

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur zweiten Auflage.....	5
Dankesworte	6
Geleitworte.....	7
1. Einleitung.....	13
2. Makler.....	15
2.1. Allgemeines	15
2.2. Wohnungsmakler und andere Spezialbereiche	19
2.2.1. Grundstücke	20
2.2.2. Einfamilienhäuser	20
2.2.3. Eigentumswohnungen	21
2.2.4. Mietwohnungen	22
2.2.5. Gewerbliche Objekte.....	23
2.2.6. Anlageobjekte	23
2.2.7. Luxusobjekte, Sonderobjekte.....	24
3. Die Tätigkeiten eines Maklers	25
3.1. Objektakquisition.....	26
3.1.1. Objektsuche.....	27
3.1.2. Kontaktaufnahme und Terminvereinbarung	29
3.1.3. Vermittlungsvertragsabschluss	37
3.1.4. Objektunterlagen.....	49
3.1.4.1. Grundbuchsatzzug	50
3.1.4.2. Plan.....	55
3.1.4.3. Fotos.....	57
3.1.4.4. Vermittlungsvertrag	58
3.1.4.5. Betriebskosten/Aufschließungskosten	58
3.1.4.6. Baubewilligung/Ausstattung/Widmung/Zustand/ Fertigstellungsanzeige.....	58
3.1.4.7. Energieausweis.....	59
3.1.4.8. Schlüsselverwaltung.....	62
3.2. Subjektakquisition – der Suchkunde.....	62
3.2.1. Der Suchkundenvertrag.....	63
3.2.2. Ablauf Betreuung Suchkunde	63
3.2.2.1. Kontakt Suchkunde	63
3.2.2.2. Qualifizierung Suchkunde.....	64
3.2.2.3. Grobauswahl Suchkunde.....	66
3.2.2.4. Besichtigungstour Suchkunde.....	66
3.2.2.5. Anbot oder zurück an den Start	66
3.2.2.6. Interessentenverwaltung/Vormerkkunden	66

3.3. Objektmarketing	67
3.3.1. Marketingplan	70
3.3.2. Kundenstamm/Vormerkkunden	74
3.3.3. Internetportale	75
3.3.4. Eigene Homepage	76
3.3.5. Zeitungsinserat	78
3.3.6. Auslagen	78
3.3.7. Exposés und Prospekte	79
3.3.8. Schilder und Tafeln	79
3.3.9. „Zu-kaufen“-Karten	80
3.3.10. Aussendungen	81
3.3.11. Open House	81
3.3.12. Gemeinschaftsgeschäfte – „Sag es deinen Kollegen“	82
3.3.13. Aktivitätenliste	83
3.4. Besichtigung und Abschluss	85
3.4.1. Kontaktaufnahme und -beantwortung	86
3.4.2. Terminvereinbarung	88
3.4.3. Besichtigung – Ablauf	90
3.4.4. Zweitbesichtigung	92
3.4.5. Abschluss	93
3.4.5.1. Abschlussverhandlungen	94
3.4.5.2. Anbot	97
3.4.5.3. Honorar- und Nebenkosteninformation	101
3.4.5.4. Finanzierung	102
3.4.5.5. Kauf-/Mietvertrag	102
3.4.5.6. Anwalt und Notar, Treuhänder	102
3.4.6. Kauf-/Mietvertragsabwicklung	102
3.4.7. Übergabe	104
3.4.8. Der Abnehmer ist auch Abgeber	104
3.5. Nachbetreuung und Netzwerkbildung	104
3.5.1. Abschlussgeschenk	105
3.5.2. Umzug und Nachkaufunterstützung	105
3.5.3. Weihnachten, Ostern, Geburtstag und der Kaufjahrestag	106
3.5.4. Empfehlungsgeschäfte	106
3.5.5. Die Kunden von heute sind auch die Kunden von morgen	108
3.5.6. Ein Netzwerk für ein regelmäßiges Geschäft	108
3.5.7. Newsletter, Folder und Broschüren	109
3.6. Verwaltung und Organisation	109
3.6.1. Geschäftsplanung, Zeitplanung, Weiterbildung	110
3.6.1.1. Statistiken und wie sie uns helfen	110
3.6.1.2. Umsatzplanung	110
3.6.1.3. Zeitplanung	113
3.6.1.4. Planung und Controlling	115

3.6.2.	Buchhaltung und Controlling.....	116
3.6.3.	Personalwesen.....	116
3.6.4.	Marketing – ausgewählte Themen	117
3.6.4.1.	Homepage, Social Media	118
3.6.4.2.	Formulare und Checklisten	119
3.6.4.3.	PR und Bekanntheit	120
3.6.5.	Kooperationspartner.....	123
3.6.6.	EDV-Organisation	124
3.6.7.	Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, Sachverständigenhaftung	127
3.7.	Spezialthemen.....	128
3.7.1.	Die Provision.....	128
3.7.2.	Gemeinschaftsgeschäft.....	130
3.7.3.	Bewertung von Immobilien	132
3.7.4.	Weiterbildung.....	134
3.7.5.	Visitenkarte, Handschlag, Benehmen und Kleidung	135
4.	Marktsituation.....	137
4.1.	Österreich.....	137
4.1.1.	Verbände	140
4.1.2.	Netzwerke	143
4.1.3.	Einzelmakler	143
4.2.	International	144
4.3.	Ausbildung – Ausübungsberechtigung	144
4.4.	Ausblick	146
5.	Rechtliche Rahmenbedingungen	149
5.1.	Gewerberecht	149
5.2.	Arbeitsrecht.....	151
5.3.	Konsumentenschutzrecht	152
5.4.	Maklerrecht	153
5.5.	Standes- und Ausübungsregeln für Immobilienmakler	154
5.6.	ABGB	158
5.7.	Immobilienrecht.....	162
5.7.1.	MRG.....	162
5.7.2.	WEG.....	169
5.7.3.	BTVG.....	176
5.7.4.	Bauordnungen	177
5.7.5.	Steuerrecht	179
5.7.6.	Weitere relevante Gesetze.....	189
6.	Schlusswort.....	191
	Literaturverzeichnis	193
	Stichwortverzeichnis.....	195