

Maklertätigkeiten: Vermittlung, Kauf und Verkauf von Immobilien

1. Vermittlung von Immobilien
- Kundenakquise
- Objektbewertung
- Exposé-Erstellung inkl. Fotos, Grundrissen und Beschreibungen
- Schaltung von Immobilienanzeigen
- Besichtigungstermine: Planung und Durchführung von Besichtigungen mit potenziellen Käufern oder Mietern
- Verhandlungen: Führung von Preis- und Vertragsverhandlungen zwischen Eigentümern und Interessenten
- Dokumentenmanagement: Zusammenstellung und Verwaltung aller relevanten Dokumente
2. Kauf von Immobilien
- Bedarfsanalyse: Beratung der Käufer bei der Klärung ihrer Anforderungen und Wünsche
- Immobiliensuche: Recherche und Auswahl geeigneter Objekte nach den Wünschen der Käufer
- Besichtigung: Organisation und Begleitung von Besichtigungsterminen
- Prüfung: Unterstützung bei der rechtlichen und technischen Überprüfung der Immobilie
- Verhandlungen: Führung von Preis- und Vertragsverhandlungen mit Verkäufern
- Abschluss: Unterstützung bei der Vertragsgestaltung und -unterzeichnung sowie Begleitung zum Notartermin

3. Verkauf von Immobilien

- Objektbewertung: Marktgerechte Bewertung der zu verkaufende Immobilie

- Vorbereitung: Zusammenstellung aller erforderlichen Unterlagen und Erstellung eines Exposés

- Schaltung von Immobilienanzeigen in geeigneten Portalen

- Besichtigungen: Organisation und Durchführung von Besichtigungsterminen mit potenziellen Käufern

- Verhandlungen: Führung von Verkaufsverhandlungen und Unterstützung bei der Preisfindung

- Kaufvertrag: Vorbereitung des Kaufvertrags in Zusammenarbeit mit Notaren und Rechtsanwälten

- Übergabe: Organisation und Begleitung der Übergabe der Immobilie an den Käufer, einschließlich Erstellung eines Übergabeprotokolls

