

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	219
Makeln darf jeder – Haare schneiden aber nicht	23
<i>von Helge Ziegler</i>	
Berufsausübung ohne Ausbildung - in Deutschland benötigt ein Immobilienmakler nur eine Gewerbeerlaubnis	23
In anderen Ländern sind die Anforderungen höher	24
Kein Sachkundenachweis – nur eine Weiterbildungspflicht.....	25
Von „schwarzen“ und von „weißen“ Schafen.....	25
<i>Eine Umfrage ergab: Viele würden einen Makler beauftragen</i>	26
Die hohen Anforderungen an den Makler - Er muss viele Gesetze kennen	26
Die vielfältigen Leistungen eines qualifizierten Immobilienmaklers	28
So finden Sie einen hervorragenden Makler	231
<i>von Wolfgang Bertol</i>	
Segen oder Pein – braucht man einen Spezialisten?	31
<i>So unterscheiden Sie Profis von Dilettanten</i>	33
<i>Kriterien für die Auswahl eines Maklers</i>	35
<i>Merkmale qualifizierter Makler</i>	39
<i>Makler ist nicht gleich Makler.....</i>	41
<i>Der Makler und seine Bezahlung</i>	43
Von der Wahl des Provisionsmodells	45
Die Kernkompetenzen: Marketing, Vertrieb, Jura	46
Eine professionelle Werbung richtet sich an bestimmte Zielgruppen	47
<i>Die Macht der Fotos.....</i>	49
Der Makler – Ihr Laufbursche oder Ihr Partner?	50

Checkliste für die Auswahl eines Maklers	51
<i>Geschäftsprozesse/Technik/Risikomanagement</i>	51
<i>Marketing/Kundengenerierung/Vertragsabschluss</i>	52
Steueroptimierung beim Immobilienverkauf.....	55
<i>von Thomas Böcker</i>	
Oft wird der Steuerberater zu spät konsultiert	55
<i>Der Steuerberater: Ein ganz wichtiger Partner</i>	
<i>beim Verkauf oder Kauf einer Immobilie</i>	56
Die Steuerstrategie beim Verkauf	57
<i>Immobilien im steuerlichen Privatvermögen</i>	57
<i>Der gewerbliche Grundstückshandel</i>	59
<i>Die Immobilie soll verkauft werden: Reparaturen sollten</i>	
<i>im Voraus getätigkt werden</i>	59
<i>Spekulationsgewinne und Spekulationsverluste</i>	61
Ein geeigneter Zeitpunkt für den Verkauf muss gefunden	
werden.....	62
<i>Die 6b-Rücklage</i>	63
Das Gewerbesteuerprivileg	64
Die Nießbrauchsregelung kommt in Mode	64
Was bei der Erbschaftssteuer zu beachten ist	65
Wertverluste aufgrund politischer Überlegungen	66
Weiterempfehlung garantiert!	69
<i>von Irene Degel</i>	
Von Anfang an immer mit dem Herzen dabei	70
Menschlich und authentisch bleiben	71
Man sieht sich wieder	72
<i>Die Souveränität des Maklers ist oft gefragt -</i>	
<i>und auch die Geduld aller Beteiligten</i>	73
<i>Reicht der Kaufpreis zum Begleichen der Schulden aus?</i>	75
<i>Im Hintergrund tut sich so einiges</i>	77

Kann der Friseur helfen?.....	77
Auch die Immobilienwelt besteht aus Veränderungen - und doch bleibt vieles gleich.....	78
<i>Käufermarkt – Verkäufermarkt</i>	81
Gibt es <i>den</i> richtigen Wert?	83
<i>Mein Tipp: Werden Sie VIP-Kunde</i>	85
Networking mit Kollegen	85
<i>Verbandszugehörigkeit</i>	86
Unsere weiteren Werkzeuge – das I-Tüpfelchen on top	87
<i>Last but not least – die bessere Hälfte</i>	87
Kaufen und Verkaufen mit einem guten Gefühl.....	88
 Die Salami-Taktik – Die Mär vom besten Verkaufspreis.....	91
<i>von Peter Dondorf</i>	
Der Nachbar, seines Zeichens „Immobilienfachmann“ – oder einfach gesagt: „Der Lehrer“	91
Die trockenen Themen der Immobilienbewertung	92
<i>Die Ermittlung des Immobilienwertes nach dem Sachwert</i> ...93	
<i>Die Ermittlung des Immobilienwertes auf Basis des Ertragswerts</i>	94
<i>Die Ermittlung des Immobilienwertes anhand von vergleichbaren Immobilien</i>	95
Immobilienbewertungstools – Ermitteln sie tatsächlich den Wert Ihrer Immobilie?	97
<i>Was passiert mit Ihrer Adresse?</i>	99
Die Salami-Taktik als eine mögliche Verkaufsstrategie	100
<i>Der Einstieg mit einem hohen, meist unrealistischen Verkaufspreis</i>	100
<i>Der Einstieg mit einem niedrigen Verkaufspreis und dem Bieterverfahren</i>	102
It's Showtime: Die Makler geben sich die Klinke in die Hand..	102
<i>Der Unterschied zwischen Wunsch und Realität</i>	103
<i>Eine Story aus unserer täglichen Arbeit</i>	103

Legen Sie keinen Frühstart hin	104
Sie wollen verkaufen? Überlassen Sie das besser einem Immobilienfachmann	106
Mit dem richtigen Exposé wird Ihre Immobilie perfekt in Szene gesetzt	107
<i>von Kerstin Elpel</i>	
Warum ist die Darstellung nach außen so wichtig?	107
Was muss für die Erstellung des Exposés vorliegen?	108
<i>Informationen bei einem Einfamilienhaus.....</i>	<i>108</i>
<i>Das Erbbaurecht</i>	<i>109</i>
<i>Informationen bei einer Eigentumswohnung</i>	<i>109</i>
<i>Daten – Daten - Daten</i>	<i>109</i>
Anspruchsvolle Aufnahmen zur richtigen Tageszeit	110
Welche vorbereitenden Maßnahmen sind weiterhin notwendig?	112
<i>Der erste Eindruck zählt.....</i>	<i>112</i>
Wie schreibe ich den richtigen Text in der Werbung?	113
<i>Die Titelseite</i>	<i>113</i>
<i>Die Präsentation</i>	<i>114</i>
<i>Detailinformationen</i>	<i>114</i>
<i>Fotos und 360-Grad-Tour</i>	<i>115</i>
<i>Druck des Exposés.....</i>	<i>115</i>
<i>Die Verbreitung des Exposés an die vermeintliche Zielgruppe</i>	<i>116</i>
Die Exposéhaftung.....	118
Statt Schampus und Cabrio – so ticken Makler wirklich.....	123
<i>von Sebastian Fesser</i>	
Das klischeehafte Bild vom Makler in der Öffentlichkeit	123
<i>Überzeuge mit Deiner Leistung, Deinem Fachwissen - und verteidige Deinen Preis</i>	<i>125</i>
Geiz ist gar nicht so geil – und gute Bilder haben keine Ecken.....	127

Kann ich es mir leisten, ohne Makler zu verkaufen?	129
<i>Ist der billige Jakob auch ein guter Makler?</i>	<i>130</i>
<i>Enttäuschte Erwartungen und die Brille des Gegenübers....</i>	<i>131</i>
<i>Die Kunst der richtigen Objektbeschreibung.....</i>	<i>133</i>
<i>Authentizität – ein schwieriges, aber wichtiges Wort</i>	<i>135</i>
<i>Warum ich Eigentümer zum Eis essen schicke – am besten mit Kind und Kegel</i>	<i>137</i>
Ja, ich will – aber kann ich auch?	138
<i>Der Notartermin – ein Wechselbad der Gefühle.....</i>	<i>139</i>
„Was ist letzte Preis“ – vom Verhandeln mit Billigheimern, Nörglern und Krümelsuchern	140
„Der andere Makler hat aber mehr geboten - und im Himmel ist Jahrmarkt“	147
Manche Makler sind gut, manche nicht so gut.	
Aber wie finde ich jetzt den richtigen?	150

**Wie Sie beim Immobilienverkauf eine emotionale
Achterbahnfahrt vermeiden****157**
von Philipp Frank

Einblicke in die Situation des Verkäufers und die des Käufers.....	157
Alles beginnt mit einer guten Vorbereitung des Kaufinteressenten.....	158
Auch Sie als Verkäufer sollten sich gut vorbereiten	162
Die Objektbeschreibung durch den Profi	165
<i>Die Unterscheidung zwischen den „Muss-“ und den „Kann-Investitionen“.....</i>	<i>166</i>
Die Objektbesichtigung	168
<i>Der Außenbereich und die Lage – worauf zu achten ist.....</i>	<i>168</i>
<i>Von Gerüchen und Geräuschen.....</i>	<i>169</i>
<i>Die Sinne entscheiden mit.....</i>	<i>169</i>
<i>Der korrekte Umgang mit den Haustieren.....</i>	<i>171</i>

**Vom Nutzen der Beratung zum Nutzen des
Makleralleinauftrags 175**
von Alexander Gebelein

Achtung vor der vermeintlichen Hilfe des Käufers.....	175
Die Beauftragung eines Maklers.....	176
Die Immobilien-Sprechstunde lohnt sich – ein Praxisbeispiel	177
Der Verkäufer bleibt Herr seiner Immobilie	178
Der Makler begleitet den gesamten Verkaufsprozess	180
Käufer sind in <i>puncto</i> Immobilien mittlerweile immer besser vorgebildet	181
Wenn man sich für den Verkauf eines Gebrauchtwagens professionelle Hilfe holt, dann erst recht beim Immobilienverkauf!	184

**Immobilienverkauf – Der Erfolg ist nur die Spitze
des Eisberges 185**
von Silke Hanebuth

Wie man mit der richtigen Vorbereitung echte Werte erfolgreich vermittelt	185
Marktwert ermitteln – Festlegen des Verkaufspreises	186
<i>Die "Pi-Mal-Daumen" Wertermittlung</i>	187
<i>Der Verfahren zur Ermittlung des Marktwertes</i>	188
Die Aufbereitung der Immobilie - Der erste Eindruck zählt	189
<i>Das innere Erscheinungsbild der Immobilie</i>	189
<i>Das äußere Erscheinungsbild der Immobilie</i>	190
<i>Häufig unterschätzt: das Ausmisten</i>	191
<i>Der Blick auf Wände und Böden</i>	193
<i>Exkurs: Schäden an Gebäuden – die große Angst der Käufer und Verkäufer</i>	194

Die Besichtigung der Immobilie	196
<i>Homestaging oder digitales Homestaging</i>	<i>196</i>
<i>Immobilienfotografie und technische Features für hohe Aussagekraft</i>	<i>198</i>
<i>Schaffen Sie Neutralität</i>	<i>199</i>
Der Immobilie den letzten Schliff geben	200
Eine perfekte Vorbereitung der Unterlagen sichert den Geldfluss	202
Jetzt ist der Erfolg vorprogrammiert - es kann losgehen!	203
Die erfolgreichere Immobilienmaklersuche mit der „PFEIL-Strategie“	205
<i>von Oliver-D. Helfrich</i>	
Die Suche nach dem passenden Immobilienmakler	205
Die 5 Kernpunkte der Pfeil-Strategie	205
<i>Die Persönlichkeit</i>	<i>206</i>
<i>Die fachliche Kompetenz</i>	<i>208</i>
<i>Die emotionale Intelligenz</i>	<i>209</i>
<i>Die Innovation und die Digitalisierung</i>	<i>212</i>
<i>Die Liebe</i>	<i>213</i>
Die Maklertätigkeit aus der Sicht der Juristen – Eine etwas andere Sichtweise	215
<i>von Marcus Lasar</i>	
Der falsche Eindruck vom Maklerberuf	215
Führt jedes fahrlässige Fehlverhalten des Maklers zur Verwirkung seines Provisionsanspruchs?	216
Fehlende Aushändigung des Muster-Widerrufsformulars bei außerhalb von Geschäftsräumen abgeschlossenen Verbraucherträgen	218
Kann bei fehlender Finanzierung der Immobilie der Erwerber aufgrund doppelt angefallener Notargebühren mit der Maklerprovision aufrechnen?	221

Über Immobilienprofis und Immobilienprobis	
(Immobilienprobierer)	225
<i>von Michael Ritzert</i>	
Die gesetzliche Weiterbildungspflicht - ein Mehrwert	
für Käufer und Verkäufer.....	225
<i>Es hat sich viel geändert</i>	226
Der maximale Preis – der Wunsch eines jeden Verkäufers.....	226
<i>Basel III und die Banken.....</i>	227
Ein gut ausgebildeter Makler kann eine Immobilie	
professionell bewerten.....	227
<i>Die Marktanalyse.....</i>	228
Woran erkennt man einen Profimakler?.....	229
<i>Eine gute Ausbildung ist Grundvoraussetzung</i>	229
<i>Was viele Verkäufer nicht beachten: Auch sie</i>	
<i>haben Pflichten.....</i>	229
Welche Aus- und Weiterbildungen muss ein Makler	
vorweisen können?	230
Welche Maklerprovision ist gerechtfertigt?.....	231
Erfolgreicher Verkauf der Immobilie nicht trotz,	
sondern wegen des Maklers.....	232
Profitieren Sie bei Ihrem Vermögensaufbau mit	
Wohnimmobilien von meinen Erfahrungen.....	233
<i>von Carsten C. Rönndahl</i>	
Mein Wunsch nach Lebensqualität	233
Kann man objektiv betrachtet mit Wohnimmobilien	
wirklich Geld verdienen?	234
Das sind meine Tipps für den Aufbau eines eigenen	
Immobilienvermögens:.....	236
<i>Sind für Sie Beteiligungen an Rendite-Immobilien und</i>	
<i>Immobilienfonds sinnvoll?</i>	239
<i>Wie Sie geeignete Rendite-Immobilien finden.....</i>	239

So werden Sie vom Laien zum Profi.....	240
<i>Wie viel können Sie mit Immobilien verdienen und wie viel müssen Sie investieren?</i>	242
Ihre Grundüberlegungen zur Rendite und dem Ertrag bei Wohnimmobilien	243
<i>Wertbeeinflussende Faktoren:.....</i>	246
<i>Warum Sie trotzdem ein Darlehen in Anspruch nehmen sollten.....</i>	246
<i>So denken Banken und Investoren</i>	248
Ihre Strategien für erfolgreiche Deals –	
Insiderwissen von Profis	248
Die richtige Kaufpreisermittlung – verlässliche Quellen für Marktdaten und Maßnahmen	249
Die richtigen Partner garantieren den Erfolg –	
Ihr strategischer Masterplan	252
 Tipps und Anregungen für Kaufinteressenten – oder:	
Auch Makler sind Menschen	255
<i>von Frank Siegmann</i>	
Die Vorbereitungen eines Maklers vor dem Inserieren.....	255
<i>Die marktgerechte Einwertung einer Immobilie</i>	256
<i>Die wirksame Insertion der Immobilie</i>	256
Wie man als Interessent aus der Masse hervorsticht.....	257
<i>Was ich mir als Makler von Ihnen als Interessenten wünsche</i>	258
Die erfolgreiche Bewerbung um eine Immobilie	260
<i>So kommen Sie in die nähere Auswahl</i>	261
Über die emotionalen Aspekte eines Immobilienkaufs.....	263
Wie die Besichtigung zu Ihren Gunsten verläuft	265
<i>Die Inanspruchnahme eines Experten.....</i>	265
<i>Die bewohnte Immobilie</i>	266
Was es nach der Besichtigung zu beachten gilt.....	267
<i>Die Bedeutung der Kaufnebenkosten</i>	267

Die finale Entscheidung	268
Bewertungsmatrix für Immobilien	268
Vom freiwilligen oder notwendigen Verkauf einer Immobilie.....	273
<i>von Sven Weida</i>	
Die Entscheidung ist gefallen: Die Immobilie soll verkauft werden.....	273
<i>Tipp 1: Nehmen Sie sich Zeit! Ihre Immobilie ist es wert!....</i>	274
<i>Tipp 2: Definieren Sie Ihre Verkaufsziele</i>	274
<i>Tipp 3: Legen Sie den richtigen Verkaufszeitpunkt fest</i>	274
<i>Tipp 4: Ermitteln Sie den Wert Ihrer Immobilie</i>	275
<i>Tipp 5: Haben Sie Ihr Ohr am Markt.....</i>	275
<i>Tipp 6: Achten Sie auf die Lage</i>	276
<i>Tipp 7: Berücksichtigen Sie wertbeeinflussende Faktoren...</i>	278
<i>Tipp 8: Diese Informationen sollten Sie unbedingt zusammenstellen</i>	280
<i>Tipp 9: Richten Sie Ihre Immobilie für den Verkauf her</i>	280
<i>Tipp 10: Die Besichtigung ist mehr als das Zeigen der Immobilie</i>	281
<i>Tipp 11: Die Voraussetzungen für die Zahlung des Kaufpreises</i>	282
<i>Tipp 12: Bei Fragen sollten Sie uns einfach anrufen</i>	284
Der Verkauf im Falle einer Scheidung	284
<i>Die eine Option: Die Immobilie wird verkauft.....</i>	285
<i>Eine weitere Option: Einer behält das Haus, der andere wird ausbezahlt</i>	286
<i>Nur wenn absolut keine Einigung erzielt werden kann, ist die Teilungsversteigerung die Lösung</i>	286
<i>Auch eine denkbare Option: Aus den einstigen Eheleuten werden Mieter und Vermieter</i>	287
Treffen Sie keine Maßnahmen ohne Gutachten	287

Immobilien zwischen Komplexität und Papiermillionen 289 *von Markus Wilhelm*

Die Immobilienwirtschaft muss eine zunehmende Veränderungsdichte meistern	289
<i>Investoren-Mindset</i>	291
<i>Von Anglizismen und Balkongärten</i>	292
<i>Sonderbares aus der Stadtplanung</i>	293
<i>Vom Urinal zum „Uritrottoir“</i>	294
<i>Disruptive und pandemische Veränderungen</i>	294
Die Immobilienbranche leidet unter Fehleinschätzungen	295
<i>Auch die Berufsausübung des Maklers unterliegt oft einer Fehleinschätzung</i>	296
<i>Daheimsein als Daseinszweck</i>	297
<i>Coworking - nein danke?</i>	298
Das Immobilienmanagement ist von wachsender Komplexität geprägt	299
<i>Das Immobilienmanagement ist komplex</i>	300
<i>Je komplexer das System, desto anspruchsvoller das Verständnis davon</i>	300
<i>Die Immobilie selbst ist komplex</i>	301
<i>Möglichkeiten für den Umgang mit Komplexität</i>	302
<i>Theaterstückchen live und in unterschiedlicher Qualität</i>	303
<i>Mehrfamilienhäuser als Komplexitätsmonster</i>	304
<i>Komplexität als Entschuldigung am Beispiel einer Wohnungsvermietung</i>	307
Asset rich but cash poor: Gedanken über Vermögens- und Bargeldreichtum	309
<i>Die Bodenrichtwerte steigen</i>	310
<i>Unbezahlbare Erbschaftsteuern</i>	311
<i>Das Eigentümerseminar und die vorweggenommene Erbfolge</i>	312
<i>Der Zustand „asset rich but cash poor“ und die Vermögensteuer</i>	312
<i>Wann ist man reich?</i>	315
<i>Die Monte-Carlo-Simulation</i>	316

Die Aufstellung eines Beraterteams ist für Immobilienbesitzer empfehlenswert	317
<i>Berater helfen bei der Bildung von Wohneigentum</i>	319
<i>Überlegungen zur Beraterauswahl.....</i>	320
<i>Seien Sie wachsam, wenn der angeblich neutrale Berater doch nicht so neutral ist.....</i>	322
<i>Beratung als Aufmerksamkeit (auch) in kleinen Dingen</i>	324
Die Autoren	325
Wolfgang Bertol.....	326
Thomas Böcker	327
Irene Degel	328
Peter Dondorf	329
Kerstin Elpel	330
Sebastian Fesser	331
Philipp Frank	332
Alexander Gebelein	333
Silke Hanebuth.....	334
Oliver-D. Helfrich	335
Marcus Lasar.....	336
Michael Ritzert.....	337
Carsten C. Rönndahl	338
Frank Siegmann	339
Sven Weida	340
Markus Wilhelm	341
Helge Ziegler	342
Danksagung	343