

Inhaltsverzeichnis

1 Den Markt beherrschen	9
1.1 Informiert und bekannt durch Zuträger	9
1.2 Kunden gewinnen, Kontakt zu Kunden pflegen	17
1.3 Rechte und Pflichten von Maklern	22
1.4 Voraussetzungen für professionelle Makler	27
1.5 Aktuelle Marktlage	33
2 Die Makler-Erfolgsstrategie	35
2.1 Immobilieneinkauf	35
2.1.1 Verkäufer am Telefon überzeugen	35
2.1.2 Jetzt wird's persönlich: Kontakt mit dem Immobilienbesitzer	39
2.1.3 Damit sich Leistung lohnt: Provision und Exklusivauftrag	44
2.1.4 Die Zahl, um die sich alles dreht: Den Marktwert ermitteln	49
2.1.5 Keine Angst vor dem Verkäuferveto	53
2.2 Immobilienverkauf	57
2.2.1 Die richtige Strategie für Marketing und Werbung	57
2.2.2 Der Verkaufsprofi am Telefon	63
2.2.3 Vom Wunsch zur Wirklichkeit	69
2.2.4 Die Immobilie von ihrer besten Seite	76
2.2.5 Richtig besichtigt	80
2.2.6 Regie führen im Verkaufsgespräch	84
2.2.7 Preisverhandlung: Die Stunde der Wahrheit	87
2.2.8 Das Finale: Abschluss und Notartermin	90

3 Weitere Wege zum Erfolg	94
3.1 Miete: Oft unterschätzt	94
3.2 Erfolgreiches Verkaufen lässt sich trainieren	99
3.3 Der Makler der Zukunft	102
3.4 Makeln Frauen anders?	105
3.5 Die Macht von Stimme und Sprache	108
3.6 Kompetenz, die man sieht: Körpersprache und Mimik	113
3.7 Am heißen Draht: Telefonieren mit Effekt	117
3.8 Internet und Social Media sinnvoll nutzen	120
3.9 Wie der Kunde tickt: Werbepsychologie kompakt	126
 4 Ausblick	 132
 Anhang	 134
Checkliste für die erste Interessentenqualifizierung	134
Checkliste für das Kennenlerngespräch mit Kaufinteressenten	135
Dokumentationsbogen zum Geldwäschegesetz	136
Muster Teilungserklärung	136
Formular 1: Objektnachweis und Courtagevereinbarung	141
Formular 2: Notarterminvorbereitung	142
Formular 3: Hauskaufvertrag	143
Stichwortverzeichnis	148
Quellen und Empfehlungen	151