

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	11
Was Sie in diesem Buch erwartet.....	12
Immobilien Kiefer – Wie alles begann	15
Jede gute Geschichte beginnt im Kinderzimmer	15
Die Einstellung meines Vaters hat mich geprägt	16
Mein Beginn als Immobilienmaklerin	17
Ich war davon überzeugt: Ich wollte wie andere in meiner Familie selbstständig sein	18
Sich entfalten zu können und auch risikobereit zu sein – das spornt mich an	20
Was mein Team ausmacht:	22
2. Zeiten des Umbruchs	24
Regionales Marktgeschehen global beeinflusst	24
Hier kennen wir uns besonders gut aus	25
Das Kaufverhalten ändert sich	29
„Anneliese, heute kaufen wir ein Haus!“ – Was man als Verkaufende über die Kaufenden wissen sollte.....	33
Neue Bedingungen für unser Maklerbüro	35
3. Immobilienmarkt im Dreiländereck	37
Besonderheiten grenzübergreifenden Arbeitens	38
Der Ablauf des Immobilienverkaufs in Luxemburg.....	39
Gründe für den Immobilienkauf in Deutschland	41
Persönliche Erfahrungen beim grenzüber- greifenden Arbeiten	43

Die Kraft von Gemeinschaftsgeschäften.....	45
Rezension: Eine Partnerschaft mit Selina Kiefer	46
Full Service – hoher Stellenwert im Dreiländereck	48
4. Zeitpunkte für einen Verkauf.....	52
Wohnen im Alter.....	52
Einige Gedanken vorweg.....	52
Wie möchte ich im Alter leben? – Der Blick nach vorne.....	54
In der eigenen Immobilie wohnen bleiben	55
Barrierefreiheit	56
Einbruchschutz	58
Hilfen und Fördermöglichkeiten.....	59
Aufteilung und Teilvermietung.....	60
Das Wohnumfeld als maßgeblicher Entscheidungsfaktor.....	61
Umzug in die Eigentumswohnung für den neuen Lebensabschnitt.....	63
Erben und Vererben	65
Grundlegendes Wissen.....	65
Erben und Vererben mit Auslandsbezug.....	72
Mit der Trennung wird die Nutzung der Immobilie neu definiert	96
Verschiedene Optionen für die Immobilie nach der Trennung:	97
Der Hauskredit – ein sehr entscheidungs- relevantes Kriterium.....	101
Kosten und Möglichkeiten, unnötige Belastungen zu vermeiden	102

5. Ablauf Immobilienverkauf	104
Kundenstory: Heißes Rennen und eine kleine Kapelle	104
Der Ablauf beim Erstkontakt mit den Verkaufenden.....	107
Der Wert der Immobilienbewertung	107
Das Erstgespräch vor Ort.....	108
Der nächste Termin: Die Besprechung der Wertermittlung und unser Auftrag	109
Die Besichtigung des Objekts	111
Nach der Besichtigung.....	112
Die Kaufenden sind gefunden – was kommt nun? ...	113
Checkliste Unterlagen	114
6. Vorbereitung des Verkaufs	117
Diese vielen Tätigkeiten gehören zum Verkauf.....	117
Zeit und Wert – zwei wichtige Faktoren für den Verkaufsstart	117
Die richtige Wertermittlung ist entscheidend!	119
Die Bewerbung der Immobilie muss exzellent sein	120
Die Anfragen – jetzt geht es los.....	121
Besichtigungen – vorbereitet sein und dann gut kommunizieren.....	122
Der Kaufvertrag – Ziel aller Bemühungen	123

Aufbereitung einer Immobilie – nützliche und nötige Vorbereitungen	124
Checkliste: Aufbereitung einer Immobilie.....	124
Was ist „Home Staging“ und wofür sollte man es nutzen?	126
Welche Erwartungen sind realistisch, wenn Home Staging betrieben wurde?	127
Was kann Home Staging leisten?	128
Der erste Eindruck	129
Das Licht.....	129
Die Farben	130
Die Ordnung	131
Der Platz.....	132
Die Sauberkeit	133
Die Reparaturen	133
Der Duft	134
Die Haustiere	135
7. Preisfindung einer Immobilie.....	137
Kundenstory: Die Folgen einer falschen Preiseinschätzung – ein Beispiel aus meinen Erfahrungen	137
Die professionelle Wertermittlung – Grundlage jeden Verkaufs	139
Wann wird eine Wertermittlung benötigt?	140
Welche Daten benötigt man für die Wertermittlung von Immobilien?	141

Die unterschiedlichen Wertermittlungsverfahren für verschiedene Zwecke	143
Marktwertermittlung – die häufigste Wertermittlung	144
Andere Wertermittlungen.....	147
Wertermittlungsverfahren – ein komplexes Thema	148
8. Stolperfallen bei Verkauf und Kauf	150
Kundenstory: Haus ohne Grundstück – wir konnten helfen.....	150
Stolperfallen bei Rechten und Pflichten rund um Kauf und Verkauf – einige Beispiele	152
Mögliche Fragen der Kaufinteressierten.....	155
Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) – ein Beispiel für die Verpflichtungen als Besitzende	157
Noch ein weiterer finanzieller Aufwand	157
Keine Herausforderung ohne Lösung – eine Energieberatung wird nötig	158
Unterschiede als Stolperfalle: der <i>Compromis de Vente</i> (LUX) vs. die <i>Reservierungsvereinbarung</i> (D)	159
Kundenstory: Andere Länder, andere Gesetze	160
Die Reservierungsvereinbarung in Deutschland	162

9. Engagement Immobilien Kiefer.....	165
Engagement für unsere Kundinnen und Kunden – unsere Leistungsübersicht	166
„Lebens(t)räume an Mosel und Saar“ – unser eigenes Immobilienmagazin	169
Unser großes Netzwerk – enorme Vorteile für unsere Kundinnen und Kunden.....	171
Unternehmernetzwerk – Grundlage unserer Netzwerksarbeit	171
Unsere Zusammenarbeit mit einem Notariat	172
Finanzierungsberatungen und Banken – wichtige Ansprechstationen für den Verkaufsprozess	172
Viele Branchen sind schon vor Verkaufsbeginn gefragt	173
Unser Kontakt zum Amtsgericht und Grundbuchamt	174
Wie unser Netzwerk funktioniert.....	174
Kundenstory: Von Hamburg nach Perl – Wie ein Umzug gelingt.....	174
10. Ausblick: Umgang mit neuen Herausforderungen	177
Über die Autorin Selina Kiefer	179
Literaturverzeichnis	181
Quellenverzeichnis.....	184