



## Der Ablauf Ihres Immobilienverkaufs.

Ihre Immobilie sollte innerhalb einer möglichst kurzen Vermarktungszeit den höchstmöglichen Preis erzielen. Nutzen Sie diese Übersicht als Checkliste aller notwendigen Schritte beim Verkauf Ihrer Immobilie.

### Phase eins

#### Recherche

Eingehende Besichtigung der zu verkaufenden Immobilie, Grundstück oder Gewerbeinheit

Wertermittlung Ihrer Immobilie (wenn notwendig mit Hilfe eines Sachverständigen, Kosten ca. 500,- € bis 1.500,- €)

Analyse der Verkaufspreise und Angebote vergleichbarer Immobilien in Ihrer Umgebung

Planung der Verkaufsstrategien & Möglichkeiten des "Homestagings"

Unter Homestaging versteht man das optimale Herrichten einer Immobilie für den Verkauf

Gerne zeige ich Ihnen das bei einer kostenlosen professionellen Bewertung Ihrer Immobilie

### Phase zwei

#### Umfangreiche Planung

Einsichtnahme & Beschaffung aller verkaufsrelevanten Unterlagen

Erstellung des richtigen Energieausweises (Verbrauchs- oder Bedarfsausweis)

Erstellung von Grundrissvisualisierungen in 2D oder 3D

Professionelle Fotoaufnahmen Ihrer Immobilie

Definition Ihrer Zielgruppe (Wer ist der typische Käufer und wo genau erreichen Sie ihn)

Gestaltung eines verkaufsfördernden Exposés mit aussagekräftigen Bildern

Erstellung mehrseitiger Hochglanzbroschüren (Werbematerial)

Herstellung zahlreicher Postwurfsendungen (Werbematerial)



### Phase drei

#### Hochwertige Vermarktung

Informieren möglicher Interessenten (z.B. Familie, Freunde und Nachbarn)

Veröffentlichung des Exposés bei führenden Immobilienbörsen (z.B. [www.Immowelt.de](http://www.Immowelt.de))

Aufstellen eines Verkaufsschildes

Verteilung der Postwurfsendungen in der Umgebung der Immobilie

Sicherstellen der telefonischen Erreichbarkeit

Vereinbarung von Besichtigungsterminen (ggf. in Absprache mit dem Mieter)

Durchführung von Einzel-Besichtigungen

Beratung & Betreuung aller Kaufinteressenten

Bieterverfahren bei mehreren Kaufinteressenten

### Phase vier

#### Rechtssicherer Vertragsabschluss

Unterstützung des Käufers bei der Finanzierung

Identitäts- & Bonitätsprüfung des Käufers (z.B. Personalausweis)

Prüfung einer offiziellen Finanzierungsbestätigung der betreffenden Bank

Vorbereitung des notariellen Kaufvertragsentwurfs (Checkliste vom Notariat anfordern)

Vereinbarung des Notartermins & Unterzeichnung des Kaufvertrags

Hilfestellung bei eventuellen Eigenbedarfskündigungen

Durchführung rechtssicherer Übergabe an den Erwerber mit ausführlichem Protokoll

Bei sorgfältiger Einhaltung erzielen sie bis zu  
20 % mehr qualifizierte Besichtigungen.

Gerne übernehmen wir das für Sie.

Rufen Sie uns gleich an unter: Tel.: 08868 25 99 877 oder mail an: [kontakt@urbangoodliving.de](mailto:kontakt@urbangoodliving.de)