

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 Privatverkäufers64

Besichtigungstourismus muss nicht sein66

Die Bewertung der Immobilien gibt die Richtung vor67

Die Qualifizierung der Interessenten70

**Mit der Immobilienbewertung über das Ziel
hinausgeschossen – 74**

Definition und Ziel einer Immobilienbewertung77

Anlässe einer Bewertung78

Die Bewertungsverfahren78

Die falsche Preisvorstellung79

Die „realistische“ Bewertung – eine Kunst für sich85

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 Notartermin93

Das Einschalten eines Profi- Maklers hat viele Vorteile.....94

Wie findet man einen Profi-Makler95

Die Qualifikation des Maklers96

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 Ziel136

Sachwertverfahren.....136

Vergleichswertverfahren137

Ertragswertverfahren.....137

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

Ein Makler bietet Mehrwert144

Und es gibt noch eine Option was die Maklerprovision
betrifft150

Die Vorteile auf einen Blick.....151

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

Das Exposé ist die „Visitenkarte“ der Immobilie158

Der Energieausweis und die Baulasten.....159

Die Ermittlung des Verkaufspreises159

Bilder und Videos verkaufsfördernd einsetzen.....161

Die Objektbeschreibung.....163

Die richtigen Worte verwenden.....164

Die Lagebeschreibung165

Vom „Überzocken“ zur Erfolgsstrategie 168

Verkaufsgründe sind vielfältig.....172

Vom Verkehrswert und vom Marktwert.....173

Methoden zur Ermittlung des Angebotspreises175

Vom schnelleren Verkauf und höheren Erlös179

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 Immobilienmaklers186

Schauen Sie Auszeichnungen und Referenzen an187

Das Exposé ist das Herzstück188

Die Wohlfühlimmobilie finden 194

Welche Bedeutung verbirgt sich hinter den Wörtern Wohlfühl-Immobilie?197

Wann empfinde ich dieses Wohlfühlgefühl?197

Das Eigenheim als Wohlfühloase198

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 Marktkennntnis	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