

ANGEBOT A · EIGENES ARBEITSBLATT

DER BETRAG IST ERST DER ANFANG.

Nutzen Sie ein Blatt je Angebot. Ein Kennzeichen statt voller Interessentendaten genügt. Halten Sie denselben Objekt- und Unterlagenstand fest.

Objekt / Angebotskennzeichen / Stand des Angebots

Kaufpreis und Umfang: Welche Bestandteile sind enthalten?

Finanzierungsstand: Nachweis, Datum, Objektbezug, offene Bedingungen

Noch geplante Prüfungen, Besichtigungen oder interne Freigaben

Zeitplan: Beurkundung, gewünschte Übergabe, Abhängigkeiten

Nächster Schritt: Was ist offen, wer klärt es, bis wann?

Ein Angebot ist kein beurkundeter Kaufvertrag. Finanzierungsunterlagen und Terminwünsche sind nach ihrem konkreten Inhalt einzuordnen; sie garantieren keinen Abschluss oder Zahlungseingang.

ANGEBOT B · EIGENES ARBEITSBLATT

DER BETRAG IST ERST DER ANFANG.

Nutzen Sie ein Blatt je Angebot. Ein Kennzeichen statt voller Interessentendaten genügt. Halten Sie denselben Objekt- und Unterlagenstand fest.

Objekt / Angebotskennzeichen / Stand des Angebots

Kaufpreis und Umfang: Welche Bestandteile sind enthalten?

Finanzierungsstand: Nachweis, Datum, Objektbezug, offene Bedingungen

Noch geplante Prüfungen, Besichtigungen oder interne Freigaben

Zeitplan: Beurkundung, gewünschte Übergabe, Abhängigkeiten

Nächster Schritt: Was ist offen, wer klärt es, bis wann?

Ein Angebot ist kein beurkundeter Kaufvertrag. Finanzierungsunterlagen und Terminwünsche sind nach ihrem konkreten Inhalt einzuordnen; sie garantieren keinen Abschluss oder Zahlungseingang.

ANGEBOT C · EIGENES ARBEITSBLATT

DER BETRAG IST ERST DER ANFANG.

Nutzen Sie ein Blatt je Angebot. Ein Kennzeichen statt voller Interessentendaten genügt. Halten Sie denselben Objekt- und Unterlagenstand fest.

Objekt / Angebotskennzeichen / Stand des Angebots

Kaufpreis und Umfang: Welche Bestandteile sind enthalten?

Finanzierungsstand: Nachweis, Datum, Objektbezug, offene Bedingungen

Noch geplante Prüfungen, Besichtigungen oder interne Freigaben

Zeitplan: Beurkundung, gewünschte Übergabe, Abhängigkeiten

Nächster Schritt: Was ist offen, wer klärt es, bis wann?

Ein Angebot ist kein beurkundeter Kaufvertrag. Finanzierungsunterlagen und Terminwünsche sind nach ihrem konkreten Inhalt einzuordnen; sie garantieren keinen Abschluss oder Zahlungseingang.

DREI ANGEBOTE · EINE ENTSCHEIDUNG

VERGLEICHBAR STATT NUR HÖHER.

01 / Derselbe Kaufgegenstand?

Beziehen sich die Beträge auf dieselben Flurstücke, Einheiten, Stellplätze und mitverkauften Bestandteile?
Notieren Sie Abweichungen.

02 / Derselbe Informationsstand?

Wurden Mietübersicht, bekannte Maßnahmen und wesentliche Nachweise in derselben Version berücksichtigt?
Halten Sie nachträgliche Änderungen fest.

03 / Was fehlt zur Entscheidung?

Trennen Sie offenen Nachweis, fachliche Prüfung und bloßen Terminwunsch. Schreiben Sie zu jedem Punkt eine Zuständigkeit und eine vereinbarte Rückmeldung.

Diese Unterschiede müssen vor der Entscheidung geklärt werden:

Eigentümerentscheidung / Begründung / Datum

Die Vorlage dient Ihrer Vorbereitung. Sie ist keine Zusage, Annahmeerklärung, Reservierung oder Vertragsvorlage.
Vertragsinhalt und Kaufpreisfälligkeit werden mit dem Notariat geklärt. Für verbleibende Erlöse sind Ablösung und Kosten
gesondert zu betrachten.

Angebotsvergleich auf huntemakler.de
Verkaufserlös mit eigenen Zahlen berechnen