

Die **10-PUNKTE-CHECKLISTE** zu Ihrem Immobilienverkauf

Der Verkauf einer Immobilie ist ein aufwändiger Prozess, welcher **ZEIT**, **KNOW-HOW**, eine **BREITE VERMARKTUNG** sowie **TREFFSICHERHEIT** beim Verkaufspreis benötigt.

Wir freuen uns, Ihnen unser vielfältiges Dienstleistungsspektrum anbieten zu können. Damit Sie über die Struktur des Verkaufsprozesses stets einen guten Überblick behalten, hilft Ihnen unsere 10-Punkte-Checkliste.

- Termin mit PIPING Immobilien zur **BEWERTUNG DER IMMOBILIE** vereinbaren
 - PERSÖNLICHES GESPRÄCH** mit PIPING Immobilien, inkl. gemeinsamer **IMMOBILIEN-BEGUTACHTUNG** sowie **BESPRECHUNG DER KAUFPREISVORSTELLUNG**
- WENN SIE SICH FÜR EINEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE MIT PIPING IMMOBILIEN ENTSCIEDEN HABEN:
- FREIGABE DER SCHRIFTLICHEN MARKTWERTEINSCHÄTZUNG** von PIPING Immobilien
 - AUFNAHME IHRER IMMOBILIE:** Unterzeichnung des Makleralleinauftrages, Erstellung von Fotomaterial, Einholen aller relevanten Unterlagen durch PIPING Immobilien
 - FREIGABE DES EXPOSÉS** für Vermarktungsstart; **ÖFFENTLICHER VERMARKTUNGSPROZESS** auf allen Immobilienportalen, auf PIPING-Webseite, über Social Media, per Kundenmailing etc.
 - BESICHTIGUNGSPROZESS** durch PIPING Immobilien; je nach Immobilie im Beisein des Verkäufers, dazu Terminabsprachen treffen
 - KAUFANGEBOTE DER INTERESSENTEN** mit PIPING Immobilien sichten und **PREISVERHANDLUNGEN** von PIPING Immobilien führen lassen
 - KAUFVERTRAG** durch PIPING Immobilien beim Notariat in Auftrag geben lassen
 - VEREINBARUNG EINES NOTARTERMINS** und **DURCHFÜHRUNG DER BEURKUNDUNG** gemeinsam mit PIPING Immobilien
 - ÜBERGABE DER IMMOBILIE** an den Käufer gemeinsam mit PIPING Immobilien