

# GRUNDSÄTZLICHES ZUM VERKAUF VON HAUS ODER WOHNUNG

.....

1	Nachher ist man schlauer – zwei Beispiele aus der Praxis	11
2	Fragen, die jeder Verkäufer rechtzeitig klären muss	13
2.1	Rechtliche Fragen	13
2.2	Steuerfragen	18
2.3	Finanzierungsfragen	24
2.4	Energieausweis	26
2.5	Zeitplanung	27
2.6	Den Markt gut kennen	28
3	Entscheidung: Verkauf von Privat oder über Makler?	30
3.1	Verkauf von Privat	30
3.2	Verkauf über Makler	31
4	Privat verkaufen mit Erfolg	33
4.1	Das überzeugende Verkaufskonzept	33
4.2	So ermitteln Sie den Verkaufspreis	34
4.3	Haus oder Eigentumswohnung für den Verkauf vorbereiten	36
4.4	Haus oder Eigentumswohnung mit Erfolg anbieten	38
4.5	Besichtigung und Preisverhandlung	46
4.6	Die letzten Schritte zum Kaufvertrag	49
5	Verkauf über Makler	52
6	Umzug	55
7	Fachwortlexikon	57
8	Muster-Exposés	68
9	Nützliche Adressen	73
10	Spezielle Tipps für den erfolgreichen Privatverkauf	76

## CHECKLISTEN

.....

1	Fragen, die vor dem Verkauf geklärt werden müssen	105
2	Die vier W-Fragen für das richtige Verkaufskonzept	109
3	Haus oder Eigentumswohnung verkaufsfertig machen	113
4	Überzeugende Anzeigen schreiben	117
5	Anzeigen veröffentlichen	118
6	Unterlagen für den Verkauf	120
7	Vorbereitungen für die Besichtigung	122
8	Überprüfung des Käufers vor Vertragsabschluss	124
9	Vorbereitung des Kaufvertrages	125
10	Nach Abschluss des Kaufvertrages	126
11	Auswahl des richtigen Maklers	128
12	Prüfung des Maklervertrages	132
13	Zusammenarbeit mit Maklern	134
14	Umzug	136

## ARBEITSBLÄTTER

---

1	Ablösung der Finanzierung	141
2	Abfindung für vorzeitige Mietvertrags-Beendigung	142
3	Vergleich ähnlicher Immobilien-Angebote	143
4	Sachwert-Schätzung	144
5	Ertragswert-Schätzung	146
6	Zugkräftige Überschriften für Immobilien-Anzeigen	148
7	Text-Baukasten für bessere Immobilien-Anzeigen	150
8	Anzeigen-Bestellung	152
9	Besichtigungs-Ergebnis	154
10	Reservierungsvereinbarung	155
11	Angaben zum Kaufvertrag	156
12	Kosten und Ertrag des Verkaufs	158
13	Maklerbeurteilung	159