

Verkaufsexposé – was wirklich wichtig ist.

Die Verkaufsdossiers – egal ob physisch oder im Internet – kommen meist sehr hochwertig daher. Sie laden gerne zum Träumen ein. Dabei darf aber nicht vergessen werden, dass diese Dokumentationen in erster Linie dazu dienen, die zum Verkauf stehenden Objekte mit der richtigen Inszenierung möglichst gut aussehen zu lassen.

Abgesehen von den werberischen Komponenten gibt es eine Reihe von Bestandteilen, die zwingend in ein professionelles Exposé gehören:

- Lageplan
- Grundriss der Immobilie
- Baujahr
- Wohnfläche
- Beschrieb zum Objekt
- Energieausweis (falls vorhanden)
- Grundbuchauszug
- Übersicht über Nebenkosten und Eigenmietwert
- Fotos des Objekts (Aussen- und Innenaufnahmen)
- Kaufpreis
- Bei aktuell vermieteten Immobilien:
bestehender Mietvertrag

Auf Elemente, die ausdrücklich Bestandteil des Vertrags sind, besonders achten.

Profi-Tipp:

Zusätzliche Informationen können Recherchen auf Google Maps und Geoview, beim Grundbuchamt oder im Amtsblatt liefern.

