



Der Prozess des Hauskaufs

TREFFEN SIE SICH MIT EINEM IMMOBILIENMAKLER

Besprechen Sie die Art von Haus, die Sie suchen, einschließlich Stil, Preis und Lage.

SUCHE NACH HÄUSERN

Ihr Immobilienmakler wird Besichtigungstermine vereinbaren und Ihnen helfen, das perfekte Haus zu finden.

EIN ANGEBOT MACHEN

Ihr REALTOR® erstellt ein Angebot, das auf dem von Ihnen gewählten Preis und den Bedingungen basiert.

VERHANDLUNG UND VERTRAG

Es kann ein paar Anläufe brauchen, bis alles passt, aber Ihr REALTOR ist auf Ihrer Seite!

TREUHANDVERTRAG

Sie und der Verkäufer haben sich auf den Preis und die Bedingungen geeinigt. Das Haus wird nun bis zum Abschluss für Sie aufbewahrt.

VORBEREITUNGEN FÜR DEN ABSCHLUSS

Führen Sie eine Due-Diligence-Prüfung durch; führen Sie eine Hausinspektion durch, besprechen Sie die Ergebnisse der Hausinspektion, überweisen Sie das Geld, führen Sie eine letzte Besichtigung durch. Es ist wichtig, dass Sie mit Ihrer Immobiliengesellschaft zusammenarbeiten, um sicherzustellen, dass die Formulierung auf Ihrem Eigentumstitel genau beschreibt, wer das Recht hat, das Eigentum zu übertragen.

ABSCHLUSS

Die Übertragung von Geld und Eigentum. Alle Dokumente werden von einer Eigentümersgesellschaft/einem Anwalt vorbereitet. Sie können die Dokumente per E-Signatur unterschreiben und müssen nicht in der Stadt sein!



6 GRÜNDE FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT MIT EINEM REALTOR®

REALTORS® sind nicht nur Makler. Sie sind professionelle Mitglieder der National Association of REALTORS® und verpflichten sich zu deren strengen ethischen Grundsätzen. Das ist der REALTOR®-Unterschied für Hauskäufer:

1

ETHISCHE BEHANDLUNG

Jeder REALTOR® muss sich an einen strengen Ethikkodex halten, der auf Professionalität und dem Schutz der Öffentlichkeit beruht. Als Kunde eines REALTOR® können Sie eine ehrliche und ethische Behandlung in allen transaktionsbezogenen Angelegenheiten erwarten. Die erste Verpflichtung besteht gegenüber Ihnen, dem Kunden.

2

EIN FACHKUNDIGER FÜHRER

Der Kauf eines Hauses erfordert in der Regel Dutzende von Formularen, Berichten, Angaben und anderen technischen Dokumenten. Ein sachkundiger Experte wird Ihnen helfen, das beste Geschäft vorzubereiten und Verzögerungen oder kostspielige Fehler zu vermeiden.

3

OBJEKTIVE INFORMATIONEN UND MEINUNGEN

REALTORS® können lokale Informationen über Versorgungseinrichtungen, Bebauungspläne, Schulen und vieles mehr liefern. Sie verfügen auch über objektive Informationen zu jeder Immobilie. REALTORS® können diese Daten nutzen, um Ihnen dabei zu helfen, festzustellen, ob die Immobilie das hat, was Sie brauchen.

4

ERWEITERTE SUCHMÖGLICHKEITEN

Manchmal sind Immobilien verfügbar, aber nicht aktiv inseriert. Ein REALTOR® kann Ihnen dabei helfen, Angebote zu finden, die nicht auf Websites zur Wohnungssuche aufgeführt sind, und kann Ihnen helfen, veraltete Angebote zu vermeiden, die zwar online als verfügbar angezeigt werden, aber nicht mehr auf dem Markt sind.

5

VERHANDLUNGSWISSEN

Es gibt viele Faktoren, die bei einem Geschäft zur Diskussion stehen. Ein REALTOR® wird alle Aspekte aus Ihrer Perspektive betrachten, einschließlich der Ausarbeitung eines Kaufvertrags, der Ihnen genügend Zeit lässt, Inspektionen und Untersuchungen der Immobilie durchzuführen, bevor Sie den Kauf abschließen müssen.

6

AKTUELLE ERFAHRUNG

Die meisten Menschen kaufen im Laufe ihres Lebens nur wenige Immobilien, wobei zwischen den einzelnen Käufen meist einige Jahre liegen. Selbst wenn Sie es schon einmal getan haben, ändern sich Gesetze und Vorschriften. REALTORS® wickeln im Laufe ihrer Karriere Hunderte von Transaktionen ab.