

# AUF EINEN BLICK

Einführung: Die Möllerherm-Methode.....	11
Kapitel 1: Ablauf eines Immobilienverkaufs.....	17
Kapitel 2: Immobilienverkauf mit oder ohne Makler*in.....	27
Kapitel 3: Die Immobilie bewerten.....	33
Kapitel 4: Unterlagen.....	41
Kapitel 5: Angebotspreisstrategie.....	61
Kapitel 6: Bieterverfahren.....	69
Kapitel 7: Immobilie vorbereiten („Home Staging“).....	75
Kapitel 8: Immobilie fotografieren.....	83
Kapitel 9: Exposé erstellen.....	101
Kapitel 10: Inserat erstellen.....	125
Kapitel 11: Interessierten-Qualifizierung & Anfragen.....	139
Kapitel 12: Besichtigung.....	147
Kapitel 13: Kaufpreisverhandlung.....	163
Kapitel 14: Kaufvertrag & Notariatstermin.....	177
Kapitel 15: Übergabe.....	189
Materialien & Links.....	193

# INHALT

<b>Einführung: Die Möllerherm-Methode.....</b>	<b>11</b>
Die 5 Faktoren der „Möllerherm-Methode“ .....	11
Die Vorbereitung .....	13
Die Nachfrage.....	13
Die Präsentation der Immobilie .....	14
Die Reichweite Ihres Immobilieninserats .....	14
Die Angebotspreis-Strategie .....	15
Betreuung der Kaufinteressierten & Besichtigungen.....	15
Die Verhandlungsposition, Kaufpreisverhandlung & Abwicklung.....	15
<b>Kapitel 1: Ablauf eines Immobilienverkaufs .....</b>	<b>17</b>
Entscheidungsfindung.....	18
Vorbereitung der Vermarktung .....	20
Vermarktungsphase .....	23
Abwicklungsphase.....	24
<b>Kapitel 2: Immobilienverkauf mit oder ohne Makler*in.....</b>	<b>27</b>
Mit Makler*in oder ohne?.....	28
Kosten, Zeit & Aufwand eines Immobilienverkaufs .....	29
Das richtige Maklerunternehmen auswählen .....	30
Arten von Maklerunternehmen .....	31
Unterschiede zwischen guten und schlechten Makler*innen.....	31
<b>Kapitel 3: Die Immobilie bewerten .....</b>	<b>33</b>
Der Marktwert .....	34
Das Sachwertverfahren .....	35
Das Vergleichswertverfahren.....	36
Das Ertragswertverfahren .....	37
Das Residualwertverfahren (für Grundstücke) .....	38
Immobilie selber bewerten oder mit Expert*innen .....	39
Einfache Immobilienbewertung oder richtiges Gutachten.....	39
<b>Kapitel 4: Unterlagen .....</b>	<b>41</b>
Tipps zur Unterlagenbeschaffung.....	41
Das Grundbuch.....	42
Die Teilungserklärung.....	44

Die Flurkarte .....	45
Die Bauakte .....	46
Das Baulastenverzeichnis .....	48
Das Altlastenverzeichnis .....	50
Der Energieausweis .....	51
Gebäude- und Feuerversicherung .....	52
Nachweis über abgeschlossene Erschließungsmaßnahmen .....	53
Die Nebenkostenaufstellung .....	54
Der Bebauungsplan (B-Plan) .....	55
Die Verwalterunterlagen .....	55
Mietaufstellung und -verträge .....	56
Erbbaurecht .....	58
<b>Kapitel 5: Angebotspreisstrategie .....</b>	<b>61</b>
Die drei Angebotspreis-Strategien .....	61
Klassische Vermarktung .....	63
Liebhaberpreis-Strategie .....	64
Bieterverfahren (siehe Kapitel 6) .....	66
Preisreduktionen .....	66
<b>Kapitel 6: Bieterverfahren .....</b>	<b>69</b>
Was ist ein Bieterverfahren? .....	70
Vor- und Nachteile des Bieterverfahrens .....	71
Interessierten-Perspektive beim Bieterverfahren .....	71
Durchführung eines Bieterverfahrens .....	72
Tipps zum Bieterverfahren .....	73
<b>Kapitel 7: Immobilie vorbereiten („Home Staging“) .....</b>	<b>75</b>
Vorteile von Home Staging .....	76
Tipps für die Vorbereitung .....	77
Leere Immobilien .....	81
Geerbte Immobilien .....	81
<b>Kapitel 8: Immobilie fotografieren .....</b>	<b>83</b>
Vorbereitung des Fototermins .....	84
Die Ausrüstung .....	85
Die Kameraeinstellungen .....	89
Arten von Immobilienfotos .....	91
Der Fototermin .....	95

Bild- & Nachbearbeitung.....	99
Tipps für Smartphone-Fotos.....	99
<b>Kapitel 9: Exposé erstellen .....</b>	<b>101</b>
Der Aufbau des Exposés.....	102
Das Deckblatt.....	104
Der Objekttitle.....	104
Das Titelfoto .....	107
Die Ausstattungsbeschreibung.....	108
Die Objektbeschreibung.....	111
Die Lagebeschreibung.....	116
Die Fotos im Exposé .....	117
Die Grundrisse im Exposé .....	118
Tabellarische Angaben im Exposé .....	120
Kontaktdaten & Terminvereinbarung .....	123
<b>Kapitel 10: Inserat erstellen.....</b>	<b>125</b>
Die Immobilienportale .....	125
Das Online-Inserat .....	128
Diskreter Verkauf.....	134
Zeitungsinserat.....	136
<b>Kapitel 11: Interessierten-Qualifizierung &amp; Anfragen beantworten.....</b>	<b>139</b>
Die Interessierten-Qualifizierung.....	139
Anfragen richtig beantworten.....	143
<b>Kapitel 12: Besichtigung.....</b>	<b>147</b>
Individuell vereinbarte Besichtigungen.....	147
Getaktete Besichtigungen.....	149
Offene Besichtigungen (Open House).....	151
Vorbereitung der Besichtigung.....	154
Die Besichtigung durchführen.....	157
Die Zweitbesichtigung.....	161
<b>Kapitel 13: Kaufpreisverhandlung.....</b>	<b>163</b>
Die Verhandlungsposition.....	163
Vorbereitung auf die Preisverhandlung.....	166
Preisnachfragen.....	167
Tipps für die Verhandlung.....	169
<b>Kapitel 14: Kaufvertrag &amp; Notariatstermin.....</b>	<b>177</b>

Ablauf der notariellen Kauvertragsabwicklung.....	177
Auswahl des Notariats.....	179
Die Notarbeauftragung.....	180
Der Kaufvertrag.....	181
Der Beurkundungstermin.....	183
Notariats- und Grundbuchkosten .....	183
Weitere Tipps zum Notariatstermin.....	184
<b>Kapitel 15: Übergabe.....</b>	<b>189</b>
Ablauf der Übergabe.....	189
Übergabeprotokoll und -termin.....	191
<b>Materialien &amp; Links.....</b>	<b>193</b>