
Inhaltsverzeichnis

1	Das Immobilien-Portfolio	1
2	Die Übergabe der fertiggestellten Wohnungen: ein großartiges Marketinginstrument	5
3	Das liebe Geld	7
3.1	Die eigene Buchhaltung als Schlüssel für nachhaltigen Erfolg	7
3.2	Die Abrechnung als Ansporn für Tippgeber und Berater	9
4	After-Sales und kundenorientiertes Empfehlungsmarketing	13
5	Von der Reservierung zum Erwerb	17
5.1	Notartermin, ein emotionaler Höhepunkt	17
5.2	Notarblatt und Vertragsgespräch	19
5.3	Finanzierungskonzeption	20
5.4	Besichtigung	22
6	Beratungsprozess und die Auswahl passender Objekte	25
6.1	Erwerbsmotive und Objektauswahl	25
6.2	Erfolgsfaktoren einer Immobilieninvestition	26
6.3	Immobilienberechnung und Trugschlüsse	29
6.4	Verkaufsprozesse und Controlling	33
6.5	Stärken und Schwächen verschiedener Immobilienarten	36
6.6	Das Beratungsgespräch	39
7	Kunden finden, Kunden binden	43
7.1	Arbeit mit Leads	43
7.2	Kundenselektion und -Ansprache	44

8	Vertriebspartnergewinnung und der Start ins Business	49
8.1	Aufgaben- und Provisionsverteilung	49
8.2	Bauträger- und Objektauswahl	51
8.3	Partnergespräch und Zusammenarbeit	55
8.4	Rekrutierung und geeignete Vertriebspartner	57
9	Selbstmanagement für langfristigen Erfolg	61
9.1	Zeitmanagement	61
9.2	Business-Coaching	62
9.3	Eine Wette zum Start	63
	Was Sie aus diesem <i>essential</i> mitnehmen können	65
	Weiterführende Literatur	67