

**immo 1a.**



Fehler beim  
Immobilienverkauf

Aktuelle  
Marktsituation

## Sicher zum nächsten Schritt Ihrer Lebensreise

Mit der 1a-Immobilienvermittlung und baufila-Finanzierung fürs Eigenheim so einfach & effizient wie möglich Ihre Bestandsimmobilie verkaufen & neues Eigenheim finanzieren



## Sie stehen vor der aufregenden Herausforderung, Ihr Zuhause zu verkaufen, um den nächsten Schritt auf Ihrer Lebensreise zu gehen?

Wir verstehen, dass dieser **Prozess voller Hürden** sein kann, besonders wenn Sie sich dafür entscheiden, den Verkauf alleine anzugehen. Ihr Hausverkauf ist nicht nur mit **Emotionen** verbunden, er fordert auch **komplexe aktuelle Kenntnisse** und eine Menge an **Organisationstalent & Zeit** ein. Hinzu kommt die **finanzielle Tragweite**.

Unsicherheit über den **Marktwert**, **mangelnde Sichtbarkeit auf dem Markt** oder die Schwierigkeit, potenzielle Käufer zu erreichen, den **Kaufpreis zu verhandeln** und Ihre Immobilie mit **standhafter Finanzierung** (ohne Rückabwicklung!) zu verkaufen – alles Faktoren, die bedacht werden sollten.

Und schon finden Sie sich in einer Situation wieder, mit der sie nicht zurechtkommen – dies kann zu **erheblichen Verzögerungen**, einem **zu niedrigen Verkaufspreis** oder im schlimmsten Fall zur **Rückabwicklung des Kaufes** führen.



## Was ist nun also die sinnvollste Herangehensweise?

1

Machen Sie sich bewusst, dass Ihre Immobilie einer der wertvollsten materiellen Besitze ist, den Sie haben. Die **Bestimmung des richtigen Kaufpreises ist essenziell** für den Verkaufserfolg. Damit Sie dann zum optimalen Preis verkaufen, sollten Sie Ihre **Zielgruppe kennen und richtig ansprechen**.

2

Setzen Sie Ihre Immobilie optimal in Szene - **der erste Eindruck zählt**. Haben Sie bereits alle notwendigen und darüber hinaus interessanten **Informationen & Unterlagen** parat? Hierzu gehören nicht nur professionelle Fotos und ansprechende Texte, sondern auch bauliche Unterlagen, z.B. Infos zu Modernisierungen, dem Energiestandard oder auch Gutachten zu Schäden. Überlegen Sie dann - wo können Sie die Immobilie vermarkten? **Welche Kanäle nutzen Sie, um Ihre Zielgruppe ideal anzusprechen?**

3

Besichtigungen vorbereiten: wie **verhandlungsstark** sind Sie? Wie können Sie die **Bonität der Interessenten** prüfen? Stellen Sie die **Rechtssicherheit des Kaufvertrages** sowie der **Übergabe** sicher & **schützen Sie sich vor Rückabwicklungen**.

## Besondere Lebenssituationen bringen besondere Entscheidungen mit sich:

### 1. Scheidung & Trennung – Klare Entscheidungen in einer schwierigen Phase

Eine Trennung oder Scheidung ist nicht nur **emotional belastend**, sondern bringt auch viele praktische Fragen mit sich – besonders, wenn **gemeinsames Wohneigentum** besteht. Häufig steht die Entscheidung an, wie mit der Immobilie künftig umgegangen werden soll.

#### Mögliche Optionen:

- Verkauf der Immobilien und Aufteilung des Erlöses
- Übernahme durch einen Partner (mit Auszahlung des anderen)
- Vorübergehende Vermietung als Übergangslösung

Wichtig ist, dass **beide Parteien einverstanden sind** – insbesondere bei **gemeinschaftlichem Eigentum** oder **gemeinsamen Darlehen**. Auch das Grundbuch und bestehende Finanzierungen müssen berücksichtigt werden. Eine realistische Wertermittlung schafft hier eine neutrale Basis und kann helfen, **Konflikte zu vermeiden**.

Gerade in dieser **sensiblen Phase** ist eine diskrete, **sachliche und strukturierte Begleitung** hilfreich, um klare Entscheidungen zu treffen und **unnötige Belastungen zu reduzieren**.

### 2. Erbschaft & geerbte Immobilie – Zwischen Erinnerung und Verantwortung

Eine geerbte Immobilie ist oft mit **Erinnerungen** und vielen **offenen Fragen** verbunden. In einer Erbengemeinschaft treffen **unterschiedliche Interessen** aufeinander – verkaufen, behalten oder vermieten. Hinzu kommen **Unsicherheiten beim Marktwert** sowie **laufende Kosten** für Instandhaltung, Steuern und Verwaltung. Eine **klare und abgestimmte Vorgehensweise** ist daher besonders wichtig.

Auch **steuerliche Aspekte** spielen eine Rolle. Je nach **Verwandtschaftsgrad** und Immobilienwert kann eine Erbschaftsteuer anfallen.

Freibeträge, Fristen und Nutzung (Eigennutzung vs. Verkauf) **beeinflussen die steuerliche Situation** maßgeblich.

Eine professionelle Wertermittlung schafft Transparenz und erleichtert Entscheidungen. Ziel ist es, eine **Lösung zu finden**, die **für alle Beteiligten nachvollziehbar und fair** ist – **ohne Konflikte oder finanzielle Nachteile**.

“**Erbschaftsteuer** = Steuer, die beim Erben von Vermögen oder Immobilien anfällt, sofern bestimmte Freibeträge (z.B. 400.000 €) überschritten werden.

## Lebensphasen verändern sich... und mit ihnen die Anforderungen an das Wohnen:

### 3. Familienzuwachs & veränderte Lebenssituationen – Wenn das Zuhause mitwächst

Mit einem **neuen Lebensabschnitt** verändern sich oft auch die **Anforderungen** an das Wohnen. Ob Familienzuwachs, Zusammenziehen oder neue berufliche Rahmenbedingungen – die **bisherige Immobilie passt nicht** immer langfristig.

#### Typische “neue” Wünsche sind z.B...



mehr Wohnfläche &  
zusätzliche Zimmer



Garten oder  
kinderfreundliches Umfeld



Nähe zu Schulen, Kitas &  
Infrastruktur / neuem Arbeitsplatz

Neben **emotionalen Faktoren** spielt auch die **finanzielle Planung** eine wichtige Rolle. Soll die bestehende Immobilie verkauft werden? Ist der richtige Zeitpunkt gekommen? Und **wie lassen sich Verkauf und Neukauf sinnvoll aufeinander abstimmen?**

Eine **vorausschauende Planung** hilft, Zeitdruck und doppelte Belastungen zu vermeiden. **Ziel ist** ein Zuhause, das zur **aktuellen Lebensphase** passt – heute und in den kommenden Jahren.

#### *Hinweis für junge Paare & Familien:*

Mit der **Fördermittelexpertise** der baufilea sind Finanzierungen zu **1%-Zinssatz** immer noch möglich - ein wichtiger Vorteil für junge Familien.



### 4. Wohnen im Alter & Downsizing – Angepasstes Wohnen für neue Bedürfnisse

Mit **zunehmendem Alter** verändern sich die Prioritäten. Große **Häuser mit Treppen, Garten** und **hohem Pflegeaufwand** werden **oft zur Belastung**. Gleichzeitig wächst der Wunsch nach **Komfort, Sicherheit** und Selbstständigkeit.

Dabei spielen vor allem **Barrierefreiheit** – etwa stufenlose Zugänge oder breite Türen, ein **geringerer Pflege- und Instandhaltungsaufwand** sowie die **Nähe zu Familie, Ärzten und guter Versorgung** eine entscheidende Rolle.

“**Downsizing**” – also der Umzug in eine kleinere, besser geeignete Immobilie – kann finanzielle Freiräume schaffen und den Alltag spürbar erleichtern.

Die Möglichkeiten reichen vom **Verkauf des Eigenheims** über den **Umzug in eine barrierefreie Wohnung** bis hin zu modernen Wohnkonzepten für Senioren.

Wer **frühzeitig plant, gewinnt** wertvollen **Gestaltungsspielraum** und kann Entscheidungen in Ruhe treffen – für ein selbstbestimmtes und **angenehmes Wohnen im Alter**.



*Durch den Verkauf des bisherigen Eigenheims lässt sich gebundenes Vermögen freisetzen – ideal für mehr finanzielle Freiheit im Ruhestand oder zur Erfüllung persönlicher Wünsche.*



## Achtung vor diesen typischen Fehlern:

### 1) Unvollständige Unterlagen | Vorsicht: Energieausweis!

Unterlagen, wie z.B. aktuelle Grundrisse und Flächenberechnungen, Lageplan, Bauunterlagen, Teilungserklärungen, Altlastenverzeichnis u.v.m. sollten rechtzeitig aufbereitet sein. Fehlen diese, erzeugt es Misstrauen bei Kaufinteressenten. Für Banken spielen diese Unterlagen außerdem eine essenzielle Rolle für eine reibungslose Finanzierung. Übrigens: Haben Sie keinen aktuellen Energieausweis vorliegen (Pflicht nach der Energiesparverordnung) oder fehlen Angaben hierzu im Inserat – so drohen Bußgelder bis zu 15.000 Euro!

### 2) Falscher Verkaufspreis

Die Marktsituation, lokale Gegebenheiten, die Einwertung der Banken und natürlich verschiedene individuelle Faktoren Ihrer Immobilie bestimmen den Kaufpreis. Wird der Preis zu niedrig angesetzt, verlieren Sie tausende Euro. Liegt er zu hoch, wird die Immobilie zum Ladenhüter und ist für den Markt „verbrannt“.

### 3) Unattraktive Darstellung | Unvorteilhafte Fotos

Rücken Sie Ihre Immobilie nicht in ein schlechtes Licht. Amateur-Fotos, mit der Handykamera aufgenommen, kommen in der Vermarktung nicht gut an. Kennen Sie das Sprichwort „Ein Bild sagt mehr als tausend Worte“? Auch hier zählt der erste Eindruck.

### 4) Unvorbereitete Besichtigungen

Bereiten Sie sich nicht auf alle möglichen Fragen vor, denkt der Interessent, sie kennen sich nicht gut aus und wird dies erfahrungsgemäß zu seinem Vorteil nutzen oder ganz das Interesse verlieren. Vor allem bei Schäden (Bau-/Substanz-/Wasserschäden) sollte zuvor ein Gutachter eine Einschätzung geben, so können Sie gut vorbereitet in die Verhandlung einsteigen.

### 5) Mängel verschweigen

Sicher sollte Ihre Immobilie bestmöglich präsentiert werden. Verschweigen Sie allerdings Mängel, so können Sie bis zu 10 Jahre für deren Beseitigung haftbar gemacht werden. Sie tragen die Offenbarungs- und Aufklärungspflicht – dazu zählt übrigens nicht nur bspw. ein undichtes Dach, auch bei schwierigen Nachbarn kann es schon Ärger geben.

### 6) Bonität des Käufers nicht überprüfen

Sie möchten teure Rückabwicklungen vermeiden? Im besten Fall überprüfen Sie die Zahlungsfähigkeit Ihrer Interessenten schnellstmöglich – so können nicht nur teure Rückabwicklungen vermieden werden, sondern bereits von Anfang an unnötige Besichtigungstermine. Mit einer Machbarkeits-/ oder sogar Finanzierungsbestätigung der Bank sind Sie immer auf der sicheren Seite.

### 7) Kaufvertrag | Verantwortung an den Notar geben

Der Notar prüft den Kaufvertrag lediglich auf formale Richtigkeit. Für den Inhalt mit relevanten Details (z.B. Sachmängelausschluss, Immobilienzustand) ist er nicht verantwortlich. Außerdem trägt er auch nicht die Verantwortung für die Zahlungsfähigkeit des Käufers.

Sie möchten Ihren Immobilienverkauf reibungslos & effizient gestalten? So profitieren Sie durch unsere Erfahrung & Expertise:



## Qualität

Die Qualität bleibt für Sie stets gleich hoch - durch standardisierte & optimierte Prozesse:

- **Sorgfältige Objektaufbereitung**
- **Geschwindigkeit**
- **Erreichbarkeit**
- **Transparente & einfache Kommunikation**



## Sichtbarkeit

Individuelle Objekte erfordern **individuelle Vermarktungsstrategien.**

Anhand der Zielgruppe wird Ihr Objekt ideal sichtbar positioniert. Neben den gängigen Portalen setzen wir vor allem auf **Online-Marketing in den Sozialen Medien & alternative Vermarktungsideen.**



## Finanzierung

Ihr garantierter Vorteil: **die baufila.**

Unsere Finanzierungsexperten checken umgehend die **Bonität der Kaufinteressenten** & erhöhen die Finanzierbarkeit durch **Fördermittelexpertise.** Mit der unabhängigen Vermittlung gewinnen sowohl Sie, als auch Ihre Interessenten: **Schnelligkeit, Transparenz & eine optimale Konditionsauswahl.**

“

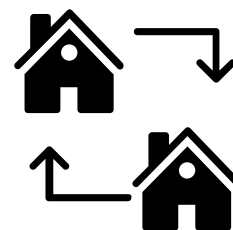
*Aus alt mach neu: Wir kümmern uns vollumfänglich um die Aufbereitung, Vermarktung und den Verkauf Ihrer Immobilie. On top erhalten Sie die Finanzierungsberatung unserer unabhängigen Experten.*

*Bestandsimmobilie in die Baufinanzierung des neuen Vorhabens einbinden? Darauf haben wir uns spezialisiert.*

*Sie lehnen sich entspannt zurück & werden regelmäßig durch Updates auf den neusten Stand gebracht.*

### Bestandsimmobilie

- erfolgreich verkaufen
- in die "neue" Baufinanzierung einbinden

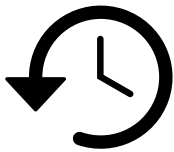


### Neues Zuhause

- erfolgreich finanzieren
- ggf. Kauf oder Bau übers Netzwerk

## Aktuelle Marktlage

Generell nehmen verschiedene Faktoren Einfluss auf die Situation am Immobilienmarkt - dies sind unter anderem die Wirtschaftslage, Zinssätze, Angebot und Nachfrage sowie regionale Trends.



### Ein Rückblick

Der **Immobilienmarkt boomte** seit dem Ende der letzten Finanzkrise (2008), jahrelang kletterten Immobilienpreise stetig nach oben. Günstige Bedingungen dafür lieferte die **Niedrigzinspolitik der Zentralbank (EZB)** - mit niedrigen Bauzinsen. Seit 2012 hat es keinen Anstieg der Bauzinsen auf über 3 % gegeben - dies erzeugte eine sehr hohe Nachfrage und somit auch entsprechend hohe Marktpreise.



### Inflation mit Höhepunkt 2022

Seit 2021 kämpft Deutschland mit einer Inflation - getrieben von gestiegenen Energie-/Rohstoff-/Lebensmittelpreisen, geopolitischen Konflikten und Pandemie-Nachwehen. Von unter 1% ist die Inflationsrate auf durchschnittlich 7% angestiegen. Um diese **Inflation zu bekämpfen**, hat die EZB den **Leitzins mehrmals kräftig angehoben** (ein niedriger Leitzins soll die Wirtschaft ankurbeln, ein hoher hingegen das Geld vom Markt nehmen).



### Anstieg der Bauzinsen

Mit den Leitzinserhöhungen sind ebenfalls die Bauzinsen gestiegen. Runtergebrochen ist es für Geschäftsbanken teurer geworden, sich von der EZB Geld zu leihen - dieser **Kostenanstieg wird an Kreditnehmer weitergegeben**. Die Bauzinsen hatten sich seit Anfang 2022, von unter 1%, auf zwischenzeitlich über 4% vervierfacht. Ein solches Zinsniveau war seit der letzten Finanzkrise nicht mehr zu beobachten gewesen. Die Bauzinsen haben sich mittlerweile zwischen **3 und 4 %** eingependelt. Bei hohen Summen, wie einem Immobilienkauf, kommt es dabei zu erheblichen Auswirkungen.

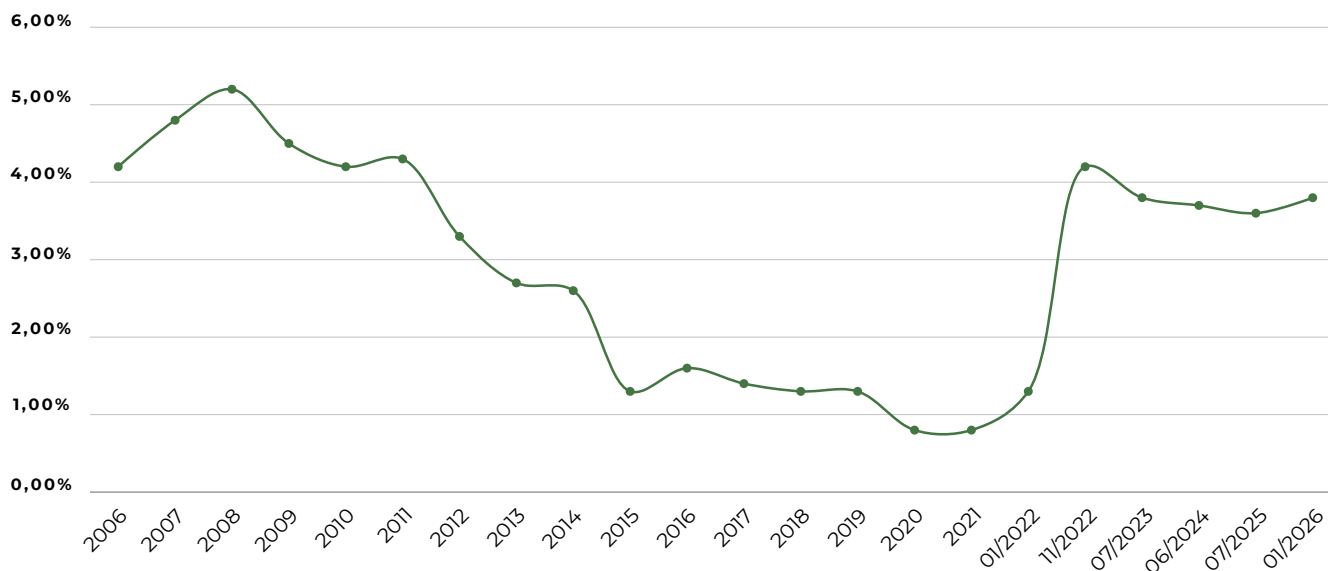


### Neues Gleichgewicht

Eine Zinswende ist nicht absehbar, der Markt ist somit jederzeit gezwungen, sich anzupassen. Das bedeutet, Immobilienverkäufer müssen von den vergangenen Glanzjahren Abstand nehmen & eine **marktgerechte, realistische Preisermittlung** vornehmen. Ohne Käufer = keine Nachfrage. Mit gestiegenen Bauzinsen müssen Immobilienpreise sinken - viele sprechen auch vom "Ende des Immobilienbooms".

## Bauzinsentwicklung

Bauzinsen von 2006 bis 2026 - ein Überblick:



## Ein Zinsvergleich

Der nachfolgende Vergleich macht deutlich, welche finanzielle Mehrbelastung durch die aktuelle Zinslage bei einer Finanzierung monatlich auf den Kreditnehmer zukommt.

Bei den Beispielen wird davon ausgegangen, dass die Kaufnebenkosten i.H.v. ca. 10 % der Kaufpreissumme durch Eigenkapital getragen werden.

### Finanzierungssumme: 300.000 €

Zinsbindung: 10 Jahre  
Tilgungssatz: 2%

Sollzins: **0,8%** | Mtl. Rate: **700 €**

Sollzins: **3,0%** | Mtl. Rate: **1.250 €**

Sollzins: **4,0%** | Mtl. Rate: **1.500 €**

Sollzins: **5,0%** | Mtl. Rate: **1.750 €**

### Finanzierungssumme: 500.000 €

Zinsbindung: 10 Jahre  
Tilgungssatz: 2%

Sollzins: **0,8%** | Mtl. Rate: **1.166 €**

Sollzins: **3,0%** | Mtl. Rate: **2.083 €**

Sollzins: **4,0%** | Mtl. Rate: **2.500 €**

Sollzins: **5,0%** | Mtl. Rate: **2.916 €**

### Finanzierungssumme: 700.000 €

Zinsbindung: 10 Jahre  
Tilgungssatz: 2%

Sollzins: **0,8%** | Mtl. Rate: **1.633 €**

Sollzins: **3,0%** | Mtl. Rate: **2.916 €**

Sollzins: **4,0%** | Mtl. Rate: **3.500 €**

Sollzins: **5,0%** | Mtl. Rate: **4.083 €**

## Unterschiede zwischen der immo1a & “klassischen” Maklern

Bereich	immo1a	klassischer Makler
Wertermittlung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marktwertverfahren</li> <li>• Vergleichswertverfahren</li> <li>• Bodenrichtwert</li> <li>• Banken Beleihungswert (baufi1a)</li> </ul>	Einfache Wertermittlung
Immobilienfotos	Immobilienfotos: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Professionelle Fotoqualität</li> <li>• Bei Bedarf mit Drohne</li> <li>• Bei Bedarf Video</li> <li>• Aufnahme 360°-Rundgang</li> </ul>	Immobilienfotos durch Makler (schlechte Qualität, teilweise nur mit Handykamera)
Dokumente / Unterlagen	Erstellung bzw. Organisation aller benötigten rechtlichen Unterlagen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktueller Energieausweis</li> <li>• Aktualisierte Grundrisse</li> <li>• Aktualisierte Flächenberechnungen</li> <li>• Gutachten (bei Schäden)</li> <li>• Kostenvoranschläge</li> <li>• Steuer- &amp; Rechtsthemen</li> </ul> “All Inclusive” in der Courtage enthalten.	Erstellung einzelner Dokumente oft nur auf zusätzliche Kosten der Kunden.
Exposé	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erstellung eines qualitativ hochwertigen PDF-Exposés</li> <li>• Inkl. professionelle Fotografie</li> <li>• Sorgfältige &amp; ausführliche Texte</li> <li>• Soziale Faktoren und ausführliche Lagebeschreibung</li> <li>• Zusätzliche Faktoren, wie Sonnenbestrahlung, Internetgeschwindigkeit, Modernisierungshistorie</li> <li>• In Absprache Erstellung eines Druck-Exposés im Magazinlayout</li> </ul>	Exposé vom Makler selbst angefertigt; meist eine sehr einfache Darstellung, aus dem Programm generiert
Vermarktung	<u>Vermarktungskonzept:</u> Individuelles Objekt & Bedürfnisse der Besitzer werden analysiert <ul style="list-style-type: none"> <li>• potenzielle Käufer-Zielgruppe definiert</li> <li>• darauf Marketingstrategie abgestimmt</li> <li>• darunter auch spezielle Vermarktungskanäle</li> </ul>	

Bereich	immola	Klassischer Makler
Vermarktung	<p><u>Portale:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Auswahl aus bedeutsamen Immobilienportalen &amp; eigene Webseite</li> </ul> <p><u>Social-Media (Facebook, Instagram):</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Spezielle Objektbewerbung für mehr Sichtbarkeit</li> <li>• Konzept mit definierter Zielgruppe</li> <li>• Bedarfsgenaue Lösung: z.B. Familie (L-Bank, Darlehen oder andere Fördermittel)</li> </ul>	<p>Nur einzelne Portale</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Weniger Sichtbarkeit</li> <li>• Keine definierte Zielgruppe, d.h. keine bedarfsgenaue Lösung</li> <li>• Keine kreativen Vermarktungsansätze</li> <li>• Kein Social Media Einsatz</li> </ul>
Vermarktungsqualität	<p>Spezialisten innerhalb des Unternehmens (Einkauf, Aufbereitung, Vermarktung, Verkauf)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualität und Geschwindigkeit</li> </ul>	<p>Generalist – wird vom Makler oftmals alles selbst erledigt.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• weniger Qualität und Geschwindigkeit</li> </ul>
Qualifizierung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorqualifizierung der Interessenten über virtuellen Durchgang (über 360°-Rundgang)</li> <li>• Persönliche Besichtigung i.d.R. nur mit Finanzierungsbestätigung</li> </ul>	?
Abschluss / After-Sales	<p>Auch nach dem Notartermin tätig:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Protokollierte Übergabe und auf Wunsch Meldung der Strom und Zählerstände</li> </ul>	Übergabeprotokoll (?)
Erreichbarkeit	<p>Rund um die Uhr ansprechbar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Auch am Wochenende</li> <li>• Darüber hinaus von 09:00 - 19:00 Uhr</li> <li>• Zusätzlich einfache Kommunikation über WhatsApp oder Videotermin</li> </ul>	Sprechzeiten von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr
Bank	<p><u>baufila GmbH: Finanzierungsexperten</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• unabhängige Immobiliendarlehensvermittler</li> <li>• Auswahl aus über 500 Banken &amp; Direktanbindung regionale Banken</li> <li>• Prüfung der Bonität: 48 h</li> <li>• Vorgemerkte finanzierbare Kunden</li> <li>• Spezialisierung auf Fördermittel</li> <li>• Energetische Sanierung: baufila als Partner für ein Finanzierungs-Konzept mit Subventionen</li> </ul>	<p>Herkömmliche Ausgangslage:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terminfindung meist erst in frühestens 14 Tagen</li> </ul>

## Ein Ansprechpartner fürs Zuhause: Jetzige Wohnung oder das Haus ganz entspannt gegen die neue Traumimmobilie eintauschen - hört sich gut an?



Bei uns bekommen Sie die **Immobilienvermittlung & Immobilienfinanzierung** direkt "aus einer Hand": Für Sie bedeutet das - entspannt die alte Bestandsimmobilie verkaufen und ein neues Traumhaus bauen oder ein(e) Haus / Wohnung neu kaufen. Die moderne Vermarktung und Vermittlung übernehmen wir - rechtssicher, zeitsparend, mit fundierter Wertermittlung und schnellen Prozessabläufen. **Sie möchten ein Fertighaus bauen? Profitieren Sie durch unser Netzwerk zu Fertighausunternehmen.**



Das Beste daran: Die **Finanzierungsexperten unserer bau1a GmbH** entwickeln, bei Bedarf sowohl für Sie als auch für Ihre Kaufinteressenten, **personalisierte Finanzierungsstrategien - aus den Konditionen von über 500 Banken, regionalen Direktanbindungen und mit der Fördermittelexpertise** aus über 15 Jahren Finanzierungserfahrung. Schnell - transparent - einfach - sicher. Inkl. Bonitätsprüfung der Interessenten, zur Vorbeugung von Rückabwicklungen.



Persönliche Betreuung für Sie & umfassende Unterstützung für Ihr Vorhaben: **Jeder Kunde hat individuelle Bedürfnisse, daran richten wir uns aus.** Durch eine offene & unkomplizierte Kommunikation bleiben Sie stets auf dem Laufenden. Sie erhalten eine maßgeschneiderte Lösung für den weiteren Weg. Ihre Lebensumstände werden beim (Ver-)Kauf berücksichtigt & bei Bedarf auch eine personalisierte Finanzierungsstrategie für Sie entwickelt. Individuelle Bedürfnisse erfordern eine individuell angefertigte Marketingstrategie für Ihre Immobilie, zugeschnitten auf die jeweilige Zielgruppe. Generell nutzen wir innovative Kanäle wie Social Media und digitale Werbung, um die Reichweite zu maximieren und potenzielle Käufer ideal anzusprechen.

**Entspannt zurücklehnen und 1a-Service genießen:** Qualität, Transparenz, eine moderne & individuelle Vermarktung, finanzielle & rechtliche Sicherheit, Schnelligkeit & das alles von einem Ansprechpartner mit Rundum-Wohlgefühl.



Vereinbaren Sie jetzt ein **kostenloses & unverbindliches Beratungsgespräch**, damit wir Ihre Situation gemeinsam unter die Lupe nehmen:

### Erreichen Sie uns auf diesen Wegen:

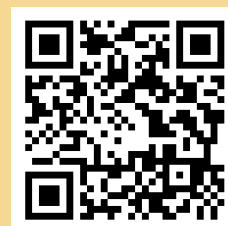


**immo1a GmbH**  
Ziegelweg 6  
72224 Ebhausen



Tel.: 07458 / 99791 - 0  
E-Mail: [info@team1a.de](mailto:info@team1a.de)  
[www.team1a.de](http://www.team1a.de)

### Direkt zum Kontaktformular geht's hier lang:



QR-Code einfach mit der Handykamera scannen



Aus Liebe zum Eigenheim





# WIEDER AUSGEZEICHNET!

## Höchste Kundenzufriedenheit

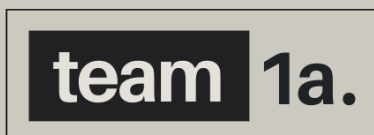


Zum 2. Mal in Folge erhalten wir den Makler Award – weil unsere Kunden **Transparenz, Verlässlichkeit und gute Beratung** schätzen.

Bestätigt durch eine unabhängige, datenbasierte Marktanalyse steht der Makler Award 2026 für:



- überdurchschnittliche Kundenzufriedenheit
- Servicequalität
- Weiterempfehlung



**immo1a GmbH**  
Ziegelweg 6  
72224 Ebhausen



07458 / 99791 - 0  
info@team1a.de  
www.team1a.de



*Folge uns für News & Tipps  
auf Instagram & Facebook:*  
**@team1a.de**