

AUFEINENBLICK

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

Einführung: Die Möllerherm-Methode.....	11
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
Kapitel 1: Ablauf eines Immobilienverkaufs.....	17
Entscheidungsfindung.....	18
Vorbereitung der Vermarktung	20
Vermarktungsphase	23
Abwicklungsphase.....	24
Kapitel 2: Immobilienverkauf mit oder ohne Makler*in.....	27
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
Kapitel 3: Die Immobilie bewerten	33
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
Kapitel 4: Unterlagen.....	41
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
Mitaufstellung und -verträge	56
Erbaurecht	58
Kapitel 5: Angebotspreisstrategie	61
Die drei Angebotspreis-Strategien	61
Klassische Vermarktung	63
Liebhaberpreis-Strategie	64
Bieterverfahren (siehe Kapitel 6)	66
Preisreduktionen	66
Kapitel 6: Bieterverfahren	69
Was ist ein Bieterverfahren?	70
Vor- und Nachteile des Bieterverfahrens	71
Interessierten-Perspektive beim Bieterverfahren	71
Durchführung eines Bieterverfahrens	72
Tipps zum Bieterverfahren	73
Kapitel 7: Immobilie vorbereiten („Home Staging“)	75
Vorteile von Home Staging	76
Tipps für die Vorbereitung	77
Leere Immobilien	81
Geerbte Immobilien	81
Kapitel 8: Immobilie fotografieren	83
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
Kapitel 9: Exposé erstellen	101
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
Kapitel 10: Inserat erstellen.....	125
Die Immobilienportale	125
Das Online-Inserat	128
Diskreter Verkauf.....	134
Zeitungsinserat.....	136
Kapitel 11: Interessierten-Qualifizierung & Anfragen beantworten.....	139
Die Interessierten-Qualifizierung.....	139
Anfragen richtig beantworten.....	143
Kapitel 12: Besichtigung.....	147
Individuell vereinbarte Besichtigungen.....	147
Getaktete Besichtigungen.....	149
Offene Besichtigungen (Open House).....	151
Vorbereitung der Besichtigung.....	154
Die Besichtigung durchführen.....	157
Die Zweitbesichtigung.....	161
Kapitel 13: Kaufpreisverhandlung.....	163
Die Verhandlungsposition.....	163
Vorbereitung auf die Preisverhandlung.....	166
Preisnachfragen.....	167
Tipps für die Verhandlung.....	169
Kapitel 14: Kaufvertrag & Notariatstermin.....	177

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
Kapitel 15: Übergabe.....	189
Ablauf der Übergabe.....	189
Übergabeprotokoll und -termin.....	191
Materialien & Links.....	193