

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	14
Home Staging - die Magie der Veränderung	18
Die Interessenten sollen sich wohl fühlen	22
Diese Hinweise sollten Sie beachten	22
Schnelle Ergebnisse mit wenig Aufwand	23
Eine Lektion in Immobilienbewertung	36
Die Gefahren einer falschen Immobilienbewertung - Eine wahre Geschichte.....	39
Der kürzeste Weg zum Gehirn des Menschen führt bekanntlich über das Portemonnaie.....	40
Die Politik bewahrt Immobilienkäufer nicht vor Nachteilen.....	43
Unseriöse Makler – unrealistische Bewertungen	43
Tipps zur Auswahl des richtigen Maklers.....	44
Unsichtbare Fäden: Tiefer in das Herz meines Immobilien-Netzwerks.....	50
Aufbau von Beziehungen – das A & O	52
Der „Off-Market“ Markt.....	55
Der Immobilienmarkt ist lebendiger als mancher so denkt	56
Ein gut vernetzter Makler findet Lösungen	58

75 % aller Besichtigungen sind unnötig oder wie man unnötige Besichtigungen vermeidet	62
Von den Erfahrungen eines Privatverkäufers	64
Besichtigungstourismus muss nicht sein	66
Die Bewertung der Immobilien gibt die Richtung vor	67
Die Qualifizierung der Interessenten	70
Mit der Immobilienbewertung über das Ziel hinausgeschossen –	74
Definition und Ziel einer Immobilienbewertung	77
Anlässe einer Bewertung	78
Die Bewertungsverfahren	78
Die falsche Preisvorstellung	79
Die „realistische“ Bewertung – eine Kunst für sich	85
Immobilienmakler - Fluch oder Segen?.....	88
Aber warum rufen nur Makler an? Wieso meldet sich keine Privatperson?	91
Die Besichtigung Ihrer Immobilie.....	92
Der Makler als Lotse.....	93
Der lange Weg bis zum Notartermin	93
Das Einschalten eines Profi- Maklers hat viele Vorteile....	94
Wie findet man einen Profi-Makler	95
Die Qualifikation des Maklers	96

Was, Wer, ... entscheidet beim Kauf einer Immobilie	100
Ein Beispiel aus der Praxis soll für sich sprechen.....	103
Das Gefühl ist wichtig – sollte aber nicht allein entscheidend sein	109
Gerade in Grenzgebieten sind die länder-spezifischen Gegebenheiten zu beachten	110
Wissenswertes zum Energie- Ausweis	114
Welche Rechtsgrundlagen gibt es dafür?	117
Zum Inhalt von Energieausweisen	117
Es gibt zwei Kategorien von Energieausweisen	119
Energieeffizienzklasse eines Wohngebäudes	120
Wer stellt Energieausweise aus?	121
Ein Beispiel der Abgabenbelastung für Vermieter/ Mieter aus einem Energieausweis	122
Wann muss der Energieausweis vorgelegt werden?	123
Wie sind Energieausweise zu lesen und welche Aussagekraft haben sie für einen potentiellen Käufer einer Immobilie?	124
Lesen Sie Inserate richtig!	125
Welche konkreten Gefahren der Fehlerhaftigkeit und der Manipulation gibt es bei Energieausweisen?....	126

Mit der Wertermittlung am Ziel vorbeigeschossen .. 132

Mit den richtigen Wertermittlungsverfahren ans Ziel.....	136
Sachwertverfahren.....	136
Vergleichswertverfahren	137
Ertragswertverfahren.....	137

Das Beste aus zwei Welten: Privat verkaufen mit 100 % Wissen eines Immobilien-Experten 142

Ein Makler bietet Mehrwert	144
Und es gibt noch eine Option was die Maklerprovision betrifft	150
Die Vorteile auf einen Blick.....	151

Das Exposé als Herzstück der Vermarktung - Ein Leitfaden für Hausverkäufer 154

Das Exposé ist die „Visitenkarte“ der Immobilie	158
Der Energieausweis und die Baulasten.....	159
Die Ermittlung des Verkaufspreises	159
Bilder und Videos verkaufsfördernd einsetzen.....	161
Die Objektbeschreibung.....	163
Die richtigen Worte verwenden.....	164
Die Lagebeschreibung	165

Vom „Überzocken“ zur Erfolgsstrategie.....	168
Verkaufsgründe sind vielfältig.....	172
Vom Verkehrswert und vom Marktwert.....	173
Methoden zur Ermittlung des Angebotspreises	175
Vom schnelleren Verkauf und höheren Erlös	179
Vertrauen Sie auf den Profi!	180
Auf zur Erfolgsstrategie.....	180
Wie man den für sich passenden Immobilienmakler findet	182
Wie gehe ich als Verkäufer nun vor, um einen geeigneten Immobilienmakler zu finden?	186
Homepage eines Immobilienmaklers	186
Schauen Sie Auszeichnungen und Referenzen an	187
Das Exposé ist das Herzstück	188
Die Wohlfühlimmobilie finden	194
Welche Bedeutung verbirgt sich hinter den Wörtern Wohlfühl-Immobilie?	197
Wann empfinde ich dieses Wohlfühlgefühl?	197
Das Eigenheim als Wohlfühloase	198
Wie finde ich genau diese eine, meine Wohlfühlimmobilie?	199
Welcher Haustyp ist der richtige für Sie?.....	199
Kennen Sie Ihr Budget?	200

Ein Immobilienmakler hilft bei der Umsetzung Ihres Vorhabens	201
Wo möchten Sie künftig leben?	202
Welche Eigenschaften soll die Immobilie haben?	202
Die Besichtigung der Immobilien	203
Lassen Sie Ihr Gefühl mitentscheiden	204
Wann wird Ihre Immobilie zu Ihrer „Wohlfühlimmobilie?“	204
Darf ich vorstellen: Griechenland, das mediterrane Paradies	206
Ein Feeling ohnesgleichen	209
Ein paar Fakten zu Griechenland	209
Wann ist der beste Zeitpunkt, eine Immobilie in.....	213
Der Ablauf eines Immobilienerwerbs	214
Ist jedes Haus gleich?	220
Jedes Haus hat seine Geschichte	222
Gönnen Sie dem Haus eine „energetische“ Reinigung	223
Als Maklerin biete ich mehr als Fachwissen und Marktkenntnis.....	226
Der notarielle Immobilien-Kaufvertrag.....	230
Die Gliederung des Grundstückskaufvertrags	232
Der Ablauf eines Immobilienverkaufs.....	236
Aufgaben und Funktionen des Notars	237

Wirksamkeit des Kaufvertrags	238
Wichtige Paragraphen im BGB.....	238
Fälligkeitsvoraussetzungen für die Kaufpreiszahlung	238
Bedingungen für die Eigentumsübertragung.....	239
Die Rolle von Emotionen beim Kauf oder Verkauf einer Immobilie	242
Es gibt die unterschiedlichsten Gründe, Immobilien zu kaufen oder zu verkaufen	244
Emotionen steuern unser Handeln	245
Der objektive Blick von außen	247
So sehe ich meine Aufgabe als Immobilienmaklerin	248