POLDER
IMMOBILIEN
Vermarktung von Eigentum & Wohnraum

Ratgeber für Eigentümer
Ausgabe 2026

Der Verkauf Ihrer Immobilie.
Ein Ratgeber für Eigentümer.

Wert, Ablauf, Kosten und Unterlagen. Zur Vorbereitung auf unser persönliches Gespräch bei Ihnen vor Ort.





Sinan Özsoy
Ihr Ansprechpartner, Inhaber von Polder Immobilien

Moers · Niederrhein · Ruhrgebiet · Düsseldorf



Sinan Özsoy
Inhaber und Geschäftsführer

02841 656 28 27

Bewertet jede Immobilie persönlich und begleitet den Verkauf bis zur Schlüsselübergabe. Über zwölf Jahre Erfahrung in Marketing und Vertrieb.

Gut vorbereitet in unser Gespräch.

Sehr geehrte Eigentümerin, sehr geehrter Eigentümer,

vielen Dank für Ihr Vertrauen und den vereinbarten Termin. Der Verkauf einer Immobilie gehört für die meisten Menschen zu den größten finanziellen Entscheidungen ihres Lebens. Oft sind damit Erinnerungen verbunden, die weit über Quadratmeter und Baujahr hinausgehen.

Viele Fragen stellen sich schon vor dem ersten Gespräch: Was ist meine Immobilie heute wert? Wie läuft ein Verkauf ab? Was bleibt am Ende tatsächlich übrig? Die Antworten haben wir in diesem Ratgeber zusammengefasst, sachlich und verständlich, so wie wir sie auch im persönlichen Gespräch geben.

Für unseren Termin müssen Sie nichts vorbereiten. Er ist kostenfrei und unverbindlich. Wir nehmen uns Zeit für Ihre Immobilie und Ihre Situation und geben Ihnen eine ehrliche Einschätzung, auch dann, wenn sie nicht jeder Erwartung entspricht.

Ich freue mich darauf, Sie kennenzulernen.

Mit freundlichen Grüßen

Sinan Özsoy

Inhaber, Polder Immobilien

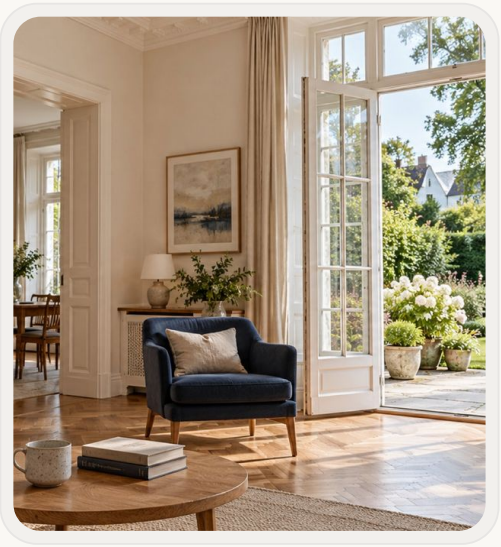
Unsere Grundsätze

Woran Sie uns bei jedem Auftrag messen können.

✓ **Wir hören zu, bevor wir rechnen.**	Erst verstehen wir Ihre Situation, dann sprechen wir über Preise.
✓ **Wir erklären, statt zu überreden.**	Sie entscheiden auf Grundlage klarer Zahlen, ohne Druck.
✓ **Diskretion ist selbstverständlich.**	Ihr Verkauf wird nur so öffentlich, wie Sie es möchten.

Was Sie in diesem Ratgeber finden.

Lesen Sie in Ruhe. Ihre Fragen besprechen wir gern persönlich bei unserem Termin.



4 **Ihr Termin bei Ihnen vor Ort**
Ablauf der Stunde und worauf wir beim Rundgang achten

6 **Die Wertermittlung**
Wie wir den Wert ermitteln und was Sie von uns erhalten

11 **Der Ablauf des Verkaufs**
Fünf Schritte bis zum Notar und wer was übernimmt

13 **Kaufpreis, Kosten und Steuern**
Zahlung, Erlös, Kostenverteilung und Fristen

16 **Gut zu wissen**
Typische Fehler, die Unterlagen und häufige Fragen

19 **Über Polder Immobilien**
Ihre Ansprechpartner, Stimmen und unsere Region

23 **Ihre Notizen für unser Gespräch**
Drei Fragen zur Vorbereitung und Platz für Ihre eigenen Fragen

5,0
★ ★ ★ ★ ★
56 Google-Rezensionen
Stand Oktober 2026

12+
Jahre Erfahrung
des Inhabers in Marketing und Vertrieb

1
Fester Ansprechpartner
vom ersten Gespräch bis zur Schlüsselübergabe

0€
Kosten bis zum Notartermin
Wertermittlung und Beratung sind kostenfrei



Ihr Termin bei Ihnen vor Ort.

Das erste Gespräch findet in Ihrer Immobilie statt. Im Mittelpunkt stehen Ihre Situation, Ihre Fragen und ein genauer Blick auf das, was Ihre Immobilie ausmacht.

Etwa eine Stunde
bei Ihnen vor Ort, auch abends und samstags

Kostenfrei
auch wenn Sie danach nicht verkaufen

Unverbindlich
Sie entscheiden in Ruhe und ohne Druck

So läuft die Stunde ab

1

Kennenlernen
Ihre Situation, Ihr zeitlicher Rahmen, Ihre Ziele. Zuerst hören wir zu.

2

Rundgang
Gemeinsam sehen wir uns die Immobilie an, vom Keller bis zum Dach.

3

Einordnung
Eine erste fachliche Einschätzung zu Marktlage, Nachfrage und Vorgehen.

4

Ihre Fragen
Steuern, Zeitplan, Finanzierung oder Notar: Wir antworten offen.

Im Anschluss erhalten Sie eine begründete Wertspanne auf Grundlage beurkundeter Verkäufe in Ihrer Lage. Sie prüfen sie in Ruhe und entscheiden selbst, wie es weitergeht.

Beispiel auf Seite 9

Worauf wir beim Rundgang achten.

Sechs Merkmale bestimmen den Wert Ihrer Immobilie, und ihr Gewicht ist bei jedem Haus anders. Deshalb gehört zu jeder fundierten Einschätzung ein Blick vor Ort.



1 Dach und Dämmung
Was in den kommenden Jahren ansteht, rechnen Käufer in ihr Angebot ein.

2 Heizung und Energie
Heizung, Dämmung und Energiekennwerte beeinflussen den Preis spürbar.

3 Grundriss und Licht
Gut nutzbare, helle Räume zählen mehr als reine Quadratmeter.

4 Fenster, Leitungen, Bäder
Den Zustand der Technik beurteilt man nur in der Immobilie selbst.

5 Grundstück und Garten
Größe, Zuschnitt, Ausrichtung und mögliche weitere Bebauung.

6 Lage und Umfeld
Straße, Nachbarschaft, Wege zu Schule, Einkauf und Verkehr.

Für den Termin müssen Sie nichts vorbereiten.

Aufräumen oder Renovieren ist nicht nötig. Bewertet werden Substanz, Lage und Ausstattung, nicht der Tageszustand.

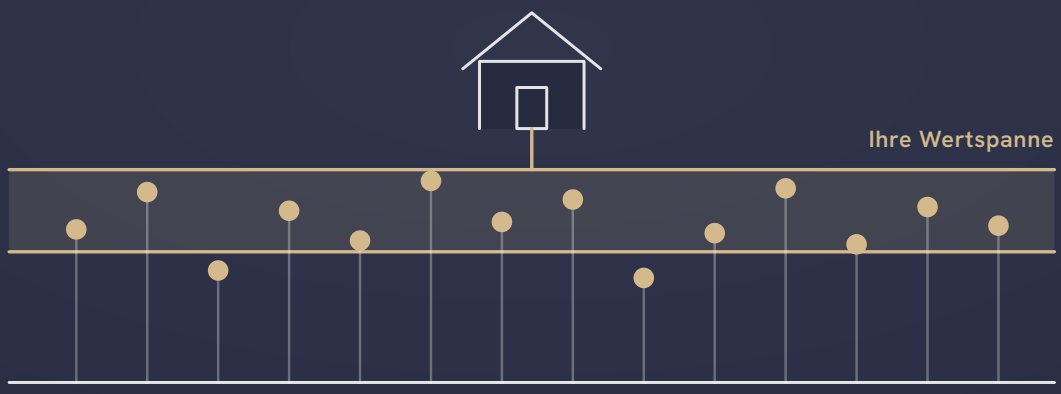
Hilfreich, falls zur Hand, aber kein Muss:

- ✓ Grundrisse oder Angaben zur Wohnfläche
- ✓ Baujahr und Jahre größerer Modernisierungen
- ✓ Energieausweis, sofern vorhanden
- ✓ Bei Wohnungen: letzte Hausgeldabrechnung
- ✓ Bei Vermietung: Übersicht der Mieten

Die Wertermittlung.
Was zählt, ist der bezahlte Preis.

Kaum eine Zahl wird so häufig genannt und so oft missverstanden. Was Ihre Immobilie wert ist, zeigt nicht das Inserat in der Nachbarschaft, sondern was Käufer tatsächlich bezahlt haben.

Beispiel



Beurkundete Kaufpreise aus Ihrer Lage

Jeder Punkt ein tatsächlich bezahlter Preis

Das Wichtigste in Kürze

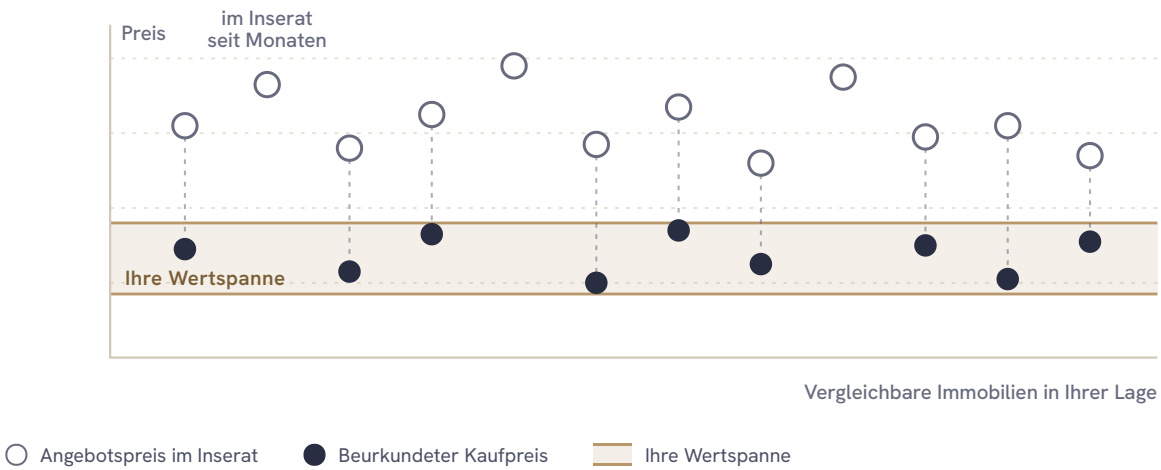
- ✓ Angebotspreise in Immobilienportalen sind Forderungen, keine erzielten Preise.
- ✓ Aussagekräftig sind notariell beurkundete Kaufpreise vergleichbarer Immobilien in Ihrer Lage.
- ✓ Erst der Blick vor Ort zeigt, was Zustand, Ausstattung und Lage tatsächlich wert sind.

Gefordert ist nicht gleich bezahlt.

In Portalen sehen Sie, was Verkäufer verlangen. Was Käufer am Ende tatsächlich bezahlt haben, zeigen erst die notariell beurkundeten Kaufpreise.

Angebotspreise und Kaufpreise vergleichbarer Immobilien

Schematische Darstellung



Angebotspreis

Der Preis im Inserat, also die Forderung des Verkäufers. Er spiegelt Erwartungen wider, nicht das Ergebnis am Markt. Viele Angebote werden im Laufe der Vermarktung reduziert.

Verkehrswert

Der Wert aus einem Gutachten nach gesetzlich geregelten Verfahren, bezogen auf einen Stichtag, etwa bei Erbschaft, Scheidung oder gegenüber Behörden.

Marktpreis

Der Preis, den Käufer in der aktuellen Marktlage tatsächlich zahlen. Er ergibt sich aus beurkundeten Vergleichsverkäufen.

Entscheidend für Ihren Verkauf

Gut zu wissen: Tatsächlich bezahlte Kaufpreise stehen in keinem Immobilienportal. Unsere Bewertungssoftware wertet die beurkundeten Kaufpreise aller Verkäufe in Ihrer Lage aus, nicht nur unsere eigenen.

So ermitteln wir den Wert Ihrer Immobilie.

Vier Bausteine, ein begründetes Ergebnis. Jeder Schritt ist für Sie nachvollziehbar.

1 **Beurkundete Kaufpreise**

Unsere Bewertungssoftware wertet die notariell beurkundeten Kaufpreise aller Verkäufe in Ihrer Lage aus. Nicht Inserate, sondern tatsächlich bezahlte Preise.

2 **Ihre Immobilie vor Ort**

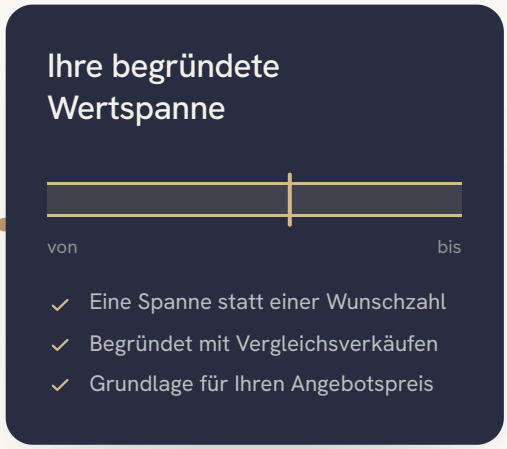
Zustand, Ausstattung, Modernisierungen und Grundriss lassen sich nur in der Immobilie selbst beurteilen. Deshalb kommen wir zu Ihnen.

3 **Das aktuelle Marktumfeld**

Welche Immobilien stehen in Ihrer Lage gerade zum Verkauf, und wie hoch ist die Nachfrage? Ihr Angebot steht im Wettbewerb mit diesen Objekten.

4 **Persönliche Einordnung**

Sinan Özsoy bewertet jede Immobilie persönlich und erläutert Ihnen, welche Zu- und Abschläge sich aus Lage, Zustand und Ausstattung ergeben.



Die drei anerkannten Verfahren

Verfahren	Grundlage	Geeignet für
Vergleichswert	Kaufpreise vergleichbarer Immobilien in vergleichbarer Lage	Eigentumswohnungen, Reihen- und Einfamilienhäuser
Sachwert	Bodenwert und Herstellungskosten, abzüglich Alterswertminderung	Individuelle Häuser mit wenigen Vergleichsverkäufen
Ertragswert	Nachhaltig erzielbare Mieteinnahmen	Vermietete Wohnungen und Mehrfamilienhäuser

Geregelt in der Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV). In der Praxis werden die Verfahren kombiniert und an die Marktlage angepasst.

Was Sie nach dem Termin erhalten.

Eine Wertermittlung, die Sie nachvollziehen können. Mit Zahlen, Vergleichen und einer klaren Begründung.



Wertermittlung Beispiel

Einfamilienhaus · Baujahr 1978 · ca. 140 m² Wohnfläche · 520 m² Grundstück

Wertspanne

365.000 € bis 395.000 €

340.000 € — 420.000 €

Beurkundete Vergleichsverkäufe

Einfamilienhaus, Bj. 1975, 136 m²	03/2026	372.000 €
Einfamilienhaus, Bj. 1981, 148 m²	11/2025	389.000 €
Doppelhaushälfte, Bj. 1979, 128 m²	01/2026	351.000 €
Einfamilienhaus, Bj. 1972, 142 m²	05/2026	366.000 €

Zu- und Abschläge

+ Heizung 2021 erneuert
+ Garten in Südausrichtung
− Dach ohne Dämmung
− Bäder im Originalzustand

Empfohlener Angebotspreis 389.000 €

Sinan Özsoy, Inhaber · Polder Immobilien · Moers

1 **Spanne statt Wunschzahl**
Realistisch und ehrlich, auch wenn sie nicht jeder Erwartung entspricht.

2 **Tatsächlich bezahlte Preise**
Vergleichbare Verkäufe aus Ihrer Lage, notariell beurkundet.

3 **Eine nachvollziehbare Begründung**
Was Ihre Immobilie wertvoller macht und was Käufer einpreisen.

4 **Eine klare Empfehlung**
Der Angebotspreis, mit dem Ihre Immobilie an den Markt gehen sollte.

Woran Sie eine fundierte Wertermittlung erkennen

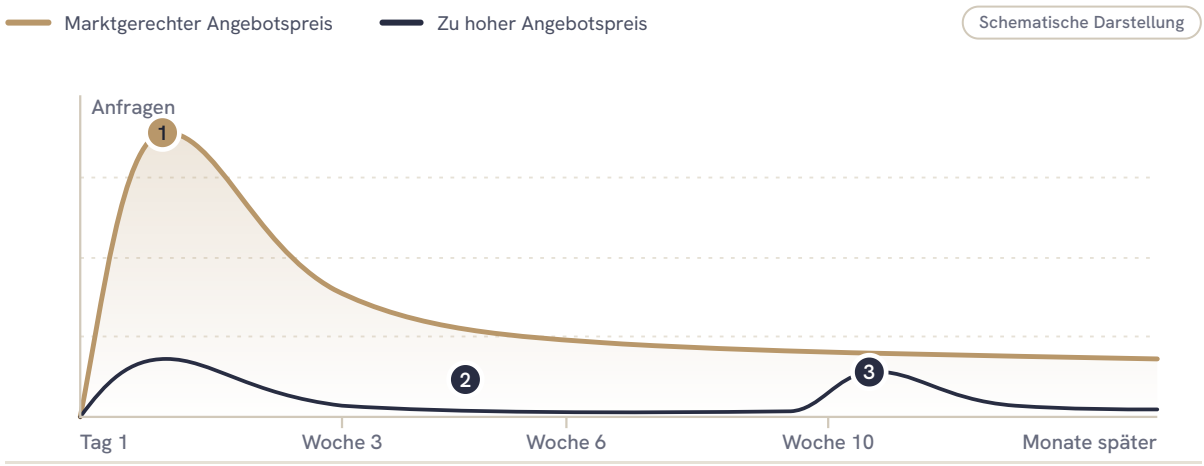
- ✓ **Beurkundete Kaufpreise statt Inserate.** Grundlage sind tatsächlich bezahlte Preise.
- ✓ **Eine nachvollziehbare Begründung.** Vergleiche und Zu- und Abschläge werden erklärt.
- ✓ **Ehrlichkeit vor Wunschdenken.** Lieber eine realistische Spanne als eine schöne Zahl.
- ✓ **Ein Termin vor Ort.** Zustand und Ausstattung zeigen sich nur in der Immobilie.
- ✓ **Der Blick auf das aktuelle Angebot.** Konkurrierende Objekte in Ihrer Lage zählen mit.

Daran messen wir uns. Bei jeder Wertermittlung.

Musterdarstellung mit fiktiven Werten. Ihre Wertermittlung erstellen wir individuell für Ihre Immobilie.

Der richtige Angebotspreis.
Die ersten Wochen entscheiden.

Die meisten Anfragen erhält eine Immobilie in den ersten Tagen nach der Veröffentlichung. In dieser Phase entscheidet sich, ob mehrere Interessenten ernsthaft verhandeln oder ob das Angebot an Aufmerksamkeit verliert.



1 **Viele Anfragen.** Suchaufträge lösen in den ersten Tagen aus.

2 **Kaum Resonanz.** Das Angebot rutscht in den Ergebnislisten nach unten.

3 **Preissenkung.** Interessenten erkennen Spielraum.

Die ersten Wochen zählen

Mit der Veröffentlichung lösen die Suchaufträge der Portale aus. Interessenten, die schon länger suchen, melden sich innerhalb weniger Tage. Zeigen mehrere zugleich Interesse, stärkt das Ihre Position.

Ein zu hoher Preis bremst

Bleiben Anfragen aus, rutscht das Angebot in den Ergebnislisten nach unten. Eine spätere Preissenkung werten viele Interessenten als Zeichen weiteren Spielraums.

Der Nachbarpreis täuscht

Angebotspreise aus der Nachbarschaft sind Forderungen. Ob und zu welchem Preis diese Immobilien verkauft wurden, zeigt erst der beurkundete Kaufpreis.

Zwei Stufen: erst schnell, dann genau

Stufe 1

Online-Ersteinschätzung

Grundlage	Ihre Angaben zu Objekt, Lage und Eckdaten
Aufwand	Rund zwei Minuten, ohne Termin
Ergebnis	Eine erste Orientierung für Ihre Planung

Stufe 2 | Ihr Termin

Wertermittlung vor Ort

Grundlage	Besichtigung und alle beurkundeten Verkäufe in Ihrer Lage
Aufwand	Ein Termin von etwa einer Stunde
Ergebnis	Eine begründete Wertspanne als Grundlage für Ihren Angebotspreis

Beide Stufen sind für Sie kostenfrei und unverbindlich.

Fünf Schritte bis zum Notar. Sie werden informiert, nicht beschäftigt.

Jeder Schritt ist dokumentiert, terminiert und mit Ihnen abgestimmt. Sie wissen jederzeit, was gerade geschieht und an welcher Stelle Ihre Entscheidung gefragt ist.

		Ihr Aufwand
Woche 1 bis 2	01 / 05 **Bewertung** Termin vor Ort, Auswertung beurkundeter Vergleichsverkäufe und eine begründete Wertspanne.	Ein Termin von etwa einer Stunde
Woche 2 bis 4	02 / 05 **Plan und Vorbereitung** Angebotspreis, Vermarktung und Zeitplan legen wir gemeinsam fest. Unterlagen, Energieausweis, Fotos, Video und Exposé bereiten wir vor.	Vorhandene Unterlagen bereitstellen, Exposé freigeben
Woche 4 bis 5	03 / 05 **Vermarktung** Veröffentlichung auf den relevanten Portalen und Ansprache vorgemerkter Interessenten. Auf Wunsch diskret, ohne öffentliches Inserat.	Kein Aufwand
Woche 5 bis 10	04 / 05 **Besichtigungen** Anfragen beantworten, die Finanzierung der Interessenten vorab prüfen, Besichtigungen durchführen.	Termine freigeben, Ihre Anwesenheit ist nicht nötig
Woche 8 bis 14	05 / 05 **Verhandlung und Notar** Angebote offenlegen, Finanzierungsbestätigung prüfen, Kaufvertrag mit dem Notar vorbereiten, Beurkundung.	Angebote besprechen, entscheiden, Notartermin wahrnehmen
4 bis 8 Wochen nach dem Notartermin	**Zahlung und Übergabe** Kaufpreisfälligkeit, Zahlung, Ablösung der Restschuld, Schlüsselübergabe mit Protokoll.	Übergabetermin

Typischer Verlauf. Dauer und Überschneidungen der Phasen hängen von Immobilie, Lage, Nachfrage und Finanzierung des Käufers ab.

Was wir übernehmen.
Und was bei Ihnen liegt.

Ein Verkauf bedeutet viel Arbeit. Den größten Teil übernehmen wir, und jeder Schritt wird mit Ihnen abgestimmt.



Ihre Verkaufsstrategie ✓ Abgestimmt

Angebotspreis	marktgerecht, mit Vergleichsverkäufen belegt
Vermarktung	Fotos, Video, Drohne, Exposé, Portale, Print
Unterlagen	Grundbuchauszug, Energieausweis und Pläne besorgen wir
Zeitplan	schriftlich festgehalten und mit Ihnen abgestimmt

Eigentümer Beispiel

Was wir für Sie erledigen

- ✓ Wertermittlung
- ✓ Grundbuchauszug
- ✓ Energieausweis
- ✓ Fotos und Video
- ✓ Exposé
- ✓ Printwerbung
- ✓ Finanzierungsprüfung
- ✓ Verhandlung
- ✓ Übergabeprotokoll
- ✓ Verkaufsstrategie
- ✓ Flurkarte
- ✓ Grundrisse
- ✓ Drohnenaufnahmen
- ✓ Online-Portale
- ✓ Anfragen
- ✓ Besichtigungen
- ✓ Notarvorbereitung
- ✓ Begleitung bis zur Übergabe

Was bei Ihnen liegt

1. **Termin wahrnehmen**
   Etwa eine Stunde bei Ihnen vor Ort.
2. **Plan und Exposé freigeben**
   Nichts wird ohne Ihre Zustimmung veröffentlicht.
3. **Über Angebote entscheiden**
   Jedes Angebot wird Ihnen offen vorgelegt.
4. **Beim Notar unterschreiben**
   Den Vertragsentwurf besprechen wir vorher mit Ihnen.



Kaufvertrag ✓ Beurkundet

Angebote	alle offengelegt, Sie haben entschieden
Kaufpreis	verhandelt und von Ihnen zugesagt
Vertrag	gemeinsam mit dem Notar vorbereitet
Übergabe	Schlüssel nach Kaufpreiszahlung

Verkäufer Käufer

Kaufpreis, Kosten und Steuern.

Nach dem Notartermin folgt ein fester, gesicherter Ablauf. Bis zur Zahlung bleiben Sie Eigentümer, und die Schlüssel übergeben Sie erst nach Zahlungseingang.

So kommt der Kaufpreis zu Ihnen

nach etwa 4 bis 8 Wochen

1. **Notartermin** — Der Kaufvertrag wird beurkundet.
2. **Vormerkung** — Sichert den Anspruch des Käufers im Grundbuch.
3. **Freigaben** — Löschungsbewilligung der Bank, Erklärung der Gemeinde zum Vorkaufsrecht.
4. **Fälligkeit** — Der Notar teilt dem Käufer mit, dass der Kaufpreis fällig ist.
5. **Zahlung** — Die Restschuld wird abgelöst, der übrige Betrag geht an Sie.
6. **Übergabe** — Schlüssel mit Protokoll, danach Umschreibung im Grundbuch.

Der Notar ist neutral.

Er entwirft den Kaufvertrag, beide Seiten erhalten den Entwurf vorab, und im Termin wird der Vertrag vollständig vorgelesen. Ob der Kaufpreis angemessen ist, prüft der Notar nicht. Diese Frage klären Sie vorher, auf Grundlage einer fundierten Wertermittlung.

Was vom Kaufpreis bleibt.

Der beurkundete Kaufpreis ist nicht der Betrag, über den Sie nach dem Verkauf verfügen. Wer früh rechnet, plant sicherer, etwa für den Kauf eines neuen Zuhauses.

Rechenbeispiel Einfamilienhaus

Beispiel mit fiktiven Werten



Abzüge: Restdarlehen, Vorfälligkeitsentschädigung, Löschung

An Sie: der verfügbare Erlös

Wer trägt welche Kosten?

Sie als Verkäufer

Löschung bestehender Grundschulden
abhängig von der Höhe der Grundschuld

Vorfälligkeitsentschädigung
nur bei vorzeitiger Ablösung während der Zinsbindung

Energieausweis
gesetzlich vorgeschrieben, in der Regel zehn Jahre gültig

Amtliche Unterlagen
Grundbuchauszug, Flurkarte, Baulastenauskunft; meist geringe Gebühren

Der Käufer

Notar und Grundbuch
rund 1,5 bis 2 % des Kaufpreises

Grunderwerbsteuer
in Nordrhein-Westfalen 6,5 % des Kaufpreises

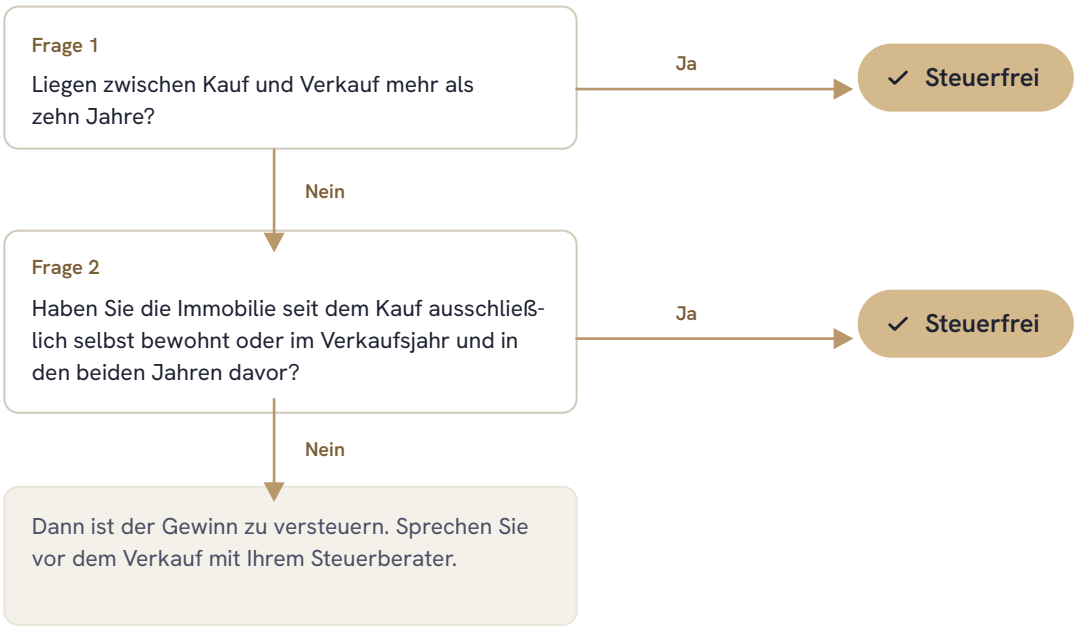
Käufer finanzieren neben dem Kaufpreis auch die Nebenkosten, in Nordrhein-Westfalen rund 8 bis 8,5 % ohne Maklerprovision. Diese Summe begrenzt, was Käufer insgesamt ausgeben können.

Vereinfachtes Rechenbeispiel mit fiktiven Werten. Eine gegebenenfalls vereinbarte Maklerprovision ist nicht berücksichtigt. Keine Steuer- oder Rechtsberatung.

Steuern und Darlehen.

Wann der Verkauf steuerfrei ist und wie Sie unnötige Kosten beim Darlehen vermeiden.

Ist der Gewinn aus dem Verkauf steuerfrei?



Bei geerbten oder geschenkten Immobilien zählt die Besitzzeit des Vorbesitzers mit. Maßgeblich sind jeweils die Daten der notariellen Verträge.

Ihr Darlehen: die Vorfälligkeit im Blick

Läuft die Zinsbindung noch, kann die Bank bei vorzeitiger Rückzahlung eine Entschädigung verlangen. Drei Punkte lohnen eine frühe Prüfung.

- Liegt die vollständige Auszahlung mehr als zehn Jahre zurück, ist das Darlehen in der Regel mit sechs Monaten Frist ohne Entschädigung kündbar.
- Endet die Zinsbindung bald, kann ein passend gewählter Zahlungstermin die Kosten senken.
- Unter Umständen lässt sich das Darlehen auf eine neue Immobilie übertragen.

§ 23 EStG und § 489 BGB, Rechtsstand Oktober 2026. Bitte stimmen Sie steuerliche Fragen mit Ihrem Steuerberater und Fragen zum Darlehen mit Ihrer Bank ab.

7 typische Fehler. Und wie Sie sie vermeiden.

Die folgenden Punkte begegnen uns in der Praxis immer wieder. Sie entstehen selten aus Nachlässigkeit, sondern weil ein Verkauf für die meisten Eigentümer kein Alltag ist.

	Häufiger Fehler		Besser
1	**Den Preis an Inseraten festmachen** Angebotspreise aus der Nachbarschaft sind Forderungen, oft von Immobilien, die seit Monaten nicht verkauft werden.	→	Den Preis aus beurkundeten Verkäufen vergleichbarer Immobilien ableiten.
2	**Mit Verhandlungsreserve starten** Ein überhöhter Startpreis kostet die wertvollen ersten Wochen. Spätere Preissenkungen schwächen die Verhandlungsposition.	→	Marktgerecht starten und den Wettbewerb mehrerer Interessenten nutzen.
3	**Unvorbereitet veröffentlichen** Vorläufige Fotos und fehlende Angaben prägen den ersten Eindruck, und der lässt sich später kaum korrigieren.	→	Fotos, Grundrisse, Exposé und Unterlagen vollständig vorbereiten, dann starten.
4	**Ohne Vorauswahl besichtigen** Viele Besichtigungen bedeuten nicht viele Käufer. Ohne geprüfte Finanzierung kostet jeder Termin Zeit und Privatsphäre.	→	Interessenten vorab prüfen und nur kaufbereite Interessenten einladen.
5	**Ohne Finanzierungsnachweis zusagen** Scheitert die Finanzierung nach der Zusage, beginnt die Vermarktung von vorn, mit wochenlangem Verzug.	→	Erst nach schriftlicher Finanzierungsbestätigung reservieren.
6	**Fristen und Darlehen übersehen** Wer die steuerliche Zehnjahresfrist oder die Zinsbindung nicht im Blick hat, riskiert vermeidbare Kosten.	→	Steuerliche Fristen und Darlehensbedingungen vor dem Verkauf prüfen.
7	**Den Notartermin für das Ende halten** Übergabe, Zahlungsablauf und Zählerstände müssen im Vertrag sauber geregelt sein, sonst entstehen später Streitpunkte.	→	Den Vertragsentwurf gemeinsam prüfen und alle Details vorab klären.

Die meisten dieser Fehler lassen sich schon vor dem Marktstart vermeiden.

Genau dafür ist unser erstes Gespräch da: Wir gehen Preis, Unterlagen, Fristen und Zeitplan gemeinsam durch, bevor Ihre Immobilie veröffentlicht wird.

Die Unterlagen für Ihren Verkauf.



Für unseren Termin benötigen Sie keine Unterlagen. Für den Verkauf sind sie entscheidend, vor allem für die Finanzierung des Käufers. Fehlende Unterlagen fordern wir auf Wunsch mit Ihrer Vollmacht an.

Für alle Immobilien	Erhältlich bei
☐ **Grundbuchauszug** aktuell, nicht älter als drei Monate	Grundbuchamt beim Amtsgericht
☐ **Flurkarte** Liegenschaftskarte	Katasteramt des Kreises oder der Stadt
☐ **Energieausweis**	Energieberater, Schornsteinfeger oder spezialisierte Anbieter
☐ **Grundrisse, Schnitte und Ansichten**	Eigene Unterlagen oder Bauakte bei der Bauaufsicht
☐ **Wohnflächenberechnung**	Bauakte, Architekt oder Neuberechnung
☐ **Auskunft aus dem Baulastenverzeichnis**	Bauaufsicht der Stadt oder des Kreises
☐ **Nachweise über Modernisierungen** Heizung, Dach, Fenster, Bäder, Elektrik	Eigene Rechnungen, Garantien, Protokolle
Zusätzlich bei Eigentumswohnungen	
☐ **Teilungserklärung mit Aufteilungsplan**	Grundbuchamt oder Hausverwaltung
☐ **Protokolle der Eigentümerversammlungen** der letzten drei Jahre	Hausverwaltung
☐ **Wirtschaftsplan, Hausgeldabrechnung, Erhaltungsrücklage**	Hausverwaltung
Zusätzlich bei vermieteten Immobilien	
☐ **Mietverträge und Mieterliste**	Eigene Unterlagen
☐ **Nebenkostenabrechnungen** der letzten zwei Jahre	Eigene Unterlagen
Bei geerbten Immobilien	
☐ **Erbschein oder notarielles Testament** mit Eröffnungsprotokoll	Nachlassgericht beim Amtsgericht

Was Eigentümer uns zuerst fragen.

Kurze Antworten auf die Fragen, die uns vor dem ersten Gespräch am häufigsten gestellt werden.





Ihre Frage ist nicht dabei?
Wir antworten persönlich.

02841 656 28 27

Katja Hagenkamp
Assistenz der Geschäftsführung
Mo bis Fr 8 bis 20 Uhr
Sa 9 bis 18 Uhr

Was kostet mich der Termin?

Nichts. Gespräch, Wertermittlung und Beratung sind kostenfrei, auch wenn Sie danach nicht verkaufen.

Bin ich danach zu etwas verpflichtet?

Nein. Die Wertermittlung verpflichtet Sie zu nichts. Sie kann auch einfach Ihrer Planung dienen.

Muss ich vor dem Verkauf renovieren?

In den meisten Fällen nicht. Größere Investitionen holen Verkäufer über den Kaufpreis selten vollständig wieder herein. Sinnvoll sind oft kleine Maßnahmen: Ordnung, Licht, kleinere Reparaturen.

Muss ich bei Besichtigungen dabei sein?

Nein. Besichtigungen finden nach Absprache statt. Die Finanzierung der Interessenten wird vorab geprüft.

Kann ich diskret verkaufen?

Ja. Ihr Verkauf wird nur so öffentlich, wie Sie es möchten. Auf Wunsch sprechen wir zunächst vorgemerkte Kaufinteressenten an, ohne öffentliches Inserat.

Wie lange dauert ein Verkauf?

In der Regel drei bis sechs Monate vom ersten Gespräch bis zur Übergabe. Ein realistischer Angebotspreis und vollständige Unterlagen verkürzen den Verkauf am stärksten.

Wann erhalte ich den Kaufpreis?

Sobald der Notar die Fälligkeit mitgeteilt hat, in der Regel vier bis acht Wochen nach der Beurkundung. Die Übergabe erfolgt erst nach Zahlungseingang.

Kann ich nach dem Verkauf noch wohnen bleiben?

Ja, das lässt sich regeln. Der Übergabetermin wird im Kaufvertrag vereinbart, auch eine befristete Nutzung nach dem Verkauf ist möglich.

Ich möchte gleichzeitig neu kaufen. Geht das?

Ja. Verkauf und Kauf lassen sich zeitlich abstimmen, etwa über den Übergabetermin oder eine Zwischenfinanzierung. Sprechen Sie früh mit Ihrer Bank.

Verkaufen Sie auch vermietete Immobilien?

Ja. Für vermietete Wohnungen und Mehrfamilienhäuser bereiten wir Mietaufstellung und Unterlagen für Kapitalanleger auf und stimmen Besichtigungen mit den Mietern ab.

Über Polder Immobilien.

Ein inhabergeführtes Maklerbüro am Neuen Wall in Moers. Von hier aus begleiten wir Eigentümer am Niederrhein, im Ruhrgebiet und in Düsseldorf.



Unser Büro in Moers
Neuer Wall 2-4, 47441 Moers. Termine im Büro oder bei Ihnen vor Ort, auch abends und samstags.

5,0 von 5 Sternen
56 Google-Rezensionen, Stand Oktober 2026

Bronze-Partner 2026
ImmoScout24

Erlaubnis nach § 34c GewO
erteilt durch den Kreis Kleve

Inhabergeführt
Büro am Neuen Wall in Moers

Was Sie von uns erwarten können

- **Persönliche Bewertung**
  Sinan Özsoy bewertet jede Immobilie persönlich.
- **Belastbare Datenbasis**
  Beurkundete Kaufpreise aller Verkäufe in Ihrer Lage.
- **Hochwertige Vermarktung**
  Exposé, Fotos, Video und Drohnenaufnahmen, mit Ihnen abgestimmt.
- **Geprüfte Interessenten**
  Besichtigungen nur mit vorab geprüfter Finanzierung.
- **Diskretion**
  Ihr Verkauf wird nur so öffentlich, wie Sie es möchten.
- **Keine Vorabkosten**
  Bis zum Notartermin entstehen Ihnen keine Kosten.

> „Ich sehe mir Ihre Immobilie persönlich an, nenne Ihnen einen Wert, den ich begründen kann, und begleite Sie bis zur Schlüsselübergabe.“

Sinan Özsoy, Inhaber von Polder Immobilien

Ihre Ansprechpartner.
Persönlich und direkt erreichbar.



Sinan Özsoy

Inhaber und Geschäftsführer

Bewertet jede Immobilie persönlich, führt die Verhandlungen und begleitet Sie vom ersten Gespräch bis zur Schlüsselübergabe. Über zwölf Jahre Erfahrung in Marketing und Vertrieb.



Katja Hagenkamp

Assistenz der Geschäftsführung

Koordiniert Termine, Unterlagen und Abläufe im Büro, damit jeder Schritt Ihres Verkaufs gut vorbereitet ist.

Mein Versprechen an Sie

- ✓ **Ich bewerte Ihre Immobilie persönlich.**
  Und ich bleibe Ihr Ansprechpartner bis zur Schlüsselübergabe.
- ✓ **Sie erhalten eine ehrliche Einschätzung.**
  Begründet mit beurkundeten Vergleichsverkäufen, nicht mit Wunschzahlen.
- ✓ **Sie entscheiden, nicht ich.**
  Jedes Angebot lege ich Ihnen offen vor. Ohne Druck.
- ✓ **Sie werden informiert, nicht beschäftigt.**
  Jeder Schritt ist terminiert und mit Ihnen abgestimmt.
- ✓ **Bis zum Notartermin keine Kosten.**
  Gespräch, Wertermittlung und Beratung sind für Sie kostenfrei.

Kontakt

Telefon	02841 656 28 27
E-Mail	info@polder-immobilien.de
Büro	Neuer Wall 2-4 47441 Moers
Zeiten	Mo bis Fr 8 bis 20 Uhr Sa 9 bis 18 Uhr
Termine	Im Büro oder bei Ihnen vor Ort, auch abends und samstags

5,0

★ ★ ★ ★ ★

von 5 Sternen bei 56 Google-Rezensionen.

Stand Oktober 2026. Was Kunden über die Zusammenarbeit mit uns schreiben.

★ ★ ★ ★ ★

„Die Besichtigung war bestens vorbereitet und alle Fragen wurden ausführlich beantwortet, man hat sich viel Zeit für uns genommen.“

F **Familie S.**
Google-Rezension

★ ★ ★ ★ ★

„Kompetenz, Engagement und Professionalität sind auf höchstem Niveau. Die Kommunikation war stets schnell und zuverlässig.“

D **Davud D.**
Google-Rezension

★ ★ ★ ★ ★

„Wir haben uns bei der Besichtigung rundum gut aufgehoben gefühlt.“

L **Lea K.**
Google-Rezension

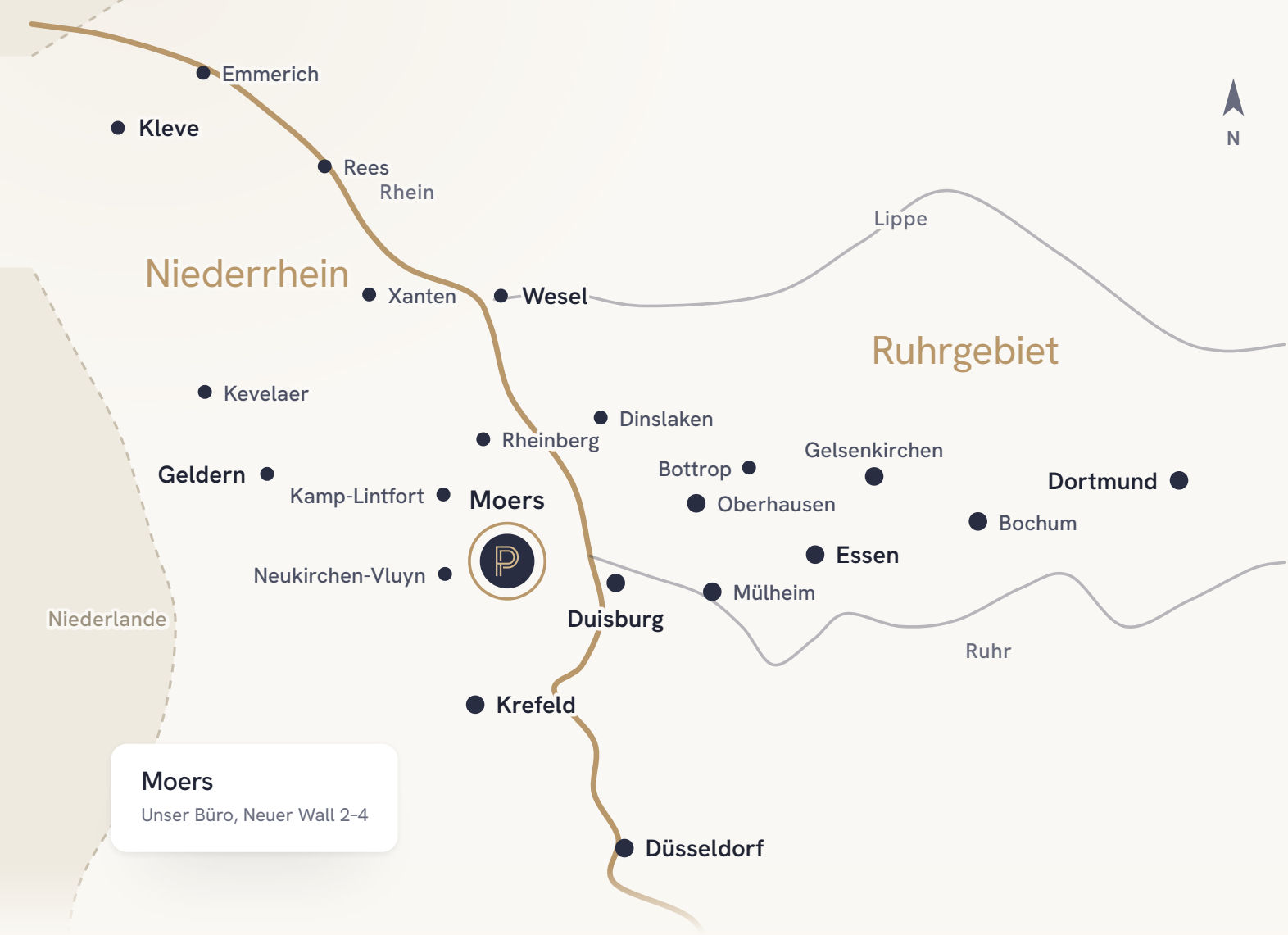
56

Rezensionen bei Google, im Schnitt 5,0 von 5 Sternen.

Alle Rezensionen lesen

Code mit der Handykamera scannen oder bei Google nach Polder Immobilien Moers suchen.

Auszüge aus öffentlichen Google-Rezensionen, Stand Oktober 2026, Namen gekürzt. Die Rezensionen werden bei Google abgegeben; wir prüfen nicht selbst, ob jede Bewertung von einer Kundin oder einem Kunden stammt.



Zuhause zwischen Rhein und Ruhr.

Von Moers aus betreuen wir Eigentümer am Niederrhein, im Ruhrgebiet und in Düsseldorf. Wir kennen die Lagen und die Preise, die hier tatsächlich bezahlt werden.

Moers · Kamp-Lintfort · Neukirchen-Vluyn · Rheinberg · Duisburg · Krefeld · Düsseldorf · Xanten · Wesel · Dinslaken · Geldern · Kevelaer · Kleve · Emmerich · Rees · Oberhausen · Mülheim an der Ruhr · Essen · Bottrop · Gelsenkirchen · Bochum · Dortmund

Unser Büro
Neuer Wall 2–4
47441 Moers

Erreichbar
Mo bis Fr 8 bis 20 Uhr
Sa 9 bis 18 Uhr

Termine
Im Büro oder bei Ihnen vor Ort, auch abends und samstags.

Ihre Notizen für unser Gespräch.

Drei Fragen, deren Antworten den Verlauf eines Verkaufs maßgeblich bestimmen.
Eine Vorüberlegung ist hilfreich, aber keine Voraussetzung.

Unser Termin am _____ um _____ Uhr

Bei Ihnen vor Ort
Sinan Özsoy
02841 656 28 27

1 Welcher Zeitrahmen ist für Sie realistisch?

Gibt es einen Termin, bis zu dem der Verkauf abgeschlossen sein sollte, etwa ein Umzug oder der Kauf einer anderen Immobilie?

2 Was soll der Verkauf ermöglichen?

Ein neues Zuhause, finanzielle Freiheit, eine Regelung in der Familie? Das Ziel bestimmt, worauf es ankommt: Preis, Tempo oder Sicherheit.

3 Was ist Ihnen besonders wichtig, und was bereitet Ihnen Sorgen?

Diskretion, wenig Aufwand, ein fester Ansprechpartner? Was Sie beschäftigt, nehmen wir ernst.

Ihre Fragen an uns

POLDER
IMMOBILIEN
Vermarktung von Eigentum & Wohnraum

Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.

Haben Sie vor unserem Termin noch Fragen?
Wir sind gern für Sie da.

Rufen Sie einfach an.

02841 656 28 27

Mo bis Fr 8 bis 20 Uhr · Sa 9 bis 18 Uhr

E-Mail
info@polder-immobilien.de

Büro
Neuer Wall 2–4
47441 Moers

Web
polder-immobilien.de

Website öffnen

Polder Immobilien · Inhaber Sinan Özsoy · Neuer Wall 2–4 · 47441 Moers · Erlaubnis nach § 34c GewO, erteilt durch den Kreis Kleve. Dieser Ratgeber dient der allgemeinen Information und ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Rechtsstand Oktober 2026. Abbildungen von Personen sind, mit Ausnahme der Porträts von Sinan Özsoy und Katja Hagenkamp, Symbolbilder. Werte in Beispielen und Musterdarstellungen sind fiktiv.