

Hausverkauf mit Klarheit



Daniela Opitz-Gehrisch

Herzlich Willkommen

Von Herzen möchte ich Sie auf Ihrem Weg durch den privaten Hausverkauf begleiten.

Zwischen der Entscheidung zu verkaufen und dem erfolgreichen Abschluss liegen oft Unsicherheiten, emotionale Entscheidungen und teure Fehler, die viele Eigentümer unterschätzen.

Dieses Buch soll Ihnen helfen, genau das zu vermeiden.

Sie sind bereit, den Verkauf Ihrer Immobilie selbstbestimmt, professionell und erfolgreich zu gestalten.

Sie haben den ersten Schritt in Richtung einer völlig neuen Erfahrung gewagt.

Herzlichen Glückwunsch!



Ich bin

Daniela Opitz-Gehrisch

Immobilienmaklerin
und Autorin

Seit über 15 Jahren berate und begleite ich Menschen auf diesem Weg – sei es der erfolgreiche Verkauf, die sichere Vermietung oder die Suche nach dem passenden Zuhause.

In dieser Zeit durfte ich viele wertvolle Erfahrungen sammeln, mein Fachwissen stetig vertiefen und zahlreiche Immobilienprojekte erfolgreich begleiten und umsetzen.

Ich weiß:

Eine Immobilie ist nicht nur ein Objekt, sondern ein Stück Lebensgeschichte, deshalb verbinde ich Fachkompetenz mit Feingefühl, Marktkenntnis mit Verhandlungsgeschick und Erfahrung mit frischen Ideen.

Der Wunsch mein Wissen allen Eigentümern zur Verfügung zu stellen, wurde durch dieses Buch Wirklichkeit.

Der Verkauf einer Immobilie ist weit mehr als nur ein Geschäft. Für viele Menschen steckt darin: ein Zuhause, Erinnerungen, Sicherheit, Verantwortung und oft auch ein großer emotionaler Neuanfang.

Mit klaren Schritten, ehrlichen Einblicken, praktischen Checklisten und Erfahrungen aus der echten Praxis begleitet Sie dieses Buch strukturiert durch den gesamten Prozess.

So kombinieren Sie die Freiheit des eigenständigen Verkaufs mit der Sicherheit professioneller Unterstützung.

Aus meiner Erfahrung weiß ich, dass Sie die Inhalte nur umsetzen werden, wenn ich es Ihnen auch wirklich leicht mache.

Bücher mit integrierten Handlungsanweisungen in Kombination mit Praxisbeispielen sind die allerbeste Methode, um sicher ins Handeln zu kommen.

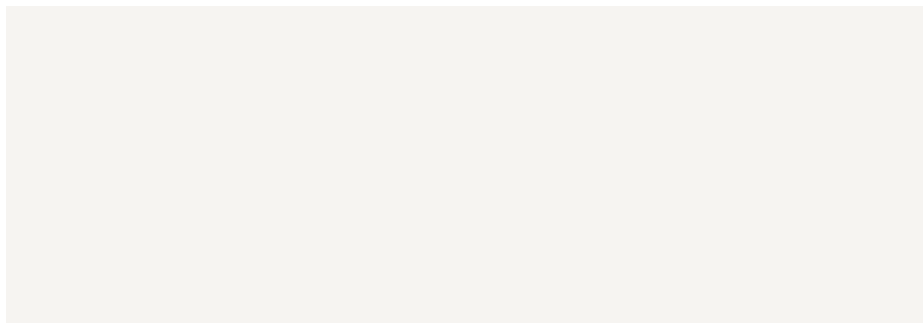
Ich möchte Sie unterstützen, Sie begeistern und Sie über diese Ziellinie bringen.

So nutzen Sie das Workbook am Sinnvollsten:

- Schritt-für-Schritt - den gesamten Verkaufsprozess in klaren Etappen durchgehen und aktualisieren
- Checklisten abhaken, um sicherzugehen, dass keine wichtigen Dokumente oder Schritte fehlen
- Eigene Notizen eintragen um Gedanken und Fragen festzuhalten und jederzeit den Überblick zu behalten
- Ziele festlegen - und die gewünschte Strategie schriftlich festhalten
- Reflexion & Entscheidungshilfen - eigene Überlegungen dokumentieren und Klarheit gewinnen
- Vorbereitung auf Gespräche - Argumente, Fragen und Informationen sammeln – z. Bsp. bei Kaufinteressenten
- Zeitmanagement planen - Fristen und Terminpläne koordinieren, um ohne Stress vorzugehen
- Erfolge sichtbar machen - Motivation und Fortschritt dokumentieren
- Risiken und Chancen abwägen - SWOT-Analysen (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken) durchführen

Bevor wir loslegen...

I. Warum möchten Sie Ihre Immobilie verkaufen - persönliche Gründe?



Diese Frage klingt zunächst einfach. Doch häufig liegt die wahre Antwort tiefer, als man denkt. Die meisten Räume stehen leer und möchten nur noch geputzt werden. Das Grundstück, früher mit Sandkasten, Grill und Planschbecken tagtäglich genutzt und geliebt, wird von Jahr zu Jahr gefühlt größer und steht leer. „Ich möchte neu anfangen.“ Oder „Meine Trennung hat alles verändert.“ So spielt das Leben. Keine einfache Lebensphase. Die räumliche Veränderung ist immer Folge einer sich veränderten Lebenssituation.

Deshalb ist Klarheit so wichtig. „Was erhoffe ich mir wirklich von diesem Verkauf?“ Vielleicht wünschen Sie sich Sicherheit, Ruhe, finanzielle Freiheit, einen Neuanfang oder einfach weniger Verantwortung. Es gibt dabei keine richtige oder falsche Antwort. Aber je ehrlicher Sie zu sich selbst sind, desto besser können Sie später Entscheidungen treffen, die wirklich zu Ihrer Lebenssituation passen.

Bevor wir loslegen...

Persönliche Gründe:

- Familienzuwachs: Es wird mehr Platz benötigt.
- Kinder ausgezogen: Die Immobilie ist jetzt zu groß geworden
- Trennung/Scheidung
- Erbschaft (zu weit weg vom Lebensmittelpunkt)
- Altersgründe (barrierefreies Wohnen gesucht)

Finanzielle Gründe:

- Liquidität schaffen für neue Projekte
- Umschuldung oder Tilgung von Verbindlichkeiten
- Immobilien als Kapitalanlage: Gewinnrealisierung

Lebensstil & Standort:

- Umzug in andere Stadt/ins Ausland
- Arbeitsplatzwechsel
- Wunsch nach Veränderung, z. B. urban vs. ländlich

Emotionale Klarheit:

„Warum will ich verkaufen?“ Dies muss für Sie eindeutig beantwortet sein, dies ist die grundlegende Motivation für Ihr Handeln und Ihren Erfolg

Bevor wir loslegen...

2. Ist es der richtige Zeitpunkt?

Es liegt in der Natur des Menschen, zu glauben, man müsste sofort handeln. Aktionismus anstatt klarer Strategie. Doch nicht jeder Zeitpunkt ist automatisch der richtige. Ein Haus- bzw.

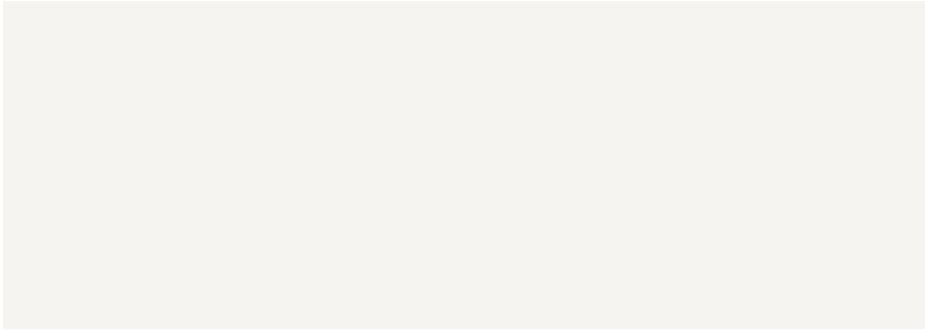
Wohnungsverkauf braucht genügend Zeit, ausreichend Energie, eine sehr gute Organisation, etwas Geduld, und mentale Stabilität.

Auch die äußeren Umstände sollten nicht außer Acht gelassen werden, z.Bsp. ist die Wohnung noch vermietet. Wenn gleichzeitig eine emotionale Trennung, ein schwerwiegender Todesfall, beruflicher Stress, gesundheitliche Belastungen oder finanzielle Sorgen bestehen, kann der Verkaufsprozess schnell überwältigend werden. In solchen Lebenssituationen ist ein späterer Verkauf meist sinnvoller.

Es braucht zuerst Klarheit und bewusste Entscheidungen.

Bevor wir loslegen...

3. Welche eigenen Erfahrungen auf diesem Gebiet haben Sie bereits?



Ihre früheren Erfahrungen beeinflussen fast alle jetzigen Entscheidungen - positiv, negativ und auch meistens unbewusst. Sie haben schlechte Erfahrungen mit Handwerkern, Finanzberatern oder anderen Beteiligten gemacht und dadurch Vertrauen verloren oder nach einem früheren Verkauf hatte man das Gefühl, wichtige Entscheidungen zu schnell oder aus emotionalem Druck getroffen zu haben.

All diese Gedanken wirken später im Hintergrund mit. Und genau dort entstehen oft Kontrollverlust, Unsicherheit und Sie folgen eventuell falschen Beratern, aber dazu später.

Wichtig ist, zu wissen in welchen Bereichen man Unterstützung benötigt.

Bevor Sie nun in die konkreten Schritte des Hausverkaufs einsteigen, nehmen Sie sich bewusst Zeit für diese Fragen. Nicht, um alles sofort beantworten zu müssen, sondern um sich selbst besser zu verstehen. Denn genau dort beginnt ein sicherer, klarer und erfolgreicher Verkaufsprozess.