

PHASEN	SCHRITTE				ERGEBNISSE	DAUER
<b>1. Ihre Verkaufsabsicht</b>	<b>1.1 DER ERSTE KONTAKT</b> - Kurze Vorstellung - Austausch der Kontaktdaten - Erste Fragen klären - Terminvereinbarung zum Beratungsgespräch	<b>1.2 BERATUNGSGESPRÄCH</b> - Aufnahme Ihrer Wünsche und Vorstellung - Was ist Ihnen wichtig beim Verkauf Ihrer Immobilie? - Rahmenbedingung abstecken - Vorstellung unseres Verkaufsprozesses			<b>Terminvereinbarung zur Bestandsaufnahme</b>	ca. 1 Woche
<b>2. Der Maklervertrag</b>	<b>2.1 BESTANDSAUFNAHME</b> ▶ 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? - Denkmalschutzauflagen? - Überschwemmungsgebiet? - drohende Zwangsversteigerung?	<b>2.2 MARKTPREISERMITTLUNG</b> ▶ 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	<b>2.3 BESPREDUNG</b> ▶ Durchsprache der Marktpreisermittlung ▶ Ggf. Klärung der im Grundbuch eingetragenen Nutzungsrechte, Verwertungsrechte, Erwerbsrechte wie z.B.: Wohnrechte, Vorkaufsrechte, Nießbrauch, eingetragene Grundschulden, Hypotheken	<b>2.4 MAKLERVERTRAG</b> ▶ Wahl der Art des Maklervertrags: - Der allgemeine Makleralleinauftrag - Der qualifizierte Makleralleinauftrag ▶ Abstimmung der Vertragsbedingungen: - Vertragslaufzeit - Höhe der Maklerprovision - Aufwandsentschädigung - sonstige Vereinbarungen	<b>Ein unterschriebener Maklervertrag liegt vor</b>	ca. 2-4 Wochen
<b>3. Die Vermarktung</b>	<b>3.1 BESCHAFFUNG FEHLENDER VERKAUFSdokUMENTE</b> - Grundrisse - Energieausweis - Wohnflächenberechnung	<b>3.2 VERMARKTUNGSSTRATEGIE FESTLEGEN</b> ▶ Käufergruppe definieren - Off Market: Verkauf an bestehende Kontakte. - On Market: Arten der Veröffentlichung (siehe 3.7)	<b>3.3 VERKAUFSSTRATEGIE FESTLEGEN</b> - Ohne Verkaufspreis (Auf Anfrage) - Mindestpreis (Bieterverfahren) - Marktüblicher Verkaufspreis	<b>3.4 VERKAUFSFÖRDERNDE MAßNAHMEN (OPTIONAL)</b> - Angebote von Dienstleistern einholen - Koordination von Handwerkern, Gärtnern, Umzugsunternehmen, Haushaltsauflösung, Entrümpelung	<b>Anfragen von Interessenten sind eingegangen</b>	ca. 2-3 Wochen
	<b>3.5 OBJEKTAUFNAHMEN</b> - Professionelle Immobilienfotografie - Luftbildaufnahmen - 360 Grad Rundgang	<b>3.6 EXPOSÉ</b> - Layout - Highlight der Immobilie ausarbeiten - Lage und Infrastruktur - Verkaufstexte - Ermittlung Kaufnebenkosten	<b>3.7 VERÖFFENTLICHUNG</b> - Immobilienportale - Zeitungen - Zeitschriften - Social Media - Verkaufsschild - Flyer	<b>(3.8 OPTIMIERUNGSOPTIONEN)</b> - Sichtung von Suchanzeigen - Sozial Media Kanälen - Sondernewsletter		
<b>4. Die Besichtigung</b>	<b>4.1 INTERESSENTENAUSWAHL</b> ▶ Kontaktanfragen beantworten ▶ Interessentenliste erstellen ▶ Terminabsprache ▶ Filtern der Interessenten	<b>4.2 BESICHTIGUNG</b> ▶ Durchführung von Besichtigungen ▶ Auswertung der Besichtigungen ▶ Beratungsleistungen ▶ Interessentenliste aktualisieren	<b>4.3 STATUSBERICHT</b> ▶ Ggf. Weiterleitung von Interessenten ▶ Gespräche zwischen Verkäufer und Interessent herbeiführen und begleiten	<b>4.4 BONITÄTSPRÜFUNG</b> ▶ Prüfung Identität ▶ Prüfung der Finanzierungsbestätigung ▶ Kaufabsichtserklärung vorbereiten	<b>Eine Kaufabsichtserklärung wurde abgegeben</b>	3-X Wochen*
<b>5. Der Kaufvertrag</b>	<b>5.1 VERHANDLUNG</b> ▶ Moderation zwischen Verkäufer und Käufer ▶ Bieterverfahren leiten ▶ Preisverhandlungen führen	<b>5.2 VORBEREITUNG NOTARTERMIN</b> ▶ Veranlassung des Kaufvertrages beim Notar ▶ Besprechung Kaufvertrag mit Käufer und Verkäufer ▶ ggf. Vereinbarung eines Beratungsgesprächs mit dem Notar im Vorfeld	<b>5.3 NOTARTERMIN</b> ▶ Vereinbarung Notartermin ▶ Begleitung der Mandanten beim Notar	<b>5.4 ÜBERWACHUNG</b> - Einhaltung Vertragsbedingungen - Räumung Immobilie	<b>Der Verkäufer hat den Kaufpreis erhalten</b>	ca. 6-10 Wochen
<b>6. Die Schlüsselübergabe</b>	<b>6.1 ÜBERGABE</b> ▶ Koordination des Übergabetermins ▶ Kontaktliste für Wartungen und Reparaturen erstellen ▶ Aushändigung relevanter Unterlagen: Baupläne, Garantie- und Serviceverträge, Rechnungen, Handbücher, Wartungsberichte, Energieausweis, ggf. Wartungs- u. Mietverträge, Kontaktliste ▶ Erklärung technischer Funktionen und Besonderheiten ▶ Erstellung Übergabeprotokoll: Zählerstände erfassen, Anzahl übergebener Schlüssel ▶ Versand und Archivierung Übergabeprotokoll	<b>6.2 NACHFRAGE</b> - Kaufentscheidung und Zufriedenheit			<b>Weiterempfehlung</b>	ca. 1 Woche