

Immobilienverkauf

Verkaufsprozess

Phase 1 *Grundlagen und Preisbildung*

- Besichtigung des Objektes
- Beschaffung und Sichtung der notwendigen Unterlagen
- Prüfung der objekt- und marktbedingten Verkäuflichkeit
- Marktanalyse und Beratung des Auftraggebers zur Festlegung des Verkaufspreises

Phase 2 *Vermarktung/Verkaufsberatung*

- Ausarbeitung und Bereitstellung der Verkaufsunterlagen
- Gestaltung und Schaltung der Werbung auf geeigneten Medien und/oder andere geeignete Werbeaktionen
- Durchführung von Besichtigungen und Verhandlungen mit Kaufinteressenten
- Abklärung und Beratung der Interessenten über Finanzierungsmöglichkeiten
- Reporting an Auftraggeber

Phase 3 *Abschluss Verkauf*

- Abschlussverhandlungen inkl. Reservationsvereinbarung und Kaufbestätigung
- Mitarbeit bzw. Instruktion bei der Ausarbeitung des Vertrages (Vorverträge, Kaufverträge, Kaufrechtsverträge, Baurechtsverträge usw.)
- Beratung des Auftraggebers bei der Erstellung der Grundstückgewinnsteuer-Selbstdeklaration
- Organisation und Teilnahme an der Beurkundung
- Übergabe des Objektes an den Käufer