

So funktioniert der Verkauf mit DAHLER

Individuelle Beratung

In einem Erstgespräch lernen Sie Ihren persönlichen DAHLER-Verkaufsberater kennen. Dieser wird Sie unverbindlich beraten, eine gemeinsame Vermarktungsstrategie erarbeiten und Ihnen den gesamten Verkaufsprozess über als persönlicher Ansprechpartner bei allen Fragen zur Verfügung stehen. Denn wer sein Anliegen rund um das Thema Immobilie in unsere Hände legt, vertraut auf den verantwortungsvollen Umgang mit erheblichen materiellen Werten.

01/08



Immobilienverkauf


1. **Wertermittlung:** Lass die Immobilie schätzen, um einen realistischen Verkaufspreis festzulegen.
2. **Vorbereitung der Unterlagen:** Stelle alle relevanten Unterlagen bereit, z.B., Grundbuchauszug, Energieausweis, Baupläne und Mietverträge.
3. **Werbung und Exposé:** Erstelle ein ansprechendes Exposé und starte die Vermarktung durch verschiedene Kanäle wie Online-Plattformen, Zeitungsannoncen oder Makler.
4. **Besichtigungen:** Organisiere Besichtigungen für potenzielle Käufer und beantworte Fragen zur Immobilie.
5. **Kaufangebote prüfen:** Überprüfe eingehende Kaufangebote und verhandle bei Bedarf die Konditionen.
6. **Kaufvertrag:** Lass einen rechtsgültigen Kaufvertrag erstellen, der alle Vereinbarungen festhält. Ein Notar oder Anwalt kann hierbei unterstützen.
7. **Finanzierung des Käufers prüfen:** Bestätige die Finanzierung des Käufers, um sicherzustellen, dass er zahlungsfähig ist.
8. **Notartermin:** Vereinbare einen Termin beim Notar, um den Verkauf offiziell zu besiegeln und den Kaufvertrag zu unterzeichnen.
9. **Grundbucheintragung:** Nach erfolgreicher Beurkundung erfolgt die Eintragung im Grundbuch, die den Eigentumswechsel dokumentiert.
10. **Übergabe:** Übergebe die Immobilie an den Käufer, kläre letzte Details und übergebe Schlüssel sowie relevante Unterlagen.

Der Ablauf des Immobilienkaufs

Immobiliensuche

Bevor Sie sich mit der Suche nach Immobilien beschäftigen, sollten Sie sich Klarheit über Ihre finanziellen Verhältnisse schaffen. Geben Sie uns Ihre Budgetvorstellungen und Suchkriterien mit und wir freuen uns, Ihnen neben unseren öffentlichen Angeboten weitere Immobilienangebote vorzustellen, die sich in der diskreten Vermarktung befinden.

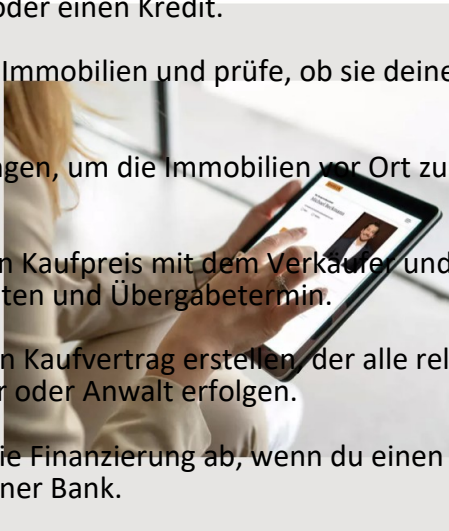
01/04



← →

Ablauf einer Immobilienbewertung

1. **Finanzierung klären:** Ermittle deine finanziellen Möglichkeiten und kläre die Finanzierung, entweder durch Eigenkapital oder einen Kredit.
2. **Objektsuche:** Suche nach passenden Immobilien und prüfe, ob sie deinen Anforderungen entsprechen.
3. **Besichtigung:** Vereinbare Besichtigungen, um die Immobilien vor Ort zu begutachten und mögliche Mängel zu identifizieren.
Nutzen Sie unser Kontaktformular oder unsere Online-Immobilienbewertung, um sich einer unserer über 400 ausgebildeten Immobilienmakler zwecks einer unverbindlichen, detaillierten Vor-Ort-Bewertung bei Ihnen melden.
4. **Kaufpreisverhandlung:** Verhandle den Kaufpreis mit dem Verkäufer und kläre dabei auch die Konditionen, wie Zahlungsmodalitäten und Übergabetermin.
5. **Kaufvertrag:** Lass einen rechtsgültigen Kaufvertrag erstellen, der alle relevanten Details festhält. Dies kann durch einen Notar oder Anwalt erfolgen.
6. **Finanzierung abschließen:** Schließe die Finanzierung ab, wenn du einen Kredit benötigst, und kläre die Modalitäten mit deiner Bank.
7. **Grundbucheintragung:** Nach Unterzeichnung des Kaufvertrags erfolgt die Eintragung im Grundbuch, was den offiziellen Eigentumswechsel dokumentiert.
8. **Übergabe und Zahlung:** Bei der Übergabe zahlst du den Kaufpreis und bekommst die Schlüssel. Stelle sicher, dass alle Vereinbarungen erfüllt wurden.
9. **Ummeldung:** Meld dich beim Einwohnermeldeamt um, und kläre alle weiteren behördlichen Angelegenheiten.
10. **Versicherungen abschließen:** Schließe notwendige Versicherungen, wie die Gebäudeversicherung, ab, um dein neues Eigentum zu schützen.



1. **Datenbeschaffung:** Sammle alle relevanten Daten zur Immobilie, einschließlich Größe, Ausstattung, Baujahr, Lage und eventuelle Modernisierungen.
2. **Marktrecherche:** Analysiere den lokalen Immobilienmarkt, um vergleichbare Objekte zu identifizieren und Preisentwicklungen zu berücksichtigen.
3. **Begutachtung vor Ort:** Inspektion der Immobilie, um Zustand, Bauqualität und eventuelle Mängel zu bewerten.
4. **Wertermittlungsverfahren:** Wende verschiedene Wertermittlungsverfahren an, wie das Vergleichswertverfahren, Ertragswertverfahren oder Sachwertverfahren, je nach Art der Immobilie.
5. **Faktoren berücksichtigen:** Beachte Einflussfaktoren wie Lage, Infrastruktur, Ausstattung und energetische Effizienz.
6. **Gutachten erstellen:** Erstelle ein professionelles Gutachten, in dem alle Bewertungskriterien und das Ergebnis der Wertermittlung detailliert aufgeführt sind.
7. **Dokumentation:** Halte alle Schritte und Annahmen transparent in der Dokumentation fest, um die Nachvollziehbarkeit zu gewährleisten.
8. **Berücksichtigung von Rechtsvorschriften:** Beachte eventuelle rechtliche Vorgaben und Normen, die die Immobilienbewertung beeinflussen können.
9. **Präsentation des Gutachtens:** Erläutere dem Auftraggeber die Ergebnisse des Gutachtens und beantworte eventuelle Fragen.
10. **Aktualisierung des Gutachtens:** Bei Bedarf aktualisiere das Gutachten, um aktuelle Marktentwicklungen und Veränderungen an der Immobilie zu berücksichtigen.

