

Stiepeler Höhen. Was du wissen musst.

Wir begleiten als Makler ein Neubauprojekt an der Steilstraße 5 in Bochum-Stiepel. Vier Wohneinheiten, jede mit eigenem separatem Hauseingang, drei davon im Verkauf: 131 m², 141 m² und 229 m². Fertigstellung 2026.

Das Projekt ist **noch nicht öffentlich beworben**. Wir sammeln in dieser Phase Vormerkungen — und genau das ist unser stärkstes Argument gegenüber Kunden: Wer jetzt einsteigt, sieht die Unterlagen vor allen anderen und kann Grundriss, Materialien und Ausstattung noch mitgestalten.

Bisher kannten das Projekt nur Julia Heinemann, Clara Kretzmann und Dr. Christian Kretzmann. Ab jetzt sollt ihr es euren Kunden aktiv anbieten. Dieses Briefing gibt euch dafür alles an die Hand.

Was in diesem Briefing steht

- Faktenblatt zum Nachschlagen (Seite 2)
- Die fünf stärksten Argumente (Seite 3)
- Einwände und was ihr darauf antwortet (Seite 4)
- Wer zu welcher Einheit passt, plus Preise (Seite 5)
- Ablauf bei einem Interessenten (Seite 6)
- Spickzettel fürs Telefon (Seite 7)

Der Name

„Stiepeler Höhen“ ist **unser** Projektname, nicht der des Bauträgers. Wir haben ihn vergeben, um Weitblick und Alleinlage zu transportieren. Er ist in allen Unterlagen konsistent zu verwenden.

Wichtig zum Bauträger: Wir nennen ihn nicht. Wir regeln alles für ihn, niemand soll sich direkt an ihn wenden. Wenn ein Kunde fragt, lautet die Antwort: „Ein im Ruhrgebiet ansässiger Bauträger mit langjähriger Erfahrung im gehobenen Wohnungsbau. Die gesamte Vermarktung und Betreuung läuft über uns.“

Die harten Zahlen.

Das Projekt

Adresse	Steilstraße 5, 44797 Bochum-Stiepel
Einheiten gesamt	4 Wohneinheiten, jede mit eigenem separatem Hauseingang
Im Verkauf	3 Einheiten
Fertigstellung	2026
Deckenhöhe	ca. 3,00 m
Energiestandard	KfW 40 angestrebt
Heizung	Erdwärmepumpe, wassergeführte Fußbodenheizung mit Einzelraumregelung, Kühlfunktion im Sommer
Lüftung	Kontrollierte Wohnraumlüftung mit Wärmerückgewinnung
Strom	Photovoltaikanlage vorgesehen
Erschließung	Personenaufzug über sämtliche Ebenen
Stellplätze	Garagen als eigenständige Einheiten in der Teilungserklärung, flexibel zuordenbar; eine extrabreite barrierefreie Garage; Wallboxen; beheizte Zufahrt
Sonstiges	Glasfaser vorgesehen, Videogegensprechanlage, einbruchhemmende Wohnungstüren, Facility Management in der Anfangsphase

Die drei Einheiten

EINHEIT	FLÄCHE	ZIMMER	E&V ID	BESONDERHEIT
Erdgeschosswohnung	ca. 141 m ²	3	W-04773	Wohnen auf einer Ebene, ca. 60 m ² Wohn-/Ess-/Kochbereich, weitläufige Terrasse, Schlafzimmer in der geschwungenen Ecke, Bad en Suite
Wohnung in Hanglage	ca. 131 m ²	3	auf Anfrage	Hauscharakter, Privatgarten exklusiv zugeordnet, Privatkeller direkt aus der Wohnung erreichbar
Penthouse	ca. 229 m ²	4	W-04774	Aufzug direkt in die Wohnebene, ca. 30 m ² Diele, ca. 100 m ² Wohnbereich, Dachterrasse mit Ruhrtafblick, perspektivisch in zwei Wohnungen teilbar

Courtage

4 % zzgl. USt. je Partei (Eigentümer und Käufer), derzeit also **4,76 % inkl. USt.** des Kaufpreises. Verdient und fällig bei notariellem Vertragsabschluss. Grunderwerbsteuer, Notar- und Gerichtskosten trägt der Käufer.

Die fünf stärksten Argumente.

01 Eigener Hauseingang statt Treppenhaus

Das ist der Unterschied, den man sofort versteht. Jede der vier Einheiten hat einen eigenen, separaten Hauseingang. Kein gemeinsames Treppenhaus, keine Begegnungen im Flur, keine Klingelschilder-Wand. Wer bisher im Haus gewohnt hat und sich verkleinern will, muss dafür nichts aufgeben, was ihm wichtig war.

„Sie ziehen nicht in eine Eigentumswohnung. Sie ziehen in Ihr eigenes Haus — nur ohne Garten mähen und Dach decken.“

02 Die beste Wohnlage im Bochumer Süden

Stiepel gilt seit Jahrzehnten als die gesuchteste Adresse Bochums. Südhänge zur Ruhr, dörflicher Charakter, konstant hohe Nachfrage bei naturgemäß begrenztem Angebot. Die Steilstraße ist zusätzlich eine Stichstraße mit reinem Anliegerverkehr. Neubau in dieser Lage ist die Ausnahme, nicht die Regel.

„In Stiepel wird selten gebaut. Wenn dort gebaut wird, dann meist einmal — und dann ist es für die nächsten dreißig Jahre vergeben.“

03 Mitgestalten statt übernehmen

Wir sind so früh dran, dass der Kunde noch echten Einfluss hat. Grundriss, Materialien, Farben und zahlreiche Ausstattungsdetails lassen sich im Rahmen der baulichen Möglichkeiten abstimmen — ausgenommen sind nur statisch und technisch erforderliche Elemente. Das ist ein Argument, das in wenigen Monaten nicht mehr zieht.

„Sie kaufen keine fertig definierte Wohnung. Sie kaufen die Möglichkeit, Ihre eigene Handschrift einfließen zu lassen.“

04 Rund drei Meter Deckenhöhe

Der Punkt wirkt technisch, ist aber emotional. Drei Meter verändern, wie Licht in einen Raum fällt und wie großzügig er wirkt. Zusammen mit den bodentiefen Fensterelementen und der geschwungenen Gebäudeecke entsteht eine Raumwirkung, die man in Neubauten selten findet. Am Grundriss allein ist das nicht abzulesen — deshalb: zeigen.

„Schauen Sie sich die Visualisierungen an. Die Höhe ist der Grund, warum die Räume so wirken.“

05 Vor dem offiziellen Start

Das Projekt ist noch nicht öffentlich beworben. Wer sich jetzt vormerken lässt, hat Zugriff vor allen anderen — und bei drei Einheiten insgesamt ist das keine leere Verknappung, sondern schlicht die Rechenlage.

„Es gibt drei Einheiten. Ich melde Sie unverbindlich vor, dann sind Sie in der ersten Runde dabei.“

Was kommt — und was ihr antwortet.

„Bochum? Ich dachte eher an Düsseldorf oder Essen-Bredeney.“

Nicht wegdiskutieren, sondern die Lage konkret machen. Stiepel ist nicht „Bochum“ im Klischee, sondern Südhang zur Ruhr, Kemnader See vor der Tür, dörflicher Charakter. **Und die Rechnung stellen:** Für das Geld, das in vergleichbaren Lagen anderswo aufgerufen wird, bekommt man hier deutlich mehr Fläche, Deckenhöhe und Freifläche. Wer beruflich Richtung Düsseldorf pendelt: A43 in etwa zehn Minuten.

„Neubaupreise sind derzeit doch völlig überzogen.“

Anerkennen, dann differenzieren. Neubau kostet heute mehr als vor fünf Jahren — dafür bekommt der Kunde einen **KfW-40-Standard mit Erdwärme statt einer Gasheizung, die in absehbarer Zeit getauscht werden muss.** Kein Sanierungsstau, keine anstehende Dachsanierung, keine Diskussion über den Heizungstausch in der Eigentümerversammlung. Und: eine Eigentümergemeinschaft mit vier Parteien statt vierzig.

„Fertigstellung erst 2026 — das dauert mir zu lange.“

Umdrehen: Genau diese Zeit ist der Vorteil. **Sie ist der Grund, warum der Kunde überhaupt noch mitgestalten kann.** Wer in ein fertiges Objekt zieht, nimmt die Entscheidungen anderer. Wer jetzt einsteigt, trifft sie selbst. Wenn der Zeitpunkt wirklich nicht passt, ist das ein ehrliches Ausschlusskriterium — dann lieber sauber aussteigen, als jemanden zu überreden.

„Erdwärme kenne ich nicht. Ist das nicht riskant?“

Ruhig und sachlich bleiben. Eine Erdwärmepumpe entzieht dem Erdreich Wärme und arbeitet dort besonders effizient, wo — wie hier — eine Fußbodenheizung mit niedriger Vorlauftemperatur verbaut ist. **Der Zusatznutzen, den viele nicht kennen: Im Sommer kühlt dieselbe Anlage.** Bei technischen Detailfragen nicht improvisieren, sondern an Julia weitergeben.

„Erdgeschoss — ist das nicht unsicher und dunkel?“

Einbruchhemmende Wohnungseingangstüren, hochwertige Schließanlage, Videogegensprechanlage und elektrisch steuerbare Raffstores sind Standard. **Zur Helligkeit: rund drei Meter Deckenhöhe und bodentiefe Fenster** — das Erdgeschoss hier ist kein Souterrain, sondern die Einheit mit der weitläufigsten Terrasse.

„229 m² Penthouse — das ist mir zu groß.“

Die Teilbarkeit ins Spiel bringen. Die Projektkonzeption ermöglicht perspektivisch eine **Aufteilung in zwei separate Wohnungen.** Damit wird aus dem Größeneinwand ein Argument: Mehrgenerationenwohnen, Wohnen und Arbeiten unter einem Dach, oder eine spätere Teilung aus investiven Überlegungen.

„Wer ist denn der Bauträger?“

Wir nennen ihn nicht. Antwort: „Ein im Ruhrgebiet ansässiger Bauträger mit langjähriger Erfahrung im gehobenen Wohnungsbau. Die gesamte Vermarktung und Betreuung läuft ausschließlich über uns — Sie haben also für alle Fragen einen Ansprechpartner.“ Nicht ausweichend klingen, sondern es als Vorteil formulieren.

Wer passt zu welcher Einheit?

EINHEIT	WER IM BESTAND INFRAGE KOMMT	WOMIT IHR INS GESPRÄCH GEHT
Erdgeschoss ca. 141 m ²	Paare ab 55, die aus dem eigenen Haus in Stiepel oder Umgebung heraus wollen, ohne den Stadtteil zu verlassen. Auch Kunden mit Blick auf spätere Barrierefreiheit.	Alles auf einer Ebene, eigener Eingang, weitläufige Terrasse, Aufzug bis in die Garage, extrabreiter barrierefreier Stellplatz.
Hanglage ca. 131 m ²	Familien und Paare, die einen Garten wollen, aber kein Haus mehr unterhalten möchten. Häufig aus einem zu groß gewordenen Reihen- oder Einfamilienhaus.	Privatgarten exklusiv zugeordnet, Privatkeller direkt aus der Wohnung, Hauscharakter ohne Hausarbeit.
Penthouse ca. 229 m ²	Unternehmer, Freiberufler, Kunden mit hohem Repräsentationsanspruch. Ebenso Mehrgenerationen-Konstellationen und Kapitalanleger mit Blick auf die Teilbarkeit.	Aufzug direkt in die eigene Wohnebene, ca. 100 m ² Wohnbereich, Dachterrasse mit Ruhrtalblick, spätere Teilung möglich.

Preise

Von Christian und Clara auszufüllen. Diese Tabelle ist bewusst leer angelegt. Sobald die Zahlen final sind, hier eintragen und das Briefing neu ausgeben. Die Preise stehen in **keinem** Kundendokument — weder auf der Website noch im Projektexposé noch in der Präsentation.

EINHEIT	KAUFPREIS	PREIS JE M ²	HAUSGELD CA.	ANMERKUNG
Erdgeschoss, ca. 141 m ²	—	—	—	—
Hanglage, ca. 131 m ²	—	—	—	—
Penthouse, ca. 229 m ²	—	—	—	—
Garage / Stellplatz	—	—	—	Eigenständige Einheit, flexibel zuordenbar

Courtage: 4 % zzgl. USt. je Partei, derzeit 4,76 % inkl. USt. des Kaufpreises, fällig bei notariellem Vertragsabschluss.

Du hast einen Interessenten. Was jetzt?

Dein Kunde bleibt dein Kunde. Du betreust ihn durchgehend selbst. Julia koordiniert das Projekt im Hintergrund: Sie führt die Interessentenliste, hält Unterlagen und Reservierungen zusammen und stimmt Termine mit dem Bauträger ab. Damit das funktioniert, muss sie von jedem Interessenten wissen.

01 Interessent identifizieren

Geh deine Kundenliste mit den Zielgruppenprofilen von Seite 5 durch. Denk auch an Verkäufer, die gerade ihr Haus abgeben und noch keine Anschlussimmobilie haben — das ist die naheliegendste Quelle.

02 Bei Julia melden — vor dem ersten Termin

Kurze Nachricht mit Name, Einheit(en) von Interesse und Kaufkrafteinschätzung. Das dient nicht der Kontrolle, sondern verhindert, dass zwei Kolleginnen dieselbe Einheit parallel versprechen. Julia bestätigt dir, ob die Einheit noch frei ist.

03 Unterlagen herausgeben

Du bekommst von Julia das Projektexposé und das passende Einzelexposé. Beides geht direkt von dir an deinen Kunden. Für den Bürotermin liegt die Präsentation bereit — Kurzfassung für den schnellen Termin, Langfassung für die vertiefte Beratung.

04 Besichtigung und Bemusterung

Die Besichtigung vor Ort führst du. Sobald es um Grundrissänderungen, Materialien oder technische Details geht, holst du Julia dazu — sie hat den direkten Draht zum Bauträger und kennt den Stand der Planung.

05 Vormerkung und Reservierung

Vormerkungen laufen über Julia, damit die Reihenfolge sauber dokumentiert ist. Sag deinem Kunden klar, dass die Vormerkung unverbindlich ist und keinen Anspruch begründet — aber die Reihenfolge zum Vermarktungsstart bestimmt.

DAS DARFST DU WEITERGEBEN

- Projektexposé (Gesamtprojekt)
- Einzelexposé der jeweiligen Einheit
- Die Präsentation im Bürotermin
- Den Link zur Projektwebsite
- Grundrisse als Planungsvorschlag — immer mit dem Hinweis, dass Änderungen abstimmbare sind

DAS BLEIBT INTERN

- Dieses Briefing — in keiner Form an Kunden
- Der Name des Bauträgers
- Interne Preiskalkulation und Verhandlungsspielräume
- Namen anderer Interessenten oder deren Stand
- Zusagen zu Bauzeit, Fertigstellungsterminen oder Änderungen, die nicht schriftlich bestätigt sind

Alles auf einen Blick.

Diese Seite ist zum Ausdrucken und Danebenlegen gedacht — für den Moment, in dem ein Kunde am Telefon nachfragt.

PROJEKT	Stiepeler Höhen, Steilstraße 5, 44797 Bochum-Stiepel
ENSEMBLE	4 Wohneinheiten, je eigener separater Hauseingang · 3 im Verkauf
ERDGESCHOSS	ca. 141 m ² · 3 Zimmer · Terrasse · W-04773
HANGLAGE	ca. 131 m ² · 3 Zimmer · Privatgarten und Privatkeller
PENTHOUSE	ca. 229 m ² · 4 Zimmer · Dachterrasse · privater Aufzug · teilbar · W-04774
DECKENHÖHE	ca. 3,00 m
TECHNIK	Erdwärme · Fußbodenheizung mit Einzelraumregelung · Kühlfunktion · KWL mit Wärmerückgewinnung · Photovoltaik vorgesehen · KfW 40 angestrebt
KOMFORT	Personenaufzug über alle Ebenen · beheizte Garagenzufahrt · Wallboxen · Glasfaser vorgesehen
FERTIGSTELLUNG	2026
COURTAGE	4 % zzgl. USt. je Partei, derzeit 4,76 % inkl. USt.
BAUTRÄGER	Wird nicht genannt. „Ein im Ruhrgebiet ansässiger Bauträger — die Vermarktung läuft vollständig über uns.“
STATUS	Noch nicht öffentlich beworben. Vormerkungen laufen.
PROJEKTLEITUNG	Julia Heinemann — jeden Interessenten vor dem ersten Termin bei ihr melden

Der eine Satz, wenn du nur einen hast:

Vier Wohnungen, jede mit eigenem Hauseingang, in der besten Lage des Bochumer Südens — und wir sind so früh dran, dass Ihr Kunde noch mitgestalten kann.