

Wir begleiten Sie  
beim Verkauf Ihrer Immobilie...



# Immobilien: Orte voller Erinnerungen und Geschichten



Liebe Kundin, lieber Kunde,

ob Häuser oder Wohnungen – Immobilien sind für die meisten Menschen mehr als reine Sachwerte. Denn in ihnen steckt noch eine Fülle anderer Werte als finanzielle: nämlich emotionale, die man vielleicht nicht sofort erkennen und beziffern kann. Diese Werte haben die Geschichten geschrieben, die Sie in Ihrem Wohneigentum erlebt haben und an die Sie sich immer gerne erinnern werden.

Nun haben Sie sich entschieden, ein neues Kapitel Ihrer Lebensgeschichte aufzuschlagen und Ihre Immobilie zu verkaufen. Damit dieses große Vorhaben zu einer Erfolgsgeschichte und nicht zu einem Drama wird, wurde Ihnen die Zusammenarbeit mit uns empfohlen.

Warum gerade wir – was machen wir anders als andere Makler? Dazu werden wir Ihnen auf den folgenden Seiten einige Punkte erklären, die beim Verkauf Ihrer Immobilie wichtig sind. Denn für uns zählt, dass Sie sich mit dem Verkauf Ihrer Immobilie wohlfühlen – in jeder einzelnen Phase.

Wir begleiten Sie gerne – wenn Sie es wünschen – von Etappe zu Etappe. Mit all unserem Know-how und unseren einzigartigen Vertriebsmöglichkeiten, aber auch mit unserem ganzen Einfühlungsvermögen und dem Wissen um Ihre Wünsche. Daher sind all unsere Dienstleistungen darauf ausgerichtet, Ihnen während des gesamten Verkaufsprozesses und auf Wunsch auch darüber hinaus Komfort, Sicherheit sowie Erfolg zu bieten. Um Ihnen so ein gutes Gefühl zu geben und ein zufriedenes Lächeln ins Gesicht zu zaubern.

Ich lade Sie ein, uns näher kennenzulernen: In dieser Broschüre oder, noch besser, in persönlichen Gesprächen. Wir freuen uns darauf, mehr über Sie, Ihre Immobilie und die dazugehörige Geschichte zu erfahren – und Sie verantwortungsvoll bei Ihrem Verkauf zu unterstützen.

Herzliche Grüße

Ludwig Wiesbauer  
Geschäftsführer Immobilienvermittlung



# Mehr als nur... ...ein Kunde

Wir hören erst einmal zu, um Ihre Motivation für den Verkauf zu verstehen und um auf Ihre individuellen Wünsche sowie Bedürfnisse eingehen zu können. **Unser Selbstverständnis ist es...**

## ...Ihnen Komfort zu bieten:

Wir nehmen Ihnen möglichst alle Arbeiten ab, die Sie nicht selbst erbringen möchten oder können, weil Ihnen beispielsweise die nötige Zeit, Wissen oder Erfahrung fehlen. Um Ihnen den bestmöglichen Service zu bieten und unsere Leistung gegebenenfalls zu verbessern, lassen wir regelmäßig unsere Kunden zu ihrer Zufriedenheit bezüglich unserer Leistungen befragen. Mit herausragendem Ergebnis: Immer wieder werden wir als einer von „Deutschlands kundenorientiertesten Dienstleistern“ ausgezeichnet.

Einzigen Komfort und Transparenz bietet Ihnen auch unser Eigentümerportal: Es ermöglicht Ihnen jederzeit Zugriff auf alle Vermarktungsinformationen rund um Ihre Immobilie. Damit wissen Sie durchgehend, wie weit der Verkaufsprozess Ihrer Immobilie fortgeschritten ist und wie viele Interessenten es für Ihr Objekt gibt.

## ...dass Sie sich sicher fühlen:

Sie können sich darauf verlassen, mit uns einen seriösen und fachkompetenten Partner gefunden zu haben. Wir beraten Sie objektiv und auf Basis einer realistischen Marktanalyse – und bringen dabei alle nach unserer Einschätzung verkaufsrelevanten Aspekte auf den Tisch.

Weil Sie sich bestimmt nicht nur auf unser Wort verlassen möchten, haben wir unser Wissen und unsere Dienstleistungen nach den strengen europäischen Normen für Maklerdienstleistungen zertifizieren lassen: In diesem Rahmen wurde nicht nur unser umfassendes Fachwissen überprüft, sondern wir haben uns auch zur kontinuierlichen Weiterbildung unserer Mitarbeiter verpflichtet.

Dies gibt Ihnen die Sicherheit, dass die Berater in unseren über 80 Standorten in Deutschland und Österreich versierte Spezialisten sind, die die Besonderheiten Ihres regionalen Immobilienmarktes genau kennen. Darum vertrauen uns unsere Bankpartner – und daraus resultiert

auch die sehr hohe Zufriedenheit unserer Kunden: Schließlich kommen 98 Prozent aufgrund einer Empfehlung zu uns. Vor diesem Hintergrund verzichten wir auf klassische Werbung, um neue Klienten zu gewinnen – und nutzen das gesparte Budget zur Vermarktung Ihrer Immobilie.

## ...Sie zu Ihrem Erfolg zu begleiten:

In über 25 Jahren haben wir über 85.000 Immobilien verkauft. Oder anders gesagt: In dieser Zeit haben wir bereits über 85.000 Kunden bei ihrem individuellen Verkaufserfolg begleitet. Genau das ist unser Anspruch. Daher macht uns die enorme Empfehlungsquote unserer Kunden besonders stolz. Fast genauso viel bedeutet uns die wiederholte Auszeichnung als erfolgreichster Immobilien-Spezialvertrieb Deutschlands durch die Fachzeitschrift Cash. Ein Grund, sich auszuruhen? Nein – schließlich gibt es bereits einen weiteren Kunden, den wir mit einem Verkaufserfolg zufriedenstellen wollen: Sie.

Über **85.000** verkaufte Immobilien

Über **25** Jahre Markterfahrung

Komfort



Seit Jahren ausgezeichnet als einer von „Deutschlands kundenorientiertesten Dienstleistern“

Sicherheit



Zertifiziert nach EU Norm für Maklerdienstleistungen DIN EN 15733

Erfolg



Wiederholt bestätigt als erfolgreichster Spezialvertrieb Immobilien durch die Fachzeitschrift Cash\*

\* Zeitschrift Cash, Ausgaben 8/2012, 8/2013, 8/2014, 8/2015, 8/2016 und 8/2017.





# Häufig gestellte Fragen bei einem Verkauf in Eigenregie

---

Wer führt für mich Besichtigungstermine durch, wenn ich, z.B. aufgrund eines anderen Wohnorts oder aus beruflichen Gründen, keine Zeit für die Vermarktung der Immobilie habe?

Wer führt für mich die Verhandlungen mit Kaufinteressenten, kennt die Verhandlungstaktiken der Käufer und achtet gleichzeitig auf wichtige Details?

---

Wie kann ich Fehlern beim Immobilienverkauf vorbeugen?

Wie schütze ich mich vor unseriösen Käufern?

Wie bringe ich erforderliche rechtliche Informationen in Erfahrung?

Welche relevanten Einflussfaktoren sind zu untersuchen, um den geeigneten Preis für meine Immobilie festlegen zu können?

Wer bietet mir spezifisches Fachwissen, auf das ich selbst nicht zugreifen kann?

---

Wie finde ich die optimalen Vermarktungsmöglichkeiten mit denen ich sehr schnell einen für mich passenden Kaufinteressenten finde?

Wie erreiche ich ein besonders großes Netz von Käufern, damit ich den optimalen Preis erziele?

Wer vertritt mich vertrauensvoll, wenn ich mit der Immobilie möglichst keine Berührungspunkte mehr haben möchte?

Wie erkenne ich den idealen Käufer, der zahlungsfähig ist und sich an alle Vereinbarungen hält?

---



# So verkaufen Sie Ihre Immobilie...

„Ich möchte einfach und mit wenig Aufwand verkaufen.“

## ...komfortabel

Sie können stressfrei verkaufen und haben selbst minimalen Aufwand.

Sie profitieren von unseren Serviceinnovationen, wie z.B. dem neuen Eigentümerportal.

Wir handeln vertrauensvoll und stets in Ihrem Sinne.

„Ich möchte keine Fehler beim Verkauf machen.“

## ...sicher

Sie können sich auf eine reibungslose Zusammenarbeit mit uns freuen.

Sie können darauf vertrauen, dass Sie einen geprüften Spezialisten beauftragen.

Sie setzen auf ein Maklerunternehmen mit zertifiziertem Fachwissen.

„Ich möchte schnell zu einem maximal erzielbaren Preis verkaufen.“

## ...erfolgreich

Sie vertrauen auf unser starkes Bankennetzwerk, von dem bereits viele Kunden profitiert haben.

Sie setzen auf unsere Erfahrung aus dem Verkauf von über 85.000 Immobilien.

Sie profitieren von über 25 Jahren Markterfahrung.

# Mehr als nur... ...eine Immobilie

Ihre Immobilie ist oft Ihr Zuhause, der Ort, an dem Sie aufgewachsen sind oder an dem Sie Ihre Kinder großgezogen haben, eine Wertanlage, die Ihnen viele Jahre gute Dienste geleistet hat: Ihre Immobilie ist mehr als „vier Wände mit Dach“. Wir haben einen Blick für die Einzigartigkeit sowie die wertvollen Details Ihres Objekts. Daher finden wir genau die Interessenten, die sich für diese Besonderheiten begeistern.

Um die individuellen Besonderheiten Ihrer Immobilie bei der Vermarktung so einzusetzen, dass sie sich gewinnbringend für Sie auswirken, reicht es nicht, phantasievolle Texte in beeindruckende Anzeigen umzusetzen. Ihre Immobilie ist einzigartig – und wir vermarkten sie einzigartig. Wir haben Möglichkeiten, die keinem anderen Makler in Deutschland zur Verfügung stehen. Dabei hilft uns die gemeinsame Analyse, für welche Käufergruppen Ihre Immobilie besonders attraktiv ist. Vor allem aber unser beispielloses Portfolio an einzigartigen Vermarktungsmöglichkeiten. Allen voran: unsere bundesweite Kooperation mit renommierten deutschen Bankinstituten wie zum Beispiel der HypoVereinsbank, der Commerzbank und der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank). Diese Zusammenarbeit ermöglicht es uns, über die Bankmitarbeiter alle Kunden dieser Banken zu erreichen. Insgesamt also 16 Mio. potenzielle Käufer, bei denen ausreichend Eigenkapital bzw. die erforderliche Finanzierungssicherung geprüft werden kann.

Zur Ansprache der Bankkunden nutzen wir unter anderem Exposéanhänge in über 1.600 Filialen unserer Partnerbanken sowie Immobilien-Newsletter, die wir monatlich an alle Bankberater versenden.

Die Einbindung Ihres Immobilienangebots auf der Internetseite unserer Partner sowie die direkte Information der Bankberater über Ihr Objekt sorgen dafür, dass Ihre Immobilie passenden Suchkunden ganz gezielt ans Herz gelegt werden kann. Zusätzlich präsentieren wir Ihr Objekt auch in unserem hauseigenen Immobilienmagazin HeimVorteil Regional: Dies wird unter anderem auch in den Filialen unserer Partnerbanken verteilt und von vielen Bankberatern als Grundlage für Finanzierungsgespräche genutzt. Ergänzend dazu profitieren Sie von unserem Suchkundenportal mit aktuellen Immobiliengesuchen von über 42.500 Interessenten mit ernsthaften Kaufabsichten (Stand: 08/2016) sowie unserem eigenen Immobilienportal, über das wir Ihr Objekt ebenfalls bewerben.

Natürlich nutzen wir darüber hinaus eine Vielzahl weiterer Kanäle, um potenzielle Käufer anzusprechen. In Abhängigkeit von der individuellen, gemeinsam mit Ihnen festgelegten Vermarktungsstrategie stellen wir Ihr Objekt beispielsweise auf Internetplattformen, in über- und regionalen Zeitungen oder auf Immobilienmessen vor. Dazu nutzen wir selbstverständlich die erfolgversprechendsten Medien – nicht diejenigen, die für uns die geringsten Kosten verursachen. Um ein aussagekräftiges

und ansprechendes Exposé müssen Sie sich ebenfalls nicht kümmern: Auch das übernimmt Ihr Immobilienberater für Sie. Wesentlicher Bestandteil dieser Unterlagen ist der Angebotspreis Ihrer Immobilie. Dieser ist für Ihren Verkaufserfolg von entscheidender Wichtigkeit. Denn ein zu hoch angesetzter Einstiegspreis kann Ihren Verkaufserlös schmälern. Der Grund: Er wirkt unseriös und schreckt Interessenten ab. Als Folge daraus zieht sich die Vermarktung in die Länge, bis Preissenkungen erforderlich werden. Das Ergebnis: Der Verkauf erfolgt durchschnittlich erst bis zu elf Monate später als bei vergleichbaren Objekten mit einem realistischen Angebotspreis – und dann mit einem Erlös, der oftmals bis zu 20 Prozent unter dem Marktwert liegt\*.

Auf Grundlage seines Fachwissens und seiner Erfahrung ermittelt Ihr Immobilienberater für Sie den besten Angebotspreis. Dazu greift er u.a. auf regionale Marktberichte zurück, die das renommierte Institut bulwiengesa in unserem Auftrag erstellt und die ausschließlich PlanetHome Immobilien zur Verfügung stehen. Zudem nutzt er auch aktuelle Verkaufsdaten vergleichbarer Objekte.

Erreichbarkeit  
von über

16 Mio.

Bankkunden – von denen ca. 894.400 p.a. auf Immobiliensuche sind

Vermarktung Ihrer  
Immobilie durch  
Berater in über

1.600

Filialen unserer  
Partnerbanken

Unser Such-  
kundenportal\*\*  
bietet Ihnen über

42.500

Interessenten  
mit ernsthaften  
Kaufabsichten



\* Mit einem realistischen Angebotspreis erfolgt der Verkauf i.d.R. nach 6 Monaten.

\*\* Das Suchkundenportal ist ein exklusives, geschütztes Dienstleistungsangebot der PlanetHome Group GmbH (Stand: 08/2016)





# Mehr als nur... ...ein Makler

Unsere Philosophie ist es, Sie umfassend und zuverlässig durch den Verkaufsprozess zu begleiten. Dazu gehört für uns, dass wir bereits vor der eigentlichen Vermarktung für Sie da sind: Indem wir Ihnen zuhören, Ihre Erwartungen analysieren und daraus gemeinsam die individuelle Vermarktungsstrategie entwickeln. Dabei erörtern wir mit Ihnen alle Lösungsmöglichkeiten – auch die jenseits eines Verkaufs. Denn für unsere festangestellten Immobilienberater steht nicht die Provision, sondern die für Sie optimale Lösung im Vordergrund. Aus dieser Haltung erwächst das Vertrauen, das uns unsere Kunden und Partnerbanken entgegenbringen und das die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist.

Dieses Vertrauen brauchen Sie uns aber nicht blind entgegenzubringen: Uns ist es wichtig, dass Sie jederzeit detailliert über den Status Ihres Immobilienverkaufs informiert sind. Aus diesem Grund haben wir – als Ergänzung zum regelmäßigen Informationsaustausch zwischen Ihnen und Ihrem Berater – das PlanetHome Eigentümerportal\* entwickelt. Dieses neuartige und in dieser Form einzigartige Internetportal ist Ihr virtueller Blick über die Schulter Ihres Beraters. Und es gibt Ihnen jederzeit Einblick in die Vertriebsaktivitäten und den Fortschritt im Verkaufsprozess.

Damit dieser einen erfolgreichen und zufriedenstellenden Abschluss findet, haben wir unser bundesweit einmaliges Vertriebsnetz mit Bankpartnern aufgebaut, die über ihre Berater 16 Mio. Bankkunden erreichen können. Zudem stellen wir höchste Ansprüche an unsere Immobilienberater. So ist es uns wichtig, dass sie sich stark mit ihrer Region identifizieren und sich dort engagieren: Denn auf diese Weise profitieren Sie unmittelbar sowohl

von regionalen Kenntnissen als auch von lokalen, über Jahre hinweg gewachsenen Netzwerken. Komplettiert wird die regionale Kompetenz durch das nationale Know-how von PlanetHome Immobilien: Es gewährt unseren Beratern Zugang zu einem übergreifenden Immobilienwissen, Einblick in Trends sowie Weitblick für Entwicklungen auf dem nationalen Immobilienmarkt.

Diese einzigartige Expertise haben wir von unabhängiger Stelle nach EU-Norm überprüfen und zertifizieren lassen. Zugleich verpflichten wir uns auch zur beständigen Aus- und Weiterbildung unserer festangestellten Immobilienberater. Unser Selbstverständnis ist es, Ihnen die Sicherheit für Beratung auf höchstem Niveau zu geben – heute und in Zukunft. Ein weiterer wesentlicher Baustein zu Ihrem Verkaufserfolg ist das geschulte

Einfühlungsvermögen unserer Immobilienberater: einerseits für Ihre Bedürfnisse, aber auch für die Anforderungen eines potenziellen Käufers. Schließlich müssen beide Seiten mit dem Verlauf des Verkaufsprozesses zufrieden sein, damit aus Verkaufswunsch und Kaufinteresse zwei Unterschriften beim Notar werden.

Das Wissen und Können unserer Immobilienberater ist Grundlage für Ihren Verkaufserfolg. Und dass wir für unseren Kunden erfolgreich verkaufen können, beweist auch unsere wiederholte Auszeichnung durch das unabhängige Fachmagazin Cash. Das Magazin Cash dokumentiert unseren Erfolg mit dem 1. Platz in der „Hitliste der Spezialvertriebe für Immobilien/Baufinanzierung“\*\*. Aber machen Sie sich am besten Ihr eigenes Bild. Wir freuen uns darauf, Sie beraten zu dürfen! Und leisten gerne unseren Beitrag, um Ihren Immobilienverkauf komfortabel, sicher und erfolgreich zu gestalten.

Über **250** festangestellte  
Immobilienberater

Über **15.600** Objektbewer-  
tungen pro Jahr

Mehr als **80** regionale Standorte  
in Deutschland und Österreich



\* Das Eigentümerportal ist ein eingetragenes Design der PlanetHome Group GmbH.

\*\* Zeitschrift Cash, Ausgaben 8/2012, 8/2013, 8/2014, 8/2015, 8/2016 und 08/2017.



# ...mit PlanetHome Immobilien

Beim Verkauf einer Immobilie gilt es mehr zu beachten, als man im ersten Moment denkt. Darum gibt es uns: PlanetHome Immobilien den verlässlichen Partner an Ihrer Seite, der Sie komfortabel und sicher durch den Verkauf begleitet – bis zum erfolgreichen Abschluss. Bei jedem der folgenden neun Schritte unterstützen wir Sie zuverlässig, wenn Sie es wünschen:

1

## **Den richtigen Marktpreis ermitteln**

Dank verschiedener Prüfverfahren, exklusiver Marktberichte und langjähriger Erfahrung gelingt es Ihrem Berater schnell, den richtigen Preis zu ermitteln. Darüber hinaus kann er Ihnen das Potenzial Ihrer Immobilie sowie energetische Schwachstellen aufzeigen, um die Ertragschancen zu steigern.

2

## **Dokumente zusammenstellen**

Gerne unterstützt Ihr Immobilienberater Sie dabei, alle relevanten Unterlagen einzuholen, repräsentativ aufzubereiten und zu prüfen, ob es noch offene Baulasten oder Belastungen im Grundbuch gibt, die auf den Käufer übergehen können.

3

## **Zielgruppenanalyse**

Ihr Berater selektiert aus unserem überregionalen Kundennetzwerk geeignete Interessenten und bietet Ihr Objekt gezielt diesen Personen an.

4

## **Ein wirkungsvolles Exposé erstellen**

Um die optimalen Verkaufsunterlagen erstellen zu können, ist Ihr Immobilienberater in verschiedenen Disziplinen wie z.B. der Objektfotografie, im Erstellen von Exposé-Texten sowie im Illustrieren von Grundrissen geschult.

5

## **Zielgruppenspezifisches Marketing betreiben**

Neben gezielten Anzeigen in allen zielgruppenrelevanten Medien nutzen wir exklusive Vertriebswege: beispielsweise die Filialen von über 1.600 Partnerbanken, um Ihr Objekt schnell und erfolgreich zu vermarkten.

6

## **Viel Zeit investieren und zeitlich flexibel sein**

Ihr Berater kann alle Anfragen zu Ihrem Objekt beantworten und daher den Kontakt mit Interessenten eigenständig abwickeln. Auf Wunsch führt er auch Besichtigungen ohne Ihr Beisein durch und passt sich den Terminwünschen der Interessenten an.

7

## **Professionelle Präsentation**

Die Organisation und Durchführung von Besichtigungen führt Ihr Immobilienberater gemeinsam mit Ihnen durch – oder eigenständig, wie es Ihnen beliebt. Er ist auf typische Fragen vorbereitet, kennt die Schwächen und Stärken des Objekts und kann mit kritischen Interessenten souverän umgehen.

8

## **Käufer vom Interessenten unterscheiden**

Dank spezieller Gesprächsschulungen erkennt Ihr Berater schnell und zuverlässig die Personen, die Ihre Immobilie kaufen möchten – und kaufen können. Selbstverständlich holt er für Sie beim Käufer auch eine Finanzierungsbestätigung bzw. einen entsprechenden Eigenkapitalnachweis ein.

9

## **Den Kauf abwickeln**

Ihr Berater unterstützt Sie bei der Abwicklung des Verkaufs. Er begleitet Sie und Ihren Käufer auch gerne zum empfohlenen Notar und ist auch danach weiterhin stets für Sie da.

# Das kommt auf Sie zu, wenn Sie Ihre Immobilie selbst verkaufen

Eine Immobilie in Eigenregie zu verkaufen, ist alles andere als ein Kinderspiel: eine komplexe, zeitintensive Herausforderung, bei der bereits kleine Versäumnisse teure Konsequenzen nach sich ziehen können. Sie sollten im Durchschnitt eine Vertriebsdauer von sechs Monate einplanen, in denen Sie ständig erreichbar sein müssen. Folgende Punkte gilt es zu berücksichtigen:

- 1 Den richtigen Marktpreis ermitteln**  
Dazu müssen Sie z.B. Bausubstanz, Zustand, Ausstattung und Mikrolage Ihres Objektes berücksichtigen und dessen Potenzial erkennen, um die Ertragschancen zu steigern. Ein zu hoher Preis verschreckt viele Interessenten, ein zu niedriger bedeutet Verlust.
- 2 Dokumente zusammenstellen**  
Interessenten erwarten u.a. Grundbuchauszug, Katasterplan, Energieausweis und aktuelle Grundrisse inkl. Wohn- und Nutzflächenangaben sowie viele weitere Unterlagen, die Sie bereitstellen müssen.
- 3 Zielgruppenanalyse**  
Welche Besonderheiten bietet Ihr Objekt: Wer könnte sich für eine Immobilie mit diesen Eigenschaften interessieren, für wen kommt diese hingegen nicht in Frage? Auf diesem Wege ermitteln Sie Ihre Zielgruppe. Recherchieren Sie, wie und wo diese Personen nach Immobilien suchen.
- 4 Ein wirkungsvolles Exposé erstellen**  
Repräsentative Fotos (Innen- und Außenaufnahme) sowie alle für Interessenten relevante Informationen zu Ihrem Objekt müssen erstellt, zusammengetragen und verständlich sowie ansprechend aufbereitet werden.
- 5 Zielgruppenspezifisches Marketing betreiben**  
Ermitteln Sie die idealen Vertriebswege für Ihre Zielgruppe: Für den Verkaufserfolg gilt es, die Vor- und Nachteile der einzelnen Medien zu vergleichen und diejenigen auszusuchen, mit denen Sie Ihr „Werbudget“ optimal nutzen, um Ihre Zielgruppe effizient zu erreichen.
- 6 Viel Zeit investieren und zeitlich flexibel sein**  
Um die zahlreichen, teils immobilienrechtlichen Fragen von Interessenten beantworten zu können, sind ständige Erreichbarkeit und zeitliche Flexibilität empfehlenswert. Beides ist notwendig, um möglichst viele Interessenten zu erreichen und Besichtigungen zu verschiedensten Tageszeiten zu ermöglichen. Verhandlungen mit potenziellen Käufern sind zudem recht zeitintensiv.
- 7 Professionelle Präsentation**  
Sorgen Sie während der Besichtigungen für ein ansprechendes Ambiente und eine professionelle Präsentation Ihrer Immobilie, um sie ins beste Licht zu rücken. Fragen von Interessenten müssen Sie ehrlich und umfassend beantworten – Sie sind für die Richtigkeit der Angaben rechtlich verantwortlich.
- 8 Käufer von Interessenten unterscheiden**  
Führen Sie Gespräche, um potenzielle Käufer von Interessenten zu unterscheiden. Überzeugen Sie sich, dass der Käufer die Finanzierung gesichert hat.
- 9 Den Kauf abwickeln**  
Wenn Sie Ihren Käufer gefunden haben, ist es wichtig, die Transaktion über einen Notar abzuwickeln. Beachten Sie, dass der Käufer die Zahlung erst nach der Vormerkung im Grundbuchamt veranlassen muss. Treffen Sie zudem Vorkehrungen zur Kostenvermeidung, falls der Kaufabschluss nicht zustande kommt und rückabgewickelt werden muss und sich ein erneuter Verkauf über Monate verzögert.

# PLANETHOME

■■■ IMMOBILIEN ■

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



Stempelfeld

[www.planethome.com](http://www.planethome.com)