

Typischer „Verkaufs“-Ablauf

- Erstkontakt zu Miess & Deak Immobilien
(via Email, Telefon oder persönlicher Besuch)
- Kennenlernen des Teams von Miess & Deak Immobilien
- Erstbesichtigung der Immobilie und Beratung über die Verkaufsstrategie
(incl. Ermittlung des Angebotspreises)
- Zusammenstellen aller verkaufsrelevanten Unterlagen
- Erstellen eines Exposés (Verkaufsprospekt) durch Miess & Deak Immobilien
- Kontaktaufnahme zu bestehendem Kundenstamm/Interessenten
(ggf. Vermarktung im Internet und in den Printmedien)
- Besichtigungstermine mit Interessenten
- Feedback von Interessenten und anschließender Strategieberatung
- Kennenlernen von potentiellm Käufer und Verkäufer
- Abstimmen der weiteren Vorgehensweise
(inkl. Zusammenstellung aller Notar-relevanten Daten)
- Notartermin
- Auszug
- Schlüsselübergabe bei Zahlung des Kaufpreises