

# Auf einen Blick

<b>Über die Autoren</b> .....	<b>9</b>
<b>Einführung</b> .....	<b>21</b>
<b>Teil I: So gelingt der optimale Verkauf</b> .....	<b>27</b>
<b>Kapitel 1:</b> So machen Sie Ihre Immobilie fit für den Verkauf. ....	29
<b>Kapitel 2:</b> Wenn nicht jetzt, wann dann? Immobilienboom in Deutschland .....	51
<b>Kapitel 3:</b> Der Abschluss des Verkaufs .....	59
<b>Teil II: Vorbereiten: So machen Sie Ihr Heim verkaufsfertig</b> .....	<b>73</b>
<b>Kapitel 4:</b> Und ewig lockt der Preis: wie Sie den Wert Ihrer Immobilie ermitteln. ...	75
<b>Kapitel 5:</b> Wertsteigernd wirkt der Fleiß: welche Dokumente Sie für den Verkauf parat halten sollten .....	89
<b>Kapitel 6:</b> Frühjahrsputz: Bringen Sie Ihr Heim auf Vordermann! .....	107
<b>Kapitel 7:</b> Pimp up my home .....	115
<b>Teil III: Verkaufen: So locken Sie Interessenten und verhandeln erfolgreich</b> .....	<b>133</b>
<b>Kapitel 8:</b> Eigenregie: wie Sie selbst Käufer finden .....	135
<b>Kapitel 9:</b> Was Makler leisten können und sollen .....	159
<b>Kapitel 10:</b> Preisstrategie und -verhandlung: wie Sie am besten verkaufen .....	171
<b>Kapitel 11:</b> Verkaufen und wohnen bleiben: alternative Wege beim Verkauf .....	187
<b>Teil IV: Abwickeln und versteuern</b> .....	<b>195</b>
<b>Kapitel 12:</b> In klaren Bahnen: wie der Verkaufsprozess abläuft .....	197
<b>Kapitel 13:</b> Schnell handeln: was Verkäufer nach dem Notartermin noch regeln müssen .....	215
<b>Teil V: Der Top-Ten-Teil</b> .....	<b>225</b>
<b>Kapitel 14:</b> Zehn Tipps für einen optimalen Verkauf .....	227
<b>Kapitel 15:</b> Zehn Fallen, die Sie unbedingt umgehen sollten. ....	237
<b>Kapitel 16:</b> Die zehn wichtigsten Internetadressen für Immobilienverkäufer .....	247
<b>Stichwortverzeichnis</b> .....	<b>255</b>

# Inhaltsverzeichnis

<b>Über die Autoren</b> .....	<b>9</b>
<b>Einführung</b> .....	<b>21</b>
Über dieses Buch .....	22
Konventionen in diesem Buch .....	22
Was Sie nicht lesen müssen .....	23
Törichte Annahmen über den Leser .....	23
Wie dieses Buch aufgebaut ist .....	23
Teil I: Alles Wissenswerte über den optimalen Verkauf .....	23
Teil II: Vorbereiten: wie Sie Ihr Heim verkaufsfertig machen .....	24
Teil III: Verkaufen: So locken Sie Interessenten und verhandeln erfolgreich .....	24
Teil IV: Abwickeln und Versteuern .....	24
Teil V: Der Top-Ten-Teil .....	24
Symbole, die in diesem Buch verwendet werden .....	25
Wie es weitergeht .....	25

## **TEIL I SO GELINGT DER OPTIMALE VERKAUF** .....

**27**

<b>Kapitel 1 So machen Sie Ihre Immobilie fit für den Verkauf</b> .....	<b>29</b>
Recherche: Was ist mein Haus eigentlich wert? .....	29
Verfahren zur Bewertung Ihrer Immobilie .....	30
Quellen zur Preisrecherche .....	30
Fakten, die über den Preis entscheiden .....	31
Fleißarbeit: die Zusammenstellung der Unterlagen .....	32
Ihre Verkaufsunterlage Nummer 1: das Exposé .....	32
Alles auf einen Blick: Baupläne und Grundrisse .....	33
Unverzichtbar: der Energieausweis .....	33
Zum Schmökern: Protokolle der Eigentümerversammlung .....	34
Zum Beweis: Rechnungen und Wartungsprotokolle .....	34
Die Kür: Betriebsanleitungen und Ähnliches .....	35
Hand- und Kopfarbeit: Bringen Sie Ihre Immobilie auf Vordermann! .....	36
Garten und Fassade überprüfen .....	36
Frühjahrsputz unabhängig von der Jahreszeit erledigen .....	36
Kleinere Schäden reparieren .....	37
Pimp up my home: der neue Trend aus den USA .....	38
Hardware erneuern: renovieren vor dem Verkauf .....	38
Raumgefühl optimieren: die eigenen vier Wände inszenieren .....	39
Selbst ist der Immobilieneigentümer: So lassen sich Interessenten anlocken .....	41

## 14 Inhaltsverzeichnis

Experte mit viel Marktwissen: die Unterstützung eines Maklers .....	46
Wann sich das Engagement eines Maklers lohnt .....	47
Welche Nachteile der Einsatz eines Maklers haben kann .....	48
Die vielversprechendsten Strategien für die Preisverhandlungen .....	49

### **Kapitel 2**

#### **Wenn nicht jetzt, wann dann? Immobilienboom in Deutschland .....**

**51**

Was für den Verkauf einer Immobilie spricht .....	51
Auf- oder Umsteigen – berufsbedingte Umzüge .....	52
Einsteigen: die Familiengründung .....	52
Aussteigen: der Umzug in den Altersruhesitz .....	53
Kasse machen: die Spekulation auf das Platzen der Blase .....	54
Boom und Baisse: der Immobilienmarkt in Deutschland .....	54
Was Verkäufer durchschnittlich erzielen können .....	55
Wie sich der Immobilienmarkt entwickelt .....	56
Warum Prognosen mit Vorsicht zu genießen sind .....	56

### **Kapitel 3**

#### **Der Abschluss des Verkaufs .....**

**59**

Große Pläne – viele Herausforderungen .....	60
So geht beim Immobilienverkauf alles gut über die Bühne. ....	60
Welche Fehler Immobilieneigentümer in der letzten Verkaufsphase Ihres Objekts unbedingt vermeiden sollten .....	63
Nicht mehr Meins, aber doch in den eigenen vier Wänden .....	64
Der Nießbrauch .....	64
Das Wohnungsrecht .....	65
Die umgekehrte Hypothek .....	66
Die letzten Schritte als Immobilieneigentümer .....	66
Kaufvertrag, Notar, Grundbucheintrag, Eigentumsübergabe: So läuft es ab .....	67
Die bürokratischen Pflichten nach dem Verkauf .....	69

## **TEIL II**

### **VORBEREITEN: SO MACHEN SIE IHR HEIM VERKAUFSFERTIG ....**

**73**

### **Kapitel 4**

#### **Und ewig lockt der Preis: wie Sie den Wert Ihrer Immobilie ermitteln .....**

**75**

Begriffswirrwarr: was Verkehrswert, Grundstücksbewertung und Co. bedeuten .....	75
Der große Check: wie Sie sich einen Überblick über die aktuelle Situation am Markt verschaffen .....	79
Analysieren Sie die Preisentwicklung .....	79
Checken Sie das Interesse potenzieller Käufer .....	82
Vergleichen Sie Angebote ähnlicher Verkaufsobjekte in der Region .....	83

Rational statt emotional: warum sich eine nüchterne Herangehensweise an den Verkauf empfiehlt. ....	85
Für die Kalkulation des Verkaufspreises auf Fakten konzentrieren, ideelle Werte ignorieren .....	85
Vergleiche mit eigenen getätigten Investitionen vermeiden .....	87

## Kapitel 5

<b>Wertsteigernd wirkt der Fleiß: welche Dokumente Sie für den Verkauf parat halten sollten .....</b>	<b>89</b>
Gut präpariert: So erleichtern Sie sich den Verkauf .....	89
Exposé erstellen .....	90
Baupläne digital und in Papierform greifbar haben .....	92
Bauanfragen nachweisen .....	93
Energiepass aktualisieren und vorlegen .....	94
Protokolle der Eigentümersammlungen griffbereit haben .....	97
Bonuspunkte sammeln: was Interessenten oft noch wissen wollen .....	98
Entwicklung des Bodenrichtwertes .....	98
Rechnungen und Wartungsprotokolle offenlegen .....	100
Betriebsanleitungen für Smarthome-Produkte oder Ähnliches präsentieren .....	101
Wertvolles Lob oder kritisches Urteil: warum Gutachten für Verkäufer und Käufer manchmal unverzichtbar sind .....	101
Was für ein Onlinegutachten spricht .....	102
Was gegen ein Onlinegutachten spricht .....	103
Welche Qualifikationen einen Gutachter unbedingt auszeichnen sollten .....	103
Wissen vom Profi: welchen Mehrwert Makler bieten können .....	104

## Kapitel 6

<b>Frühjahrsputz: Bringen Sie Ihr Heim auf Vordermann! .....</b>	<b>107</b>
Mogeln geht nicht: was Sie vor dem ersten Besichtigungstermin eines Interessenten erledigen müssen .....	107
Der erste Eindruck: Garten und Fassade .....	108
Der zweite Blick: Ordnung und Sauberkeit .....	110
Die dritte Hürde: erkennbar gepflegt und gehütet .....	111
Manchmal hilft nur Nachrüsten: warum Ihnen die eine oder andere Investition doch etwas wert sein sollte .....	112

## Kapitel 7

<b>Pimp up my home .....</b>	<b>115</b>
Wie Profis 08/15-Häuser und Wohnungen aufmotzen .....	115
Wagen Sie sich an die großen Dinge in Ihrem Heim .....	116
Trotz hoher Kosten – trauen Sie sich ans Bad und an die Küche .....	118
Reparieren Sie Baufälliges oder Marodes .....	120
Modernisieren Sie die Heizungsanlage .....	121
Sanieren Sie Ihr Heim energetisch .....	122

## 16 Inhaltsverzeichnis

Trauen Sie sich an ausgefallene Vorgehensweisen, um Ihr Objekt ins beste Licht zu rücken .....	123
Schaffen Sie positive Lichteffekte .....	124
Nutzen Sie Mietmöbel, um Ihre Immobilie zu schmücken .....	126
Verwandeln Sie Ihr Heim in eine grüne Oase .....	127
Arbeiten Sie mit Farben, Stoffen, Dekorationsmaterialien und Bildern. ...	128
Setzen Sie auf ungewöhnliche Materialien und Formen, um einen Blickfang zu setzen .....	129

### TEIL III

## **VERKAUFEN: SO LOCKEN SIE INTERESSENTEN UND VERHANDELN ERFOLGREICH .....** 133

### **Kapitel 8**

#### **Eigenregie: wie Sie selbst Käufer finden .....** 135

Gewusst wie: die richtige Strategie für Ihren Verkauf .....	135
Gewusst wo: Vertriebswege für Ihr Eigenheim .....	137
Die digitalen Platzhirsche: Online-Immobilienportale .....	137
Die digitale Alternative: eine eigene Website. ....	140
Der clevere Verstärker: soziale Medien .....	141
Die regionalen Klassiker: Zeitungen und Wochenblätter. ....	143
Die unverwüstliche Tradition: Mund-zu-Mund-Propaganda .....	144
Die naheliegendste Alternative bei Wohnungen: Mieter .....	146
Wie Sie Interessenten für Ihr Objekt begeistern. ....	147
Gute Vorbereitung ist der halbe Erfolg. ....	147
Mehr Erfolg beim Erstkontakt .....	149
Mit welchen Argumenten Sie punkten .....	150
Mit einem klaren Zeitplan zum Erfolg. ....	152
Vor- und Nachteile des Selfmade-Verkaufs .....	155

### **Kapitel 9**

#### **Was Makler leisten können und sollen .....** 159

Wie Sie den richtigen Makler finden. ....	159
Wie Sie sich die Zusammenarbeit erleichtern. ....	162
Was Maklerdienste kosten .....	165
Welche Fehler Sie vermeiden sollten .....	168
Die richtige Wahl .....	168
Das richtige Briefing. ....	168
Klare Abmachungen .....	168

### **Kapitel 10**

#### **Preisstrategie und -verhandlung: wie Sie am besten verkaufen .....** 171

Die beste Preisstrategie für Ihre Immobilie. ....	171
Der Normalfall: Der Preis ist Verhandlungsbasis .....	172
Die gängige Zweiteilung: wie man den Kaufpreis splittet .....	172

Der Sonderfall: Arbeit mit Mindestpreisen. ....	173
Der Shootingstar: das Bieterverfahren. ....	174
Die regionale Variante: die Versteigerung. ....	176
Gestückelter Kaufpreis: machbar, aber kaum genutzt. ....	176
Ratenzahlung: mehrere Jahre Geld vom Käufer. ....	176
Leibrente: ein Leben lang Geld vom Käufer. ....	177
Zeitrente: ein fester Betrag über einen festen Zeitraum. ....	179
Gewusst wie: wie Sie Ihre Preisvorstellung durchsetzen. ....	180
Die Basis: Verständnis für Ihr Gegenüber. ....	181
Das Gespräch: Nutzen Sie Ihren Heimvorteil! ....	182
Der Faktor Zeit: was der Blick auf den Kalender bringt. ....	183
Das Ergebnis: die Kunst, das Gesicht zu wahren. ....	184
Die Nervenprobe: das Warten auf den Notartermin. ....	185

## Kapitel 11

### Verkaufen und wohnen bleiben: alternative Wege

<b>beim Verkauf. ....</b>	<b>187</b>
Nießbrauch: ein Klassiker mit Tücken. ....	187
Wie Nießbrauch funktioniert. ....	188
Wie sich Nießbrauch rechnet. ....	189
Wohnungsrecht: der kleine Bruder des Nießbrauchs. ....	190
Umgekehrte Hypothek: monatliche Rente von der Bank. ....	191
Was die Immobilienrente auszeichnet. ....	191
Wie sich die Immobilienrente rechnet. ....	192
Wer Immobilienrenten anbietet. ....	192
Vor- und Nachteile der alternativen Wege beim Verkauf. ....	193
Vorteil: Betongold zu Geld machen. ....	193
Vorteil: wohnen in der gewohnten Umgebung. ....	194
Nachteil: beschränkt auf gute Lagen. ....	194
Nachteil: Konflikt mit den Erben. ....	194
Nachteil: eingeschränkte räumliche Flexibilität. ....	194

## TEIL IV

### ABWICKELN UND VERSTEUERN. .... 195

## Kapitel 12

### In klaren Bahnen: wie der Verkaufsprozess abläuft. .... 197

Jetzt geht es ans Eingemachte: die wesentlichen To-dos für den Verkauf. ....	197
Das Dokument der Dokumente: der Kaufvertrag. ....	198
Der Mann der Stunde: der Notar. ....	199
Nun wird es endlich offiziell: der Grundbucheintrag und die Eigentumsübergabe. ....	207
Die letzten Hürden nach dem Notartermin. ....	209
Abschied: der Auszug aus den geliebten vier Wänden. ....	209
Der Tag der Tage: die Übergabe. ....	210

## **Kapitel 13**

<b>Schnell handeln: was Verkäufer nach dem Notartermin noch regeln müssen</b> .....	<b>215</b>
Finanzdienstleister: raus aus den Krediten .....	215
Der Abschied von der Hypothek .....	216
Das Ende der Grundschuld .....	219
Das Ende von Bürgschaften und Co. ....	221
Versorger: welche Verträge Sie kündigen müssen .....	222
Versicherer: automatischer Übergang der Policen .....	222
Versorger: selbst handeln .....	223
Finanzamt: wie der Fiskus bei Verkäufen zuschlägt .....	223

## **TEIL V**

<b>DER TOP-TEN-TEIL</b> .....	<b>225</b>
-------------------------------	------------

## **Kapitel 14**

<b>Zehn Tipps für einen optimalen Verkauf</b> .....	<b>227</b>
Klare Ziele definieren: den Verkaufsprozess gut durchdacht starten .....	227
Den Preis richtig setzen: Strategien, um die gewünschten Käufer anzulocken ..	228
Perfekte Unterlagen für das erste Gespräch vorbereiten .....	229
Mit dem Blick eines Käufers die eigene Immobilie betrachten .....	229
Kleine und große Investitionen für einen hervorragenden Erlös .....	230
Alle Kanäle zur Vermarktung nutzen .....	231
Bilder sagen mehr als Worte: welche Rolle Fotos und Videos beim Verkauf spielen .....	232
Preisusancen kennen: Mindestpreise und Co. ....	232
Die Nerven behalten: warum der Preispoker zum Hausverkauf dazu gehört ...	233
Aufmerksam bis zum Schluss: Achten Sie auch in der Schlussphase auf jedes Detail! .....	234

## **Kapitel 15**

<b>Zehn Fallen, die Sie unbedingt umgehen sollten</b> .....	<b>237</b>
Auf dem einstigen Kaufpreis verharren .....	237
Sentimental werden – der verstellte Blick auf die eigenen vier Wände .....	238
Auf unseriöse Makler hereinfliegen – wenn das Telefon zweimal klingelt .....	239
Mit mehreren Maklern operieren .....	240
Nachlässigkeit – eine Todsünde beim Immobilienverkauf .....	240
Tatsachen verschweigen – eine unverzeihliche Sünde im Verkaufsprozess .....	241
Dem erstbesten Interessenten den Zuschlag geben .....	242
Planlos das Eigenheim für den Verkauf aufmotzen .....	243
Eine oberflächliche Kalkulation senkt den Erlös .....	244
Auf Gutachter und Experten verzichten .....	245

<b>Kapitel 16</b>	
<b>Die zehn wichtigsten Internetadressen für Immobilienverkäufer</b> .....	<b>247</b>
www.immobilienscout24.de .....	247
www.immowelt.de. ....	248
www.wohnungsboerse.net .....	248
www.immobilienportale.com .....	249
www.ivd.net .....	249
www.notar.de.....	250
www.verbraucherzentrale.de .....	250
www.bundesregierung.de .....	251
www.zvr-info.de.....	252
www.immobilienwertanalyse.de.....	252
<b>Stichwortverzeichnis</b> .....	<b>255</b>