

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	8
1. Vorüberlegungen	12
2. Das Für und Wider der Selbstvermarktung	16
3. Die sechs häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf	23
3.1 Fehler Nr. 1: Planungsfehler	
3.1.1 Grundsätzliches	24
3.1.2 Definition der Zielgruppe	35
3.1.2.1 Eigentumswohnung	38
3.1.2.2 Reihenhaus	39
3.1.2.3 Doppelhaus	40
3.1.2.4 Einfamilienhaus	41
3.1.3 Verkaufsaktivitäten	42
3.1.4 Werbebudget	44
3.2 Fehler Nr. 2: Fehlende Unterlagen	
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 Baulistenverzeichnis	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
3.3 Fehler Nr. 3: Unrealistische Preisvorstellungen	
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
3.4 Fehler Nr. 4: Überzogene „Werbeaussagen“	
3.4.1 Verkaufstext	116
3.4.2 Exposé	124
3.5 Fehler Nr. 5: Mangelnde Erreichbarkeit	
3.5.1 Gesprächsvorbereitung	138
3.5.2 Erreichbarkeit	141
3.6 Fehler Nr. 6: Schlechte Terminplanung	
3.6.1 Verkaufsdauer wird unterschätzt	143
3.6.2 Vorbereitungszeit wird unterschätzt	149
4. Die Immobilie für den Verkauf vorbereiten	152
5. Der Besichtigungstermin	159
6. Das „richtige“ Verkaufsgespräch	167
7. Die Zusammenarbeit mit einem Makler	179
8. Kaufvertrag	
8.1 Notar	191
8.2 Kaufvertrag	194
9. Besonderheiten	
9.1 Bieterverfahren	206
Epilog	209
Quellenverzeichnis	213