

---

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Den Markt beherrschen</b> .....	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
<b>2</b>	<b>Die Makler-Erfolgsstrategie</b> .....	29
2.1	Immobilienkauf .....	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
<b>3</b>	<b>Weitere Erfolgswege</b> .....	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
<b>4</b>	<b>Ausblick</b> . . . . .	<b>123</b>
	<b>Anhang</b> . . . . .	<b>125</b>



<http://www.springer.com/978-3-658-15313-7>

Immobilien erfolgreich vermarkten

Praxiserprobte Strategien und Techniken für Makler

Lefèvre-Sandt, E.N.

2017, VIII, 131 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-15313-7