E-Book: Wie man privat seine Immobilie am besten verkauft – Dein Leitfaden mit System

Bauer Immobilien BHV

Vorwort - Die Wahrheit über „kostenlos“

Warum es sich lohnt, genauer hinzusehen.

Im Internet begegnen dir viele Angebote, die dir suggerieren: „Du brauchst keinen Makler. Ich zeige dir kostenlos, wie du den besten Preis erzielst.“ Klingt gut, oder?

Doch oft steckt dahinter ein ganz anderes Modell:
Du bekommst ein hübsches PDF, ein kurzes Webinar oder eine Checkliste – und schon bald kommt das kostenpflichtige Angebot. Eine Plattformgebühr. Ein Abo. Ein Coach. Eine Software. Ein Aufschlag bei Vermittlung. Der berühmte Haken.

💬 Klartext von mir:
Kostenlose Tools können helfen – aber sie ersetzen keine fundierte Marktkenntnis, keine professionelle Vermarktung und kein Netzwerk aus geprüften Käufern. Und das wissen auch die, die ihre „Gratis“-Leistungen am Ende clever bepreisen.

Und wie mache ich das?

Immobilie privat verkaufen Bremerhaven

✅ Mein E-Book ist kostenlos.
✅ Meine Marktwerteinschätzung ist kostenlos.
✅ Meine Tipps und Erstberatung: kostenlos.

Warum?
Weil ich möchte, dass du mit klarem Blick in den Verkaufsprozess startest – egal ob du ihn allein oder mit mir gehst. Und weil ich aus eigener Erfahrung die Seite der Privatverkäufer sehr gut kenne.

Aber:
Wenn du meine professionelle Unterstützung bei der Vermarktung deiner Immobilie möchtest – sei es mit gezielten Anzeigen, Besichtigungsmanagement, Käufervorauswahl oder Verkaufsverhandlungen – dann ist das ein fair bezahlter Dienst. Und zwar nur dann, wenn du ihn brauchst.

💡 Ich verdiene mein Geld nicht mit Lockangeboten – sondern mit echter Leistung.
Das ist der Unterschied, den du spüren wirst.

Bauer Immobilien BHV

E-Book: Wie man privat seine Immobilie am besten verkauft – Dein Leitfaden mit System

Einleitung: Verkaufen – aber richtig

Du hast beschlossen, deine Immobilie zu verkaufen – vielleicht aus familiären, finanziellen oder lebensplanerischen Gründen. Und du denkst dir: „Das kriege ich auch ohne Makler hin." Stimmt. Aber eben nicht ohne Vorbereitung. Denn beim Immobilienverkauf geht es um viel Geld, klare Abläufe und oft auch um Emotionen.

Als Immobilienberater mit langjähriger Erfahrung in Bremerhaven und dem Cuxland begleite ich regelmäßig Eigentümer – sowohl im Komplettservice als auch stundenweise. Dieses E-Book hilft dir dabei, den Überblick zu behalten und klassische Fehler zu vermeiden.

Warum ich dieses E-Book geschrieben habe

Vielleicht fragst du dich gerade: *Warum gibt mir ein Immobilienberater kostenlos Tipps, mit denen ich mir seinen Job spare?*
Gute Frage.

Die Antwort ist einfach: Ich habe in den letzten Jahren viele Menschen begleitet, die ihre Immobilie selbst verkaufen wollten – mit unterschiedlichem Erfolg. Einige haben das sehr souverän gemeistert. Andere sind irgendwann an ihre Grenzen gestoßen und haben sich dann doch professionelle Hilfe geholt.

Genau für diese Menschen ist dieses E-Book gemacht. Ich bin überzeugt:
Ein gut informierter Eigentümer trifft bessere Entscheidungen – und genau das erleichtert auch meine Arbeit, wenn ich später doch unterstütze.

Außerdem weiß ich: Nicht jeder braucht gleich ein Rundum-Sorglos-Paket. Manchmal reicht ein klarer Impuls, eine gute Einschätzung oder punktuelle Hilfe. Und wenn dir mein Stil, mein Wissen oder mein Ansatz gefällt – dann darfst du dich natürlich jederzeit melden.

Ob du am Ende alleine verkaufst oder mit Unterstützung – du sollst fair, informiert und stressfrei ans Ziel kommen.

Bauer Immobilien BHV

E-Book: Wie man privat seine Immobilie am besten verkauft – Dein Leitfaden mit System

Kapitel 1: Vorbereitung ist alles

Ein erfolgreicher Verkauf beginnt nicht mit dem Inserat, sondern mit deiner Vorbereitung.

Checkliste: Bin ich bereit?

- Grundbuchauszug vorhanden?
- Energieausweis aktuell?
- Wohnflächenberechnung und Baupläne auffindbar?
- Liste mit Modernisierungen erstellt?
- Preisvorstellung realistisch?

Wenn du diese Punkte abhaken kannst, bist du gut aufgestellt. Fehlt noch was? Kein Problem – ich unterstütze dich auch punktuell, z. B. bei der Erstellung von Unterlagen.

Kapitel 2: Der richtige Preis – und warum Bauchgefühl nicht reicht

Ein zu hoher Preis kostet dich Zeit. Ein zu niedriger Preis kostet dich Geld.

Online-Bewertungstools geben dir einen groben Rahmen, aber sie können weder den Zustand deines Dachs noch die neue Heizung bewerten. Deshalb empfehle ich: Lass dir den Marktwert neutral & kostenfrei einschätzen – auch wenn du privat verkaufst.

Der spätere Preis hängt nicht nur vom Wert ab, sondern auch von deiner Verhandlung – und genau dort liegt oft der Engpass.

Kapitel 3: Verkaufsstrategie – Wo findest du deine Käufer?

Viele denken: „Ich stell's einfach bei ImmoScout ein." Klar, geht. Aber professioneller Vertrieb funktioniert über mehrere Kanäle gleichzeitig:

- Immobilienportale (z. B. Scout, Immonet, eBay Kleinanzeigen)
- Soziale Netzwerke (Facebook, Insta, WhatsApp-Gruppen)
- Dein privates Netzwerk
- Schwarze Bretter, Aushänge, Zeitungsinserate
- E-Mail- und Kundenverteiler (wenn vorhanden)
- Regionale Maklernetzwerke (z. B. über iad Deutschland)

Je mehr Sichtbarkeit – desto besser dein Verhandlungsspielraum.

Bauer Immobilien BHV

E-Book: Wie man privat seine Immobilie am besten verkauft – Dein Leitfaden mit System

Zwischenruf: Warum ich heute Immobilienberater bin

Vielleicht fragst du dich beim Lesen: Warum schreibt ein Makler so offen über den Privatverkauf – wo er doch davon lebt, beauftragt zu werden?

Ganz einfach: Weil ich selbst in genau dieser Situation war. Ich habe drei Einfamilienhäuser verkauft – alle zunächst ohne Makler. Beim ersten Verkauf machte ich große Verluste, weil ich die Komplexität unterschätzt habe. Beim zweiten und dritten Mal war ich besser vorbereitet, aber trotzdem wurden die Wochen zu Monaten: zu viele Besichtigungen ohne Ergebnis, keine klaren Kaufzusagen, Preisverhandlungen ins Leere, kaum Reichweite, und vor allem: viele Fragezeichen, wenn es um Bonität oder rechtliche Sicherheit ging.

Irgendwann habe ich Makler beauftragt – und obwohl die Häuser verkauft wurden, blieben Frust und ein ungutes Gefühl. Denn die Arbeitsweise war teuer, wenig transparent und passte nicht zu meinen Erwartungen.

Diese Erfahrungen waren für mich ein Wendepunkt. Ich wollte zeigen, dass es auch anders geht – persönlicher, ehrlicher, nachvollziehbarer. Heute begleite ich Eigentümer, die wie ich damals sagen: „Ich möchte es selbst probieren – aber bitte nicht allein im Nebel stochern."

Und wenn du genau an diesem Punkt stehst, dann weißt du jetzt auch, warum ich dieses E-Book geschrieben habe.

Bauer Immobilien BHV

E-Book: Wie man privat seine Immobilie am besten verkauft – Dein Leitfaden mit System

Kapitel 4: Unterlagen, Besichtigung, Eindruck machen

Hier trennt sich oft der private Hobby-Verkäufer vom Profi.

Wichtige Unterlagen:

- Grundbuchauszug
- Energieausweis
- Flurkarte / Lageplan
- Baujahr, Modernisierungen, Baubeschreibung
- Protokolle (bei Eigentumswohnungen)
- Nebenkostenabrechnung

Für die Besichtigung:

- Aufgeräumt, gelüftet, hell
- Persönliche Dinge reduzieren
- Käuferunterlagen vorbereiten (z. B. Exposé, Kennzahlen)
- Fragen beantworten können („Wann wurde das Dach gemacht?“)

Tipp: Wer auf Nachfragen keine Antwort hat, wirkt schnell unsicher – oder gar unseriös.

Kapitel 5: Käuferauswahl & Preisverhandlung

Sobald die ersten Interessenten anklopfen, geht es ans Eingemachte.

Wichtig: Nicht jeder, der nett wirkt, kann auch kaufen.

- Lass dir eine Finanzierungsbestätigung zeigen
- Frage direkt nach der Finanzierungsstruktur
- Bei Eigentumswohnungen: Auch zur Hausgeldhöhe & Instandhaltungsrücklage informieren

Verhandlungsstrategie:

Starte mit gesundem Selbstbewusstsein – aber sei offen für faire Angebote, vor allem bei mehreren Interessenten.

Bauer Immobilien BHV

Kapitel 6: Der rechtssichere Abschluss

Ein Immobilienverkauf ist erst mit Beurkundung beim Notar rechtsgültig.

Du brauchst:

- Alle Unterlagen für den Notar (oft übernimmt das der Käufer)
- Eine klare Übergaberegelung (Schlüssel, Zählerstände etc.)
- Klärung der Zahlung (meist per Treuhandkonto oder Direktzahlung)

Du bist dir bei diesem Schritt unsicher? Ich biete stundenweise Unterstützung für die Vertragsvorbereitung und Kommunikation mit dem Notar.

Kapitel 7: Alternativen & Unterstützung

Dein Ziel ist klar: Verkaufen – zu einem fairen Preis – ohne Kopfschmerzen.

Und wenn du dabei nur in bestimmten Phasen Unterstützung brauchst, dann ist mein Angebot genau das Richtige für dich:

Unterstützung auf Stundenbasis:

- Preisfindung / Marktwertermittlung
- Exposé-Erstellung
- Interessentenprüfung
- Kommunikation mit Banken / Notar
- Organisation der Besichtigungen

Marktwertanalyse kostenfrei:

Auch wenn du komplett privat verkaufen willst – hol dir eine realistische Ersteinschätzung als Orientierung. Das spart dir später Stress, Preisnachlässe und Nachverhandlungen.

Bauer Immobilien BHV

E-Book: Wie man privat seine Immobilie am besten verkauft – Dein Leitfaden mit System

Fazit: Du kannst das – mit Plan und einem Partner im Hintergrund

Privat zu verkaufen ist machbar – mit der richtigen Vorbereitung, realistischen Erwartungen und einem kühlen Kopf.

Du willst dein Projekt selbst in die Hand nehmen, aber nicht ins kalte Wasser springen? Dann hol dir mein E-Book, nutze die Checklisten – und melde dich, wenn du punktuelle Unterstützung brauchst.

Ich bin für dich da – digital, telefonisch oder direkt vor Ort in Bremerhaven & dem Cuxland.

PS: Du kannst mich auch empfehlen – und dafür sogar eine Tippgeberprämie kassieren. Mehr dazu findest du hier: empfehlen-verdienen/tippgeber

#MichaelBauer #Immobilienberater #iadDeutschland #Bremerhaven und Cuxland #Privatverkauf #Immobilieverkaufen #Marktwertanalyse #EBookLead