

---

# Inhaltsverzeichnis

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1 Das Immobilien-Portfolio . . . . .</b>   | <b>1</b>  |
| <b>2 Die Übergabe der fertiggestellten Wohnungen:<br/>ein großartiges Marketinginstrument . . . . .</b> | <b>5</b>  |
| <b>3 Das liebe Geld . . . . .</b>   | <b>7</b>  |
| 3.1 Die eigene Buchhaltung als Schlüssel für nachhaltigen Erfolg . . . . .                              | 7         |
| 3.2 Die Abrechnung als Ansporn für Tippgeber und Berater . . . . .                                      | 9         |
| <b>4 After-Sales und kundenorientiertes Empfehlungsmarketing . . . . .</b>                              | <b>13</b> |
| <b>5 Von der Reservierung zum Erwerb . . . . .</b>  | <b>17</b> |
| 5.1 Notartermin, ein emotionaler Höhepunkt . . . . .  | 17        |
| 5.2 Notarblatt und Vertragsgespräch . . . . .   | 19        |
| 5.3 Finanzierungskonzeption . . . . .   | 20        |
| 5.4 Besichtigung . . . . .  | 22        |
| <b>6 Beratungsprozess und die Auswahl passender Objekte . . . . .</b>                                   | <b>25</b> |
| 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        |
| <b>7 Kunden finden, Kunden binden . . . . .</b>   | <b>43</b> |
| 7.1 Arbeit mit Leads . . . . .  | 43        |
| 7.2 Kundenselektion und -Ansprache . . . . .  | 44        |

|   |                    |
|---|--------------------|
| X   | Inhaltsverzeichnis |
| <b>8 Vertriebspartnergewinnung und der Start ins Business . . . . .</b> | 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                 |
| <b>9 Selbstmanagement für langfristigen Erfolg . . . . .</b>            | 61                 |
| 9.1 Zeitmanagement. . . . .   | 61                 |
| 9.2 Business-Coaching. . . . .  | 62                 |
| 9.3 Eine Wette zum Start . . . . .                                      | 63                 |
| <b>Was Sie aus diesem <i>essential</i> mitnehmen können . . . . .</b>   | 65                 |
| <b>Weiterführende Literatur. . . . .</b>                                | 67                 |