

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	15
Ein Immobilienverkauf gehört in Profi-Hände	27
Die Immobilienbewertung ist das A und O	29
Der Irrglaube über die Online-Bewertung	29
Die Ausbildung zum Immobilienbewerter	30
Unwissen schützt vor Strafe nicht	32
Nichts geht ohne fachliche Prüfung.....	33
Makler – nö, lassen Sie mal!	39
Unsere Steinzeitgene wirken noch heute	40
Doch leider gib es sie noch immer: die Küchentischmakler.....	41
Informationen von A bis Z.....	42
Das Maklerleben ist lebendiger als so mancher glaubt	47
Auto und Immobilie – Kann man das vergleichen?	47
Immobilien, die nicht halten, was sie versprechen	48
Der Kellerraum als „Wohnfläche“.....	49
Wenn die Pläne nicht mit der Realität übereinstimmen ..	51
Wie Fachkenntnis eines Maklers bares Geld wert ist	54
Jeder Verkauf ist anders ..	55
Bauen? Mache ich einfach irgendwie ..	58
Grenzen des Maklers – der abgelehnte Verkaufsauftrag .	60

Sind Verkäufer immer ehrlich?	63
Ehrlichkeit währt am längsten	65
Aus Erfahrung wird man auch als Makler klüger	66
Den Verkauf der Immobilie optimal vorbereiten	69
Der Hobby-Makler.....	69
Der Profi-Makler.....	71
Mit Home-Staging Ihre Immobilie optimiert präsentieren	72
Ihre Immobilie auch „von oben“ optimal präsentieren	73
Ein gutes Exposé erzeugt Bilder im Kopfkino.....	73
Die zielgruppenorientierte Ansprache	77
Machen Sie bloß nicht diese Fehler!	81
Fehler #1 – Mit dem falschen Preis an den Markt gehen.	81
Fehler #2 – Eigene Emotionen überhand nehmen lassen	83
Fehler #3 – Auf zielgerichtetes Marketing verzichten	84
Fehler #4 – Schwierigkeiten ignorieren	85
Fehler #5 – Keinen Makler einschalten.....	85
Ein Makler geht mit allen Kosten in Vorleistung	87
Internetportale.....	87
Flyeraktionen.....	88
Exposé	88
Video	89
Summa Summarum.....	89

Diese Leistungen können Sie von uns erwarten	91
Die Vermarktungsdauer	91
Bekanntmachung der angebotenen Objekte.....	91
Passende Interessenten erkennen.....	92
Die Vorbereitung der Besichtigung.....	94
Saubерkeit und Ordnung	94
Kleinere Reparaturen	94
Atmosphäre	94
Rund ums Haus.....	95
Was zuerst zeigen, was später?	95
Ein freundliches Wesen gewinnt!.....	95
Die Kaufinteressenten	96
Geldwäsche: Wenn der Staatsanwalt klingelt	99
Unsere Kooperation mit auf Geldwäscheprävention spezialisierte Unternehmen.....	103
Wir stellen uns der Verantwortung.....	111
Die Immobilien als Kapitalanlage.....	112
Der individuelle Sanierungsfahrplan	116
Geben Sie Ihr Objekt in die richtigen Hände.....	123
Kontakt, Bewertungen und Co.....	124
Achten Sie auf die Ausbildung	127
Achten Sie auf „softe“ Faktoren	130
Meine Empfehlung: Agieren Sie „inkognito“	133

So erkennen Sie einen guten Makler	136
Ein Makler ist kein Gemischtwarenladen.....	136
So arbeiten Sie am besten mit einem Makler.....	138
Die Pflichten eines Maklers.....	142
Die Pflichten eines Verkäufers	143
Das Vertragswerk	143
Die Höhe der Provision.....	144
Die Expertise des Maklers	145
Die Spezialisierung des Maklers	146
Die Authentizität des Maklers.....	148
Wenn der Makler Vorkasse verlangt.....	150
Der unerfahrene Einzelkämpfer.....	150
Arbeitet der Makler zuverlässig?	151
Kann der Makler Referenzen benennen?	152
Welches Auftreten hat der Makler?	152
Hat der Makler Verhandlungsgeschick?	153
Ist der Makler ein guter Verkäufer?	154
Nobody is perfect!.....	154
Verkaufen Sie – aber nicht irgendwie!.....	155
Diese Unterlagen benötigen Sie mindestens:	159

Nach dem Verkauf.....	161
Zufriedenheit ist der Anfang – nicht das Ende.....	161
Wer sollte seine Immobilie selbst verkaufen?	169
Zu guter Letzt	177
Warum Sie eine Immobilie über die ISB München Immobilien GmbH kaufen oder verkaufen sollten	181
Über den Autor	187