

Leistungsgarantie (& Checkliste)

Vorbereitung

Objekt:

Erledigung
bis KW:

Daten-
recherche

- Objektdaten (Baujahr, Zustand, Größe, Ausstattung, Lage, Rechte, Belastungen, E-Ausweis etc.)

Auswertung

- Marktwertermittlung / Preisfestlegung
- Selektion einer Zielgruppe / Strategiekonzept

Objekt-
aufbereitung

- Erstellung Objektvisitenkarte / Infobrief
- Erstellung des „Open-House- o. Action-Flyers“
- HomeStaging-Umsetzung / -Beratung
- Fotoshooting / virtuelle 360°-Tour
- Erstellung des Objektexposés

Vermarktung

Vorschau

- Nachbarn informieren / Visitenkarten verteilen
- Ausgewählte Bestandsinteressenten informieren
- Besichtigungen mit VIP-Bestandsinteressenten

Aktion

- Verkaufsschild am Objekt aufstellen
- Onlineanzeigen (IS24, Immowelt, Immonet, IM)
- 5.000 Flyer im Ort verteilen
- Printanzeigen NOZ / Lindenblatt
- ggf. Tag der offenen Tür (Open House)
- ggf. Bieterverfahren (ggf. nach der „Passivphase“)

Abschluss

Notartermin

- Preisargumentation u. Verhandlung
- Finanzierungsservice / Solvenzprüfung Käufer
- Vertragsvorbereitung u. Vertragsabschluss

Übergabe

- Objektübergabe mit Protokoll
- Nachbarn persönlich informieren / Käuferparty
- Feedbackgespräch / Qualitätszirkel