

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur dritten Auflage	V
Dankesworte	VII
Geleitworte	IX
Literaturverzeichnis	XV
1. Einleitung	1
2. Makler	3
2.1. Allgemeines	3
2.2. Wohnungsmakler und andere Spezialbereiche	7
2.2.1. Grundstücke	8
2.2.2. Einfamilienhäuser	9
2.2.3. Eigentumswohnungen	9
2.2.4. Mietwohnungen	10
2.2.5. Gewerbliche Objekte	11
2.2.6. Anlageobjekte	12
2.2.7. Luxusobjekte, Sonderobjekte	12
3. Die Tätigkeiten eines Maklers	14
3.1. Objektakquisition	15
3.1.1. Objektsuche	16
3.1.2. Kontaktaufnahme und Terminvereinbarung	18
3.1.3. Vermittlungsvertragsabschluss	27
3.1.4. Objektunterlagen	39
3.1.4.1. Grundbuchsauszug	39
3.1.4.2. Plan	45
3.1.4.3. Fotos	46
3.1.4.4. Vermittlungsvertrag	47
3.1.4.5. Betriebskosten/Aufschließungskosten	47
3.1.4.6. Baubewilligung/Ausstattung/Widmung/Zustand/ Fertigstellungsanzeige	48
3.1.4.7. Energieausweis	49
3.1.4.8. Schlüsselverwaltung	51

3.2.	Subjektakquisition – der Suchkunde	52
3.2.1.	Der Suchkundenvertrag	52
3.2.2.	Ablauf Betreuung Suchkunde	53
3.2.2.1.	Kontakt Suchkunde	53
3.2.2.2.	Qualifizierung Suchkunde	53
3.2.2.3.	Grobauswahl Suchkunde	55
3.2.2.4.	Besichtigungstour Suchkunde	56
3.2.2.5.	Anbot oder zurück an den Start	56
3.2.2.6.	Interessentenverwaltung/Vormerkkunden	56
3.3.	Objektmarketing	57
3.3.1.	Marketingplan	60
3.3.2.	Kundenstamm/Vormerkkunden	64
3.3.3.	Internetportale	65
3.3.4.	Eigene Homepage	66
3.3.5.	Zeitungsinserat	67
3.3.6.	Auslagen	68
3.3.7.	Exposés und Prospekte	69
3.3.8.	Schilder und Tafeln	69
3.3.9.	„Zu-kaufen“-Karten	70
3.3.10.	Aussendungen	71
3.3.11.	Open House	71
3.3.12.	Gemeinschaftsgeschäfte – „Sag es deinen Kollegen“	72
3.3.13.	Aktivitätenliste	74
3.4.	Besichtigung und Abschluss	76
3.4.1.	Kontaktaufnahme und -beantwortung	76
3.4.2.	Terminvereinbarung	79
3.4.3.	Besichtigung – Ablauf	80
3.4.4.	Zweitbesichtigung	83
3.4.5.	Abschluss	84
3.4.5.1.	Abschlussverhandlungen	85
3.4.5.2.	Anbot	88
3.4.5.3.	Honorar- und Nebenkosteninformation	93
3.4.5.4.	Finanzierung	93
3.4.5.5.	Kauf-/Mietvertrag	94
3.4.5.6.	Anwalt und Notar, Treuhänder	94
3.4.6.	Kauf-/Mietvertragsabwicklung	94
3.4.7.	Übergabe	96
3.4.8.	Der Abnehmer ist auch Abgeber	96
3.5.	Nachbetreuung und Netzwerkbildung	96
3.5.1.	Abschlussgeschenk	97
3.5.2.	Umzug und Nachkaufunterstützung	97

3.5.3.	Weihnachten, Ostern, Geburtstag und der Kaufjahrestag	98
3.5.4.	Empfehlungsgeschäfte	98
3.5.5.	Die Kunden von heute sind auch die Kunden von morgen	99
3.5.6.	Ein Netzwerk für ein regelmäßiges Geschäft	100
3.5.7.	Newsletter, Folder und Broschüren	101
3.6.	Verwaltung und Organisation	101
3.6.1.	Geschäftsplanung, Zeitplanung, Weiterbildung	102
3.6.1.1.	Statistiken und wie sie uns helfen	102
3.6.1.2.	Umsatzplanung	102
3.6.1.3.	Zeitplanung	105
3.6.1.4.	Planung und Controlling	106
3.6.2.	Buchhaltung und Controlling	107
3.6.3.	Personalwesen	107
3.6.4.	Marketing – ausgewählte Themen	109
3.6.4.1.	Homepage, Social Media	109
3.6.4.2.	Formulare und Checklisten	110
3.6.4.3.	PR und Bekanntheit	111
3.6.5.	Kooperationspartner	114
3.6.6.	EDV-Organisation	115
3.6.7.	Vermögensschadenhaftpflichtversicherung, Sachverständigenhaftung	118
3.7.	Spezialthemen	119
3.7.1.	Die Provision	119
3.7.2.	Gemeinschaftsgeschäft	121
3.7.3.	Bewertung von Immobilien	123
3.7.4.	Weiterbildung	125
3.7.5.	Visitenkarte, Handschlag, Benehmen und Kleidung	126
4.	Marktsituation	127
4.1.	Österreich	127
4.1.1.	Verbände	132
4.1.2.	Netzwerke	135
4.1.3.	Einzelmakler	135
4.2.	International	136
4.3.	Ausbildung – Ausübungsberechtigung	136
4.4.	Ausblick	139
4.4.1.	Das Bestellerprinzip	140
4.4.2.	Multiple Listing System (MLS)	144

5. Rechtliche Rahmenbedingungen	146
5.1. Gewerberecht	146
5.2. Arbeitsrecht	148
5.3. Konsumentenschutzrecht inklusive Verbraucherrechte- Richtlinie-Umsetzungsgesetz	149
5.4. Maklerrecht	152
5.5. Standes- und Ausübungsregeln für Immobilienmakler	153
5.6. ABGB	157
5.7. Immobilienrecht	161
5.7.1. MRG	161
5.7.2. WEG	168
5.7.3. BTVG	174
5.7.4. Bauordnungen	176
5.7.5. Steuerrecht	179
5.7.6. Weitere relevante Gesetze	187
6. Schlusswort	189
Stichwortverzeichnis	191