

## Schritte bis zum Immobilienverkauf

Das leisten wir für den gemeinsamen Erfolg.

### 1) Einwertung der Immobilie

- Ortsbesichtigung
- Datenaufnahme, benötigte Informationen für die Verkehrswertschätzung: Wohnflächenberechnung, Grundstücksgröße, Baubeschreibung/Bauzeichnungen, Grundbuchangaben (Bestandsverzeichnis, Abteilung II bzgl. Grunddienstbarkeiten und Vorkaufsrechten), Baujahr, MEA am Gemeinschaftseigentum, Miethöhe, Bodenrichtwerte
- Verkehrswertschätzung nach dem Sachwertverfahren / Vergleichswertverfahren
- Besprechung der Verkehrswertschätzung

### 2) Verkaufsvorbereitung

- Makler-Alleinauftrag (Besprechung des Vertragstextes, der Verkaufsmodalitäten und Beauftragung)
- Einholung von Objektunterlagen (siehe Checkliste)
- Anforderung der Anliegerbescheinigung und der Auskunft aus dem Baulastenverzeichnis bei der Stadt
- Fototermin (siehe Checkliste)
- Exposéeerstellung
- Freigabe des Exposés durch den Eigentümer
- Vorbereitung für Internetpräsentationen

### 3) Verkaufsablauf

- Anschreiben von gelisteten Interessenten
- Werbung (Internetmedien, Zeitungsinserate, Verkaufsschild)
- Bearbeitung von Interessentenanfragen, Terminkoordination
- Durchführung von Besichtigungsterminen
- Feedback bzgl. Verkaufsgesprächen
- Verkaufsverhandlungen
- Begleitung bei der Immobilienfinanzierung des Käufers (Vorbereitung von Finanzierungsunterlagen, Finanzierungsgespräche, Finanzierungsbestätigung)
- Vorbereitung des Notarvertrages
- Vorbesprechung des Notarvertrages mit Käufer und Verkäufer
- Begleitung zum Notartermin
- Vorbereitung der Übergabe (Erstellung Übergabeprotokoll)
- Übergabe (Ableseung der Zählerstände, Schlüsselquittung, Übergabeprotokoll)