



STADELMANN & PARTNER  
I M M O B I L I E N

## **IMMOBILIENVERKAUF**

Käufer und Verkäufer von  
Liegenschaften für ein erfolgreiches Geschäft  
zusammenzuführen.



## **DIE RICHTIGE POSITIONIERUNG IHRER LIEGENSCHAFT IST EIN ZENTRALES ELEMENT, UM DEN GEEIGNETEN KÄUFER ZU FINDEN.**

Wir werden die bestehenden Unterlagen eingehend analysieren und die Liegenschaft besichtigen. Dabei prüfen wir die Vollständigkeit, schätzen den Verkehrswert der Liegenschaft mit anerkannten Methoden, definieren objekttypische Käufergruppen und stellen Ihnen das Vermarktungskonzept vor. Nachdem eine Zusammenarbeit vereinbart wurde, erstellen wir eine dem Vermarktungskonzept entsprechende Dokumentation und beginnen in Absprache mit einer öffentlichen oder diskreten Vermarktung.

### **UNSER WERKZEUGE IM VERKAUFSPROZESS:**

#### **Analyse**

- Studium der Unterlagen zur Liegenschaft
- Besichtigung und Gespräch vor Ort
- Professionelle Schätzung des Verkehrswertes mit geeigneten Methoden
- Positionierung der Liegenschaft im Markt

#### **Vermarktung**

- Definition objekttypischer Verkäufergruppen
- Vermarktungsstrategie vereinbaren (diskret/öffentlich)
- Professionelle Verkaufsdokumentation
- Abgleich mit Interessentendatenbank
- Besichtigungen

#### **Verkauf**

- Führung Verkaufsverhandlungen
- Reservation/Finanzierung
- Vorbereitung Kaufvertrag
- Vereinbarung/notarielle Beurkundung

Die richtige Positionierung Ihrer Liegenschaft ist ein zentrales Element, um den geeigneten Käufer zu finden. Wir werden die bestehenden Unterlagen eingehend analysieren und die Liegenschaft besichtigen. Dabei prüfen wir die Vollständigkeit, schätzen den Verkehrswert der Liegenschaft mit anerkannten Methoden, definieren objekttypische Käufergruppen und stellen Ihnen das Vermarktungskonzept vor. Nachdem eine Zusammenarbeit vereinbart wurde, erstellen wir eine dem Vermarktungskonzept entsprechende Dokumentation und beginnen in Absprache mit einer öffentlichen oder diskreten Vermarktung.

#### **VERTRAGSRAHMEN**

Stadelmann Partner Immobilien haben das Vertrauen und den Track Record, erfolgreich aus Interessenten Verhandlungspartner zu machen und den Verkauf mit der Beurkundung abzuschliessen. Konsequenterweise sind wir mit einer Kompensationsvereinbarung einverstanden, welche wesentlich von einer erfolgsabhängigen Leistungskomponente geprägt ist, um unsere gemeinsamen Interessen in Einklang zu bringen.