

Verfasser:
 Weiterbildungsprogramm:
 Kontakt:

Ass.-Prof. Dr. Markus Gramann, Geschäftsführer der FIIMAK Akademie in Österreich
 Universitätslehrgang Akademische:r Immobilienmakler:in
 studienberatung@fiimak-akademie.com

www.immobiliienakademie.online www.fiimak-akademie.com	Phase 1: Kontaktaufnahme	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontaktaufnahme mit Klientin bzw. Klienten (Abgeberin bzw. Abgeber), ▪ Durchführung einer Primäranalyse des gegenständlichen Objektes ▪ Beratung zu Maklervertrag, Marktverhältnisse, Bewertung
	Phase 2: Maklervertrag	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufklärung zu Maklervertrag und gegebenenfalls Verbraucherschutzbestimmungen (z.B. KSchG, FAGG), ▪ Aushändigung der Nebenkostenübersicht, ▪ Aushändigung Widerrufsformulars, ▪ (Schriftlicher) Abschluss des Maklervertrages
	Phase 3: Makleraktivitäten	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufbereitung des Objektes, ▪ Vorbereitung der Immobilientransaktion, ▪ Ausarbeitung eines aussagekräftigen Exposés unter Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen, ▪ Marketing- und Vertriebsaktivitäten, ▪ Nachweis adäquater und kausaler Aktivitäten
	Phase 4: Zusammenführung der Parteien	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Maßnahmen zur Bekanntgabe- und Zusammenführung der Vertragspartner („Verdienstlichkeit“), ▪ vermittelnde Tätigkeiten, Besichtigungen, ▪ Namhaftmachung, d.h. Maklerin bzw. Makler verschafft sich zu Abschlussgelegenheiten Kenntnis (z.B. Nennung einer Person, mit der ein Vertragsabschluss der gewünschten Art mit hinreichend begründeter, positiver Erfolgsaussicht versucht werden kann)
	Phase 5: Kaufanbot	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Erstellung eines Kaufanbotes anhand der besprochenen Fakten und Übergabe an die Abgeberin bzw. den Abgeber, ▪ Kaufanbot wird von Abgeberin bzw. Abgeber angenommen oder es wird ein Gegenangebot gestellt, ▪ Fokus auf Vermittlungserfolg
	Phase 6: Grundbuchsfähiger Kaufvertrag	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Erstellung des Kaufvertrages durch eine Rechtsanwältin bzw. einen Rechtsanwalt oder eine Notarin bzw. einen Notar auf Basis des von den Parteien unterfertigten Kaufanbotes, ▪ Abstimmung Maklerin bzw. Makler mit Vertragsverfasser bzw. Vertragsverfasserin zu etwaigen - ergänzend zu dem Kaufanbot - vereinbarten Rahmenbedingungen
	Phase 7: Treuhändige Abwicklung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Treuhändige Abwicklung durch Anwältin bzw. Anwalt oder Notarin bzw. Notar, ▪ tatsächliche Durchführung des Rechtsgeschäftes
	Phase 8: Abschluss der Transaktion	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übergabe des Objektes durch Maklerin bzw. Makler ▪ Protokollierung durch Maklerin bzw. Makler