



Verkäufer-Information

So verkaufen wir Ihre Immobilie

Schön, dass Sie über den Verkauf Ihrer Immobilie nachdenken. Für viele Menschen ist das eine Entscheidung, die weit über Zahlen hinausgeht, und genau so begleiten wir Sie: mit Ruhe, Erfahrung und einem klaren Blick für den Wert Ihres Zuhauses. Auf diesem Blatt zeigen wir Ihnen, wie ein Verkauf mit uns abläuft und was dabei auf Sie zukommt.

— SCHRITT 1

Vorbereitung und Präsentation

Zu Beginn nehmen wir Ihre Immobilie in Ruhe auf und bereiten alle Unterlagen sorgfältig vor. Wir sichten vorhandene Dokumente, beschaffen fehlende Nachweise und erstellen professionelle Aufnahmen sowie ein Exposé, das die Stärken Ihres Objekts klar herausstellt. So entsteht eine belastbare Grundlage, die Interessenten überzeugt und von Anfang an Vertrauen schafft.

— SCHRITT 3

Anfragen und Besichtigungen

Wir beantworten eingehende Anfragen, prüfen deren Ernsthaftigkeit und stimmen Besichtigungstermine so ab, dass sie in Ihren Alltag passen. Die Termine führen wir persönlich durch und begleiten Interessenten kompetent durch Ihr Objekt. Sie behalten jederzeit den Überblick, ohne sich um die Organisation kümmern zu müssen.

— SCHRITT 5

Notartermin und Übergabe

Ist der passende Käufer gefunden, stimmen wir den Kaufvertrag mit dem Notar ab und begleiten Sie zur Beurkundung. Anschließend koordinieren wir die Übergabe der Immobilie sowie den Übergang von Nutzen und Lasten, damit der Abschluss geordnet und ohne offene Fragen verläuft.

— SCHRITT 2

Vermarktung mit Reichweite

Anschließend bringen wir Ihre Immobilie gezielt zu den passenden Interessenten. Neben den bekannten Portalen und ausgewählten sozialen Kanälen nutzen wir unseren Bestand vorgemerakter Kaufinteressenten. Auf Wunsch vermarkten wir Ihr Objekt auch diskret abseits der Öffentlichkeit.

— SCHRITT 4

Verhandlung und Entscheidung

Sobald konkretes Interesse besteht, führen wir die Preis- und Verkaufsverhandlungen in Ihrem Sinne. Wir vertreten Ihre Interessen sachlich und verbindlich und sorgen dafür, dass am Ende ein tragfähiges Ergebnis für beide Seiten steht. Die Entscheidung treffen Sie, wir bereiten sie fundiert vor.

— UNTERLAGEN

Was Sie bereithalten sollten

Hilfreich sind unter anderem Grundbuchauszug, Lageplan, Wohnflächenberechnung, Grundrisse und Energieausweis sowie Nachweise zu Gebäudeversicherung und Grundsteuer. Bei einer Eigentumswohnung kommen Teilungserklärung, Wirtschaftsplan, Nebenkostenabrechnung und die Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen hinzu. Vieles davon beschaffen wir auf Wunsch für Sie, damit Ihr Aufwand überschaubar bleibt.

Ein guter Verkauf gelingt, wenn Vorbereitung, Reichweite und Verhandlung ineinandergreifen.

SPRECHEN WIR DARÜBER

02151 9281300 · langenkamp@wohngeduehl-immobilien.de