RATGEBER
IMMOBILIEN ERBRECHT

Hausverkauf mit Makler: Sein Leistungsspektrum

Ein Immobilienmakler kann den Hausverkauf entscheidend vorantreiben und somit sehr hilfreich sein. Er kümmert sich um viel mehr, als nur den Verkauf des Objektes. Hier ist eine Kurzübersicht, welche Kernaufgaben zum Makler gehören:

Wertermittlung des Objektes und Bestimmung des optimalen Verkaufspreises

Beschaffung aller Unterlagen für den Immobilienverkauf

Energieausweis | Grundbuchauszüge | Grundsteuerbescheid | Grundrisse etc.

Aufbereitung aller Unterlagen für den Immobilienverkauf

Beratende Tätigkeit rund um das Bau- und Vertragsrecht von Häusern

Erstellen von aussagekräftigen und erstklassigen Fotos des Objekts sowie gegebenenfalls ihrer Bearbeitung

Anfertigung eines werbewirksamen Exposés für Kaufinteressenten

Bestimmung der Zielgruppe

Konzipierung einer Marketingstrategie

Betreuung und Auswahl der Kaufinteressenten

Abwicklung der Besichtigungen inklusive Terminabsprachen und Durchführung

Übernahme jeglicher Verkaufsverhandlungen – professionell und zielführend

Überprüfung der Käufer in puncto Zahlungsfähigkeit

Vorbereitung des Kaufvertrags und Abstimmung des Notartermins

Durchführung der Objektübergabe inklusive Übergabeprotokoll

Nachbetreuung

Der Immobilienmakler ist damit kein reiner Verkäufer, sondern auch ein Berater und Kundenbetreuer. Er bietet einen Full Service und verlangt keinerlei Gebühren im Vorhinein. Seine Bezahlung fällt nur an, wenn er das Objekt erfolgreich verkauft.

Rainer Fischer Immobilien

Nymphenburger Straße 47
80335 München

Telefon 089-131320
Fax 089-133424

Besuchen Sie unsere Ratgeber:
www.fischer-immobilien-muenchen.de
www.fischer-immobilien-muenchen-erbrecht.de
www.fischer-immobilien-muenchen-grundstuecksverkauf.de
www.fischer-immobilien-muenchen-hausverkauf.de