



HABITANDO IMMOBILIEN

BY ANDREAS SCHREINER

Vertriebsangebot für Kaufimmobilien

1. Ersttermin und Kennenlernen

- Darstellung der aktuellen Marktsituation
- Erläuterung der verschiedenen Bewertungsmethoden
- Begehung und Aufnahme der Immobilie

2. Wertermittlung

- Ermittlung eines sachgerechten Verkaufspreises für die Immobilie nach Sachwertverfahren, Ertragswertverfahren oder Vergleichswertverfahren
- Heranziehung umfangreicher Datenquellen (Kaufpreislisten, aktuelle Immobilienangebote, Marktanalyse, Bodenrichtwert, Grundbuchauszug, etc.)
- Erstellung einer kompakten Kaufpreiseinschätzung unter Berücksichtigung der marktrelevanten Daten (Checkliste: „Wie geht es nach der Bewertung weiter?“)
- Erzielung Kaufpreiseinigkeit und Abschluss Makler-Allein-Auftrag

3. Vermarktung

- Einholung und Aufbereitung aller nötigen Dokumente (Checkliste „Erforderliche Dokumente“)
- Anfertigung Objektfotos & „Virtuelle Besichtigung“
- Zeichnung neuer Grundrisse
- Erstellung aussagekräftige Exposétexte
- Zeichnung Lageplan/Karte
- Abnahme Exposé durch Verkäufer
- Veröffentlichung Exposé auf allen Kanälen (bis zu neun Internetportale, Print, Schaufenster, Kundenkartei etc.)
- Interessentenmanagement (Kontaktaufnahme, Vorselektion, Terminvereinbarungen)
- Kunden-Reporting (Einschätzung zu Rücklauf, Anzahl Anfragen, Qualität Interessenten etc.)



HABITANDO IMMOBILIEN

BY ANDREAS SCHREINER

4. Vertrieb

- Organisation und Abstimmung Besichtigungstermine
- Durchführung Besichtigung (Einzeltermine)
- Einholung Bonitätsnachweis
- Selektion potenzieller Kaufkandidaten und Abstimmung mit Verkäufer
- Kaufpreisverhandlung
- Entwurf und Verhandlung Kaufvertrag
(Checkliste: „Kaufangaben“)
- Begleitung Notartermin
(Checkliste: „Was läuft rund um den Notartermin?“)

5. Nach dem Verkauf

- Überwachung Kaufpreiszahlung
- Durchführung Objektübergabe (Übergabeprotokoll, Übergang von Nutzen und Lasten, Versicherungsübertragung etc.)

6. Kosten*

- Die Kosten für den Verkäufer und Käufer belaufen sich beim Verkauf von Wohnungen und Einfamilienhäusern in der Regel auf jeweils 1,5% bis 2% vom Kaufpreis zuzüglich der gesetzlichen MwSt.
- Bei Grundstücken, Mehrfamilienhäusern und Gewerbeobjekten bleibt es bei der ursprünglichen gesetzlichen Regelung, das bedeutet, dass in der Regel der Käufer eine Provision in Höhe von 3% zuzüglich der gesetzlicher MwSt. zu entrichten hat.

* Neue gesetzliche Regelung (§656a-d BGB) zur Provisionsteilung seit 23.12.2020