

Schneller  
Verkaufen



## Bausteine

Buchen Sie eine Leistung aus den 7 Phasen eines Immobilienverkaufes oder stellen sich mehrere Leistungen zusammen.

### 1. Phase Verkaufsunterlagen

Zum Start Ihres Immobilienverkaufes sollten sie alle notwendigen Verkaufsunterlagen in einer Akte zusammen tragen.

Es werden Unterlagen für den Interessenten, die finanzierende Bank und den Notar benötigt.

Ich habe eine Checkliste mit allen notwendigen Unterlagen mit Hinweisen und Bezugsquellen für Sie erstellt.

### 2. Phase Immobilienbewertung

Damit Sie im Verkaufsprozess keine Zeit verlieren und potentielle Käufer direkt ansprechen, benötigen Sie den aktuellen Marktwert Ihrer Immobilie.

Ich erstelle Ihnen zeitnah, unkompliziert und fair die benötigte Bewertung. Ein Formular mit den mir dafür notwendigen Angaben habe ich für Sie entwickelt.

## 3. Phase Vermarktung

Zur Vermarktung benötigen Sie eine ansprechende und aussagefähige Verkaufsunterlage, das Exposé. Dieses enthält wichtige Daten und Hinweise Ihrer Immobilie und muß in allen Angaben der Wahrheit entsprechen. Eine kleine Abweichung schon in der Angabe der Wohnfläche, kann dann später dem Käufer Probleme bei seiner Finanzierung ergeben.

Ich bin Ihnen gern behilflich bei der Erstellung dieser so wichtigen Unterlage.

Wenn Sie nicht wissen, mit welcher Headline Sie Ihre Immobilienanzeige aufgeben um die Zielgruppe für Ihre Immobilie zu erreichen, dann fordern Sie meine Aufstellung über Headlines an oder lassen mich Ihnen passende Vorschläge unterbreiten.

Wo und wie Sie eine Immobilienanzeige aufgeben, kann ich Ihnen gern Aufzeigen.

## 4. Phase Besichtigung

Wenn Sie Hilfestellung benötigen wie Sie eine Besichtigung vorbereiten und durchführen.

Hinweise brauchen, worauf Sie achten müssen wenn Sie mit Interessenten Termine absprechen um Gefahren auszugrenzen und Immobilientourismus zu umgehen.

Bedenken haben, bzgl. der Kaufverhandlungen und noch nie etwas von einem Besichtigungsprotokoll gehört haben und den Sinn darin nicht verstehen, dann bin ich gern Ihre Ansprechpartnerin.

### 5. Phase Beurkundung

Der Interessent ist durch die Finanzierungsbestätigung einer Bank zum Käufer geworden und jetzt steht der Gang zum Notar an um den Kaufvertragsentwurf vorbereiten zu lassen.

Ich sage Ihnen worauf zu achten ist und was der Notar benötigt. Gern prüfe ich dann auch den Entwurf für Sie und erkläre Ihnen Passagen die Sie aufgrund des Juristendeutsch nicht verstehen.

### 6. Phase Schlüsselübergabe

Der Kaufpreis ist geflossen und die Übergabe steht bevor. Einen Vordruck des Übergabeprotokolls können Sie dafür von mir bekommen.

Hinweise worauf Sie bei der Übergabe achten sollten, spreche ich gern mit Ihnen vor dem Termin durch.

### 7. Phase Eigentumsübergang

Die Eigentumsumschreibung im Grundbuch hat stattgefunden. Jetzt ist Ihr Käufer auch der Ansprechpartner für die Gemeinde, die Gebäudeversicherung und die Müllentsorgungsbetriebe.

Schneller  
Verkaufen



Sie können die Endabrechnung der überzahlten Beträge für die Zeit der Übergabe bis zur Eigentumsumschreibung vornehmen.

Benötigen Sie hierfür Unterstützung?

Buchen Sie einen unverbindlichen Gesprächstermin unter:  
<https://calendly.com/die-immobilienfluesterin/gesprachstermin>

Ich unterbreite Ihnen dann aufgrund Ihrer Wünsche ein Angebot zu meinen erfragten Leistungen.

Bitte geben Sie bei Buchung Ihres Termins Ihr Thema oder Ihre Fragen an.

Ich freue mich auf unser Gespräch.