. Speziell entwickelt für Verkäufer, die wissen, dass eine Immobilie wie ein Juwel ist, das beim guten Juwelier einfach den besseren Preis erzielt. Und es ist ein Versprechen – ein Versprechen für Dienstleistung und Sicherheit.

### Die fünf wichtigsten Erfolgsfaktoren:

- Fundierte Recherche und objektive Marktwertermittlung
- Strategische Planung aller Marketing-Maßnahmen
- Emotionale Vermarktung mit professioneller Aufmachung
- Gezielte Interessenten-Selektion vor der Besichtigung
- Vollständige Terminsteuerung und Vertragsgestaltung

Sie vereinbaren mit uns, was Sie sich wünschen. Dabei legen wir großen Wert auf Engagement und Transparenz. Wir begleiten Sie bei dem vielleicht größten Geschäft Ihres Lebens. Und Sie haben jederzeit den Überblick über unser Handeln. Das ist unser Versprechen.

Nutzen Sie unsere Kompetenz und Markterfahrung. Im persönlichen Gespräch zeigen wir Ihnen gern, welche interessanten Möglichkeiten Ihnen zur Verfügung stehen. Hier ein erster Überblick:

- Wir ermitteln den Marktwert Ihrer Immobilie und informieren Sie über die aktuelle Marktsituation.
- Wir arbeiten nach einem klaren Marketingplan und kümmern uns um fehlende Unterlagen.
- Wir lassen ansprechende Fotos und Grundrisse produzieren.
- Wir vermarkten Ihre Immobilie zielgruppengerecht.
- Wir sorgen dafür, dass Ihr Haus bzw. Ihre Wohnung nur von ausgesuchten Kunden besichtigt wird.
- Wir begleiten Ihren Käufer bis zur Finanzierung und bieten eine Lösung, falls er selbst noch eine Immobilie verkaufen muss.
- Wir bereiten den Notarvertrag vor und sind bei der Beurkundung dabei.







## Imposant: Mit 360°-Rundgang und Referenz-Exposé

**Rundgang:** Wir produzieren auf Wunsch 360°-Videos von Ihrer Immobilie. Innen und außen, ganz nach Ihren Wünschen. So gewinnen die Interessenten schon vor der Besichtigung einen guten Eindruck. Wir sind besonders stolz auf diese Werbemedium, da wir hierdurch Ihre Immobilie in besonderer Weise von konkurrierenden Immobilien abheben können.



**Exposé:** Wir sind Experten für exklusive Immobilien. Ein kostbares Schmuckstück verkauft sich mit der richtigen Präsentation einfach besser. Auf Wunsch bieten wir ein hochwertig gedrucktes Referenz-Exposé an.

Mit ansprechenden Grundrissen, perfekten Fotos und emotionale Texten – perfekt verpackt im Broschürenformat. Einzigartig und überzeugend in Spitzenqualität.

Sprechen Sie uns an, wir zeigen Ihnen gern unsere Muster.



## Sympathisch: Die Postkarte.

Wir verteilen Postkarten in Ihrer Nachbarschaft und in den umliegenden Wohngebieten. Mit sympathischer, persönlicher Ansprache. **Das wirkt!**

Ihre Nachbarn haben uns den Verkauf  
des Hauses /der Eigentumswohnung

*Musterstraße 123*

anvertraut.

Wenn Sie jemanden kennen,  
der in Ihre Nachbarschaft  
ziehen möchte, dann rufen  
Sie uns einfach an.

**Sczuka Immobilien**  
Erwin Sczuka  
Weserring 16, 34302 Guxhagen



Mobil: 0163 / 888 77 32  
Telefax: 05665 / 50 85 716  
E-Mail: [info@sczuka-immobilien.de](mailto:info@sczuka-immobilien.de)  
Internet: [www.sczuka-immobilien.de](http://www.sczuka-immobilien.de)

**Max Mustermann**

Musterstraße 12a  
01234 Musterstadt

# Sczuka Immobilien



# Sczuka Immobilien





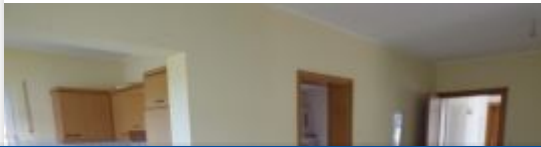


## Einladend: Die Besichtigung.

So könnten wir auf professionelle Weise zu Ihrem Besichtigungstermin einladen:

### OPEN HOUSE!

Besichtigung am 08.08.2018 um 14.00 Uhr  
Musterstraße 123, 12345 Musterstadt



### JETZT KAUFEN!

Gemütliches Einfamilienhaus, 6 Zimmer,  
Küche, Bad. Großzügige Aufteilung,  
ruhige Lage.

Preis: 298.000,00 €

**Sczuka Immobilien**  
Erwin Sczuka  
Weserring 16, 34302 Guxhagen

Mobil: 0163 / 888 77 32  
Telefax: 05665 / 50 85 716  
E-Mail: [info@sczuka-immobilien.de](mailto:info@sczuka-immobilien.de)  
Internet: [www.sczuka-immobilien.de](http://www.sczuka-immobilien.de)



# Sczuka Immobilien

Besichtigungstermine werden nur mit uns durchgeführt. Die ideale Zeit ist um 11 oder 14 Uhr. Es wird kein Zeitraum angegeben, damit alle Interessenten möglichst gleichzeitig kommen und untereinander die Nachfrage erleben. Die Besichtigungstermine werden von unserem erfahrenen Team organisiert. Die Interessenten werden von uns nacheinander durch die Immobilie geführt. Niemand besichtigt Ihr Zuhause ohne Begleitung – dafür sorgen wir. Ihre Immobilie steht leer? Wir helfen gern. Weil ausgeräumte Zimmer nicht attraktiv wirken, schaffen wir auf Wunsch mit passendem Mietmobilier und etwas Dekoration eine angenehme, wohnliche Atmosphäre und verbessern damit Ihre Verkaufschancen.





## Unsere Checkliste für Sie

Wir benötigen folgende Unterlagen :

Für Häuser:

- Grundbuchauszug
- Lageplan
- Flächenberechnung
- Kubaturberechnung
- Ansichten
- Energieausweis
- Gebäudebrandversicherung
- Grundrisse

Für Eigentumswohnungen:

- Teilungserklärung
- Flächenberechnung
- Lageplan
- Grundrisse
- Eigentümerprotokolle der letzten 3 Jahre
- Nebenkostenabrechnungen der letzten 3 Jahre
- Wirtschaftspläne der letzten 3 Jahre



**Leibrente: Daheim ist es am schönsten.**

Lebenslange Zusatzrente und gleichzeitig in der vertrauten Immobilie wohnen bleiben – die Leibrente macht es möglich.

### **Die Vorteile der Leibrente:**

- ✓ lebenslange zusätzliche Rente (grundbuchgesichert)
- ✓ lebenslanges mietfreies Wohnrecht (grundbuchgesichert)
- ✓ Nutzung der Immobilie wie an Eigentümer statt
- ✓ notarielle Beurkundung des Leibrentenvertrages, daher absolut sicher
- ✓ keine Notar- und Gutachterkosten bei Abschluss
- ✓ zusätzlich auch Mieteinnahmen bei Umzug in Senioren- oder Pflegeheim

Wir möchten Ihnen folgendes Angebot unterbreiten:

Wir kaufen Ihr Haus oder Ihre Wohnung und zahlen Ihnen bei lebenslangem Wohnrecht eine Leibrente. Ohne laufende Darlehenszinsen, Gebühren oder Provisionen.

<b>Beispielrechnung Leibrente:</b>	Paar:	beide 75 Jahre alt
	Wert des Eigenheims:	€ 250.000,-
	Wert des Wohnrechts:	€ 800,- je Monat
	Monatliche Leibrente:	€ 650,- je Monat

Gerne erzählen wir Ihnen mehr über die Leibrente. Und natürlich erstellen wir Ihnen auf Wunsch ein kostenloses und unverbindliches Angebot.





## Kapitalanlage: Seniorenimmobilien.

### Die Alternative für Anleger und Investoren!

Die Seniorenimmobilie als Kapitalanlage ist, aufgrund des kontinuierlich steigenden Bedarfs einer alternden Bevölkerung, eines der aktuellsten Themen. Die Vorzüge sind:

### Eine gepflegte Rendite von 4,7%

- ✓ Garantierte Miete bis 25 Jahre
- ✓ Kein Mieterkontakt
- ✓ Kein Verwaltungsaufwand
- ✓ Direkt vom Eigentümer
- ✓ Inflationsgeschützte Altersfürsorge
- ✓ Zukunftsmarkt Nr. 1

Sachwerte sind und bleiben die stabilsten Investitionen unserer Zeit. Pflegeimmobilien bilden einen Wachstumsmarkt. Mit der älter werdenden Bevölkerung steigt die Pflegebedürftigkeit, was das Wachstum sichert.

**Pflegeimmobilien sind ein konjunkturunabhängiger Wachstumsmarkt in der stationären Pflege mit attraktiver Rendite und staatlich geregelter Mieteinnahmesicherheit gem. Sozialgesetzbuch (SGB) XI.**

Nutzen Sie die herausragenden Vorteile gezielt für Ihre Altersvorsorge oder zum Vermögensaufbau. Als Alternative zur Renten- oder Lebensversicherung oder anderen Niedrigzinsanlagen bringt die Pflegeimmobilie höhere Erträge, bessere Zusatzrente bei gleichzeitiger Sicherheit.

Pflegeimmobilien schützen Ihr Vermögen nachhaltig.

Erkundigen Sie sich nach unseren aktuellen Objekten und fordern Sie unverbindlich Verkaufsunterlagen an!







## Philosophie

### **Der Immobilienmakler als Partner des Verbrauchers**

Eigentümer von Immobilien und Kauf- oder Mietinteressenten haben ein ständiges Grundbedürfnis: sie möchten oder müssen ein Problem lösen. Sei es aus wirtschaftlichen, geschäftlichen oder persönlichen, privaten Gründen. Um dies lösen zu können, muß ein Immobilienmakler mehr können, als in der Vergangenheit erforderlich war.

Der professionelle Immobilienmakler wird sich zukünftig zum Immobilien-Berater wandeln. Das Ergebnis der Beratung kann sein, daß eine Immobilie verkauft oder gekauft, bzw. vermietet oder gemietet werden muß. Oder eine neue Finanzierung erforderlich und kein Verkauf nötig ist. Daher wird der klassische Immobilienmakler irgendwann verschwinden.

### **Ein neues Berufsbild - der Immobilienberater**

Das heißt: Immobilienmakler, bzw. -berater müssen umfassend ausgebildet sein und sich ständig weiterbilden. In allen Facetten der Immobilienwirtschaft, im rechtlichen und praktischen Umgang mit Immobilien. In einer neu zu schaffenden Ausbildungsordnung werden die Voraussetzungen zu schaffen sein für den in naher Zukunft notwendigen Sachkundenachweis, bevor sich ein Immobilienmakler und -berater selbstständig machen kann.

### **Honorar statt Provision**

Der neue Immobilienberater wird dann virtuos auf der gesamten Klaviatur der Immobilie tätig werden, er wird der kreative Problemlöser für den Verbraucher und sich in Spezialfällen entsprechender Spezialisten und Experten bedienen. Er wird dann auch nicht mehr nur von Provisionen im Erfolgsfalle leben, sondern auch von Honoraren, ähnlich der Tarife von Steuerberatern, Rechtsberatern oder anderer beratender Berufe.



## Informationen



Viele weitere interessante Informationen finden Sie auf unserer Internetseite:

[www.sczuka-immobilien.de](http://www.sczuka-immobilien.de)

### Sczuka Immobilien

Erwin Sczuka  
gel. Bankkaufmann / Geschäftsinhaber  
Weserring 16, 34302 Guxhagen  
Mobil: 0163 / 888 77 32  
Telefax: 05665 / 50 85 716  
E-Mail: [info@sczuka-immobilien.de](mailto:info@sczuka-immobilien.de)  
Internet: [www.sczuka-immobilien.de](http://www.sczuka-immobilien.de)

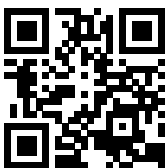
- Immobilienbewertung
- Immobilienverkauf
- Immobilienvermietung
- Finanzierungen

Partner von „DIV“:



Deutscher Immobilienberater  
Verband

Jeder DIC-Partner ist ein  
rechtlich selbstständiger  
Unternehmer.



# Sczuka Immobilien