

Phase 1: Vorverhandlung

- Erste Verhandlungsrunde aller betroffenen Vertragsparteien:
 - Käufer
 - Verkäufer
 - Umliegende Grundstückseigentümer
 - Öffentlicher Sektor
- Klärung von baulichen sowie rechtlichen Belastungen und Beschränkungen des Grundstücks
- Einigung mit involvierten Drittparteien und Absicherung des Kaufvertrages vor äußeren Rahmenbedingungen



Phase 2: Hauptverhandlung

- Konkrete Verhandlungsrunden zwischen den wesentlichen Vertragsparteien:
 - Käufer
 - Verkäufer
- Bestimmung eines Verkaufspreises unter Berücksichtigung der Beschaffenheit des Gebäudes und Grundstücks sowie den Vorstellungen der jeweiligen Vertragsparteien
- Konsens zum Kaufpreis und Beauftragung der notariellen Beurkundung



Phase 3: Vertragsabschluss

- Durchführung der notariellen Beurkundung
- Klärung kleinerer, vertraglicher Änderungswünsche
- Vertragsunterzeichnung

Delegation und Unterstützung durch die Harling oHG