

HOW TO IMMOBILIENMAKLER	1
Vorwort.....	11
Kapitel 1: Der Job in echt: Was Immobilienmakler wirklich tun (und was nicht)	13
1.1 Was ein Immobilienmakler im Kern ist	13
1.2 Ein realistischer Blick auf den Alltag	14
1.3 Die größten Mythen (und was wirklich stimmt)	15
1.4 Was du wirklich brauchst, um gut zu werden.....	16
1.5 Das 80/20-Prinzip im Makleralltag	16
1.6 Dein realistischer Wochenplan (Starter-Version)	17
1.7 Selbsttest: Passt der Beruf zu dir?	18
1.8 Typische Anfängerfehler (damit du sie nicht machst).....	18
1.9 Mini-Checkliste: Dein Fokus für die ersten 30 Tage	19
Kapitel 2: Markt & Timing 2026: Wo die Chancen liegen – und wie du deine Nische findest	20
2.1 Was seit 2022 passiert ist (kurz, aber wichtig)	20
2.2 Zinsen: Warum 3,5–4,5% Bauzins „das neue Normal“ sind.....	21
2.3 Angebot bleibt knapp – das ist dein Rückenwind	21
2.4 Was 2026 den Markt wirklich bewegt	22
2.5 Was das für deinen Einstieg heißt (klare Taktik)	23
2.6 Chancenkarte: Wo du sofort Spezialisierung findest.....	23
2.7 Übung: Deine persönliche Nischen-Canvas (20 Minuten)	24
Kapitel 3: Drei Karrierewege: Solo, Netzwerk oder Franchise – und wie du richtig entscheidest.....	25
3.1 Warum der Startweg wichtiger ist als viele denken	26
3.2 Weg 1: Solo-Start (der klassische Weg).....	26
3.3 Weg 2: Start im Netzwerk / Partner-System	27
3.4 Weg 3: Franchise.....	28
3.5 Der direkte Vergleich (auf den Punkt)	30
3.6 Entscheidungsmatrix: Welcher Weg passt zu dir?	30
3.7 Mini-Checkliste: Das musst du vor der Entscheidung prüfen	31
3.8 Typische Entscheidung nach Zieltyp	32
3.9 Deine Entscheidung in einem Satz.....	32
Kapitel 4: §34c-Erlaubnis Schritt für Schritt: Dein rechtssicherer Start.....	33
4.1 Was genau deckt §34c ab?	33
4.2 Wo stellst du den Antrag?.....	34
4.3 Voraussetzungen – was die Behörde prüft.....	34
4.4 Die Unterlagenliste (Standard).....	35
4.5 Der Ablauf in 7 klaren Schritten	36
4.6 Was kostet die §34c-Erlaubnis realistisch?	36
4.7 Typische Fallen (die dich Zeit und Nerven kosten)	37
4.8 Was nach der Erlaubnis wichtig ist.....	37
4.9 Mini-Checkliste: §34c in 30 Minuten vorbereiten	38
Kapitel 5: Weiterbildung, Sachkunde & Lernen: Was du wirklich brauchst (und was nicht)	38

5.1 Gesetzliche Weiterbildungspflicht – was gilt aktuell?	39
5.2 Sachkunde-Nachweise & IHK-Zertifikate – brauchst du das?	39
5.3 Die 6 Wissensbereiche, die jeder Makler beherrschen sollte.....	40
5.4 Was du sofort lernen solltest (Monat 1–3)	41
5.5 Was du im 2. Halbjahr angehen solltest (Monat 4–12)	42
5.6 Wie du Weiterbildungen filterst (damit du kein Seminar-Tourist wirst)	43
5.7 Dein persönlicher 12-Monats-Lernplan (Beispiel).....	43
5.8 Wie du täglich lernst, ohne dich zu überlasten	44
5.9 Checkliste: Bist du „lern-fit“ für den Start?.....	44
Kapitel 6: Pflicht-Recht im Alltag: DSGVO, Widerruf, Geldwäsche, MaBV & Anzeigen – verständlich und praxisnah	45
6.1 DSGVO im Makleralltag – was du wirklich beachten musst	46
6.2 Widerrufsrecht: Wie du keine Provision verlierst.....	47
6.3 Geldwäschegesetz (GwG): Pflichten ohne Panik	49
6.4 MaBV-Kernpflichten & Aufbewahrung	50
6.5 Pflichtangaben in Immobilienanzeigen (GEG/Energieausweis)	50
6.6 Das „Rechts-System“ für Einsteiger (1-Seiten-Routine).....	51
Kapitel 7: Deine Grundausstattung: Tools, CRM, Portale, Partner & Start-Budget (Starter-Setups)	52
7.1 Was du wirklich brauchst (und was du erstmal ignorieren kannst)	52
7.2 CRM / Maklersoftware: Dein Steuerpult	53
7.3 Immobilienportale: Reichweite kaufen, aber schlau.....	54
7.4 E-Signatur: Pflicht für rechtssichere Geschwindigkeit	55
7.5 Exposé-, Foto- & Content-Standard (ohne Overkill)	55
7.6 Kommunikations-Setup: Telefon, WhatsApp, E-Mail.....	56
7.7 Deine 5 wichtigsten Partner (schon am Anfang).....	56
7.8 Start-Budget: Was realistisch ist (3 Setups).....	57
7.9 Deine Starter-Routine (damit Tools für dich arbeiten)	58
Kapitel 8: Positionierung & Farmgebiet: Wie du deinen Fokus findest – und sofort als Experte wahrgenommen wirst.....	59
8.1 Was Positionierung wirklich bedeutet	60
8.2 Die häufigsten Denkfehler am Anfang	60
8.4 Deine Starter-Positionierung in 20 Minuten	61
8.5 Farmgebiet: Was das ist und warum es Einsteiger reich macht	63
8.6 So wählst du dein Farmgebiet (praxisnah).....	63
8.7 Farmgebiet aufbauen: dein 90-Tage-Plan	64
8.8 Deine Farm-Kommunikation (wenn du Eigentümer ansprichst)	65
8.9 Mini-Checkliste: Positionierung + Farmgebiet stehen?	66
Kapitel 9: Eigentümer finden: Das Akquise-System + 4-Wochen-Sprint für den Start	67
9.1 Warum Eigentümerakquise so vielen Angst macht	67
9.2 Die Akquise-Matrix: 3 Arten von Eigentümern	68
9.3 Die 15+ Eigentümer-Kanäle (mit kurzer Einordnung).....	69
9.4 Priorität für Einsteiger: deine „3 Säulen“	70
9.5 Skripte: Was du sagst (Wort-für-Wort-Starter)	71
9.6 Einwände in der Akquise (Starter-Antworten)	72
9.7 Der 4-Wochen-Akquise-Sprint (Starter-Plan)	73

9.8 Deine Akquise-KPIs (damit du weißt, ob du auf Kurs bist)	75
9.9 Übung: Dein persönliches Akquise-Board	75
Kapitel 10: Erstgespräch & Auftragsgewinnung: So führst du Eigentümer sicher zum Maklerauftrag	76
10.1 Das Ziel des Erstgesprächs (damit du nicht abscheißt)	77
10.2 Vorbereitung: Damit du wie ein Profi wirkst	77
10.3 Die Gesprächsstruktur in 6 Phasen	77
10.4 Alleinauftrag vs. einfacher Auftrag – so erklärst du's	80
10.5 Die 7 häufigsten Eigentümer-Einwände (mit Antworten)	81
10.6 Das Eigentümer-Gespräch als „Diagnose statt Pitch“	83
10.7 Mini-Checkliste: Mandatssicheres Erstgespräch	83
10.8 Follow-up, wenn nicht sofort unterschrieben wird	84
Kapitel 11: Objektaufnahme & Preisfindung: So arbeitest du vor Ort professionell – und empfiehlst den richtigen Preis	84
11.1 Vorbereitung auf die Objektaufnahme (10–20 Minuten)	85
11.2 Unterlagenliste: Was du vom Eigentümer brauchst	85
11.3 Der Ablauf vor Ort – deine Profi-Routine	86
11.4 Objektaufnahme-Checkliste (kurz & komplett)	88
11.5 Bewertungs-Logik: Wie du den Preis in der Praxis findest	89
11.6 Preisempfehlung: Warum du immer mit einer Spanne arbeitest	91
11.7 Preispsychologie: Wie du Startpreise setzt	91
11.8 Preisgespräch führen, wenn Eigentümer zu hoch liegt	92
11.9 Sonderfälle, die du sofort erkennen solltest	93
11.10 Dein Bewertungs-Protokoll (damit alles nachvollziehbar bleibt)	93
11.11 Mini-Checkliste: Objektaufnahme & Preisfindung sitzen?	94
Kapitel 12: Exposé & Vermarktungsplan: Wie du Objekte verkaufst, bevor die Besichtigung startet	94
12.1 Exposé ist ein Verkaufsdokument, kein Steckbrief	95
12.2 Die Exposé-Struktur (bewährt & einfach)	95
12.3 Storytelling: Die 5 typischen Objekt-Stories	99
12.4 Foto-Regeln für Einsteiger (ohne Profi-Setup)	100
12.5 Vermarktungsplan: Dein professionelles Vorgehen	100
12.6 Der Launch-Check: „Objekt ist ready“	103
12.7 Häufige Exposé-Fehler (und wie du sie vermeidest)	103
12.8 Mini-Template: Exposé-Teaser zum Kopieren	104
12.9 Mini-Checkliste: Exposé & Vermarktung professionell?	104
Kapitel 13: Interessenten qualifizieren & Besichtigungen führen: Wie du aus Anfragen echte Käufer machst (ohne Besichtigungstourismus)	105
13.1 Der Interessentenprozess in einem Satz	106
13.2 Warum Qualifikation so wichtig ist	106
13.3 Die 4 Qualifikationskriterien (Starter-Standard)	106
13.4 Der Qualifikationsprozess (1–2 Schritte)	107
13.5 Die perfekten Skripte für Einsteiger	107
13.6 Besichtigung planen wie ein Profi	108
13.7 Besichtigung führen in 7 Phasen	109
13.8 Käuferqualifikation nach der Besichtigung	111

13.9 Angebot einholen – ohne Chaos	111
13.10 Käuferauswahl moderieren (wenn mehrere Angebote da sind)	112
13.11 Besichtigungstourismus verhindern – die 5 Regeln	112
13.12 Mini-Checkliste: Dein Interessentenprozess steht?	113
Kapitel 14: Verhandlung, Notar & Abwicklung: Wie du den Deal sauber zum Abschluss führst	114
14.1 Die Deal-Phasen (damit du den Überblick behältst)	114
14.2 Angebote richtig einholen (damit es verbindlich wird)	115
14.3 Finanzierung absichern – bevor du verhandelst	115
14.4 Verhandlung richtig moderieren (du bist nicht Partei)	116
14.5 Dein Verhandlungs-Framework (einfach & stark)	116
14.6 Mehrere Angebote: Käuferauswahl sauber führen	118
14.7 Reservierung: Wann sie Sinn macht (und wann nicht)	119
14.8 Notarvorbereitung: Dein Abwicklungs-Fahrplan	119
14.9 Im Notartermin: Was du tust (und was nicht)	121
14.10 Nach dem Notar: Abwicklungs-Checkliste	121
14.11 Deal-Risiken früh erkennen (und neutral lösen)	122
14.12 Mini-Checkliste: Dein Closing-Prozess sitzt?	123
Kapitel 15: Übergabe & Empfehlungsmaschine: Wie du pro Deal 3 neue Empfehlungen erzeugst	124
15.1 Die Übergabe ist kein „Formalkram“	124
15.2 Übergabe vorbereiten: Der 7-Tage-Countdown	125
15.3 Der Übergabeablauf in 8 Phasen	125
15.4 Übergabeprotokoll – was unbedingt rein muss	127
15.5 Der After-Sales-Plan (damit Empfehlungen fast automatisch kommen)	128
15.6 Das Empfehlungs-System: So bekommst du pro Deal 3 neue Kontakte	129
15.7 Bonus-Hebel: „Nachbarschafts-Empfehlung“ direkt nach Verkauf	130
15.8 Mini-Checkliste: Deine Übergabe & After-Sales-Routine	130
Kapitel 16: Wochenplan, KPIs & Routinen: Wie du dein Maklerbusiness wie ein Unternehmen führst (statt wie ein Glücksspiel) ...	132
16.1 Vom Selbständigen zum Unternehmer (Mindset-Schalter)	132
16.2 Deine 3 Rollen im Maklerbusiness	133
16.3 Die Makler-Standardwoche (Blueprint)	133
16.4 Zeitblöcke: So schützen dich Routinen vor Chaos	135
16.5 Deine 7 wichtigsten Makler-KPIs	136
16.6 Vom Jahresziel zum Wochenplan (Zahlenbeispiel)	137
16.7 Wochen-Review: 20 Minuten, die dein Jahr verändern	138
16.8 Monats- und Quartals-Review (CEO-Modus)	138
16.9 Tools zum Tracking (Keep it simple)	139
16.10 Wie du mit schlechten Wochen umgehst	140
16.11 Energie- & Fokusmanagement (damit du nicht ausbrennst)	140
16.12 Mini-Checkliste: Führst du dein Maklerbusiness wie ein Unternehmen?	141
Kapitel 17: Spezialisierung als Turbo: Erbe, Scheidung, Kapitalanlage & Gewerbe light – so wirst du schneller sichtbar, besser bezahlt und empfehlenswert	142
17.1 Warum Spezialisierung sofort wirkt (auch ohne 10 Jahre Erfahrung)	142
17.2 Die 4 Nischen, die Einsteiger 2026 am schnellsten tragen	143

17.3 Nische auswählen: die 3 Filterfragen	144
17.4 Nische 1 im Detail: Erbsimmobilien.....	145
17.5 Nische 2 im Detail: Scheidungs- & Trennungsimmobilien	146
17.6 Nische 3 im Detail: Kapitalanlage / vermietete Objekte	148
17.7 Nische 4 im Detail: Gewerbe light	149
17.8 So kommunizierst du Spezialisierung, ohne dir Chancen zu verbauen	151
17.9 Deine 30-Tage-Nischen-Start-Routine.....	151
17.10 Mini-Checkliste: Deine Spezialisierung steht?	151
Kapitel 18: Dein 90-Tage-Fahrplan zum ersten stabilen Einkommen	152
18.1 Die drei Ziele der ersten 90 Tage.....	153
18.2 Deine 4 KPIs für die 90 Tage	153
18.3 Deine Tages-Minimalroutine (nicht verhandelbar)	153
18.4 Der Plan in 3 Phasen.....	154
18.5 Dein Wochen-Template (zum Kopieren)	161
18.6 Wenn du mal hängst: die 3 „Reset-Tage“	161
18.7 Mini-Checkliste: Startklar für die 90 Tage?.....	162
Kapitel 19: Marketing & Content für Makler-Einsteiger: Website, SEO, Social, Newsletter	163
19.1 Marketing ist kein Zufall – sondern ein Funnel.....	163
19.2 Website als Eigentümer-Magnet (nicht als Broschüre).....	164
19.3 Lokale SEO 2026: so wirst du in deiner Region gefunden	165
19.4 Social Media für Makler: Eigentümer-Content statt Objekt-Content.....	166
19.5 Newsletter & Lead-Magnet: dein Pipeline-Speicher.....	167
19.6 Die 30 besten Content-Ideen (Eigentümer-Fokus)	167
19.7 Dein 12-Wochen-Content-Plan (realistisch für Einsteiger)	168
19.8 Paid Ads (optional, aber stark)	169
19.9 Rechtliches im Marketing (Kurz-Reminder).....	169
Kapitel 20: Skalierung, Teamaufbau & neue Zielgruppen: Vom Solo-Makler zur Makler-Unit mit mehreren Umsatzströmen	170
20.1 Was Skalierung im Maklerbusiness wirklich bedeutet.....	170
20.2 Die 3 Stufen der Skalierung (mit klaren „Ab wann?“-Signalen)	171
20.3 Systematisierung, bevor du delegierst	172
20.4 Teamaufbau: Wen du zuerst holst (und warum).....	172
20.5 Compensation-Modelle (einfach, fair, skalierbar).....	174
20.6 Onboarding: So stellst du sicher, dass das Team „dein Niveau“ hält	174
20.7 Qualitätssicherung ohne Mikromanagement.....	175
20.8 Aufbau eines weiteren Zielgruppenkreises	176
20.9 Dein 12-Monats-Skalierungsplan (realistisch)	177
20.10 Die 5 häufigsten Skalierungsfehler	178
20.11 Mini-Checkliste: Bist du bereit für Skalierung?	178
Kapitel 21: Dein Start in die Praxis: Die ersten 5 Deals, typische Hürden – und wie du mental stabil bleibst	179
21.1 Warum die ersten 5 Deals so entscheidend sind	180
21.2 Die Realität der ersten 5 Deals (damit du nicht überrascht wirst)	180
21.3 Deal 1: Dein erster Auftrag – wie du ihn sicher ins Ziel bringst	180
21.4 Deal 2–3: Hier kommen die echten Hürden	181

21.5 Deal 4–5: Jetzt entsteht Routine (wenn du es zulässt)	182
21.6 Die 7 häufigsten Anfängerfehler in der Praxis	182
21.7 Mentale Stabilität: Dein echtes Betriebssystem	183
21.8 Dein Anti-Frust-System (praktisch)	183
21.9 Wie du nach Deal 5 deutlich schneller wirst	184
21.10 Dein persönliches Gelöbnis (ja, wirklich).....	185
Kapitel 22: Gesprächsleitfäden & Skripte: Besuch-/Telefon-Kaltakquise, Farming vor Ort, Netzwerk-Events und Preisverhandlungen (Käufer & Verkäufer)	185
22.1 Besuch-/Telefon-Kaltakquise bei Eigentümern	186
22.2 Farming vor Ort (Klingeln / Türgespräch / Nachbarschaft)	189
22.3 Akquise auf Netzwerkveranstaltungen	190
22.4 Preisverhandlungen mit Käufern	191
22.5 Preisverhandlungen mit Verkäufern	192
22.6 Mini-Spickzettel	193
Kapitel 23: Leads kaufen: Vor- und Nachteile von Bewertungs-, Verkäufer- und Privatverkaufs-Leads – Modelle, Risiken und warum eigene Akquise besser ist	195
23.1 Was bedeutet „Leads kaufen“ überhaupt?.....	195
23.2 Die 3 wichtigsten Lead-Arten	196
23.3 Bezahlmodelle: Fixpreis, Provisionsanteil, Hybrid	197
23.4 Warum Leadkauf verführerisch ist	198
23.5 Die echten Nachteile (die Einsteiger oft erst teuer lernen)	198
23.6 Wann Leadkauf trotzdem Sinn machen kann	200
23.7 Wie du Lead-Qualität erkennst (Checkliste)	201
23.8 Warum eigene Akquise besser und günstiger ist	201
23.9 Die sinnvolle Kombination (Profi-Ansatz).....	202
23.10 Mini-Entscheidungsmatrix (einfach).....	203
Kapitel 24: Tippgeber & Tippgeberprovision: Wie du dein Netzwerk aktivierst, rechtssicher arbeitest und dir einen stetigen Strom an Empfehlungen baust.....	204
24.1 Was ist ein Tippgeber – und wo endet die Rolle?	205
24.2 Was ist eine Tippgeberprovision?.....	205
24.3 Übliche Modelle für Tippgeberprovisionen	205
24.4 Steuer & Formalien (kurz und verständlich)	206
24.5 Datenschutz: der unterschätzte Stolperstein	207
24.6 Die Tippgeber-Vereinbarung (super schlank)	207
24.7 Wie du dein persönliches Netzwerk aktivierst (Schritt für Schritt).....	207
24.8 Wie du aus Einmal-Tipps eine Empfehlungsmaschine baust.....	209
24.9 Typische Fehler im Tippgeber-System	209
1) Tippgebervereinbarung Privatperson	210
2) Tippgebervereinbarung Gewerbetreibende / Unternehmer.....	212
Tipp-Meldeformular (für Privatpersonen & Gewerbetreibende)	214
Kapitel 25: Werbemittel & Offline-Marketing: Printanzeigen, Wurfsendungen, Flyer, Autowerbung & Co. – wie du lokal sichtbar wirst	216
25.1 Das Grundprinzip: Offline wirkt durch Wiederholung	216
25.2 Die wichtigsten Offline-Werbemittel im Maklergeschäft	217

25.3 Design-Regeln für Offline-Werbung.....	221
25.4 Budget & ROI: was ist realistisch?	221
25.5 Tracking: Wie du offline messbar machst	222
25.6 Typische Fehler (bitte vermeiden)	223
25.7 Praxis-Blueprints.....	223
BONUS 1: 3 Postkarten-Layouts (Farming / Wurfsendung)	224
Kapitel 26: Online-Werbung für Immobilienmakler: Google Ads, Meta (Facebook/Instagram), Retargeting, Landingpages & Tracking – planbar Eigentümer gewinnen	230
26.1 Die Grundformel für Online-Ads	230
26.2 Die 3 stärksten Zielgruppen-Ads für Eigentümer.....	230
26.3 Google Ads (Search): Wenn Eigentümer aktiv suchen.....	231
26.4 Meta Ads (Facebook/Instagram): Reichweite + Lead-Ads.....	232
26.5 Retargeting: Dein „zweiter Kontakt“ (Gold wert)	233
26.6 Landingpages: der unterschätzte Profit-Hebel	234
26.7 Budget & Erwartungsmanagement.....	235
26.8 Tracking & KPIs (damit du weißt, was wirkt)	235
26.9 Rechtliches (Deutschland): DSGVO, TDDDG, Einwilligung.....	236
26.10 Die 5 häufigsten Fehler bei Online-Werbung.....	236
BONUS-ANHANG: Ads-Starter-Kit.....	237
Bonus – 3 Kampagnen zum Testen	248
Kapitel 27: Kreativ in der Stadt bekannt werden: 30 Ideen für lokale Sichtbarkeit, Vertrauen und Mandate	256
27.1 Die Grundformel lokaler Bekanntheit.....	256
27.2 30 kreative Ideen, um in deiner Stadt bekannt zu werden.....	256
27.3 So baust du dir ein „5er-Set“ aus diesen Ideen.....	260
27.4 5 Regeln, damit kreative Aktionen Mandate bringen (und nicht nur Applaus)	260
Kapitel 28: Maßnahmenkatalog nach Stadtgröße: Bekanntheit steigern & Akquise betreiben in kleinen, mittleren und großen Städten	261
28.1 Kleinstädte unter 20.000 Einwohner	262
28.2 Städte 20.000–80.000 Einwohner	264
28.3 Städte ab 80.000 Einwohner	266
28.4 Schnellübersicht: Was dominiert wo?.....	269
28.5 3 universelle Erfolgsregeln (für jede Stadtgröße)	270
Kapitel 29: Nachbarschaftsmailing & Postkartenwerbung: Die effektivste „Objekt-zu-Objekt“-Akquise	270
29.1 Warum Nachbarschaftsmailings funktionieren (Psychologie + Marktlogik)	271
29.2 Das 3-Wellen-System pro Objekt (Pflicht-Routine)	271
29.3 Wo genau verteilst du?	272
29.4 Gestaltung: So muss die Karte / der Einwurfbrief aussehen	273
29.5 Vorlagen: Postkarten & Einwurfbriefe (Copy-Paste).....	273
29.6 „Immer dran bleiben“: Der Nachfass-Plan	275
29.7 CRM-System für Nachbarschaftsleads	275
29.8 Typische Fehler bei Nachbarschaftsmailings	276
29.9 Der wahre Hebel: Objekt-zu-Objekt-Maschine	276
Kapitel 30: Telefonleitfaden für Nachbarschafts-Rückläufer (10-Min-Call → Termin)	277

30.1 Struktur für jeden Rückläufer-Call (immer gleich!)	277
30.2 Entscheidungs-Scripts nach Lead-Typ	278
30.3 Mini-Einwände im Rückläufer-Call	280
30.4 Voicemail / WhatsApp, wenn du niemanden erreichst	281
30.5 CRM-Tagging sofort nach dem Call	281
Kapitel 31: Google Business Profile, Bing Places & Branchenbucheinträge: Einrichten, pflegen und als Lead-Maschine nutzen	282
31.1 Warum diese Profile so stark sind	282
31.2 Google Business Profile (GBP) – Einrichtung Schritt für Schritt	283
31.3 GBP optimieren: Die 7 Hebel, die Mandate bringen	284
31.4 Bing Places – Einrichtung & Pflege	285
31.5 Branchenbucheinträge / Citations – warum sie immer noch zählen	286
31.6 Empfehlenswerte Verzeichnisse in Deutschland (für Makler)	286
31.7 Pflege-Rhythmus (damit es ein System wird)	287
31.8 Typische Fehler (bitte vermeiden)	288
BONUS: GBP-Content-Jahresrad (52 Wochen)	288
Kapitel 32: Facebook, Instagram & TikTok richtig nutzen: Einrichtung, Regelmäßigkeit, Konsistenz, Impressum & Pflichtangaben bei Immobilienangeboten	297
32.1 Regelmäßigkeit: Social Media belohnt Verlässlichkeit, nicht Perfektion	297
32.2 Konsistente Profildaten (NAP-Prinzip) & Branding	298
32.3 Richtige Einrichtung pro Plattform (Basic-Setup)	298
32.4 Impressumspflicht auf Social Media (Deutschland)	300
32.5 Pflichtangaben bei Immobilienangeboten in Social Media	300
32.6 Plattform-Regeln & Best Practices	301
32.7 Minimal-Postingplan (für Einsteiger)	302
32.8 Checkliste: Recht & Setup auf einen Blick	303
20 Caption-/Disclaimer-Bausteine	304
Kapitel 33: LinkedIn als Kanal für Stellenangebote, Kooperationen und Gewerbeimmobilien	311
33.1 Warum LinkedIn anders funktioniert als FB/IG/TikTok	311
33.2 Richtiges LinkedIn-Setup (Pflicht-Konfiguration)	311
33.3 LinkedIn für Stellenangebote (Makler-Recruiting)	313
33.4 LinkedIn für Kooperationen (B2B-Akquise)	314
33.5 LinkedIn für Gewerbeimmobilien	315
33.6 Aktivitäts-/Content-Plan für Einsteiger (4-Wochen-Blaupause)	316
33.7 Typische Fehler	316
Kapitel 34: Immobilienfotografie & 360°-Onlinebesichtigung: Warum Profi-Bilder verkaufen – und wann sich die Kamera lohnt	317
34.1 Smartphone vs. Kamera: Wo das Handy an Grenzen stößt	318
34.2 Warum Vollformat + Weitwinkel + Stativ die Königskombi ist	318
34.3 Warum sich die Investition nach den ersten Umsätzen lohnt	319
34.4 360°-Onlinebesichtigung / Virtuelle Tour: Vorteile (und realistischer Einsatz)	320
34.5 Empfehlung: Wann du 360° einsetzen solltest	321
Kapitel 35: Praxis-Workflow Immobilienfotografie: Vorbereitung, Kamera-Settings, Shotliste, HDR & schnelle Nachbearbeitung	322
35.1 Vor dem Fototermin: Vorbereitung (die halbe Miete)	322
35.2 Vor Ort: Ablauf (so gehst du strukturiert durch)	323

35.3 Bewährte Kamera-Settings (einfach, robust)	324
35.4 10 Standard-Shots pro Objekt (Shotliste)	324
35.5 HDR-Workflow vor Ort (schnell & sauber).....	325
35.6 Schnelle Nachbearbeitung (praktischer Standard)	325
35.7 Zeit- & Qualitäts-Benchmark (damit du dich einordnest)	326
35.8 Häufige Anfängerfehler (und die schnelle Lösung)	327
Kapitel 36: Mein Weg: Nische, Nebenjob, Fehler, Entwicklung	327
Anschluss an ein Netzwerk – Wo ist der Haken?.....	332
Selbstständig, aber nicht allein	333
Die Magie des passiven Einkommens	333
Meine Erfolgsformel: Einfach machen!	334
Das Immobiliennetzwerk: Konditionen	335
Teamaufbau für passives Einkommen	335
Das war noch nicht alles!.....	339
Was ich heute früher gemacht hätte.....	340
Kapitel 37 – Der Abschluss	341
Dein nächster konkreter Schritt.....	343
ANHANG – Copy-Paste-Vorlagen & Templates	345