

DOLDERI GROUP

DUBAI



VERKÄUFER GUIDE



Die DOLDER GROUP ist auf dem Markt von Dubai (VAE) für ihren hervorragenden Service und ihre Immobilienkompetenz bekannt. Unsere hochqualifizierten Makler sind darauf geschult, jedem Kunden ein einzigartiges, ansprechendes und erfüllendes Verkaufserlebnis zu bieten, sowohl in emotionaler als auch in funktionaler Hinsicht. Die gründliche Marktkenntnis unserer Makler in Kombination mit ihrem Verhandlungsgeschick und erstklassigen Dienstleistungen macht den Verkauf Ihres Objekts zu einem angenehmen und erfreulichen Prozess. In diesem Leitfaden für Verkäufer finden Sie die wichtigsten Informationen, die Ihnen helfen, diese aufregende Reise reibungslos zu bewältigen.

Ihr DOLDER-Agent wird...

Sie durch den gesamten Prozess führen.

Alle Aspekte Ihres Immobilienverkaufs verwalten, von der Preisgestaltung über die Vermarktung und Präsentation bis hin zu jedem Schritt, der dazu beiträgt, dass Sie das Geschäft abschließen, das Ihren individuellen Zielen und Bedürfnissen entspricht.

Werbung für Ihr Angebot auf digitalen und gedruckten Plattformen.

Wir vertreten Sie persönlich bei jeder Besichtigung.

Wir erstatten Ihnen regelmäßig Bericht.

Sobald Angebote eingehen, verhandeln wir in Ihrem Namen, um den besten Preis und den schnellsten Abschluss zu erzielen.

Wir helfen Ihnen bei allen Einzelheiten der Eigentumsübertragung.

Wir arbeiten als Ihr Partner bis zum Abschluss der Transaktion.





Dubai eine pulsierende Metropole. Tauchen Sie ein in die faszinierende Kultur, erleben Sie luxuriöse Einkaufsmöglichkeiten und erkunden Sie atemberaubende Wahrzeichen. Erfahren Sie zudem alles Wichtige über den Wohnungsmarkt in Dubai, einschließlich Informationen über verschiedene Stadtteile und Lagen, um Ihnen bei einem erfolgreichen Wohnungskauf in dieser aufregenden Stadt zu helfen.

- 1** Stellen Sie uns Ihren Title Deed zur Verfügung
- 2** Vergewissern Sie sich, dass sämtliche Service Charge bezahlt sind um zügig den NOC des Bauträgers zu erhalten
- 3** Beurteilen Sie Ihre Immobilie und entscheiden Sie, ob Sie Renovierungsarbeiten durchführen möchten. Ziehen Sie Malerarbeiten, Reinigungsarbeiten oder den Austausch von Böden in Betracht
- 4** Beseitigen und reparieren Sie alle Anzeichen von Schäden und Verfall, um sowohl den vermeintlichen als auch den tatsächlichen Wert Ihrer Immobilie zu steigern. Wenn Sie etwas Zeit und Energie investieren, werden Sie in kürzester Zeit den höchstmöglichen Preis erzielen
- 5** Stellen Sie sicher, dass alle Sanitär-, Heizungs- und Elektroinstallationen ordnungsgemäß funktionieren
- 6** Reinigen Sie Schränke, Türen und Fenster
- 7** Organisieren Sie, beseitigen Sie Unordnung und neutralisieren Sie die Umgebung. Entfernen Sie Ihre persönlichen Spuren im Haus, z. B. Familienfotos, Kosmetika, Mülltonnen usw.
- 8** Entscheiden Sie, ob Sie Ihre Immobilie in Szene setzen möchten; gut in Szene gesetzte Häuser verkaufen sich etwa 30% schneller als nicht in Szene gesetzte Häuser. Außerdem steigt der Wert der Immobilie um etwa 8-10%
- 9** Prüfen Sie mit Ihrem Makler die vergleichende Marktanalyse Ihrer Immobilie
- 10** Ermitteln Sie den besten Preis auf der Grundlage des aktuellen Marktes, des Zustands der Immobilie, der Lage, Quadratmeterzahl, vergleichbare Verkäufe der letzten Zeit und Ausstattungsmerkmale und vieles mehr
- 11** Sobald Ihre Immobilie frisch, sauber und gut gepflegt aussieht, wird Ihr Makler sie professionell fotografieren lassen

12 Besprechen Sie mit Ihrem Makler den Vermarktungsplan für Ihre Immobilie

13 Ihr Makler wird mit den Besichtigungen Ihrer Immobilie beginnen. Achten Sie darauf, dass Sie die Wohnung verlassen, während sie gezeigt wird. Auf diese Weise werden sich die Käufer wohler fühlen, wenn sie mit Ihrem Makler über Ihre Immobilie sprechen.

Der Abschlussprozess

14 Ihr Makler schickt Ihnen, das Finale Angebot über ein Form F – Digital

15 Das Form F bestätigt das Angebot und den Kaufvertrag, hier ist auch eine Frist zur Zahlung des Kaufpreises beinhaltet

16 Sobald alle Unterlagen, NOCs und Formalitäten erledigt sind geht es zum Transfer (Notar)

17 Bei dem sogenannten Transfer erklären sich nochmal alle Parteien mit dem Gegenseitig genehmigten Form Einverstanden und der Notar transferiert das Kaufobjekt auf den neuen Eigentümer. Vor dem Transfer muss der Käufer gegenüber dem Notar den Kaufpreis nachweisen, der Verkäufer bestätigt dies

18 Nach Abschluss dieser Formalität wird ein neuer Title Deed ausgestellt und der Besitz hat gewechselt



DOLDER | GROUP

D U B A I

DOLDER REAL ESTATE BROKER L.L.C.

Rolex Tower – Sheikh Zayed Road

UAE – Dubai

www.doldergroup.e

office@doldergroup.ae