
Inhaltsverzeichnis

- 1 Den Markt beherrschen** 1
 - 1.1 Informiert und bekannt durch Zuträger 1
 - 1.2 Kunden gewinnen, Kunden pflegen 8
 - 1.3 Rechte und Pflichten von Maklern 13
 - 1.4 Voraussetzungen für professionelle Makler 18
 - 1.5 Aktuelle Marktlage 25
 - Literatur 26
- 2 Die Makler-Erfolgsstrategie** 29
 - 2.1 Immobilieneinkauf 29
 - 2.1.1 Verkäufer am Telefon überzeugen 29
 - 2.1.2 Jetzt wird's persönlich: Kontakt mit dem Immobilienbesitzer 33
 - 2.1.3 Damit sich Leistung lohnt: Provision und Exklusivauftrag 38
 - 2.1.4 Die Zahl, um die sich alles dreht: Den Marktwert ermitteln 42
 - 2.1.5 Keine Angst vor dem Verkäuferveto 45
 - 2.2 Immobilienverkauf 49
 - 2.2.1 Die richtige Strategie für Marketing und Werbung 49
 - 2.2.2 Der Verkaufsprofi am Telefon 56
 - 2.2.3 Vom Wunsch zur Wirklichkeit: Das Kennenlerngespräch 61
 - 2.2.4 Die Immobilie von ihrer besten Seite 68
 - 2.2.5 Richtig besichtigt 71
 - 2.2.6 Regie führen im Verkaufsgespräch 75
 - 2.2.7 Preisverhandlung – Die Stunde der Wahrheit 78
 - 2.2.8 Das Finale: Abschluss und Notartermin 80
 - Literatur 83
- 3 Weitere Erfolgswege** 85
 - 3.1 Miete: Oft unterschätzt 85
 - 3.2 Erfolgreiches Verkaufen lässt sich trainieren 92
 - 3.3 Der Makler der Zukunft 94
 - 3.4 Makeln Frauen anders? 97

3.5	Die Macht von Stimme und Sprache	100
3.6	Kompetenz, die man sieht: Körpersprache und Mimik	104
3.7	Am heißen Draht: Telefonieren mit Effekt	108
3.8	Internet und Social Media sinnvoll nutzen.	111
3.9	Wie der Kunde tickt: Werbepsychologie kompakt.	116
	Literatur.	121
4	Ausblick	123
	Anhang.	125

Immobilien erfolgreich vermarkten

Praxiserprobte Strategien und Techniken für Makler

Lefèvre-Sandt, E.N.

2017, VIII, 131 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-15313-7