FIKTIVES MUSTER · FREI EINSEHBAR

Ihr Verkaufsplan auf einer Seite.

Beispiel: selbst genutztes Haus in Kassel, Verkauf im nächsten Jahr. Angaben ungeprüft; keine Bewertung und kein echtes Kundendokument.

1. Ausgangslage und Preisgrundlage

Ziel: Verkauf vorbereiten und zeitlich abstimmen. Fläche und Zustand sind noch zu klären. Daher ist hier kein Preis angesetzt. Grundlage einer späteren Einordnung: tatsächliche Lage, nachvollziehbare Flächenangaben, Zustand und passende Vergleichsdaten.

2. Die drei wichtigsten Unterlagen

Grundriss – vorhanden
Eigentümer hält den vorhandenen Plan bereit; Aktualität noch prüfen.

Flächenberechnung – fehlt
Eigentümer prüft den Bauordner. Nötige Ergänzung und Kosten erst danach abstimmen.

Energieausweis – offen
Eigentümer klärt den Bestand; geeignete Fachleistung bei Bedarf gesondert vereinbaren.

3. Die nächsten drei Schritte

1. Eigentümer: Unterlagenstand und bekannte Modernisierungen zusammentragen.
2. Gemeinsam: Nutzung, Ziele und offene Angaben im Gespräch einordnen.
3. Gemeinsam: passenden Verkaufsweg, nötige Prüfung und nächsten Kontakt vereinbaren.

Nächster Kontakt: nach persönlicher Abstimmung, noch kein Termin vereinbart.

Erstgespräch und Ersteinschätzung kostenlos. Weitere Ausarbeitung nach Vereinbarung; kein Maklerauftrag durch die Anfrage.

immoskassel · www.immoskassel.de/verkaufsplan · Musterstand: 22. Oktober 2026