

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Der Immobilienmakler als Beruf</b>	1
1.1	Aus- und Weiterbildung	3
1.2	Der Makler als Marke „Ich – Selber“ oder „Verbund“	5
1.3	Haftung und Absicherung	8
<b>2</b>	<b>Objekt- und Kundenakquise</b>	11
2.1	Streubombe oder Farming	12
2.2	Flyer	13
2.3	Persönliche Ansprachen	15
2.4	Persönliche Briefe	18
2.5	Regionale Aktivitäten	21
	2.5.1 Stadtteil- oder Straßenfest	21
	2.5.2 Tag der offenen Tür	23
	2.5.3 Unternehmerstammtisch	24
	2.5.4 Unternehmer-Werbegemeinschaft	25
2.6	Kooperationen mit Gutachtern	27
2.7	Kooperationen mit Baufinanzierern	28
2.8	Kooperationen mit Bauunternehmern	30
2.9	Kooperationen mit Handwerkern	31
2.10	Kooperationen mit Hausverwaltungen	32

## **XII Inhaltsverzeichnis**

<b>3</b>	<b>Telefonmarketing</b>	35
3.1	Aufbau eines Telefonats	36
3.2	Einwände und Einwandbehandlungen	40
<b>4</b>	<b>Aufnahme einer Immobilie</b>	43
4.1	Der „Werkzeugkasten“ des Immobilienmaklers	43
4.2	Inhalte der Gesprächsführung	46
4.3	Der Maklervertrag	49
4.4	Wichtige Unterlagen	52
4.4.1	Grundbuch	52
4.4.2	Flurkarte/Liegenschaftskarte	55
4.4.3	Ansichtszeichnungen	56
4.4.4	Baubeschreibung	57
4.4.5	Grundrisse	59
4.4.6	Wohnflächenberechnungen	61
4.4.7	Energieausweis	65
4.4.8	Teilungserklärung	66
4.4.9	Nebenkostenabrechnungen	67
4.4.10	Wirtschaftspläne	69
4.4.11	Protokoll der Eigentümerversammlung	70
4.4.12	Erbbaurechtsvertrag	70
<b>5</b>	<b>Präsentation und Vermarktung</b>	73
5.1	Exposé	74
5.2	Zeitungsinserat	76
5.3	Onlineportale	77
5.4	Virtuelle 360-Grad-Rundgänge	79
5.5	Home Staging	80
5.6	E-Mailing an Bestandskontakte	81
5.7	Flyer verteilen im Umfeld – vor und nach Vermarktung	82
5.8	Open-House-Veranstaltungen	84
<b>6</b>	<b>Besichtigungen</b>	87
6.1	Vorbereitung	89
6.2	Durchführung	91
6.3	Nachbereitung und Zweitbesichtigung	95

<b>7</b>	<b>Kaufvertrag und Mietvertrag</b>	99
7.1	Der notarielle Kaufvertrag	100
7.1.1	Vorbereitung	100
7.1.2	Notartermin	101
7.1.3	Nachbereitung	104
7.2	Der Mietvertrag	106
7.2.1	Vorbereitung	106
7.2.2	Mietvertragsunterzeichnung	108
7.2.3	Nachbereitung	115
<b>8</b>	<b>Objektübergabe</b>	117
8.1	Kaufobjekt	118
8.2	Mietobjekt	121
<b>9</b>	<b>Social Media als Mittel der Eigenvermarktung</b>	123
9.1	Facebook	124
9.2	Twitter	125
9.3	XING	126
<b>10</b>	<b>Neukunden über Empfehlungsmarketing</b>	129
10.1	Überzeugen Sie durch einen Zeugen	130
10.2	Geburtstagskarten	134
10.3	Weihnachtskarten	135
10.4	Einweihungsfeiern und Richtfeste sponsern	136
<b>11</b>	<b>Anhang</b>	139
11.1	Vermarktungserlaubnis	140
11.2	Erfassungsbogen Kaufobjekt	141
11.3	Erfassungsbogen Mietobjekt	143
11.4	Objektunterlagen Einfamilienhaus	144
11.5	Objektunterlagen Mehrfamilienhaus	145
11.6	Objektunterlagen Eigentumswohnung	146
11.7	Objektunterlagen Grundstück	147
11.8	Besichtigungsnachweis Kaufobjekt	148
11.9	Besichtigungsnachweis Mietobjekt	149
11.10	Checkliste Open-House	150
11.11	Feedbackbogen Open-House	151
11.12	Besichtigungsnachweis Open-House	152

## **XIV      Inhaltsverzeichnis**

11.13	Kauf einer Immobilie	153
11.14	Übergabeprotokoll	154
	<b>Schlusswort</b>	157
	<b>Weiterführende Literatur</b>	159
	<b>Stichwortverzeichnis</b>	161



<http://www.springer.com/978-3-658-17646-4>

Erfolgsstrategien für Immobilienmakler  
Die wertvollsten Tipps für Akquise, Vermarktung und  
Abschluss

Helfrich, O.-D.

2017, XVIII, 162 S. 11 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-17646-4