

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	17
----------------------	-----------

Das Image des Immobilienmaklers in der Öffentlichkeit – Vorurteile und Wirklichkeit	21
--	-----------

von Helge Ziegler

Auch bei Immobilienmaklern gibt es „weiße“ und „schwarze“ Schafe	21
Leider hat der Gesetzgeber wesentlich zum Negativbild des Maklers beigetragen.....	22
Viele Gesetze tangieren die Tätigkeit des Maklers	23
Wer ist verpflichtet, eine Provision an den Makler zu bezahlen?	25
Warum soll man denn überhaupt eine Provision an den Makler bezahlen?	26
Die unterschiedlichen Provisionsmodelle	28
Der Staat als Mitverursacher der Wohnungsmisere	30
Viele private Eigentümer sind der Meinung „Makler sind unverzichtbar!“	30

Die Emotionen beim Verkauf und Kauf einer Immobilie	33
---	-----------

von Bianca Merk

Immobilien sind Emotionen und ein Zuhause	34
Erfahrungen mit Käufern und Verkäufern unterschiedlicher Nationalitäten und Kulturen.....	34
Verkaufe ich meine Immobilie selbst oder ziehe ich einen Makler hinzu?	40
Der Makler als Mediator	43
Wie Hindernisse beseitigt werden können.....	45
Wo finde ich den passenden Makler für meinen Immobilienverkauf?	47
Die Entscheidung – Makler ja oder nein	48
Die Bewertung der Immobilie.....	49

Immobilie geerbt – was nun?	51
--	-----------

von Sven Weida

Detailinformationen sind unabdingbar	51
Diese zwölf Fragen sollten Sie sich stellen.....	52

Immobilienprofis zeichnen sich durch eine gute

Ausbildung aus 63

von Markus Langenbach

Es gibt eine gesetzliche Weiterbildungspflicht	63
Das wird sich in der Zukunft ändern	64
Der maximale Preis – der Wunsch eines jeden Verkäufers	65
Ein gut ausgebildeter Makler kann eine Immobilie professionell einwerten.....	66
Woran erkennt man einen Profimakler?	67
Welche Aus- und Weiterbildungen muss ein Makler vorweisen können?	68
Welche Maklerprovision ist gerechtfertigt?	69

Auf welche Weise der Preis Einfluss auf die

Vermarktungsdauer hat 71

von René Reuschenbach

Die falsche Einschätzung der Vermarktungsdauer	72
Der irreführende Vergleich mit angebotenen Immobilien auf Internetplattformen.....	73
Ein zu hoher Preis schreckt potenzielle Käufer ab	74
Harte und weiche Faktoren der Wertermittlung	75
Die Ermittlung des realen Marktwertes.....	76

Vom Fehler, keine Immobilie zu kaufen..... 79

von Jürgen Engelberth

Jeder kann Immobilieneigentümer werden.....	80
Mein Tipp: Nie ohne Makler!	81
Warum ist eine Unternehmensanalyse so wichtig?	81
Kundenwünsche ändern sich im Laufe der Überlegungen	82
Immobilienfinanzierung – gewusst wie	85
Immobilienmakler ermöglichen oft erst den Immobilienerwerb	86
Politische Fehlentwicklungen	87
Das Eigenkapital-Ersatzdarlehen steigert die Eigentumsquote	91
Der Owners Club	93

Stolpersteine beim Verkauf einer Immobilie erkennen, verstehen und vermeiden95

von Wolfgang Bertol

Privatverkauf: Die sechs großen Schwachstellen	96
Irrtümer und Wahrheiten über Makler	108
Sechs fatale Denkfehler	113

Vom Vorgehen bei Besichtigungen und Erfahrungen mit seltsamen Kaufinteressenten119

von Sebastian Fesser

Besichtigungstourismus – der neue Volkssport?	120
Warum der Nachbar der denkbar schlechteste Käufer ist	121
Einzel- oder Massenbesichtigung?	124
Vorbereitung der Besichtigung	126
Von „Klugscheißern“ und „Krümelsuchern“	128
„Helikopter-Genie“ sind weiter verbreitet als Sie glauben	130
Das ist ja „alles Mist!“	130
Die „ganz Cleveren“	131
Kinder bei einer Besichtigung – „Gottesgleiche“ oder „Teufelswerk“?	134
Die richtige Besichtigung der Immobilie	134
Closing – sammeln Sie „Ja’s!“	136

Die vier Typen von Interessenten und wie Emotionen den Verkauf behindern können139

von Oliver-D. Helfrich

Die vier Interessenten-Typen:	140
Wie Emotionen den Verkauf behindern können	146

Immobilienmakler – Traumberuf oder Albtraum?153

von Klaus Gölbart

Vom Banker zum Immobilienmakler	155
Verkäufer verkaufen die Vergangenheit – Käufer kaufen die Zukunft	155
Professionalität und gute Ausbildung	157
Die Marktpreisermittlung	157
Die Finanzierung des Kaufpreises	158
Objektbilder und 360°-Rundgänge	159
Bauschäden und Renovierungsstau	160
Netzwerk, Service und Mehrwert des Maklerbüros	161
Der Makler verdient viel Geld - und das einfach so	162

Diese Vorgehensweise hilft Ihnen beim Verkauf Ihrer Immobilie und – Wie sich Hans und Ingrid um ihren Lebensraum brachten 163

von Michael Bruchhage

21 Schritte, die Sie für den Verkauf Ihrer Immobilie kennen sollten..... 163

Wie sich Hans und Ingrid um ihren Lebensraum brachten – eine wahre Geschichte..... 173

Fehler beim Immobilienverkauf und -kauf durch eine gute Vorbereitung vermeiden 181

von André W. Ockenfels

Ein Makler sollte die Sorgfaltsregeln schon aus eigenem Interesse unbedingt wahren..... 181

Der beabsichtigte Immobilienverkauf..... 182

Der beabsichtigte Kauf einer Immobilie..... 184

Die richtige Auswahl eines Sachverständigen..... 186

Die Ermittlung des Verkehrswertes 188

Die immobilienwirtschaftliche Analyse einer renditeorientierten Liegenschaft 196

Die Verwendung des Verkaufserlöses für eine sichere und lukrative Kapitalanlage..... 199

Immobilien-geschehen durch die juristische Brille 201

von Marcus Lasar

Von steuerlichen Aufklärungspflichten, die ein Immobilienmakler nicht erfüllen muss..... 201

Die Haftung des Maklers für Angaben im Exposé..... 205

Der Makler in seiner Funktion als Projektentwickler..... 206

Steht dem Makler infolge einer Internetanzeige eine Provision zu? 207

Die Immobilie im Erbfall und im Scheidungsfall 211

von Jürgen Pfund

Immobilie geerbt – was nun? 211

Erbschaftssteuer: Steuerklassen und Freibeträge 219

Die Immobilie bei einer Scheidung..... 223

Interessante und lustige Anekdoten aus dem Makler-Alltag..... 229

von Alexander Gebelein

Das unverkäufliche Traumhaus – am Ende doch noch verkauft..... 229

Umdenken - der entscheidende Impuls, neue Ideen zu entwickeln	233
Der „komische“ Hausmeister	236
Was beim Notar so alles passieren kann	237
Ein wirklich seltsamer Verkäufer	238
Ein Kandidat für „Me too“?	238
Die Termin(nicht)einhaltung.....	239
Kuriose Ereignisse vor unserem Büro	239
Die Zwillinge	240

Eine Vermittlung mit Hindernissen – Über die Vielfältigkeit der verborgenen Probleme und Potentiale.....243

von Dieter Huber

Der mit dem Arzt befreundete Vermögensberater	243
Wie ein erstmal gesetzter „Anker“ im Unterbewusstsein wirkt.....	245
Von einem maßlos überhöhten Wunschpreis zur Realität.....	247
Wie in einem Gespräch Anker versetzt werden können	248
Von der Theorie bis zur Umsetzung des Vorhabens.....	249
Von der Anforderung, die unterschiedlichen Interessen zu koordinieren.....	253
Vom taktischen Verhalten der Interessenten.....	253
Wie ein Hausverwalter eine Immobilie entwerten kann.....	255
Brach liegende Potentiale freilegen	256

Ihr Verkaufserfolg kann schon an der Bewertung scheitern259

von Christian Bubeck

Die Bewertung der Immobilie als Grundlage für den Verkaufsbeginn ...	259
Vom Wunsch zur Realität	260
Die Online-Wertermittlung und ihre Tücken.....	260
Die Folgen einer falschen Wertermittlung und deren Vermeidung	262
Die Ermittlung des realistischen Marktwertes	266

Immobilien mit maßgeschneiderten Modernisierungs- und Sanierungskonzepten besser verkaufen269

von Frank Leonhardt

Die Gebrauchtimmobilie.....	269
Die Denkmalschutz-Immobilie.....	282
Die Liquidations-Immobilie.....	283

Die Autoren	287
Wolfgang Bertol	288
Michael Bruchhage	289
Christian Bubeck	290
Jürgen Engelberth	291
Sebastian Fesser.....	292
Alexander Gebelein.....	293
Klaus Gölbart.....	294
Oliver-D. Helfrich.....	295
Dieter Huber	296
Markus Langenbach	297
Marcus Lasar	298
Frank Leonhardt.....	299
Bianca Merk	300
André W. Ockenfels	301
Jürgen Pfund	302
René Reuschenbach	303
Sven Weida	304
Helge Ziegler	305
 Anhang	 307
Das Leistungsprofil eines qualifizierten Immobilienmaklers	307
Checkliste Unterlagen für den Verkauf eines Hauses	319
Checkliste Unterlagen für den Verkauf einer Eigentumswohnung.....	321
 Der ImmobilienFachVerlag	 323
Vorstellung ausgewählter Bücher	323
„Richtig vermieten – beruhigt schlafen“	323
„Abmahnungen – Nein, Danke!“	324
„Erfolgreich als Immobilienmakler“	326
„Anforderungen an den Datenschutz in Immobilienunternehmen	
Die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)“	327
 Der „BVFI – Bundesverband für die	
Immobilienwirtschaft“	329
 Charity.....	 331