

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|-----------|
| VORWORT | 19 |
| 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 GEBRACHT | 38 |
| 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 verkaufen | 83 |
| 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 IMMOBILIENVERKAUF | 106 |
| 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 Gebäudefachmann..... | 161 |
| Der Visionär | 164 |
| Der Problemlöser | 166 |
| Der Banken- und Finanzversteher..... | 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 Woche 229 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-Makler 251 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 | |
| Expertenvissen und lokale Marktkenntnisse | 275 |
| Immobilienmakler entlasten und optimieren Prozesse | 276 |
| Mitgliedschaft in einem Berufsverband | 284 |
| Immobilienbewirtschaftung | 285 |