

Inhaltsverzeichnis

Der Autor	8
Für wen ist dieses Buch geschrieben?	8
Eine kurze Einführung in die Welt der Makler	9
Wie wird man Immobilienmakler?	9
Wie kommt der Makler zu seinen Kunden?	10
Wer ist Ihr Makler?	13
Wie funktionieren Maklerbüros?	14
Die Checkliste zu den wichtigen Eckdaten Ihrer Immobilie ..	18
Ein paar Hinweise zu den Maklerprovisionen	37
Das angebliche Netzwerk oder der riesige Suchkundenpool des Maklers.....	41
Ein paar wertvolle Tipps!.....	41
Wie bewerben Sie Ihre Immobilie selbst?	41
Wie suchen Sie selbst eine Immobilie?	43
NEIN! So zeigen Sie Ihre Immobilie niemandem!	44
Und noch fünf sehr nützliche, aber nicht ganz seriöse Maklertricks	46
Wie besichtigen Sie die Immobilie mit einem Interessenten?.	48
Die richtige Reaktion auf Versuche, den Preis zu drücken....	49
Die finale Abwicklung: Der Interessent will Ihre Immobilie tatsächlich kaufen!	50
Tricks, wie Sie die Courtage sparen können	53
Abschlussbemerkungen	56
Und zwei wichtige Ratschläge zum Schluss.....	57
Checkliste 1: „Kaufen oder Mieten“ – Die Eigenschaften der Immobilie	59
Checkliste 2: „Verkauf“ oder „Kauf“ – Welche Unterlagen brauchen Sie?	61
Checkliste 3: „Verkauf“ – Das müssen Sie als Verkäufer bedenken!.....	63
Checkliste 4: „Das müssen Sie als Verkäufer wissen und als Käufer fragen“	64