



# Inhalte

Vorwort	5
<b>Immobilien-Verkauf</b>	7
Ein Top-Verkäufer bekennt	9
Das Bad ist zu klein.	12
Verkaufen geht nur persönlich	14
Die Frage nach dem Geld	16
Physiker oder Schauspieler	18
Ich will noch einmal schlafen	20
Die Ängste der Verkäufer	22
Leben Ihre Interessenten noch?	28
Sprechen Sie mit der Regierung	30
Zu teuer. Was nun?	32
Weniger besichtigen, mehr verkaufen.	34
<b>Immobilien-Einkauf</b>	39
Die Schiffe verbrennen	41
Wie Sie zu Bauträgeraufträgen kommen	43
Die ganze Wahrheit über den Einkauf	45
Einkäufer müssen starke Verkäufer sein	47
Wenn der Markt nichts mehr hergibt.	49
Muss Ihnen die Immobilie gefallen?	52
Ich will keinen Makler	53
<b>Immobilien-Marketing</b>	55
Wozu braucht ein Makler Image?	57
Weniger informieren, mehr verkaufen.	59
Problemimmobilien. Wenn nichts mehr geht.	61
Gedruckt oder Online?	63
Starke Tipps für eine bessere Werbung	65
Website. Die häufigsten Irrtümer und Fehler	67
Facebook oder Wochenblatt ?	69

<b>Management</b>	71
Makler oder Unternehmer?	72
Geld oder was?	75
Mehr Immobilien Verkaufen ohne Verkäufer?	77
Farming. Fokussieren statt Streunen.	79
Wie Sie qualifizierten Verkäufern kommen.	80
Woran Makler als Manager scheitern.	81
Wie produktiv ist Ihr Unternehmen?	85
Soft Skills. Die 10 Erfolgsbringer im Verkauf und Einkauf	88