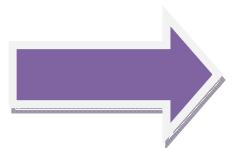


Immobilienberatung ist Kümmern!

Wenn wir Ihre Immobilie verkaufen, koordinieren und gestalten wir den gesamten Verkaufsverlauf für Sie, insbesondere...

- die Beschaffung, ggf. Zusammenstellung und / oder Aufbereitung (Digitalisierung) für den Verkauf wichtiger Unterlagen, insbesondere
 - eines aktuellen Grundbuchauszuges
 - eines Lageplans
 - eines Auszuges aus der Bodenrichtwertkarte
 - eines Auszuges aus dem Baulastenverzeichnis
 - Bauzeichnungen, Pläne, Abrechnungen
 - die Anfertigung professioneller Fotos, eines 360°-Rundganges und / oder eines Videos (optional)
 - die Erstellung eines aussagekräftigen Exposés
 - persönliche Ansprache vorgemerakter Kunden
 - die Durchführung von Werbemaßnahmen
 - print und / oder digital in allen gängigen Online-Portalen
 - die Terminkoordination und persönliche Durchführung von Besichtigungsterminen nebst Nachbesprechung der Besichtigungen mit den Interessenten
 - die Bonitätsprüfung von Interessenten
 - Führen von Kaufpreisverhandlungen
 - Abstimmung der Kaufmodalitäten
 - die Vorbereitung eines Kaufvertragsentwurfes
 - Besprechung zum Inhalt des Kaufvertragsentwurf
 - die persönliche Begleitung des Kaufvertragsbeurkundungstermins
 - die Durchführung und Protokollierung der Übergabe des Vertragsgegenstandes nebst etwaig erforderlicher Ummeldungen, Zählerstandsablesung, Schriftverkehr mit Behörden etc.
- ... und was sonst alles noch zu tun ist, damit **Sie** zufrieden sind.

Fragen Sie sich selbst...



Um herauszufinden, ob sich der Verkauf mit einem Makler für Sie lohnt, sollten Sie zunächst einige grundlegende Fragen für sich beantworten. Dabei hilft Ihnen unsere Checkliste.

	ja	nein
Haben Sie in den letzten 5 Jahren schon eine Immobilie verkauft?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennen Sie den <u>genauen</u> Marktwert Ihrer Immobilie <u>und</u> das aktuelle Marktumfeld in Ihrem Stadtteil?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist es Ihnen wichtig, den Käufer Ihrer Immobilie selbst auszuwählen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie bereit, sich vorab mit den rechtlichen und steuerlichen Aspekten auseinanderzusetzen, die für den Verkauf notwendig sind?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist es Ihnen möglich, Behördengänge zu erledigen, alle für den Verkauf notwendigen Unterlagen zu beschaffen und zu prüfen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie eine gute Fotoausrüstung und können mit den Internetportalen für die Werbung umgehen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie jeden Tag, auch am Wochenende, Zeit, Emails und Anrufe zu bearbeiten, sich bei Interessenten zu melden, Termine zu koordinieren und wahrzunehmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wissen Sie, wie Sie am besten reagieren, wenn ein Interessent zwar kaufen will, aber noch keine Finanzierung hat?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schätzen Sie Ihr Verhandlungsgeschick als gut ein?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist der Verkauf für Sie mit Emotionen verbunden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Beantworten Sie vier oder mehr Fragen mit „nein“, verkaufen Sie Ihre Immobilie besser mit einem Makler.