

# VERKAUFSPROZESS



## 1 Objektaufnahme

An erster Stelle steht zunächst eine ausführliche Besichtigung der Immobilie. Dabei werden alle wertbildenden und vermarktungsrelevanten Faktoren aufgenommen und ausgewertet.



## 2 Kompetente Wertermittlung

Mit unserer langjährigen Erfahrung ermitteln wir den Wert Ihrer Immobilie zuverlässig, präzise und nachvollziehbar. Dies erfolgt über die anerkannten Sachwert-, Ertragswert- und Vergleichswertverfahren. Bei Grundstücken lassen wir durch unseren Architekten das Baurecht prüfen, um den echten Wert zu ermitteln.



## 3 Hochwertige Präsentation

Auf Basis der uns zur Verfügung gestellten Unterlagen, die wir prüfen und gegebenenfalls bei Nichtvorliegen organisieren, erstellen wir ein hochwertiges Exposé mit professionellen Fotos, optimierten Grundrissplänen und ansprechenden Texten. Zudem bieten wir die Möglichkeit virtueller 360°-Rundgänge sowie innovativer Drohnenbilder.



## 4 Umfassende Vermarktung

Die Vermarktung der Immobilie erfolgt zum einen direkt über unsere gut sortierte Kundenkartei, zum anderen über die wichtigsten Online-Portale als Premium- oder Top-Platzierung sowie unserer Webseite. Zudem sprechen wir über die Schaufensterauslage unseres Ladenbüros regional viele Interessenten an. Einen exklusiven Werbestandort bietet unser Schaukasten in der Münchner Operngarage.



## 5 Besichtigungen mit Kunden

Die Besichtigungen werden durch qualifizierte Mitarbeiter (Immobilienkaufleute/-fachwirte IHK) als Einzeltermine koordiniert und durchgeführt. Jede Immobilie hat einen fest zugeordneten Betreuer, der über alle Vorteile und Besonderheiten im Termin informieren kann und auch für Sie stets als Ansprechpartner zur Verfügung steht.



## 6 Kaufpreisverhandlungen

Nach erfolgter Besichtigung führen wir mit potentiellen Kaufinteressenten Verkaufsgespräche und Verhandlungen. Dies erfolgt in transparenter Form, so dass Sie einen umfassenden Überblick über die Verhandlungssituation erhalten – die Grundlage für eine gute Entscheidung. Unser Finanzierungsberater berät gerne unabhängig über die besten Finanzierungskonditionen.



## 7 Notartermin und Kaufvertrag

Vor Vereinbarung des Notartermins prüfen wir die Bonität des Käufers. Wir stimmen den Kaufvertrag zwischen Ihnen und dem Käufer ab und bereiten anschließend die Beurkundung gewissenhaft und in enger Absprache mit dem Notariat vor. Alle Beteiligten erhalten im Vorfeld einen Kaufvertragsentwurf zur Prüfung und Klärung eventueller Fragen. Falls notwendig können wir auf die Expertise von Steuerberatern oder Fachanwälten zugreifen.



## 8 After-Sales-Service

Selbstverständlich unterstützen wir Sie auch nach Beurkundung bei der Übergabe und stehen für Fragen weiterhin jederzeit gerne zur Verfügung.