

Inhaltsverzeichnis

VORWORT19

VERKAUFEN ODER VERSAUERN?22

Der harte Weg zum erfolgreichen Hausverkauf 24
von Elio Ballerini

 Die Realität des Immobilienverkaufs 27

 Komplexe Verkaufsfälle..... 29

 Die Rolle des Immobilienmaklers 32

 Tipps und Checklisten für Verkäufer 34

 Tipps für schwierige Verkaufsgespräche 36

 Häufige Fehler und wie man sie vermeidet..... 36

IMMOBILIEN AUF DEN PUNKT GEBRACHT38

**Der Dreh- und Angelpunkt ist immer der Preis –
oder doch der Wert? 40**
von Bettina Berthes

 Der Immobilienmarkt ist in Bewegung 42

 Der richtige Angebotspreis ist ein wichtiger Punkt 42

 Angebotspreise und harte Fakten 45

 Das Exposé – nur eine Datensammlung für den
 ersten Einblick? 48

 Das Backoffice – der Dreh- und Angelpunkt
 im Maklerservice 49

 Die Fachberatung durch einen erfahrenen Makler –
 ein echter Pluspunkt..... 50

Kooperationen in vielen Fachbereichen	53
Die optimale Punktlandung beim Verkaufspreis	55

KOMPETENZ MACHT DEN UNTERSCHIED 58

Ein unvergesslicher Verkauf.....60

von Wolfgang Bertol

Die Geschichte von Familie Wagner - Wie Hingabe und Expertise zum Erfolg führten	60
Dokumente auf Herz und Nieren prüfen	66
Die maßgeschneiderte Vermarktung.....	69
Rückschläge und neue Ansätze	70
Ein unerwartetes Angebot – Die Meiers.....	72
Die emotionale Seite des Verkaufs	73
Ein Jahr später – Das neue Zuhause der Meiers	74
Der tiefere Sinn hinter der Arbeit eines Immobilienmaklers	76

IMMOBILIENMAKLER ODER GUTACHTER?..... 80

Sicher bewerten und erfolgreich verkaufen83

von Adrian Degel

Immobilienmakler oder Gutachter – eine interessante Frage.....	83
Der Makler UND Gutachter – Ein unschlagbares Duo in einer Person.....	89
Ein Rundgang eines Maklers und Gutachters	91
Der Unterschied zwischen einem Immobilienmakler und einem Gutachter	94

Gegensätze zwischen Immobilienmakler und Gutachter	96
Nutzen und Mehrwert der Kombination von Immobilienmakler und Gutachter	98
Das „zweite Auge“ – Warum der zweite Blick so entscheidend ist.....	100

ERFOLGSGEHEIMNISSE IM IMMOBILIENVERKAUF106

Kaufen und verkaufen mit einem guten Gefühl!..... 109 von Irene Degel

Die emotionale Reise beim Immobilienkauf	109
Eine Geschichte von Träumen, Wünschen und Entscheidungen	111
Die Zukunft des Immobilienmarktes: Zwischen Technologie und Menschlichkeit	116
Der Verkaufsprozess	119
Der Unterschied, der zählt: Menschlichkeit und Fachwissen im Einklang	124
Der Abschluss: Ein gelungenes Ergebnis.....	127

WIE DIGITALISIERUNG UND VERTRAUEN DEN IMMOBILIENMARKT REVOLUTIONIEREN.....130

Empfehlungen 2.0 132 von Andrea Gag-Rönndahl

Einleitende Bemerkungen	132
Digitalisierung im Wandel der Zeiten	133
Interessante Bereiche für digitale Nutzungsangebote.....	136

Die neue Kundenansprache	141
Chancen und Risiken der Datenerfassung	143
Digitalisierung und ESG-Kriterien.....	145
Schlussbetrachtung.....	147

MAGIC..... 150

Der magisch erfolgreiche Immobilienverkauf.....153 von Silke Hanebuth

Die Erinnerung an magisch gute Qualität	153
Drum prüfe, wer sich bindet	155
Der Fachkenner	155
Der Zuhörer.....	158
Der Gebädefachmann.....	161
Der Visionär	164
Der Problemlöser	166
Der Banken- und Finanzversther.....	169
Der Zusammenbringer	172
Die unsichtbare Kunst des erfolgreichen Immobilienverkaufs	173

WAS KOSTET EIN GUTES GEFÜHL? 176

Merkantiler Minderwert – was ist das überhaupt?179 von Ronny Kenga Masha

Haben Sie schon einmal etwas über den „merkantilen Minderwert“ gehört?.....	179
Regeln für die Immobilienbewertung.....	180

Merkantiler Minderwert – was versteht man darunter?	181
Der merkantile Minderwert im Makleralltag	185
Darf man als Makler solche Dinge verschweigen?	189
Rechtliche Betrachtungen.....	193

OPTIMAL BEWERTEN - ERFOLGREICH VERKAUFEN.....198

Maximieren Sie Ihren Verkaufspreis! 202 von Alexander Motyl

Die Bedeutung der Wertermittlung für Immobilienbesitzer und Käufer	202
Grundlagen der Wertermittlung: Was sind die entscheidenden Faktoren?	204
Methoden der Wertermittlung: Ein Überblick über gängige Verfahren	205
Der Einfluss von Markttrends auf den Immobilienwert	208
Professionelle Immobiliengutachten: Warum sie unverzichtbar sind	210
Die Rolle des Immobilienmaklers bei der Wertermittlung	212
Häufige Fehler bei der Wertermittlung und wie man diese vermeidet.....	215
Beispiele: Erfolgreiche Wertermittlungen/Verkäufe in der Praxis	218
Ihr Schlüssel zum Immobilienerfolg: Vertrauen, Expertise und präzise Wertermittlung für optimale Ergebnisse	222

AUS DEM ARBEITSALLTAG EINER IMMOBILIENMAKLERIN 226

Der Traum von der 30h Woche229

von Sonja Pöschmann

Mein Wechsel in die Selbstständigkeit 231

Arbeiten Sie eigentlich auch mal? 232

Versuchte Erpressung 237

Erbengemeinschaften sind immer besonders 238

Von der Ostsee in den Harz und wieder zurück..... 239

Das Messi-Haus..... 239

Wenn der Käufer nicht zahlt 240

Die ungenehmigte Ferienwohnung 241

Wenn Verkäufer unsere Leistung anerkennen 242

Der Fotograf zum richtigen Zeitpunkt..... 243

Gutachtertermine können interessant werden 244

ERFOLGREICH IMMOBILIEN VERKAUFEN 248

Ein Leitfaden von Deutschlands Top-Makler251

von Carsten C. Rönndahl

Der Markt und die Rolle des Maklers 251

Die Vorbereitung des Immobilienverkaufs 253

Die richtige Präsentation..... 254

Marketing und Werbung..... 256

Interessentenmanagement..... 257

Verkaufsverhandlungen 259

Rechtliche Aspekte und Verträge..... 261

Der Verkaufsprozess im Detail	262
Nach dem Verkauf: Betreuung und Service.....	263
Erfolgsgeschichten im Immobilienverkauf und Beispiele.....	264
Zukunftstrends im Immobilienverkauf	266
Tipps und Tricks für Privatverkäufer und angehende Makler	268
Schlusswort: Der Schlüssel zum Erfolg	269

DER IMMOBILIENMAKLER –

IHR UNVERZICHTBARER HELFER.....272

Ohne Makler sollten Sie keine Immobilie kaufen oder verkaufen! 275 von Helge Ziegler

Expertenwissen und lokale Marktkenntnisse	275
Immobilienmakler entlasten und optimieren Prozesse	276
Mitgliedschaft in einem Berufsverband	284
Immobilienbewirtschaftung	285