

## VERKAUFSVERFAHREN

1	<b>Interesse</b>	Wir wissen, dass Immobilien viel mit Vertrauen zu tun haben und bevor Sie jemanden Ihre Liegenschaft anvertrauen, möchten Sie sicher stellen mit wem Sie es zu tun haben. Genau aus diesem Grund ist es uns wichtig Sie und Ihre Immobilie kennenzulernen! Eine Bezugsperson steht Ihnen jederzeit zur Verfügung um auf Ihre Fragen, Vorstellungen und Wünsche einzugehen. Rufen Sie uns an oder schicken Sie uns eine E-Mail und wir werden uns so schnell wie möglich bei Ihnen melden.
2	<b>Schätzung</b>	Bevor es mit der Vermarktung los geht, ist eine erste, unverbindliche und kostenlose Besichtigung Ihrer Liegenschaft notwendig. Ein qualifizierter Berater steht Ihnen zur Verfügung und wird Ihnen Fragen zu Ihrer Immobilie stellen und sich einen ersten Eindruck erschaffen. Wir erstellen eine erste Einschätzung des Marktwerts Ihres Objekts, welches ein wichtiger Mehrwert für Sie und für uns ist. Auf Wunsch können wir Ihnen auch eine Professionelle Schätzung anbieten.
3	<b>Verkaufsabsicht</b>	Wenn alle offenen Fragen geklärt sind und der Verkaufsmandat unterschrieben ist und alle notwendigen Dokumente der Liegenschaft vorhanden sind, kann die Zusammenarbeit losgehen.
4	<b>Vermarktung</b>	Der erste Eindruck zählt. Vom ersten Augenblick an analysieren wir Ihre Immobilie, vergleicht sie mit Objekten auf dem Markt und empfehlen Ihnen die beste Art und Weise, sie zu präsentieren und zu vermarkten. In Zusammenarbeit mit einem professionellen Fotografen wird Ihre Liegenschaft erfasst und Videos bzw. Virtual Touren erstellt. Diese ermöglichen es den potenziellen Käufern einen ersten Eindruck zu erhalten, womit unnötige Besichtigungen vermieden werden können. Anhand der erforderlichen Unterlagen erstellen wir eine vollständige Verkaufspräsentation für Ihre Immobilie: Verkaufsbroschüre, Beschreibungen, Bilder, Videos, aktualisierte Grundrisse und ein virtueller Rundgang. Das Inserat und die dazugehörigen Dokumente werden Ihnen innerhalb von wenigen Werktagen zur Freigabe vorgelegt.
5	<b>Besichtigungen</b>	Wir kommunizieren mit Interessenten, beantworten Ihre Fragen und vereinbaren Besichtigungstermine. Sobald die ersten Angebote eintreffen und die Finanzierung bestätigt ist, rufen wir Sie an und besprechen diese mit Ihnen. Wir beraten Sie, verhandeln für Sie und sprechen Empfehlungen aus.
6	<b>Reservierung</b>	Nun wird die definitive Kaufzusage bzw. Reservationsvereinbarung unterzeichnet. Nach der Reservationsanzahlung ist der erste Schritt zum Verkauf der Liegenschaft gemacht.
7	<b>Kaufvertrag</b>	Wenn alle Details geklärt sind und der Reservationsvertrag unterschrieben ist, erarbeiten wir zusammen mit dem Notar den Kaufvertrag, den wir Ihnen gerne im Detail erklären. Wir helfen Ihnen, fehlende Unterlagen zu beschaffen, stellen sicher, dass das unwiderrufliche Zahlungsverprechen der finanzierenden Bank vorliegt, vereinbaren den Notariatstermin und begleiten Sie zur Beurkundung.
8	<b>Übergabe</b>	Selbstverständlich begleiten wir Sie auch bei der Übergabe der Liegenschaft an den neuen Eigentümer. Die Ziellinie ist nun erreicht. Wir freuen uns mit Ihnen und bleiben für weitere Anliegen immer für Sie da.