

Inhaltsverzeichnis

Impressum	5
Rechtliche Hinweise	6
Hinweis für die Leserinnen und Leser des Buches.....	8
Faszination Immobilien	14
<i>von Ute Anthuber</i>	
Immobilien faszinieren alle Menschen	18
Meine erste prägende Erfahrung mit Immobilien – ein blauäugiger Start.....	19
Meine zweite prägende Erfahrung mit Immobilien.....	23
Mein Start in die Selbstständigkeit	25
Immobilien als Anlageobjekte	29
Powerfrau mit Herz und Leidenschaft für Mensch und Immobilie	34
<i>von Kerstin Elpel</i>	
Gleichberechtigung in der Immobilienbranche	38
Was ist eigentlich eine „Powerfrau“?	39
Lassen Sie sich von meinem persönlichen Werdegang inspirieren	40
Frauen sind in der Immobilienwirtschaft unverzichtbar	49
Der Immobilienverkauf – Emotionen als entscheidende Mitspieler.....	62
<i>von Andrea Gag-Rönndahl</i>	
Meine Motivation, mich an diesem Buchprojekt zu beteiligen.....	66
Kinderkrankenschwester vs. Immobilienmaklerin: Ein Vergleich	67
Das eigentlich Entscheidende beim Immobilienverkauf: Emotionen.....	68

Wie unterschiedlich das Tagesgeschäft sein kann – und wie bereichernd.....	70
Was bedeutet es für mich, eine Powerfrau zu sein?.....	72
Warum Erfolg in der Immobilienbranche weiblich ist	80
<i>von Silke Hanebuth</i>	
Der Weg zum Erfolg	85
Wie Klischees dem Erfolg im Wege stehen können	86
Trotzdem und jetzt erst recht!	88
Mann oder Frau? Makler oder Maklerin?	88
Empathie als Erfolgsfaktor.....	90
Die weibliche Akribie	92
Frauen sind Macher – Frauen sind die Entscheider	97
Die Vorstellungskraft anregen.....	99
Herzlich Willkommen bei Christa M. Heyer Immobilien.....	104
<i>von Christa M. Heyer</i>	
Ich stelle Ihnen unser Unternehmen vor.....	108
Darum sind Sie mit uns erfolgreich	109
25 Gründe, die für Heyer Immobilien sprechen	110
Wir arbeiten nur mit Alleinauftrag	111
Weiterbildung ist der Schlüssel für eine große Kundenzufriedenheit	113
Das sagen beispielsweise unsere Kunden über uns	114
Meine Arbeit als Immobilienmaklerin auf dem Land – meine Welt.....	118
<i>von Izabela Hinzmann</i>	
Der Beruf der Immobilienmaklerin hat weniger mit Immobilien zu tun als mit Menschen.....	122
Die Besonderheiten des Lebens als Land-Maklerin.....	123
Ein Ladenlokal in der heutigen Welt?.....	125

Sind Printmedien Schnee von gestern?	127
Haben Frauen in dieser Branche mehr Erfolg als Männer?	128
Individuelle Immobilienwünsche und die Charaktereigenschaften einer Immobilienmaklerin	129
Veränderungen am Immobilienmarkt - Corona, Zinserhöhungen usw.....	132
 Augen auf bei der Maklerwahl – Vertrauen Sie der Frauenpower	138
<i>von Silke Janß</i>	
Die alltäglichen Herausforderungen der Selbstständigkeit	142
Von der Investmentbankerin zur Auktionatorin und Immobilienmaklerin.....	146
Zum Ersten, zum Zweiten und zum Dritten...	150
Der Preis ist heiß	152
Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance	155
Fakten und nicht Faken (Fälschen)	156
Vertrauen Sie der Frauenpower	159
 Tschüss, Alltag! Willkommen im Leben einer Immobilienmaklerin.....	160
<i>von Angela Jenne</i>	
Mein Weg in die Immobilienbranche	164
Das versteh ich unter „Erfolg“	166
So sieht mein Tag als Immobilienmaklerin aus.....	167
Die Übergabe	169
Besichtigungstermine – Kundenwünsche werden berücksichtigt	170
Die Zeit vergeht auch bei einer Immobilienmaklerin wie im Flug	171
Empfehlungen sind das schönste Geschenk zufriedener Kunden	173

Schöne Beispiele, bei denen einem das Maklerherz aufgeht..	174
Was macht mich zu einer Powerfrau?.....	178
Meine Pläne für die Zukunft	178
Frauen makeln nicht besser, aber anders.....	182
<i>von Alexandra Romahn</i>	
Mein Weg in die Immobilienbranche	186
Selbstständig sein, um ein selbstbestimmtes Leben zu führen.....	189
Nach welchen Kriterien suchen Eigentümer oder zukünftige Immobilienbesitzer einen Makler für ihr Kauf-Projekt aus? ...	190
Immobilienmaklerin oder Immobilienmakler – Sind Frauen die besseren Makler?	191
Empathie, aktives Zuhören und Ehrlichkeit sind die wichtigsten Eigenschaften einer Immobilienmaklerin	194
Mein Plädoyer für die Selbstständigkeit.....	195
Meine Motivation als Immobilienmaklerin	195
Das Geheimnis meines Erfolges	196
Meine Begleitung vom ersten Verkaufstermin bis zur Nachbetreuung	200
<i>von Monika Ruhland</i>	
Mein Werdegang und mein Berufsalltag.....	204
Meine Funktion ist wie ein Katalysator	205
Der Wert eines Hauses ist emotional	207
Vertrauen ist die gemeinsame Basis	209
Auch nach dem Notarvertrag bin ich immer noch gerne an Ihrer Seite	210
Mein Erfolgsrezept als Maklerin.....	215