

WARUM OERTEL IMMOBILIEN · WUPPERTAL · BERGISCHES LAND

# 33 gute Gründe.

Ihre Immobilie mit Oertel Immobilien zu verkaufen — konkret,  
nachvollziehbar und ohne Marketingfloskeln.

---

**Stand:** Mai 2026

**Von:** Sascha Oertel · Oertel Immobilien GmbH

**Wuppertal · Bergisches Land**

[oertelimmobilien.de](https://oertelimmobilien.de)

## Warum dieser Text existiert.

Eine Immobilie zu verkaufen ist selten ein reiner Geldvorgang. Meistens steht eine Geschichte dahinter — und wer nur ein Schild in den Garten stellt, löst kein Problem. Er verlagert es.

Ich habe in den letzten acht Jahren im Bergischen Land gesehen, was passiert, wenn der Verkauf nicht passt: Käufer ohne Finanzierung, die erst am Notartag auffallen. Quadratmeter, die aus dem Altbestand stammen und nie gestimmt haben. Erbengemeinschaften, die im Preis einig waren — und im Prozess auseinandergefallen sind.

Die folgenden 33 Gründe beschreiben, wie ich das anders mache. Nicht als Versprechen, das jeder Makler unterschreiben würde — sondern konkret, nachprüfbar, mit den Qualifikationen im Anhang. Sie entscheiden danach, ob es passt. Das Erstgespräch ist kostenfrei und unverbindlich.

### SO IST DIESES DOKUMENT AUFGEBAUT

Sechs Kategorien, 33 Gründe. Am Ende: die formalen Qualifikationen als Tabelle — überprüfbar mit Datum und Institution. Was nicht belegbar ist, steht hier nicht.

## Sechs Kategorien

- **01** Vertrauen & Diskretion
- **02** 360°-Scanner & Online-Besichtigung
- **03** Fachlichkeit & Marktkenntnis
- **04** Absicherung & Risikominimierung
- **05** Begleitung & Entlastung
- **06** Methode & Werte

KATEGORIE 01 · GRÜNDE 1-5

---



## Vertrauen & Diskretion

---

Ihr Verkauf ist Ihre Geschichte. Was nach außen geht und was unter uns bleibt — das bestimmen Sie.

- 01 Sie verkaufen zum richtigen Zeitpunkt — nicht überstürzt.**  
Bevor das erste Foto entsteht, klären wir Ihre Situation. Wer Druck verspürt, soll diesen Druck nicht im Preis spüren. Sie entscheiden, wann der Markt Ihre Immobilie sehen darf — auf einer belastbaren Grundlage.

---

- 02 Diskretion bei privaten Verkaufsgründen.**  
Trennung, Erbschaft, Pflegesituation, finanzielle Veränderung — solche Themen gehören nicht ins Exposé. Sie bestimmen, was nach außen geht und was unter uns bleibt. Das gilt schriftlich.

---

- 03 Schutz Ihrer Privatsphäre.**  
Kein Schild im Vorgarten, wenn Sie es nicht wollen. Keine Klingelproben durch Schaulustige. Keine Nachbarschaftsgespräche, die Sie nicht selbst anstoßen.

---

- 04 Klare Sprache — ohne Maklerphrasen.**  
Sie bekommen keine „individuellen Premium-Konzepte“. Sie bekommen Antworten: Was die Immobilie wert ist, warum sie das wert ist, wer dafür in Frage kommt und welche Schritte als Nächstes folgen.

---

- 05 Verbindliche Zusagen.**  
Was vereinbart wird, gilt. Termine werden eingehalten, Rückmeldungen kommen, wenn sie angekündigt sind. Sie müssen nicht hinterhertelefonieren.

KATEGORIE 02 · GRÜNDE 6–11

---



## 360°-Scanner & Online-Besichtigung

---

Wer einfach mal schauen will, schaut online. Wer dann noch zur Tür kommt, hat sich entschieden.

- 06 Sie zeigen Ihre Immobilie online — bevor jemand klingelt.**  
Mit einem 360°-Scanner wird Ihr Objekt vollständig digital begehbar. Interessenten gehen virtuell durch jedes Zimmer, jede Etage, jeden Winkel. Wer danach kommt, weiß bereits, was er sieht.

---
- 07 Geprüfte Grundrisse — exakt, nicht geschätzt.**  
Aus dem 360°-Scan entstehen vermessene Grundrisse. Falsche Quadratmeter im Altdatenbestand werden korrigiert. CAD-Erfahrung aus der Industrie macht es leichter, Abweichungen zwischen Bauzeichnung und Realität zu erkennen. Sie verkaufen keine Schätzung.

---
- 08 Besichtigungstourismus wird verhindert.**  
Wer einfach mal schauen will, schaut online. Wer dann noch zur Tür kommt, hat sich entschieden, das Objekt ernsthaft zu prüfen. Das spart Ihnen Wochenenden.

---
- 09 Mieterschutz bei bewohnten Immobilien.**  
Wenn Mieter im Haus sind, sind Massenbesichtigungen ein Eingriff in deren Alltag. Mit einer 360°-Tour reicht eine sorgfältig vorbereitete Besichtigung mit ausgewählten Interessenten.

---
- 10 Hochwertige Foto- und Lagedokumentation.**  
Aufnahmen, die das Objekt zeigen, wie es ist — gut beleuchtet, gut komponiert, ehrlich. Keine Weitwinkel-Tricks, die in der ersten Besichtigung enttäuschen.

---
- 11 Eigenes Exposé statt Plattform-Standard.**  
Ein Exposé, das Ihre Immobilie beschreibt — nicht eine Schablone, in die alles gepresst wird. Lesbar, vollständig, ohne Floskeln.

**KATEGORIE 03 · GRÜNDE 12–17**

---



## **Fachlichkeit & Marktkenntnis**

---

Eine Immobilie ist Technik, eingepackt in vier Wände. Wer aus der Industrie kommt, sieht zuerst die Substanz.

**12 Bergisches Land als Heimat.**

Wuppertal, Cronenberg, Heckinghausen, das Umland — Ihr Makler kennt den Markt nicht aus einer Statistik, sondern aus dem Alltag.

---

**13 Eine handwerkliche Basis, die nicht nachgereicht wurde.**

Lehre als Energieelektroniker (Deutsche Bahn, 1993–1997). Acht Jahre Marine. Dreizehn Jahre Industrie als Instandhaltungs- und Produktionsleiter. Eine Immobilie ist Technik, eingepackt in vier Wände.

---

**14 Meisterprüfung im Elektrotechniker-Handwerk.**

Handwerkskammer Flensburg, 2004. In Altimmobilen ist die Elektroinstallation oft der erste größere Sanierungsposten — Verteilungen aus den Siebzigern, fehlender FI-Schutz, Aluminiumleitungen. Sie erfahren davon vor der Vermarktung, nicht in der Verhandlung.

---

**15 Technischer Betriebswirt (IHK).**

Abendstudium neben dreizehn Jahren Industrie-Verantwortung. Der Wert Ihrer Immobilie entsteht nicht aus Bauchgefühl, sondern aus einer nachvollziehbaren Rechnung, die einer Bankprüfung standhält.

---

**16 Sanierungspflicht GEG — kein Schreckgespenst mehr.**

GEG, Heizungstausch, Dämmpflicht — Zertifizierung als Betrieblicher Energie-Manager (TAW, 2011). Sie bekommen eine ehrliche Einschätzung: was zu tun ist, was bleiben darf, wie sich das auf den Preis auswirkt. Bevor ein Käufer das Thema aufmacht.

---

**17 Erfahrung mit Erbengemeinschaften.**

Mehrere Erben, alte Geschichten, unterschiedliche Interessen — diese Konstellation hat oft mehr Konflikte als Sachfragen. Sie bekommen jemanden, der zwischen den Stühlen vermittelt, ohne Partei zu werden.

KATEGORIE 04 · GRÜNDE 18–22

---



## Absicherung & Risikominimierung

---

Finanzierungszusagen werden früh geprüft, nicht erst am Notartag. Was vermeidbar ist, wird vermieden.

- 18 Bonitätsprüfung Ihrer Kaufinteressenten durch Creditreform.**  
Bevor ein Käufer mit Ihnen verhandelt, wird seine Zahlungsfähigkeit geprüft. Sie sprechen mit Menschen, die das Geld auch tatsächlich aufbringen können.

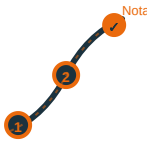
---
- 19 Kein Platzen kurz vor dem Notartermin.**  
Finanzierungszusagen werden früh geprüft, nicht erst am Notartag. Was vermeidbar ist, wird vermieden. Sie sitzen nicht mit gepackten Kisten da, weil der Käufer doch keine Finanzierung bekommen hat.

---
- 20 Vollständige Unterlagen, bevor der erste Interessent kommt.**  
Grundbuchauszug, Flurkarte, Energieausweis, Baulasten, Teilungserklärung, Protokolle — alles geprüft und sortiert. Käufer, die ernsthaft prüfen, prüfen vollständig. Wer das vorbereitet, verhandelt besser.

---
- 21 Marktwert auf Datenbasis — keine Gefälligkeitspreise.**  
Sie hören keine Wunschpreise, die ein Schaufenster füllen sollen. Sie bekommen den Wert, den die Datenlage trägt. Wer zu hoch startet, verkauft am Ende zu niedrig.

---
- 22 Verhandlungsführung mit klarer Struktur.**  
Wer verhandelt, vertritt — und zwar Ihre Seite, dokumentiert und nachvollziehbar. Keine stillen Zugeständnisse hinter Ihrem Rücken. Sie wissen am Ende jeder Verhandlungsrunde, wo Sie stehen.

**KATEGORIE 05 · GRÜNDE 23–28**



## **Begleitung & Entlastung**

Von der Bewertung bis zum Notartermin: ein Ansprechpartner, der Ihre Akte vom ersten Gespräch an im Kopf hat.

- 23 Ein Ansprechpartner — von der Bewertung bis zum Notartermin.**  
Sie laufen nicht durch ein Team, in dem niemand den ganzen Vorgang kennt. Sie sprechen mit einer Person, die Ihre Akte vom ersten Gespräch an im Kopf hat.

---

- 24 Koordination mit Notar, Bank und Energieberater.**  
Termine, Unterlagen, Rückfragen — diese Kette wird für Sie geführt. Sie bekommen Ergebnisse, nicht Aufgabenlisten.

---

- 25 Energieausweis wird beschafft.**  
Sie müssen nicht selbst recherchieren, welcher Aussteller welche Daten braucht. Das läuft im Hintergrund — rechtzeitig, gesetzeskonform, korrekt.

---

- 26 Grundbuchklärung, bevor sie zum Problem wird.**  
Altlasten, Wegerechte, Reallasten, Vormerkungen — Themen, die im Notartermin auftauchen, kosten Zeit und Nerven. Was lösbar ist, wird vorher gelöst.

---

- 27 Übergabeprotokoll mit Fotodokumentation.**  
Beim Schlüsseltermin wird alles erfasst: Zählerstände, Zustand der Räume, übergebene Schlüssel und Unterlagen. Sie haben ein Dokument, das Sie auch noch in Jahren in der Hand halten können.

---

- 28 Erreichbarkeit, wenn es darauf ankommt.**  
Verkaufsprozesse halten sich nicht an Bürozeiten. Wenn etwas dringend ist, finden wir einen Weg zu reagieren — innerhalb dessen, was menschlich machbar bleibt.

**KATEGORIE 06 · GRÜNDE 29–33**



## Methode & Werte

Erst der Mensch. Dann die Immobilie. Dann die Lösung. In dieser Reihenfolge — und nur in dieser.

**29 Mensch. Immobilie. Lösung. — in dieser Reihenfolge.**

Erst der Mensch. Dann die Immobilie. Dann die Lösung. Andere arbeiten umgekehrt. Sie merken den Unterschied in jeder Phase Ihres Verkaufs — und am Ende auf Ihrem Konto.

**30 Ursache. Klarheit. Lösung. — die Oertel-Methode.**

Drei Schritte, ein System. Erst die Ursache verstehen, dann Klarheit schaffen, dann handeln. Wer Symptome behandelt, repariert morgen wieder. Wer die Ursache findet, hat Ruhe.

**31 Ein Buch zum Mitnehmen — Immobilienverkauf entmystifiziert.**

Sie bekommen kein Hochglanz-Image-Werk. Sie bekommen ein Buch, das den Verkaufsprozess so erklärt, dass Sie ihn verstehen. Lesen Sie es, bevor Sie unterschreiben — bei mir oder bei jemand anderem.

**32 Podcast Problem Immobilien — hören Sie vorher, wie hier gearbeitet wird.**

Erbschaft, Trennung, Sanierungspflicht, schwierige Konstellationen — der Podcast spricht über genau die Fälle, in denen viele Makler abwinken. Sie können sich ein Bild machen, bevor Sie zum Hörer greifen.

**33 Kostenfreies Erstgespräch — bei Ihnen zu Hause oder im Büro Cronenberg.**

Das erste Gespräch klärt, ob die Chemie stimmt und der Weg passt. Es kostet Sie nichts und verpflichtet zu nichts. Sie entscheiden im Anschluss, ob es weitergeht.

### EHRlich GESAGT

Ich werde Ihnen nicht empfehlen, jetzt zu verkaufen, wenn der Zeitpunkt nicht stimmt. Das erste Gespräch klärt, ob Ihre Situation gerade eine Lösung braucht — oder erst Klarheit.

**ÜBERPRÜFBAR · MIT DATUM UND INSTITUTION**

## **Formale Grundlagen.**

Was hinter den 33 Gründen steht — nicht als Selbstdarstellung, sondern als Nachweis. Jede Qualifikation ist überprüfbar.

<b>JAHR</b>	<b>QUALIFIKATION</b>	<b>INSTITUTION</b>
1997	Energieelektroniker für Anlagentechnik	Deutsche Bahn AG, Wuppertal
2002	Ausbildereignungsprüfung (AEVO)	IHK Kiel
2004	Meisterprüfung im Elektrotechniker-Handwerk	Handwerkskammer Flensburg
2008	Sachkundiger Künstliche Beleuchtung an Arbeitsplätzen	BGR 131
2009	Wirtschaftsenglisch	Hamburger Fern-Hochschule
2011	Betrieblicher Energie-Manager (TAW)	Technische Akademie Wuppertal
2014	Technischer Betriebswirt (IHK)	Abendlehrgang neben dem Beruf

## **Ergänzende Qualifikationen**

AutoCAD · Betrieb elektrischer Anlagen · BGV A3 / DGUV V3 (TRBS 2131) · Arbeiten unter Spannung (AuS) · Brandschutz · Sicherheitsbeauftragter · Personalmanagement · Marketingmanagement · Werkstofftechnik (Stahl-Akademie VDEh) · Industrieofentechnik · Mittelspannung · Hydraulik/Pneumatik (Bosch Rexroth) · Stapler- und Kranschein

**Diese Qualifikationen sind kein Selbstzweck.** Sie sind der Grund, warum bei komplexen Verkaufssituationen — Altbau, Sanierungsdruck, Erbgemeinschaft, gewerblich genutzte Immobilie — fundierte Antworten möglich sind, statt nur Vertröstungen auf Sachverständige.

WENN SIE VERKAUFEN WOLLEN ODER MÜSSEN

## Sprechen wir miteinander.

---

Das Erstgespräch klärt, ob die Chemie stimmt und der Weg passt. Es kostet Sie nichts — und verpflichtet zu nichts. Bei Ihnen zu Hause oder im Büro Cronenberg.

*Manchmal ist die richtige Entscheidung, noch nicht zu verkaufen. Das sage ich Ihnen dann auch — ohne Umwege.*



### Sascha Oertel

Geschäftsführer  
Oertel Immobilien GmbH  
**Auf gutem Grund.**

**TELEFON** 0202 946 949 00

**E-MAIL** [info@oertelimmobilien.de](mailto:info@oertelimmobilien.de)

**WEB** [oertelimmobilien.de](https://oertelimmobilien.de) · [sascha-oertel.de](https://sascha-oertel.de)  
[problem.immobilien](https://problem.immobilien)

**ANSCHRIFT** Oertel Immobilien GmbH  
Hauptstraße 74  
42349 Wuppertal

---

Dieses Dokument dürfen Sie weitergeben. Es ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Stand: Mai 2026.