

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b>	8
<b>1. Vorüberlegungen</b>	12
<b>2. Das Für und Wider der Selbstvermarktung</b>	16
<b>3. Die sechs häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf</b>	23
<b>3.1 Fehler Nr. 1: Planungsfehler</b>	
3.1.1 Grundsätzliches	24
3.1.2 Definition der Zielgruppe	35
3.1.2.1 Eigentumswohnung	38
3.1.2.2 Reihenhaushaus	39
3.1.2.3 Doppelhaus	40
3.1.2.4 Einfamilienhaus	41
3.1.3 Verkaufsaktivitäten	42
3.1.4 Werbebudget	44
<b>3.2 Fehler Nr. 2: Fehlende Unterlagen</b>	
3.2.1 Unterlagen zum Objekt (Baupläne)	48
3.2.2 Grundbuch	53
3.2.3 Sonstige Pläne	64
3.2.3.1 Katasterplan	64
3.2.3.2 Baulastenverzeichnis	66
3.2.3.3 Abwasserplan	67
3.2.4 Nachweis über Bewirtschaftungskosten	69
3.2.6 Versicherungsunterlagen	76
3.2.7 Teilungserklärung bei Eigentumswohnung	78
<b>3.3 Fehler Nr. 3: Unrealistische Preisvorstellungen</b>	
3.3.1 Wertermittlung	82
3.3.2 Fehlende Mängelliste	95

3.3.3 Kein Verhandlungsspielraum	99
3.3.4 Finanzsituation des Käufers	102
3.3.5 Bestehende Finanzierung	109
<b>3.4 Fehler Nr. 4: Überzogene „Werbeaussagen“</b>	
3.4.1 Verkaufstext	116
3.4.2 Exposé	124
<b>3.5 Fehler Nr. 5: Mangelnde Erreichbarkeit</b>	
3.5.1 Gesprächsvorbereitung	138
3.5.2 Erreichbarkeit	141
<b>3.6 Fehler Nr. 6: Schlechte Terminplanung</b>	
3.6.1 Verkaufsdauer wird unterschätzt	143
3.6.2 Vorbereitungszeit wird unterschätzt	149
<b>4. Die Immobilie für den Verkauf vorbereiten</b>	152
<b>5. Der Besichtigungstermin</b>	159
<b>6. Das „richtige“ Verkaufsgespräch</b>	167
<b>7. Die Zusammenarbeit mit einem Makler</b>	179
<b>8. Kaufvertrag</b>	
8.1 Notar	191
8.2 Kaufvertrag	194
<b>9. Besonderheiten</b>	
9.1 Bieterverfahren	206
<b>Epilog</b>	209
<b>Quellenverzeichnis</b>	213