

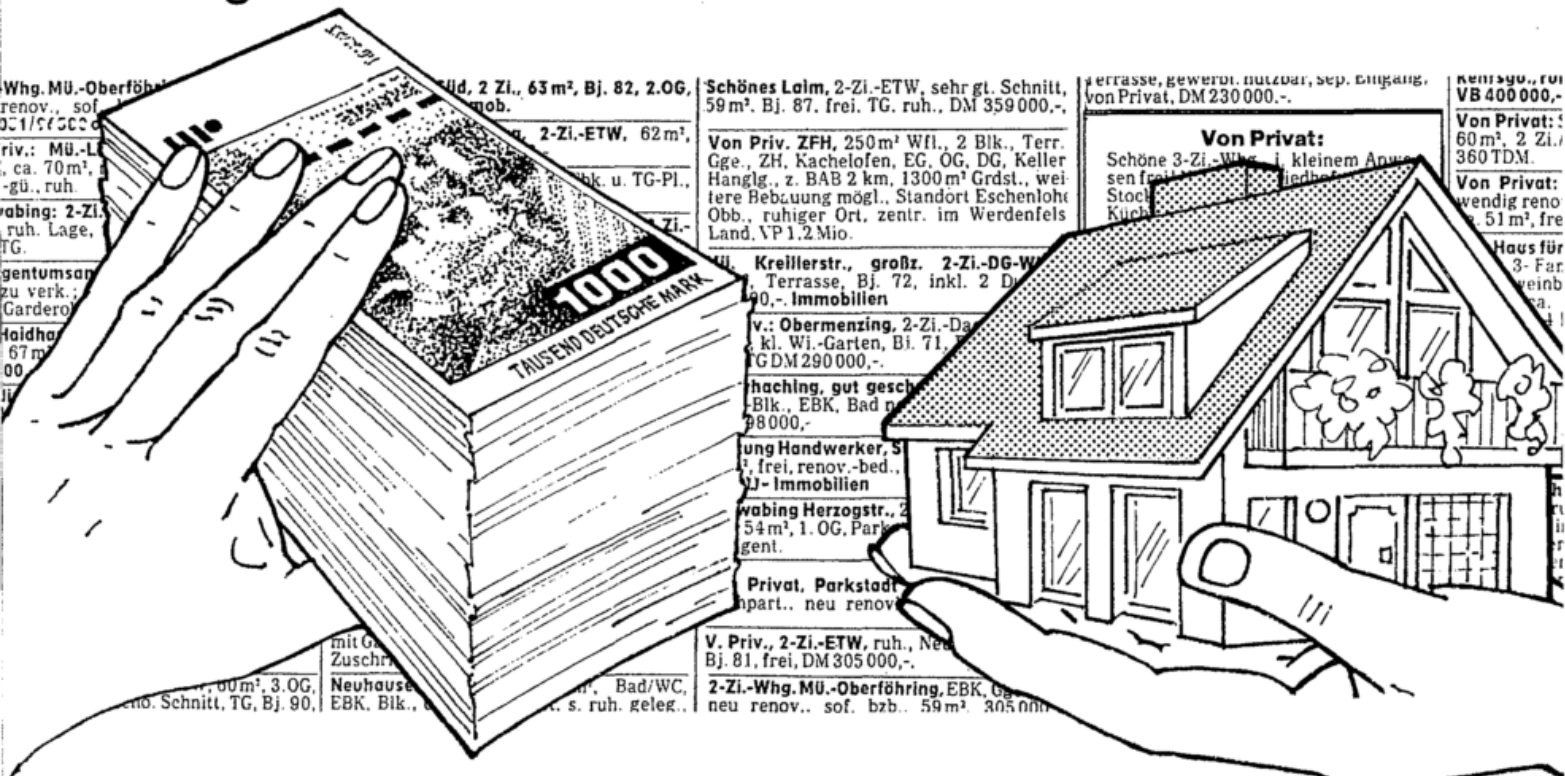
Erfolgreicher Haus-Verkauf von Privat oder über Makler

Erweiterte Neuauflage 1995

Haus, Eigentumswohnung oder Grundstück reibungslos und für mehr Geld verkaufen

Wirtschafts Woche

... viele Tips und Vorschläge sind derart gut, daß selbst der Profi hier noch lernt ...



Vor dem Verkauf beachten:

- Kredite kostengünstiger ablösen
- Steuerprobleme rechtzeitig erkennen
- Vor Verkauf reparieren oder modernisieren?
- genaue Zeitplanung – Geld und Nerven sparen
- vermietete Wohnung: Tips für richtiges Vorgehen

Experten-Hilfen für den Verkauf von Privat:

- Verkaufspreis richtig festsetzen
- erprobte Beispiele für verkaufsstarke Angebote
- Vorschläge für überzeugend geschriebene Anzeigen
- mit neuen Ideen einen Käufer finden
- geschickter verhandeln, mehr Geld herausholen

Probleme beim Verkauf über Makler vermeiden:

- Was Sie vor Gesprächen mit Maklern wissen müssen
- Wie Sie den für Sie besten Makler herausfinden
- Fehler beim Maklervertrag vermeiden
- Profi-Tips, wie der Makler mehr für Sie tut
- Schneller Verkauf durch Top-Makler

Die praktische Entscheidungshilfe mit Checklisten-System

Inhalt:

Kapitel	Seite
1 Nachher ist man schlauer zwei Beispiele aus der Praxis	5
2 Wichtige Fragen, die jeder Verkäufer rechtzeitig klären muß	6
2.1 Rechtliche Fragen	6
2.2 Steuerfragen	9
2.3 Finanzierungsfragen	14
2.4 Zeitplanung	16
2.5 Den Markt gut kennen	16
3 Entscheidung: Verkauf von Privat oder über Makler?	17
4 Privat verkaufen mit Erfolg	19
4.1 Das überzeugende Verkaufskonzept	19
4.2 So ermitteln Sie den Verkaufspreis	19
4.3 Haus oder ETW für den Verkauf vorbereiten	21
4.4 Haus oder ETW mit Erfolg anbieten	22
4.5 Besichtigung und Preisverhandlung	28
4.6 Die letzten Schritte zum Kaufvertrag	31
5 Verkauf über Makler	32
6 Umzug	34
7 Fachwortlexikon	35
8 Muster-Exposés;	43
9 Nützliche Adressen	47

Checklisten	Seite
1 Fragen, die vor dem Verkauf geklärt werden müssen	51
2 Die vier W-Fragen für das richtige Verkaufskonzept	55
3 Haus oder ETW verkaufsfertig machen	59
4 Überzeugende Anzeigen schreiben	62
5 Anzeigen veröffentlichen	63
6 Unterlagen für den Verkauf	64
7 Vorbereitungen für die Besichtigung	65
8 Überprüfung des Käufers vor Vertragsabschluß	66
9 Vorbereitung des Kaufvertrages	67
10 Nach Abschluß des Kaufvertrages	68
11 Auswahl des richtigen Maklers	69
12 Prüfung des Maklervertrages	71
13 Zusammenarbeit mit Maklern	72
14 Umzug	73
15 Besonderheiten in den neuen Bundesländern	75

Arbeitsblätter	Seite
1 Ablösung der Finanzierung	77
2 Abfindung für vorzeitige Mietvertrags-Beendigung	78
3 Vergleich ähnlicher Immobilienangebote (4x)	79
4 Sachwert-Schätzung	83
5 Ertragswert-Schätzung	85
6 Zugkräftige Überschriften in Immobilienanzeigen	87
7. Text-Baukasten für bessere Immobilienanzeigen	88
8 Anzeigen-Bestellung (2x)	89
9 Besichtigungs-Ergebnis (6x)	93
10 Reservierungsvereinbarung (2x)	99
11 Angaben für den Kaufvertrag (2x)	103
12 Kosten und Ertrag des Verkaufs	107
13 Makler-Beurteilung (2x)	109
Plakat „Von Privat zu verkaufen“	113

6. Auflage

Ergänzte Neuauflage 1995; erstmals erschienen 1987;
Siepe Verlag GmbH, Kopernikusstr.19, 40699 Erkrath, Tel./Fax 02104-449199

Copyright (C) by Werner Siepe, Erkrath

Alle Rechte vorbehalten; insbesondere auch die Rechte für Übersetzung, Nachdruck und Wiedergabe auf fotomechanischem Wege oder auf elektronischen Datenträgern bleiben vorbehalten – auch bei nur auszugsweiser Veröffentlichung.

Dieses Anleitungsbuch erhalten Sie im Buchhandel oder gegen Voreinsendung von 34 DM (unverb. empf. Preis) plus 3,20 DM Versandkosten als Eurocheck oder gegen Überweisung auf unser Konto.

ISBN: 3-9804805-1-8