

Leistungsbeschreibung Verkaufsmandat

Vorbereitungsarbeiten

- Besichtigung der Liegenschaft vor Ort
- Erstellung einer Marktbewertung & gemeinsame Festlegung eines realistischen Verkaufspreises
- Abschluss eines Mäklervertrages
- Zusammentragen aller Objektunterlagen

Marketing-Aktivitäten

- Erstellen einer ausführlichen Verkaufsdokumentation mit hochwertigen Fotos für Kaufinteressenten und Banken
- Erstellen eines übersichtlichen Infoflyers
- Anschreiben von potentiellen Käufern aus unserer internen Interessentenkartei
- Inserieren in verschiedenen Online-Medien
- Inserate in gezielten Print-Medien
- Aushang in Schalterhallen diverser Banken
- Aufstellung eines Verkaufsschildes bei der Liegenschaft (in Absprache)

Kommunikation/Abschluss

- Gesamtheitliche Betreuung der Interessenten, insbesondere durchführen von Besichtigungsterminen in Absprache mit dem Benutzer der Liegenschaft
- Regelmässiges Feedback an den Auftraggeber über den Verkaufsstand
- Unterbreiten aller Kaufangebote an den Auftraggeber und Begleitung beim Entscheid
- Abschluss einer Reservationsbestätigung mit dem Kaufinteressenten mit Anzahlung
- Beauftragung eines Notars zur Erstellung des Kaufvertrages
- Begleiten des notariellen Verurkundungsprozesses
- Übergabe des Verkaufsobjektes per Nutzen und Gefahren mit Erstellung des Übergabeprotokolls
- Meldung des Eigentümerwechsels an verschiedene Ämter/Verwaltung unter anderem auch Strom-, Wasser- und Heizungszähler