



IHRE PDF ZUM VIDEO

TIPP 1

REALISTISCHE UND MARKTGERECHTE BEWERTUNG

Nutzen Sie gern dazu unsere kostenfreie Immobilienbewertung oder schauen Sie im Internet nach Vergleichsangeboten.

Hier geht es zur kostenfreien Immobilienbewertung:
<https://nd-realestate.de/immobilienbewertung/>

TIPP 2

WICHTIGE UNTERLAGEN ZUR IMMOBILIE AUFBEREITEN

Dazu gehören amtliche Flurkarten und Lagepläne, ein aktueller Grundbuchauszug, Energieausweis, Auskünfte aus dem Baulastenverzeichnis, Altlastenverzeichnis und der Denkmalliste.

Weiterhin die Objektversicherung, Grundrisse und Zeichnungen vom Gebäude. Wenn vorhanden die Baugenehmigungen. Gern können wir auch die Arbeit hier für Sie machen.

TIPP 3

ARBEITE MIT PROFESSIONELLEN FOTOGRAFEN UND STAGING

Hier ist ein deutlicher Mehrpreis zu erzielen.
Für unsere Kunden machen wir dies selbstverständlich immer mit,
um einen deutlichen Mehrpreis zu generieren.

TIPP 4

EIN HOCHWERTIGES EXPOSÉ MIT ALLEN ANGABEN

Dies erzielt nicht nur einen deutlichen Mehrpreis sondern sortiert von vornherein schon einige Anfragen aus.

Wichtig: es sollten schon alle Informationen zum Gebäude und zum Standort vorhanden sein, somit kommt man auch zeitlich schneller zum Erfolg.

Gern fertigen wir Ihnen ein hochwertiges Exposé an.

TIPP 5

ZEITPLANUNG IM VERKAUFVORGANG

Planen Sie genügend Zeit ein. In der Regel dauert ein Verkauf ungefähr 6 Monate, wobei wenn Sie uns beauftragen hier schon nach einigen Wochen alles positiv beschieden wird, da wir hohe Warte- und Interessentenlisten seit Jahren führen.

TIPP 6

KAUFVERTRAGSVERHANDLUNGEN MIT DEM KÄUFER UND NOTARVERHANDLUNGEN

Hier müssen Sie sich gute Verkaufsargumente überlegen. Fragen Sie den Notar nach allen Fragen, er ist verpflichtet Ihnen alle Auskünfte zu geben. Wenn Sie über uns Ihre Immobilie verkaufen wollen, machen wir für Sie ein aufwendiges Bieterverfahren um so den besten Preis für Sie zu erzielen. Weiterhin übernehmen wir alle Abstimmungen mit den Notaren. Wir arbeiten in Mittel- und Ostdeutschland mit über 8 Notarkanzleien zusammen.

TIPP 7

PRÜFE DIE BONITÄT DES KÄUFERS, ERST DANN EINE RESERVIERUNGSVEREINBARUNG SCHLIEßEN

Prüfen Sie unbedingt die Bonität des Käufers, ob er solvent ist Ihnen den Kaufpreis zu bezahlen bzw. eine aussagekräftige Finanzierungsbestätigung eines deutschen Kreditinstitutes nachweisen kann. Weiterhin kann man eine Anzahlung bei Reservierungsgebühr verlangen sowie eine Anzahlung auf ein Notaranterkonto. Für unsere Kunden und Klienten erledigen wir es immer nach Wunsch.

NOCH FRAGEN?

**JETZT MIT EINEM MAKLER AUS DEM
ND REAL ESTATE TEAM TELEFONISCH DIE NÄCHSTEN
SCHRITTE BESPRECHEN.**

TELEFON: +49 176 461 05550