

Kostenlose Checkliste Für Eigentümer



Gratis Checkliste für Eigentümer

www.immoemotion.de

Gratis Checkliste

Sie stehen kurz vor dem Verkauf einer Immobilie und sind sich nicht sicher, ob Sie alle wichtigen Informationen bedacht haben? Ist der Zeitpunkt der richtige, um zu verkaufen? Wie ermittle ich den richtigen Kaufpreis? Wieviel Zeit sollte ich für den gesamten Verkaufsprozess einplanen? Welche Unterlagen muss ich bereithalten, wenn ich mich mit einem potenziellen Käufer treffe und über welche Kanäle vermarkte ich meine Immobilie am besten?

Diese und tausend weitere Fragen können Ihnen in den Sinn kommen. Damit Sie nicht in Stress ausbrechen und alles geordnet abläuft, haben wir Ihnen eine hilfreiche Checkliste zusammengestellt. Diese enthält die wichtigsten Fragen, die Sie sich im Vorfeld gestellt haben sollten.



Vor dem Verkauf

- Haben Sie den richtigen Zeitpunkt erwischt?
- Haben Sie eine vage Vorstellung wie lange der Verkauf Ihrer Immobilie dauern könnte?
- Kennen Sie den Wert Ihrer Immobilie?
- Sind Sie darauf angewiesen den Erlös so schnell wie möglich zu erhalten?
- Kennen Sie den verwaltungstechnischen Aufwand? (Steuern, Abgaben, etc.)
- Kennen Sie die Vermarktungskosten? (Insertion, Einholung der Unterlagen, etc.)

Vorbereitung

- Energieausweis vorhanden?
- Gutachten / Wertermittlung vorhanden?
- Grundbuchauszug vorhanden?
- Erforderliche Verkaufsunterlagen vorhanden (u.a. Grundrisse, Schnitte, Ansichten)?
- Renovierungs-, Sanierungs-oder Modernisierungsmaßnahmen durchgeführt?
- Preis Ihrer Immobilie schon vorhanden?
- Inventarliste erstellt und das Inventar beziffert?

Vermarktung

www.immoemotion.de

Gratis Checkliste

Haben Sie eine bestimmte Zielgruppe, die Sie für Ihre Immobilie als Kunden gewinnen wollen?

Wollen Sie einen Immobilienmakler mit dem Verkauf beauftragen?

Wollen Sie Ihre Immobilie selbst vermarkten?

Haben Sie Fotos in hoher Qualität?

Sind Inserate schon erstellt worden?

Besichtigung & Verkaufsabwicklung

Wer bearbeitet die Kundenanfragen?

An welchen Tagen soll besichtigt werden?

Wie wollen Sie die Besichtigungen durchführen (Ablauf)?

Sind Sie auf kritische Fragen vorbereitet?

Wie lange soll die Besichtigung gehen?

Haben Sie Ihre Hauptargumente schon vorab klar gemacht?

Wer soll die Besichtigungen durchführen?

Haben Sie sich vergewissert, wie viel Sie vom Preis bei Verhandlungen abschlagen können, aber trotzdem noch einen Gewinn machen (Minimumpreis)?

Verkaufsabwicklung & Vertragsschließung

Haben Sie Anforderungen an den Käufer?	
Welche Anforderungen sind Sie bereit zu erfüllen?	
Haben Sie festgestellt, dass der /die Kaufinteressent/-in den Erwerb finanzieren kann?	
Wer koordiniert die Bestellung des Notarvertrages und übermittelt die erforderlichen Informationen und Dokumente?	
Wissen Sie, wann Sie die Immobilie übergeben wollen?	
Sind Sie rechtlich abgesichert, falls es zu juristischen Komplikationen kommen sollte?	

Sie haben weitere Fragen?

immoEmotion (Inh.Timo Schröder)

Habichtallee 29

27389 Lauenbrück

Kontakt

Tel.: 04267 - 7702811

Mail.: info@immoemotion.de

Webseite: www.immoemotion.de

www.immoemotion.de

**Nehmen Sie Kontakt
mit uns auf**