

Tätigkeiten der FinanzScan24/Immobilien – Für Sie als Verkäufer

Diese Übersicht zeigt Ihnen transparent und strukturiert, welche Leistungen wir als professioneller Immobilienmakler seit 1989 für unsere Mandanten (Eigentümer) übernehmen – von der ersten Beratung bis weit über den Verkauf hinaus.

1. Vorbereitung & Analyse

- Kostenlose Erstberatung und Objektbesichtigung
- Professionelle Marktwertermittlung
- Analyse von Lage, Zielgruppe und Marktpotenzial
- Beratung zu Verkaufspreis und Verkaufsstrategie

2. Unterlagenbeschaffung & Aufbereitung

- Beschaffung fehlender Unterlagen (Grundbuch, Flurkarte, Energieausweis etc.)
- Prüfung rechtlicher Gegebenheiten
- Erstellung eines aussagekräftigen Exposés mit hochwertigen Fotos und Texten
- Grundrissaufbereitung und Visualisierungen (auf Wunsch)

3. Professionelle Vermarktung

- Veröffentlichung auf Immobilienportalen (z.B. Immobilienscout24, Ebay-Kleinanzeigen)
- Gezielte Online- und Social-Media-Anzeigen
- Nutzung des internen Käufernetzwerks
- Diskrete Vermarktung (auf Wunsch)

4. Interessentenmanagement

- Vorqualifizierung der Anfragen (Bonität, Kaufabsicht)
- Organisation und Durchführung von Besichtigungen
- Feedback-Auswertung und Optimierung der Strategie
- Laufende Information über den Vermarktungsstand

5. Verhandlung & Abschluss

- Professionelle Preisverhandlungen im Sinne des Eigentümers
- Prüfung der Finanzierungszusage oder Bonitätsunterlagen
- Vorbereitung und Abstimmung des Kaufvertrags mit dem Notar
- Begleitung zum Notartermin und Vertragsabschluss

6. Nach dem Verkauf

- Erstellung eines Übergabeprotokolls und Objektübergabe
- Ansprechpartner auch nach dem Verkauf für Rückfragen
- Unterstützung bei der Suche nach einer neuen Immobilie (auf Wunsch)