



## Nicht jede Immobilie sollte verkauft werden.

Ein Verkaufsleitfaden für Eigentümer, die keine vorschnellen Fehler machen wollen und zuerst verstehen möchten, welcher Weg für sie wirklich sinnvoll ist.

### **Dieser Leitfaden ist für Sie gedacht, wenn ...**

Sie über einen Verkauf nachdenken, Ihre Situation erst einmal neutral einordnen möchten und einen Ansprechpartner suchen, der nicht nur vermarktet, sondern mitdenkt.

# Vorwort

---

Viele Eigentümer sprechen erst dann mit einem Makler, wenn die Entscheidung zum Verkauf bereits gefallen ist. Genau dort entstehen häufig die größten Fehler: zu hoher oder zu niedriger Preis, Zeitdruck, falsche Reihenfolge und ein Vorgehen, das nicht zur eigenen Situation passt. Ein Verkauf ist keine reine Transaktion. Er hat Folgen für Vermögen, Familie, Planungssicherheit und oft auch für die eigene Ruhe. Deshalb beginnt meine Arbeit nicht beim Inserat, sondern bei der Frage, ob ein Verkauf überhaupt der richtige Weg ist und wie er sinnvoll vorbereitet werden sollte. Dieser Leitfaden zeigt Ihnen die wichtigsten Schritte, typische Risiken und meinen Ansatz in der Zusammenarbeit mit Eigentümern. Ziel ist nicht, Sie in eine Richtung zu drängen. Ziel ist, dass Sie am Ende eine Entscheidung treffen, die lang-fristig zu Ihrem Leben passt.

## Über mich

---

Ich bin Bauunternehmer, Vermieter, Immobiliendarlehensvermittler und Immobilienberater aus Hofgeismar.

Seit vielen Jahren beschäftige ich mich beruflich mit Immobilien – aus unterschiedlichen Perspektiven: Entwicklung, Vermietung, Finanzierung und Verkauf. Immer wieder habe ich erlebt, dass Menschen wichtige Fragen rund um ihre Immobilie haben, für die es keinen klaren Ansprechpartner gibt. Genau daraus ist mein Ansatz entstanden: eine Anlaufstelle für Eigentümer zu sein, die ihre Situation in Ruhe einordnen und keine vorschnellen Fehler machen wollen.

Mein Vorteil ist der ganzheitliche Blick. Ich sehe nicht nur das Objekt, sondern auch die Folgen einer Entscheidung – für Finanzierung, Verkaufsfähigkeit, Vermietbarkeit, Renovierungsbedarf und langfristige Tragbarkeit.

### **Was Sie davon haben**

Sie bekommen keine standardisierte Vermarktung, sondern eine Einordnung Ihrer Ausgangssituation, eine realistische Bewertung Ihrer Möglichkeiten und einen klaren Blick darauf, welcher Weg für Sie wirtschaftlich und persönlich sinnvoll ist.

# Ein Gedanke vorab

---

*„Viele Fehler beim Verkauf entstehen nicht aus Unwissen, sondern weil wichtige Fragen vorher nicht gestellt wurden.“*

## Vier Fehler, die Eigentümer oft teuer bezahlen

- Zu früh verkaufen: Nur weil ein Verkauf möglich ist, ist er nicht automatisch sinnvoll.
- Falsch bepreisen: Ein zu hoher Preis schreckt gute Interessenten ab, ein zu niedriger Preis kostet bares Geld.
- Unter Druck handeln: Zeitdruck schwächt die Verhandlungsposition und führt oft zu Kompromissen.
- Ohne Plan starten: Ohne klare Reihenfolge und Vorbereitung wirkt eine Immobilie schwächer, als sie ist.

## So läuft eine sinnvolle Verkaufsentscheidung Schritt für Schritt ab

---

### Schritt 1 – Die Ausgangssituation verstehen

- Warum denken Sie über einen Verkauf nach – finanziell, familiär oder organisatorisch?
- Gibt es Zeitdruck oder die Freiheit, verschiedene Wege zu prüfen?
- Welche Rolle spielt die Immobilie langfristig für Vermögen, Familie oder Altersvorsorge?

Bevor über Preis oder Vermarktung gesprochen wird, muss klar sein, was die Immobilie in Ihrer Gesamtsituation eigentlich bedeutet. Genau hier trennt sich hektisches Handeln von einer durchdachten Entscheidung.

---

### Schritt 2 – Marktwert und Marktlage realistisch einordnen

- Welcher Preis ist im aktuellen Markt tatsächlich erzielbar?
- Welche Eigenschaften der Immobilie wirken wertsteigernd oder wertmindernd?
- Welche Zielgruppe ist für dieses Objekt überhaupt realistisch?

Nicht der Wunschpreis entscheidet, sondern der Markt. Eine saubere Einordnung schafft Sicherheit und verhindert, dass eine Immobilie zu hoch, zu niedrig oder an die falsche Zielgruppe angeboten wird.

---

### **Schritt 3 – Risiken und Alternativen offen prüfen**

- Was passiert, wenn jetzt verkauft wird?
- Was wäre, wenn die Immobilie gehalten oder vermietet wird?
- Welche finanziellen, steuerlichen oder familiären Folgen ergeben sich aus den verschiedenen Wegen?

Viele Eigentümer betrachten nur den möglichen Verkaufserlös.

Die bessere Frage lautet jedoch:

Welche Option trägt langfristig am besten? Gerade hier entsteht der Unterschied zwischen Verkaufsdruck und echter Beratung.

---

### **Schritt 4 – Die richtige Verkaufsstrategie festlegen**

- Wie sollte die Immobilie positioniert werden?
- Welche Unterlagen, Fotos und Vorbereitungen sind sinnvoll?
- Wie erreicht man passende Interessenten statt nur möglichst vieler Anfragen?

Ein guter Verkauf beginnt nicht mit Masse, sondern mit Passgenauigkeit.

Eine durchdachte Strategie sorgt dafür, dass Interesse, Preisniveau und Verhandlungsposition zusammenpassen.

---

### **Schritt 5 – Interessenten und Angebote richtig einordnen**

- Wie ernsthaft ist ein Interessent wirklich?
- Ist die Finanzierung realistisch und tragfähig?
- Welches Angebot ist nicht nur hoch, sondern auch verlässlich?

Gerade hier ist mein Hintergrund als Darlehensvermittler ein echter Vorteil. Ich weiß, worauf Banken und Finanzierungen achten, kann Bonität und Tragfähigkeit besser einordnen und so helfen, Scheininteressenten von echten Käufern zu unterscheiden.

---

### **Schritt 6 – Den wünschenswerten Abschluss erreichen**

- Ein guter Abschluss ist nicht nur ein hoher Preis.
- Er bedeutet auch Sicherheit im Ablauf, Verlässlichkeit auf Käuferseite und ein Ergebnis, das sich im Nachhinein richtig anfühlt.
- Ziel ist ein Verkauf, den Sie nicht bereuen.

Viele sprechen nur über den Abschluss. Für mich ist entscheidend, wie dieser Abschluss zustande kommt. Ein sauberer, nachvollziehbarer und wirtschaftlich sinnvoller Verkauf ist mehr wert als ein hektischer Erfolg auf dem Papier.

# **So arbeite ich in solchen Situationen**

Der entscheidende Unterschied ist einfach: Ich beginne nicht mit dem Verkauf, sondern mit Ihrer Situation.

- Ich prüfe zuerst, ob Verkaufen überhaupt sinnvoll ist. Nicht jede Immobilie sollte verkauft werden, und nicht jeder Zeitpunkt ist der richtige.
- Ich denke Finanzierung mit. Durch meine Tätigkeit als Darlehensvermittler kann ich Käufer, Bonität und Finanzierungsrealität besser einordnen.
- Ich sehe auch die Umsetzung. Durch mein Handwerkernetzwerk kann ich Renovierungen, Aufwertungen oder notwendige Arbeiten realistisch einschätzen und bei Bedarf organisieren.
- Ich arbeite mit einem ruhigen Prozess statt mit Druck. Mein Ziel ist nicht, möglichst schnell zu vermitteln, sondern ein Ergebnis zu erreichen, das tragfähig ist.
- Ich verbinde Beratung und Praxis. Eigentümer bekommen nicht nur Meinungen, sondern konkrete Einordnung, Handlungssicherheit und auf Wunsch auch Unterstützung im weiteren Ablauf.
- Mehr Sicherheit bei Preis und Vorgehen.

## **Was Eigentümer davon konkret haben**

- Weniger Risiko für Fehlentscheidungen.
- Bessere Einordnung von Interessenten und Angeboten.
- Klarere Verhandlungsposition.
- Ein Ergebnis, das nicht nur heute, sondern auch in einigen Jahren noch stimmig wirkt.

# Wann ein Gespräch mit mir sinnvoll ist

Ein Gespräch mit mir ist besonders sinnvoll, wenn Sie sich in einer oder mehreren dieser Situationen wiederfinden:

- Sie überlegen zu verkaufen, sind sich aber nicht sicher, ob jetzt der richtige Zeitpunkt ist.
- Sie möchten wissen, welchen Preis Sie realistisch erzielen können.
- Sie haben bereits Interessenten oder Angebote und wollen diese besser einordnen.
- Sie möchten Verkauf, Vermietung und Halten sauber gegeneinander abwägen.
- Sie wollen vermeiden, eine Entscheidung zu treffen, die Sie später bereuen.

## **Dann lassen Sie uns sprechen.**

Ein erstes Gespräch hilft oft schon, die eigene Situation deutlich klarer zu sehen. Sie müssen noch keine Entscheidung getroffen haben. Genau dafür bin ich da.

---

Alexander Eist

Immobilienberatung in Hofgeismar

E-Mail: [info@eist-immobilienberatung.de](mailto:info@eist-immobilienberatung.de)

## Rechtlicher Hinweis

Die Inhalte dieses Leitfadens dienen ausschließlich der allgemeinen Information und Orientierung. Alle Einschätzungen zu Immobilienwerten, Marktpreisen oder Entwicklungen stellen unverbindliche Einschätzungen dar und ersetzen keine rechtliche, steuerliche oder finanzielle Beratung. Entscheidungen im Zusammenhang mit Kauf, Verkauf oder Vermietung erfolgen eigenverantwortlich.