

Leistungsumfang bei einem Objektverkauf

- **Marktanalyse:** Untersuchung des Immobilienmarktes, um Trends, Preisschwankungen und potenzielle Käufer- oder Mietermärkte zu identifizieren.
- **Immobilienbewertung:** Einschätzung des Marktwerts einer Immobilie durch Vergleichsanalyse, Berücksichtigung von Standort und Zustand.
- **Zusammenstellen und gegebenenfalls Neubeschaffung wichtiger Unterlagen** (alte Bauakten, Grundbuchauszug, etc.)
- **Vermarktung:** Entwicklung und Umsetzung von Marketingstrategien, korrektes „In Szene setzen“ der Immobilie, aussagekräftige Fotografien, einschließlich der Erstellung verkaufsfreundlicher Grundrisse, von Exposés, Online-Inseraten und gegebenenfalls Social Media-Kampagnen.
- **Besichtigungen:** Organisation und Durchführung von Besichtigungsterminen für interessierte Käufer.
- **Verhandlung:** Unterstützung bei Preisverhandlungen zwischen Käufern und Verkäufern .
- **Unterstützen der Käufer bei Finanzierungsfragen**, auch unter Heranziehen von qualifizierten Netzwerkpartnern.
- **Vertragsmanagement:** Erstellung, Prüfung und Abstimmung von Kauf- oder Mietverträgen sowie die erforderliche Koordination mit Notaren oder Anwälten.

- **Kundenberatung:** Beratung von Verkäufern und Käufern in Bezug auf rechtliche, finanzielle und marktmäßige Fragen.
- **Netzwerkpflege:** Aufbau und Pflege eines Netzwerks aus Käufern, Verkäufern, Investoren, Handwerkern und weiteren Marktakteuren.
- **Nachbetreuung:** Unterstützung der Kunden nach dem Vertragsabschluss, z. B. bei Übergaben, Umzügen oder Nachfragen.
- **Weiterbildung:** Teilnahme an Schulungen und Fortbildungen, um über aktuelle Entwicklungen und rechtliche Änderungen im Immobilienbereich informiert zu bleiben.

NUR BEI WEG-VERKAUF

- **Beim Verkauf von WEG-Eigentum:** Sammeln und gegebenenfalls Beschaffung notwendiger Unterlagen, wie Teilungserklärung, Abgeschlossenheitsbescheinigung, Versammlungsprotokollen, Hausgeldabrechnungen, etc.

Dies sind nur im Wesentlichen die Aufgaben, welche bei einem Immobilienverkauf anfallen und getan werden müssen. Aber man darf davon ausgehen, dass im Verlauf viele weitere Tätigkeiten hinzukommen, die Zeit und Engagement erfordern. Das im Einzelnen aufzuführen führt zu unendlichen Geschichten und ist nahezu unmöglich.

Ein Makler macht bei weitem mehr, als nur Türen aufzuschließen. Daher füllt es ein Berufsbild und bringt jedem Verkäufer ein Mehr an Zeit, viel abgenommene Arbeit und damit Lebensqualität.

GOTTA-HOME4U – Marc Gotta Immobilienmakler

2025