

Inhalt

Zwischen Klischee und Wirklichkeit - Ihre Entscheidung für den Zukunftsberuf Immobilienmakler (ist gefallen)

Viele Fragezeichen am Anfang	10
Es ist ja alles so einfach	13
Sie lieben Immobilien?	16
Der Tag, die Woche, das Jahr des Immobilienmaklers	17
Die Planung nicht vernachlässigen	20
Warum wollen Sie Immobilienmakler werden?	21
Wer sollte Immobilienmakler werden?	23
Wer sollte lieber nicht Immobilienmakler werden?	26
Heute, Morgen, Übermorgen - sehen Sie Ihre Zukunft realistisch(er)	27
Ein unvermeidbares Thema: Steuern	30

Vorbereitungen für Ihr eigenes Immobiliengeschäft - was Sie in jedem Fall beachten sollten

Die einzige Erlaubnis, die Sie benötigen	32
Der Immobilienmakler und sein Umfeld	34
Ihre Pflichten als Immobilienmakler	36
Die Brille des Kunden - Wie sucht/findet ein Kunde eine Immobilie?	37
Die 10 Kundenregeln im Überblick	41
Schon mal einen Vertrag abgeschlossen? -	
Ein Maklervertrag ist schnell zustande gekommen	42
Alleinauftrag, oder nicht? - Eine wichtige Frage	44
Zwischen Unternehmer und bester Mitarbeiter - Eine Grundlagenentscheidung	45
Ein weißes Blatt Papier	47
Eine ausführliche Checkliste	50
Einen Zeitplan für die Gründung anlegen	52
Ein erster Überblick - Ohne den geht es nicht	53

1. Büro
2. Homepage
3. Verbandsmitgliedschaft
4. Versicherung
5. Sekretariat
6. Lehrgang für Einsteiger (z.B. EIA)
7. Rechtssichere Formulare für alle Fälle
8. Anwalt im Hintergrund
9. Durchblick Anzeigengestaltung und Wettbewerbsrecht
10. Commitment zum Beruf

Öffentliche Zuschüsse von Arbeitsamt, KfW etc.	57
Fördermittel und Kredite von KfW, Investitions- und Förderbanken	60
Haben Sie einen Coach?	62

Sie wollen nicht warten? Das 10-Schritte-Schnell-Programm

Das 10-Schritte-Schnell-Programm	64
Schritt 1: Kassensturz	
Schritt 2: Wichtige Adressen, Genehmigungen, Unterlagen, Behörden	
Schritt 3: Basis-Lehrgang für Immobilienmakler	
Schritt 4: Firmenname, Domain,	
Schritt 5: Homepage	
Schritt 6: Geschäftspapiere	
Schritt 7: Keine Finanzierung, keine Fördermittel	
Schritt 8: Konzept und Business-Plan	
Schritt 9: Mein Markt	
Schritt 10: Netzwerk	

Ihr zukünftiges Marktumfeld - hier machen Sie alles richtig oder vieles falsch

Spezialisierung, Nische - haben Sie spezielle Kenntnisse und Fähigkeiten?	68
Wo mache ich mein Immobiliengeschäft auf?	70
Das Umfeld meines Immobiliengeschäfts - Ihre wichtigste Analyse	72
Ihr eigener Immobilienmarkt	78
Externe Kennzahlen für Ihren eigenen Immobilienmarkt zusammentragen	79
Ihre Chance $1 = 0,8$	80
Ihr persönliches Netzwerk	82
Partner finden - z.B. bei der Vermittlung eines Baugrundstückes	85
Zwischenbewertung - wo stehe ich?	86

Geld, Geld, Geld - ...

Was kommt an Kosten auf mich zu?	90
1. Übersicht über die Gründungskosten	
2. Übersicht über die laufenden Kosten	
Ihre persönlichen Kosten-Kennzahlen - entwickeln Sie Ihre Benchmarks	94
Die Rentabilität Ihres Unternehmens - was verdiene ich	96
Wie hoch ist der Umsatz?	97
Zusammenfassung Kosten, Umsatz, Gewinn	97
Let's talk about money	98
Wie verdienen Immobilienmakler ihr Geld?	105

Ihr eigenes Immobiliengeschäft nimmt Gestalt an

Der Name ist mehr als Sie denken	109
Einzelfirma oder GmbH - Überlegungen zur Rechtsform	112
Shop oder Büro? - Vor- und Nachteile - Kosten	113
Mitarbeiter	116
Einen Außendienst aufbauen	121
Software	123
Versicherungen - Welche brauche ich?	126

Die Homepage als virtuelles Immobiliengeschäft	129
Einer Marke werden und bleiben	132
Tipps, um die Bekanntheit zu steigern	134
Internet und Social Media	137
Bin ich jetzt ein immobilienmakler?	139
Life long learning	142

Ihre ersten Schritte als Unternehmer/-in

Professionelle Darstellung von Immobilien - Eine Immobilie ist nur so gut, wie Sie sie präsentieren	145
4 Thesen zur Immobilienwerbung am Objekt	147
Was erwartet Ihr Kunde? Als Verkäufer? Als Käufer?	148
Berichte, Reports, Verfügbarkeit, Mitteilungen - Ihr Performance-Bericht an Kunden	149
Den Notartermin vor Augen - Wie komme ich dahin?	151
Akquise am Telefon und anderswo	152
Die objekt - und die kunden orientierte Arbeitsweise	154
Wann beauftragt ein Eigentümer einen Immobilienmakler?	156
Welchen Immobilienmakler beauftragt ein Kunde	157
Akzeptanz von Maklerdienstleistungen	158
Video & Co - Was den Eigentümer noch überzeugen kann	159
Zusatznutzen für Kunden schaffen	161
Definieren Sie Ihren Wettbewerbsvorteil	163
Das Gemeinschaftsgeschäft mit Kollegen	164
Zwischen Standesregeln und Ehrenkodex: Jeder Immobilienmakler hat eine	
Verantwortung für den Berufsstand	168
Gute Immobilienmakler sind vor allem gute Berater - 10 Merkmale seriöser Immobilienmakler	170
Mitgliedschaft im Immobilienverband IVD	173
Erfolgreich gestartet - Wie geht es weiter als Unternehmer/-in?	174
Gibt es DEN Weg zum geschäftlichen Erfolg?	175
Kostenloser Service für mehr Information -	
einige Newsletter in der Immobilienwirtschaft im Überblick	176
Die wichtigsten Zeitschriften in der Immobilienwirtschaft	177
Fortbildung in der Immobilienwirtschaft auf wissenschaftlichem Niveau -	
Deutsche Immobilien Akademie Freiburg (DIA)	179
Kontakt und Gemeinschaftsgeschäfte über das CIPS Institute	180
Das Center for Real Estate Studies – CRES	181
Lebenslanges Lernen in der Immobilienwirtschaft - Studienmodule an der EIA	182

Produkte, Adressen, Bücher, Daten und Kontakte

Produkt- und Dienstleistungsempfehlungen für Existenzgründer und Immobilienmakler	184
Literaturempfehlungen	186
Adressen	187
Register	188