

I. Objektanalyse

- regionale Marktanalyse aktueller Immobilienangebote
- Analyse von bereits verkauften, vergleichbarer Objekte
- Prüfung des Grundstücksmarktberichtes
- Standortanalyse hinsichtlich Infrastruktur, Anbindung und Umfeld
- ausführliche Objektbesichtigung
- aktuelles Gebäudeaufmaß zur Ermittlung tatsächlicher Flächen
- Aufnahme des Gebäudezustandes und der Ausstattung
- Prüfung der vorhandenen Objektunterlagen
- falls notwendig Einholung fehlender Unterlagen bzw. Informationen
- Zielgruppenermittlung möglicher Käufer
- Ermittlung des möglichen Verkaufspreises

II. Objektaufbereitung

- Zusammenstellung aller notwendigen Unterlagen für Käufer und Banken, ggf. Anforderung von fehlenden Unterlagen
- bei Bedarf Erstellung eines Energieausweises
- Erstellung eines professionellen Grundrisses nach aktuellem Aufmaß
- professionelle Objektbilder erstellen inkl. ggf. notwendiger Bearbeitung
- zielgruppengerechte Verkaufstexte erstellen
- hochwertiges und umfangreiches Immobilienexposé erstellen
- ggf. Homestaging zur besseren Präsentation

III. Objektvermarktung

- hochwertige Präsentation der Immobilie auf allen großen Internetportalen
- ausführliche Darstellung auf unser firmeneigenen Homepage
- Information unserer registrierten Kaufinteressenten
- lokales Direktmarketing in der Nachbarschaft durch Verkaufspostkarten
- Anbringung eines Verkaufsschildes
- Präsentation in unserem Innenstadtbüro
- Aushang des Verkaufsexposés an unserem Büro
- ggf. Präsentation im Rahmen von Immobilien-Fachmessen

IV. Objektpräsentation

- Legitimation der Interessenten (Abfrage von Kontaktdaten, Rufnummer, etc.)
- Abgleich der Suchkriterien der Interessenten
- Erstellung einer virtuellen Besichtigungstour
- Vorbereitung und Durchführung der Besichtigungen vor Ort – auch abends, samstags oder sonntags
- rechtzeitige Abstimmung der Besichtigungen mit allen Parteien
- Vorbereitung von leerstehenden Immobilien (lüften, Lichter einschalten, etc.)
- Einzeltermine bei Bedarf - in der Regel mit qualifizierten Käufern (z.B. Zweitbesichtigung) oder bei exklusiven Immobilien
- Nachbereitung von Besichtigung und Abstimmung des weiteren Vorgehens
- Aushändigung aller gewünschter Prüfunterlagen
- Unterstützung bei Finanzierungsgesprächen mit Banken

V. Gebotsphase

- Vorbereitung des Formulars für die verbindliche Gebotsabgabe
- Auswertung aller eingegangenen Gebote
- Information des Verkäufers über das Ergebnis (natürlich erfolgt der Verkauf nur mit Ihrer Zustimmung)

VI. Bonitätsprüfung

- Zusammenstellung und Weiterleitung aller notwendiger Beleihungsunterlagen für die Bank
- Abgleich mit dem Finanzierungsberater über ggf. offene Punkte
- auf Wunsch Vermittlung an eigene Ansprechpartner von Bankinstituten
- ggf. Einholung von Bonitätsauskünften des Kaufinteressenten
- Einholung und Prüfung der Finanzierungsbestätigung

VII. Kaufvertragsverhandlung

- Vorbereitung des Verhandlungsgesprächs
- Festlegung der Rahmendaten des Verkaufs (Kaufpreis, Fälligkeit, Bezug/Räumung, Besitzübergang, sonstige Vereinbarungen)

VIII. Notartermin

- Auftrag zur Vertragserstellung beim Notariat
- Weitergabe sämtlicher Vereinbarungen aus den Verhandlungen
- Prüfung des Vertragsentwurfes
- Besprechung und Klärung bei offenen Fragen oder Formulierungen
- Terminabstimmung mit allen Beteiligten
- Teilnahme am Notartermin

IX. Nachbereitung

- auf Wunsch Begleitung oder Durchführung des Übergabetermins
- Information über notwendige Schritte (Stromummeldung, Information des Verwalters, etc.)
- bei Bedarf Mietersuche