



















IM ÜBERBLICK

DAS STECKT IN DIY- IMMOVERKAUF



PHASE 1: DIE VORBEREITUNG – VON DEN UNTERLAGEN BIS ZUR VERKAUFSANZEIGE


- Modul 1: Die wichtigsten Unterlagen für den Immobilienverkauf – und woher Sie diese bekommen.
Inklusive Checkliste und Factsheet-Vorlage für Kaufinteressenten  
- Sonderthema: Lohnt sich eine Sanierung vor dem Verkauf?
Mit Praxisbeispiel und Sanierungstipps  
- Modul 2: Kaufpreisfindung – was ist meine Immobilie wert?
So ermitteln Sie den Verkaufspreis. Mit Beispielrechnung.  
- Sonderthema: Vermietete Wohnung verkaufen.
Das gilt es vorab zu beachten.  
- Modul 3: Anzeigenschaltung: Wo soll ich meine Immobilie inserieren? *Mit Empfehlungen, welche Medien wirklich Sinn machen.*  
- Modul 4: Anzeigenschaltung: Wie präsentiere ich meine Immobilie am besten?
Inklusive Beispiel-Anzeigen, schrittweiser Anleitung für die Anzeigenerstellung und Fotografie-Tipps  
- Sonderthema: Virtueller Rundgang und Luftbilder für die Immobilienpräsentation. *Mit Praxisbeispiel.* 



PHASE 2: ANGEBOT – VON DER ERSTEN INTERESSENTENANFRAGE BIS ZUR KAUFZUSAGE


- Modul 5: Die ersten Anfragen treffen ein - darauf sollten Sie sich vorbereiten.
5-Anfrage-Typen und wie Sie darauf reagieren sowie "Kleiner Anfragen-Knigge"  
- Modul 6: Wie kann ich eine Vorauswahl bei den Kaufinteressenten treffen? 



- Modul 7: Die Besichtigungen stehen an!
Welche Vorbereitungen Sie treffen und auf welche Fragen Sie sich einstellen sollten.


 
- Sonderthema: Ein kurzer Ausflug in die Verkaufspsychologie.
Mit wertvollen Verkaufstipps vom Profi


- Modul 8: Wie führe ich Preisverhandlungen durch?
Inklusive 5 Tipps, die wirklich helfen.

 
- Sonderthema: Die Immobilie als Ladenhüter.
Das können Sie tun.




- Modul 9: Die Kaufzusage ist da - rechtliche Bindung und psychologische Hürden.
Inklusive einer Kaufzusagen-Vorlage



 
- Modul 10: Notwendige Zuarbeiten für die Bank.






PHASE 3: ABSCHLUSS – VON DER VERTRAGSERSTELLUNG BIS ZUR SCHLÜSSELÜBERGABE





- Modul 11: Notarvertrag mit den wichtigsten Standards und möglichen Regelungen.
Mit Checkliste für den Kaufvertragsentwurf

 
- Modul 12: Die Beurkundung - so geht es danach weiter.
Mit praktischem Überblick

 
- Modul 13: Was ist bei der Schlüsselübergabe zu beachten?
Inklusive Übergabeprotokoll und Checkliste wichtiger An- und Ummeldungen

 
- Modul 14: Die Zeit danach.



-  Für Sie zum Download.
-  Alles Wichtige im Überblick.
-  Anschaulich im Video erklärt.
-  Kurz und knapp zusammengefasst.