



Hilfreiche Tipps zum Notartermin und Kaufvertrag

Worauf bei der offiziellen Seite eines Immobilienverkaufs zu achten ist

Notarielle Beurkundung, Auflassungsvormerkung und Grundschuld - Bei einem Immobilienverkauf ist die Beurkundung durch einen Notar rechtlich vorgeschrieben. Doch viele Eigentümer kennen sich mit den komplexen Abläufen, Vertragsmodalitäten und Begrifflichkeiten nicht aus. Die Immobilienexperten von Immopartner Stefan Sagraloff e.K. betreuen ihre Kunden umfassend beim Verkaufsprozess und stehen ihnen im Hinblick auf den Notartermin unterstützend zur Seite.

"Ist ein passender Käufer für eine Immobilie gefunden, dann geht es gemeinsam zu Notar", erklärt Stefan Sagraloff, Geschäftsführer des Maklerbüros Immopartner aus Nürnberg. "Wir begleiten unsere Kunden durch den gesamten Verkaufsprozess und informieren auch zu den Abläufen, Aufgaben und Kosten im Rahmen der notariellen Beurkundung."

In ihrem Rundum-Service stimmen die Immobilienprofis einen Termin mit allen Beteiligten ab und vereinbaren diesen beim Notar. Sie fordern vom Käufer eine feste Finanzierungsbestätigung einer Bank an, geben den Hinweis zur Prüfung der Gültigkeit von Ausweisedokumenten und übermitteln die wesentlichen Details für den Kaufvertrag an das Notariat. Dazu gehören persönliche Daten der Käufer und Verkäufer, Übergabezeitpunkt, Zahlungsmodalitäten und besondere Absprachen wie beispielsweise mitverkauftes Inventar. Der Notar bereitet dann den Kaufvertrag vor und sendet diesen vorab zur Prüfung zu.

"Wir besprechen gerne im Vorfeld offene Fragen mit unseren Kunden, damit diese bestens auf den Notartermin vorbereitet sind", so Stefan Sagraloff. "Selbstverständlich können auch bei der Verlesung jederzeit Fragen an den Notar gerichtet werden. Doch unsere Erfahrung zeigt, dass die Hemmschwelle bei diesem offiziellen Termin meist höher ist und die Unklarheiten und Verständnisfragen lieber schon vorher in einer vertrauensvollen Umgebung an uns gerichtet werden. Zur Unterstützung sind wir dann allerdings am Tag der notariellen Beurkundung auch vor Ort."

Sind sich dann beide Parteien einig, wird der Vertrag unterschrieben. "Zu diesem Zeitpunkt können die bisherigen Eigentümer ruhig schon mal auf ihren Verkaufserfolg anstoßen, denn der Notarvertrag gibt höchste Sicherheit und eine Nichterfüllung ist äußerst selten", erklärt der erfahrene Immobilienexperte.

Die Arbeit des Notars endet an dieser Stelle allerdings noch längst nicht. Er kümmert sich in den darauffolgenden Wochen darum, dass alles seinen vereinbarten und geregelten Gang geht: Er lässt die Auflassungsvormerkung im Grundbuch - eine Art Reservierung - eintragen, holt Genehmigungen ein, informiert Behörden über den Verkauf, stößt die Umschreibung des Eigentums an und fordert zur Kaufpreiszahlung auf. Die Notarkosten trägt in der Regel der Käufer. Der Verkäufer muss lediglich mit den Kosten für die Löschung etwaiger Grundschulden im Grundbuch rechnen.

"Da wir großen Wert auf eine umfassende Betreuung legen, stehen wir unseren Kunden auch nach dem Notartermin beispielsweise bei der Objektübergabe mit Rat und Tat zur Seite und haben auch nach dem erfolgreichen Abschluss immer ein offenes Ohr für weiterführende Fragen", so Stefan Sagraloff abschließend.

Weitere Informationen wie zu Immobilienmakler Erlangen , Immobilienmakler Fürth , Erlangen Immobilien und mehr gibt es auf <https://www.immopartner.de>.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e.K.

Herr Stefan Sagraloff
Färberstr. 5
90402 Nürnberg

<https://immopartner.de>
info@immopartner.de

IMMOPARTNER hat sich seit der Gründung im Jahr 2003 als Immobilienmakler in Nürnberg mit Sitz im Herzen der Altstadt bei seinen Kunden und Geschäftspartnern einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Durch seine kompetente Beratungsleistung und die fundierte Marktkenntnis gehört das Familienunternehmen, das von Geschäftsführer Stefan Sagraloff geleitet wird, zu den führenden Maklern für Wohn- und Gewerbeimmobilien in der Region Nürnberg, Fürth und Erlangen. Bei der Maklertätigkeit legt das junge und dynamische Unternehmen besonderen Wert auf hohes Sorgfaltsbewusstsein und den regionalen Fokus. Das Leistungsportfolio reicht von der realistischen Marktwertermittlung über die intensive, persönliche Beratung, die professionelle Vermarktungs- und Vertriebsleistung bis hin zur erfolgreichen Objektübergabe.