

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	17
Das Image des Immobilienmaklers in der Öffentlichkeit – Vorurteile und Wirklichkeit	21
<i>von Helge Ziegler</i>	
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
<i>von Bianca Merk</i>	
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
<i>von Sven Weida</i>	
Detailinformationen sind unabdingbar	51
Diese zwölf Fragen sollten Sie sich stellen.....	52

Immobilienprofis zeichnen sich durch eine gute Ausbildung aus	63
<i>von Markus Langenbach</i>	
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
<i>von René Reuschenbach</i>	
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
<i>von Jürgen Engelberth</i>	
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 vermeiden	95
<i>von Wolfgang Bertol</i>	
Privatverkauf: Die sechs großen Schwachstellen	96
Irrtümer und Wahrheiten über Makler	108
Sechs fatale Denkfehler	113
Vom Vorgehen bei Besichtigungen und Erfahrungen mit seltsamen Kaufinteressenten	119
<i>von Sebastian Fesser</i>	
Besichtigungstourismus – der neue Volkssport?.....	120
Warum der Nachbar der denkbar schleteste Käufer ist	121
Einzel- oder Massenbesichtigung?	124
Vorbereitung der Besichtigung.....	126
Von „Klugscheißern“ und „Krümelsuchern“	128
„Helikopter-Gene“ sind weiter verbreitet als Sie glauben	130
Das ist ja „alles Mist!“	130
Die „ganz Cleveren“	131
Kinder bei einer Besichtigung – „Gottesgleich“ 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 können	139
<i>von Oliver-D. Helfrich</i>	
Die vier Interessenten-Typen:	140
Wie Emotionen den Verkauf behindern können	146
Immobilienmakler – Traumberuf oder Albtraum?	153
<i>von Klaus Gölbert</i>	
Vom Banker zum Immobilienmakler	155
Verkäufer verkaufen die Vergangenheit – Käufer kaufen die Zukunft...155	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 Lebenstraum brachten	163
<i>von Michael Bruchhage</i>	
21 Schritte, die Sie für den Verkauf Ihrer Immobilie kennen sollten.....	163
Wie sich Hans und Ingrid um ihren Lebenstraum brachten – eine wahre Geschichte.....	173
Fehler beim Immobilienverkauf und -kauf durch eine gute Vorbereitung vermeiden	181
<i>von André W. Ockenfels</i>	
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
<i>von Marcus Lasar</i>	
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
<i>von Jürgen Pfund</i>	
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
<i>von Alexander Gebelein</i>	
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 Gölbert.....	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