

Ihre Immobilie erfolgreich verkaufen mit MG Immobilien an Ihrer Seite

Ein Immobilienverkauf ist Vertrauenssache. Damit Sie sich von Anfang an gut aufgehoben fühlen, begleiten wir Sie mit Erfahrung, Marktkenntnis und persönlichem Einsatz – vom ersten Gespräch bis zur Schlüsselübergabe beim Notar und darüber hinaus.

So läuft der Verkaufsprozess Schritt für Schritt ab:

Erstgespräch & Vor-Ort-Besichtigung

Wir lernen Ihre Immobilie, Ihre Ziele und Wünsche kennen. Bei einem Termin vor Ort machen wir uns ein genaues Bild und besprechen die nächsten Schritte.

Wertermittlung & Strategie

Anhand aktueller Marktdaten ermitteln wir den realistischen Marktwert und entwickeln eine passende Vermarktungsstrategie – individuell auf Ihre Immobilie abgestimmt.

Unterlagenprüfung & Vorbereitung

Wir sichten alle relevanten Unterlagen und kümmern uns bei Bedarf um fehlende Dokumente (z. B. Energieausweis, Wohnflächenberechnung).

Professionelle Präsentation

Wir erstellen hochwertige Fotoaufnahmen, Texte, ggf. Grundrisszeichnungen und bereiten alles für die Onlinevermarktung und Interessentenansprache vor.

Vermarktung & Besichtigungen

Wir platzieren Ihr Objekt auf den relevanten Kanälen und führen alle Besichtigungen persönlich durch – professionell, diskret und gut vorbereitet.

Käuferauswahl & Bonitätsprüfung

Nur solvente und geprüfte Interessenten kommen in Frage. Wir prüfen alle relevanten Unterlagen und Finanzierungsbestätigungen.

Vertragsvorbereitung, Notartermin & Übergabe

Wir koordinieren die Abstimmung mit dem Käufer und dem Notar, begleiten Sie zur Beurkundung und führen anschließend die Schlüsselübergabe mit ausführlichem Übergabeprotokoll durch.

Vertrauen Sie auf Erfahrung, Qualität & Engagement

Als regional verwurzelter Makler stehen wir für transparente Kommunikation, maßgeschneiderte Lösungen und das Ziel, das Beste für Ihre Immobilie herauszuholen.

Lehnen Sie sich zurück – wir kümmern uns um den gesamten Verkaufsprozess.

MG IMMOBILIEN
DER MAKLER IHRES VERTRAUENS!

Vorabinformation für Eigentümer

Für einen erfolgreichen Verkauf ist eine gute Vorbereitung Ihrer Immobilie entscheidend. Bitte beachten Sie folgende Punkte:

Zustand der Immobilie

- ✓ Die Immobilie sollte gepflegt, aufgeräumt und für Besichtigungen frei zugänglich sein (inkl. Keller, Dachboden, Garage etc.).
- ✓ Technische Einrichtungen wie Heizung, Wasser und Strom sollten voll funktionsfähig sein.
- ✓ Schönheitsreparaturen (z. B. frische Farbe, defekte Steckdosen, tropfende Wasserhähne) sollten vor dem Verkauf durchgeführt werden, um einen bestmöglichen Eindruck zu hinterlassen.

Unterlagen-Checkliste für den Verkauf

Bitte stellen Sie – soweit vorhanden – die folgenden Unterlagen bereit. Fehlende Unterlagen beschaffen wir gerne für Sie.

Allgemeine Objektunterlagen

- ☐ Wohnflächenberechnung
- ☐ Berechnung des Umbauten Raums
- ☐ Bauzeichnungen (Grundrisse + Ansichten + Schnitt
- ☐ Baugenehmigung / Baubeschreibung
- ☐ Energieausweis *(Falls nicht vorhanden, kümmern wir uns um die Erstellung)*

Informationen zur Immobilie

- ☐ Aufstellung über durchgeführte Sanierungen / Modernisierungen (z. B. Dach, Heizung, Fenster, Bad, Elektrik etc.)
- ☐ Gebäudeversicherungsnachweis
- ☐ Grundsteuerbescheid

Bei Eigentumswohnungen zusätzlich

- ☐ Teilungserklärung und Aufteilungsplan inkl. Nachträgen
- ☐ Jahresabrechnung Hausgeld (letzten 3 Jahre)
- ☐ Protokolle der letzten 3 Eigentümerversammlungen

Bei vermieteten Immobilien

- ☐ Aktueller Mietvertrag

Unser Service

Wir unterstützen Sie bei der Beschaffung fehlender Unterlagen, kümmern uns um professionelle Präsentation und begleiten Sie persönlich und transparent durch den gesamten Verkaufsprozess.

MG Immobilien Göttel
Daimlerstraße 13 A
66849 Landstuhl

info@immobilien-goettel.de
+49 172 9813095
www.immobilien-goettel.de

