

Leistungsverzeichnis der Immotevo GmbH

für den Verkauf von Immobilien

Vorwort:

Das Leistungsverzeichnis der Immotevo GmbH bietet Klarheit über die erbrachten Leistungen, Transparenz, sowie eine rechtliche Grundlage im Zusammenhang mit der Tätigkeit als Makler.

A. Persönliches Kennenlernen & individuelle Beratung:

- Kennenlernen Ihres persönlichen Immotevo-Beraters
- Gemeinsame Festlegung des Verkaufsprozesses entsprechend Ihrer individuellen Wünschen
- Ausführliche Besprechung der individuellen Ziele sowie Klärung von Erwartungen und Fragen

B. Präzise Immobilienbewertung mit datenbasiertem Verkaufswertgutachten:

- Kostenlose und unverbindliche Erstbegehung & Bewertung Ihrer Immobilie
- Berücksichtigung der Vor- & Nachteile sowie Sanierungs- und Renovierungskosten der Immobilie
- Erstellung eines individuellen Verkaufswertgutachtens

C. Professionelle Verkaufsvorbereitung:

- Vorbereitung und Zusammenstellung der erforderlichen Verkaufsdokumente
- Entwicklung einer maßgeschneiderten Vermarktungsstrategie für eine gezielte Präsentation Ihrer Immobilie
- **Optional:** Empfehlung und Koordination von professionellen Dienstleistern für Renovierungen oder Reparaturen

D. Moderne Exposé-Erstellung:

- Erstellung eines ansprechenden Exposés mit informativen Texten, aussagekräftigen Fakten und hochwertigen Fotos
- Einpflege von Grundrissen und einer Videotour durch die Immobilie

E. Individuelle & digitale Vermarktung

- Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern
- Gezielte Vermarktung an ausgewählte Suchkunden
- Präsentation auf Immobilienportalen, wie Immoscout24 oder Immowelt
- **Optional:** Werbung über gezielte Flyer-Kampagnen oder Printmedien

F. Käuferauswahl & Besichtigung:

- Aktive Qualifizierung/Auswahl potenzieller Käufer aus einem umfangreichen Netzwerk und unserer Datenbank
- Nutzung einer Plattform mit über 25.000 vorqualifizierten Suchkunden für einen effizienten Verkauf
- Planung und Koordination von Besichtigungsterminen mit zuvor ausgewählten Interessenten

G. Finanzierungsphase

- Unterstützung des Käufers bei der Finanzierung durch unabhängige Finanzierungspartner
- Bereitstellung von exklusiven Finanzierungsangeboten durch unsere bewährten Partnerfirmen

H. Vertragsabschluss & Notartermin

- Begleitung durch den gesamten Verkaufsprozess einschließlich Preisverhandlungen
- Sorgfältige Vorbereitung des Kaufvertrags unter Berücksichtigung individueller Bedürfnisse
- Organisation des Notartermins inklusive Terminabstimmung und Vorbereitung aller erforderlichen Unterlagen

I. Übergabe:

- Gemeinsame Übergabe der Immobilie und Ansprechpartner auch nach dem Verkauf

