

Inhaltsverzeichnis

Rechtliche Hinweise	8
Hinweis für die Leser*innen des Buches	8
Inhaltsverzeichnis.....	9
Vorwort.....	13
Statt Schampus und Cabrio ... – so ticken Makler wirklich.....	15
Das klischeehafte Bild vom Makler in der Öffentlichkeit..	15
Überzeuge mit Deiner Leistung, Deinem Fachwissen - und verteidige Deinen Preis	17
Geiz ist gar nicht so geil – und gute Bilder haben keine Ecken	20
Kann ich es mir leisten, ohne Makler zu verkaufen?	23
Ist der billige Jakob auch ein guter Makler?	24
Enttäuschte Erwartungen und die Brille des Gegenübers	28
Die Kunst der richtigen Objektbeschreibung.....	31
Authentizität – ein schwieriges, aber wichtiges Wort	33
Warum ich Eigentümer zum Eis essen schicke – am besten mit Kind und Kegel.....	35
Ja, ich will – aber kann ich auch?.....	38
Der Notartermin – ein Wechselbad der Gefühle	39
„Was ist letzte Preis?“ – Vom Verhandeln mit „Billigheimern, Nörglern und Krümelsuchern“	40
„Der andere Makler hat aber mehr geboten“ - Und im Himmel ist Jahrmarkt.....	49
Manche Makler sind gut, manche nicht so gut. Aber wie finde ich jetzt den richtigen?.....	54

Vom Vorgehen bei Besichtigungen und Erfahrungen mit seltsamen Kaufinteressenten62

Besichtigungstourismus – der neue Volkssport?	63
Warum der Nachbar der denkbar schlechteste Käufer ist	64
Einzel- oder Massenbesichtigung?	68
Vorbereitung der Besichtigung.....	70
Von „Klugscheißern“ und „Krümelsuchern“	73
„Helikopter-Gene“ sind weiter verbreitet als Sie glauben.....	75
„Das ist ja alles Mist!“	76
Die „ganz Cleveren“	76
Kinder bei einer Besichtigung – „Gottesgleich“ oder „Teufelswerk“?	80
Die richtige Besichtigung der Immobilie.....	81
Closing – sammeln Sie „Ja´s!“	83

Makeln darf jeder – Haare schneiden aber nicht85

Berufsausübung ohne Ausbildung - in Deutschland benötigt ein Immobilienmakler nur eine Gewerbeerlaubnis	86
In anderen Ländern sind die Anforderungen höher	87
Leider hat der Gesetzgeber wesentlich zum Negativbild des Maklers beigetragen	87
Der Staat als Mitverursacher der Wohnungsmisere.....	88
Von „schwarzen“ und von „weißen“ Schafen.....	89
Viele private Eigentümer sind der Meinung: „Makler sind unverzichtbar!“	90
Die hohen Anforderungen an den Makler - Er muss viele Gesetze kennen	90

Die vielfältigen Leistungen eines qualifizierten Immobilienmaklers.....	92
Die immer wiederkehrende Frage: „Wer ist eigentlich verpflichtet, an den Makler eine Provision zu bezahlen?“	96
Warum soll man denn überhaupt eine Provision an den Makler bezahlen?	97
Die unterschiedlichen Provisionsmodelle.....	99
Der Autor	101
Checkliste Unterlagen für den Verkauf eines Hauses	103
Buchempfehlungen	107
Haifischbecken Immobilienverkauf - So angeln Sie sich Ihren Immobilienprofi	107
„3, 2, 1 verkauft ...? Das Märchen vom einfachen Immobilienverkauf. Zahlreiche Immobilienexperten packen aus – Insiderwissen, unausgesprochene Geheimnisse und Gefahren“	108
„Richtig vermieten – beruhigt schlafen“	109
„DSGVO Ratgeber für Immobilienunternehmen. So sind Sie 6+für eine DSGVO-Prüfung gut gerüstet!“	110
„Erfolgreich als Immobilienmakler“	111