

# Leistungsverzeichnis für den Verkauf von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen

Bestandesimmobilien

---

## Vorabklärungen

- Besichtigung des Objekts
- Studium aller relevanten Unterlagen und Rahmenbedingungen
- Erste Nennung eines marktnahen Verkaufspreises

**Kostenlose Immobilienbewertung (Marktwertschätzung)  
bei Abschluss eines Maklervertrages**

## Verkaufsvorbereitungen

- Ausarbeiten der Verkaufsdokumentation
- Gestalten und Texten von Online- und Printinseraten, sowie Werbeanzeigen für Social Media
- Aufbereiten von Plänen und Daten für die Verkaufsdokumentation

**Professionelle Fotoaufnahmen erstellt durch einen Architekturfotografen –  
gratis für Sie**

## Verkaufsphase

- Objekt auf verschiedenen Onlineplattformen und auf Social Media publizieren
- Umsetzen weiterer Werbemaßnahmen gemäss Absprache mit Auftraggeber (Facebook-Kampagne, Printinserate, Verkaufstafel, Flyeraktion, etc.)
- Besichtigungen durchführen vor Ort
- Verkaufsgespräche mit den Interessenten führen
- Zusammenstellen eines detaillierten Dossiers für ernsthafte Interessenten (Bankunterlagen)
- Reporting gegenüber dem Auftraggeber über den Verlauf der Aktivitäten
- Den Auftraggeber beraten über mögliche Massnahmen, um das Objekt schneller oder besser verkaufen zu können

## Abschlussphase

- Mitwirkung bei der Ausarbeitung des Kaufvertragsentwurfs (in Zusammenarbeit mit dem Notar)
- Vertragsbereinigung, Besprechung mit dem Kaufinteressenten
- Organisation Beurkundungstermin und Begleiten der Parteien zur Beurkundung
- Mitwirkung bei der Schlüsselübergabe und Erstellung der marchzähligen Abrechnung