

| PHASEN | SCHRITTE | | | | ERGEBNISSE | DAUER |
|-------------------------|---|--|---|---|--|-------------|
| 1. Ihre Verkaufsabsicht | 1.1 DER ERSTE KONTAKT - Kurze Vorstellung - Austausch der Kontaktdaten - Erste Fragen klären - Terminvereinbarung zum Beratungsgespräch | 1.2 BERATUNGSGESPRÄCH - Aufnahme Ihrer Wünsche und Vorstellung - Was ist Ihnen wichtig beim Verkauf Ihrer Immobilie? - Rahmenbedingung abstecken - Vorstellung unseres Verkaufsprozesses | | | Termin zur Bestandsaufnahme | 1 Woche |
| | 2.1 BESTANDSAUFNAHME ▶ Detaillierte Besichtigung der Immobilie ▶ Prüfung der Funktionen von technischer Anlagen und Wartungsberichte ▶ Mitverkaufte Gegenstände erfassen ▶ Abfrage von Informationen, welche die Kaufentscheidung beeinflussen können, wie z. B.: - gibt es Mängel? - langfristig unkündbarer Mietverträge? - Denkmalschutzaufgaben? - Überschwemmungsgebiet? - drohende Zwangsversteigerung? | 2.2 MARKTPREISERMITTLUNG ▶ Unterlagen zusammentragen und verifizieren, wie. z.B.: Grundbuchauszug, Bauakte, Katasterauszug, Flächenberechnungen, Bebauungsplan, Altlastenverzeichnis, Energieausweis, Gebäudepläne Bei Eigentumswohnungen zusätzlich: Teilungserklärung, Eigentümerprotokolle Wohngeldabrechnungen, Instandhaltungsrücklagen ▶ Abgleich Gebäudebestand zu Baugenehmigung ▶ Prüfung von Bebaubarkeiten (Potenziale) ▶ Durchführung der Marktpreisermittlung Ihrer Immobilie | 2.3 BESPRECHUNG ▶ Durchsprache der Marktpreisermittlung ▶ Ggf. Klärung der im Grundbuch eingetragenen Nutzungsrechte, Verwertungsrechte, Erwerbsrechte wie z.B.: Wohnrechte, Vorkaufsrechte, Nießbrauch, eingetragene Grundschulden, Hypotheken | 2.4 MAKLERVERTRAG ▶ Wahl der Art des Maklervertrags: - Der allgemeine Makleralleinauftrag - Der qualifizierte Makleralleinauftrag ▶ Abstimmung der Vertragsbedingungen: - Laufzeit - Höhe Provision - Widerrufbelehrung | | |
| 3. Die Vermarktung | 3.1 BESCHAFFUNG FEHLENDER VERKAUFSdokUMENTE - Grundrisse - Energieausweis - Wohnflächenberechnung | 3.2 VERMARKTUNGSSTRATEGIE FESTLEGEN ▶ Käufergruppe definieren - Off Market: Verkauf an bestehende Kontakte. - On Market: Arten der Veröffentlichung (siehe 3.7) | 3.3 VERKAUFSSTRATEGIE FESTLEGEN - Ohne Verkaufspreis (Auf Anfrage) - Mindestpreis (Bieterverfahren) - Marktüblicher Verkaufspreis - Verkaufspreis auf Verhandlungsbasis | 3.4 VERKAUFSFÖRDERNDE MAßNAHMEN (OPTIONAL) Grünpflege, Reparaturen, Organisation von Handwerkern, Umzugsunternehmen, Haushaltsauflösungen, Entrümpelung | Anfragen von Interessenten sind eingegangen | 2-8 Woche |
| | 3.5 OBJEKTAUFNAHMEN - Professionelle Immobilienfotografie - Aufnahmen Vogelperspektive - 360 Grad Rundgänge - Videos | 3.6 EXPOSÉ - Layout - Highlight der Immobilie ausarbeiten - Lage und Infrastruktur - Verkaufstexte - Ermittlung Kaufnebenkosten | 3.7 VERÖFFENTLICHUNG - Immobilienportale - Zeitungen - Zeitschriften - Social Media - Verkaufsschild - Flyer | (3.8 OPTIMIERUNGSOPTIONEN) - Sichtung von Suchanzeigen - Social Media Kanälen - Interessendatenbank - Sondernewsletter | | |
| 4. Die Besichtigung | 4.1 INTERESSENTENAUSWAHL ▶ Kontaktanfragen beantworten ▶ Interessentenliste erstellen ▶ Terminabsprache ▶ Filtern der Interessenten | 4.2 BESICHTIGUNG ▶ Durchführung von Besichtigungen ▶ Auswertung der Besichtigungen ▶ Beratungsleistungen ▶ ggf. Open House Veranstaltung ▶ Interessentenliste aktualisieren | 4.3 STATUSBERICHT ▶ Ggf. Weiterleitung von Interessenten ▶ Gespräche zwischen Verkäufer und Interessent herbeiführen und begleiten | 4.4 BONITÄTSPRÜFUNG ▶ Prüfung Identität ▶ Prüfung Finanzierungszusage der Bank ▶ Kaufabsichtserklärung vorbereiten | Der Verkäufer hat den Kaufpreis erhalten | 6-10 Wochen |
| | 5.1 VERHANDLUNG ▶ Moderation zwischen Verkäufer und Käufer ▶ Bieterverfahren leiten ▶ Preisverhandlungen führen | 5.2 VORBEREITUNG NOTARTERMIN ▶ Veranlassung des Kaufvertrages beim Notar ▶ Besprechung Kaufvertrag mit Käufer und Verkäufer ▶ ggf. Vereinbarung eines Beratungsgesprächs mit dem Notar im Vorfeld | 5.3 NOTARTERMIN ▶ Vereinbarung Notartermin ▶ Begleitung der Mandanten beim Notar | 5.4 ÜBERWACHUNG - Einhaltung Vertragsbedingungen - Räumung Immobilie | | |
| 5. Der Kaufvertrag | 6.1 ÜBERGABE ▶ Aushändigung relevanter Unterlagen: Baupläne, Garantie- und Serviceverträge, Rechnungen, Handbücher, Wartungsberichte, Energieausweis, ggf. Wartungs- u. Mietverträge ▶ Erstellung Übergabeprotokoll: Zählerstände erfassen, Schlüssel übergeben und protokollieren | 6.2 NACHFRAGE - Kaufentscheid und Zufriedenheit | | | Weiterempfehlung | 1 Woche |
| | 6. Die Schlüsselübergabe | | | | | |