



DER 90-TAGE-PLAN FÜR DEINEN ERFOLGREICHEN IMMOBILIENVERKAUF

Wie Du Deine Immobilie planbar mit Strategie zum bestmöglichen Verkaufsergebnis führst.

FÜR EIGENTÜMER IN STUTTGART & REMS-MURR-KREIS

Du bekommst einen klaren Fahrplan, der Dich in 90 Tagen vom „Wir sollten verkaufen...“ zu einem sicheren, planbaren Abschluss führt – ohne Besichtigungstourismus, ohne Unterlagen-Chaos und ohne unnötige Preisabschläge.

DU GEWINNST DABEI DREI DINGE:

- 1 Mehr Netto: weil Preisstrategie + Verhandlung zusammen gedacht werden.
- 2 Mehr Ruhe: weil Du nicht jede Anfrage bedienen musst, sondern nur die passenden.
- 3 Mehr Sicherheit: weil Unterlagen, Käuferprüfung und Abschlussführung sauber laufen.



Kurzer Disclaimer: Praxis-Guide, keine Rechts- oder Steuerberatung.



In diesem Guide erfährst Du Schritt für Schritt, wie du deine Immobilie planbar, stressfrei und zum maximal möglichen Verkaufspreis verkaufst.

Seite 1: Warum dieser Guide existiert & wer dahinter steht

Seite 2: Eignungs-Check: Passt dieser Guide zu Dir?

Seite 3: Was im Kopf eines Verkäufers wirklich passiert

Seite 4: Fallbeispiel: Wie früh geklärte Prozessthemen Preisabschläge verhindern

Seite 5: Das System für maximalen Nettoerlös – Die fünf Säulen

Seite 6: Fallbeispiel: Wie klare Verhandlungsstrategie den Verkaufspreis erhöht

Seite 7: Selbst-Check: Wie verkaufsbereit ist Deine Immobilie?

Seite 8-12: Der 90-Tage-Plan

Seite 13: Häufige Fragen zum Immobilienverkauf

Seite 14: Persönlicher Verkaufsfahrplan



Du willst Deine Immobilie verkaufen und am Ende soll mehr Netto bei Dir ankommen, der Abschluss soll planbar sein und Du willst nicht in Besichtigungen, Papierkram und Preisdrückerei untergehen.

In der Praxis scheitert „guter Verkauf“ selten an der Immobilie. Er scheitert daran, dass Verkäufer:innen ohne System starten und dann in der Vermarktung reagieren müssen, statt zu führen.

ÜBER DEN AUTOR

Als Gründer von Geiger Immobilien begleitet Nicolai Geiger Eigentümer im Rems-Murr-Kreis und der Region Stuttgart beim strukturierten Verkauf ihrer Immobilie. Geboren in Waiblingen und aufgewachsen in Winterbach ist er regional tief verwurzelt – heute sitzt sein Unternehmen in Schorndorf. Seine Ausbildung im Bauträger-Umfeld, der Abschluss zum Immobilienwirt (DIA) sowie mehrere Jahre Vertriebserfahrung in Frankfurt am Main prägen seinen praxisnahen Ansatz. Über 100 begleitete Kaufverträge stehen für seinen Anspruch: planbare Verkaufsprozesse, starke Verhandlungsführung und ein klarer Fokus auf den maximalen Nettoerlös.



Dieser Guide ist bewusst für Eigentümer:innen geschrieben, bei denen sich eine professionelle Strategie wirklich lohnt.

Der 2-Minuten-Qualifikationscheck

Wenn die Mehrheit zutrifft, bist Du hier richtig:

- Immobilie in Stuttgart & Umgebung oder Rems-Murr-Kreis
- grober Wert ab 250.000 €
- ab 2,5 Zimmer oder ab 40 m²
- Wohnung oder Haus (kein Gewerbe)
- Verkauf innerhalb 6 Monate
- Du bist Eigentümer:in oder entscheidungsberechtigt (Fokus statt Parallel-Chaos)

Entscheide Dich jetzt kurz: Willst Du nur „irgendwie verkaufen“ – oder willst Du ein Ergebnis, das sich im Erlös spürbar lohnt?

- Ergebnis im Netto ist Priorität.
- Planbarkeit & Sicherheit sind Priorität.
- Ich will minimalen Zeitaufwand.



WAS IM KOPF EINES VERKÄUFERS WIRKLICH PASSIERT

Vielleicht kennst Du diese Gedanken:

„Ich will bei Besichtigungen nichts falsch machen – sonst verliere ich Geld.“

„Ohne vollständige Unterlagen drückt man mich am Ende im Preis.“

„Besichtigungen blockieren meine komplette Woche.“

„Ob ein Makler wirklich mehr Netto bringt – trotz Provision?“

„Ich will keine Standard-Vermarktung und keine leeren Versprechen.“

Das Entscheidende ist: Diese Sorgen haben fast immer denselben Kern. Nicht der Markt ist das Problem, der Prozess ist es.

Prozessfehler, die am meisten Geld kosten

Es gibt zwei Arten von Verlust:

1) Offensichtlich: Preisabschläge, weil zu hoch gestartet oder schwach verhandelt.

2) Versteckt: Unsicherheit (Unterlagen, Story, Käuferfilter) senkt Deine Verhandlungsstärke, bevor Du überhaupt verhandelst.





Wie früh geklärte Prozessthemen einen Preisabschlag verhindert haben:

Beim Verkauf eines Einfamilienhauses auf der Korber Höhe in Waiblingen fiel bereits in der Vorbereitungsphase ein sichtbarer Riss in der Fassade auf. Für Kaufinteressenten kann ein solcher Punkt schnell Unsicherheit auslösen.

Noch bevor die Vermarktung gestartet wurde, wurde deshalb bewusst entschieden, mögliche Risiken nicht „mitlaufen zu lassen“, sondern aktiv zu klären. Ein Bausachverständiger wurde hinzugezogen, der den Riss fachlich prüfte und bestätigte, dass es sich ausschließlich um einen optischen Mangel ohne konstruktive Relevanz handelte.

Parallel wurden weitere verkaufsrelevante Themen strukturiert vorbereitet: Unterlagen wurden vollständig zusammengestellt, mögliche Rückfragen antizipiert und der Umgang mit Einwänden im Vorfeld definiert. Dadurch entstand eine klare Verkaufsstrategie, die Sicherheit für Kaufinteressenten schuf und den Verhandlungsrahmen stabil hielt.

Das Ergebnis war deutlich spürbar:

Trotz des sichtbaren Fassadenthemas kam es zu keinem Preisabschlag. Weder in den Besichtigungen noch in der Angebotsphase wurde das Thema als Verhandlungsargument genutzt – der geplante Verkaufspreis konnte vollständig realisiert werden.

Lernpunkt für Eigentümer:

Beim Immobilienverkauf entscheiden oft nicht sichtbare Details über den Verkaufserfolg, sondern versteckte Prozessthemen. Wer mögliche Unsicherheiten früh klärt, Unterlagen strukturiert vorbereitet und Einwände antizipiert, schützt seinen Verkaufspreis und schafft Vertrauen im gesamten Verkaufsprozess.

Der beste Preis entsteht selten durch „hoch einstellen“. Der beste Preis entsteht, wenn Du drei Dinge gleichzeitig steuerst:

Wahrnehmung → Nachfrage → Verhandlung.

Dazu kommen zwei Sicherheitsnetze: Unterlagen und Käuferprüfung.

Die fünf Säulen, die den Unterschied machen

1) Preisstrategie, die durchsetzbar ist:

Nicht Wunschpreis, sondern Preiskorridor + saubere Begründung + Verhandlungsreserve.

2) Premium-Positionierung statt Standard-Exposé:

Du machst Deine Immobilie „unvergleichbarer“: Story, Bildsprache, klare Highlights, nachvollziehbare Fakten.

3) Nur geprüfte Interessenten bei Besichtigungen:

Weniger Termine, bessere Termine, mehr Ruhe, mehr Verhandlungsstärke.

4) Vollständig geprüfte Unterlagen & rechtssichere Absicherung:

Du nimmst Preisdruckern die Angriffsfläche (ohne juristische Beratung zu ersetzen).

5) Full-Service bis Notar & Übergabe:

Ein klar geführter Prozess reduziert Stolpersteine und erhöht Planbarkeit.





Wie das System mit Prozess zu mehr Erlös führt:

Beim Verkauf einer Wohnung in Remshalden lagen nach der Vermarktung mehrere Kaufangebote vor. Das erste konkrete Angebot bewegte sich rund 35.000 € unter dem anvisierten Verkaufspreis, obwohl grundsätzlich ernsthaftes Interesse bestand.

Statt vorschnell zu reagieren, wurde eine klare Angebotsmatrix aufgebaut: Kaufpreis, Finanzierungssicherheit, Zeitplan und Verhandlungsreserve wurden strukturiert gegenübergestellt. Gleichzeitig wurde bewusst Wettbewerb zwischen den Interessenten erzeugt und die Kommunikation konsequent geführt.

Durch diese Strategie konnte innerhalb weniger Tage ein verbessertes Angebot erzielt werden. Der finale Verkaufspreis lag rund 28.000 € über dem ursprünglichen Erstangebot, bei gleichzeitig stabilen Vertragsbedingungen und hoher Abschlusswahrscheinlichkeit.

Lernpunkt für Eigentümer:

Eine klare Strategie & Positionierung sowie die konsequente Verhandlungsführung können den Nettoerlös spürbar erhöhen.

Selbst-Check Immobilienverkauf : Wie verkaufsbereit ist Deine Immobilie aktuell?

- 1–4 → Käufer werden Unsicherheiten nutzen
- 5–7 → gute Basis, strategische Hebel möglich
- 8–10 → optimale Voraussetzungen für Höchstpreis

Meine Zahl: _____

Phase Vorbereitung

Ziel: Klarheit schaffen, Risiken eliminieren, Fundament legen.

Meilensteine:

- Zieldefinition (Netto Erlös Ziel, Zeitplan, Mindestniveau)
- Unterlagen-Ampel (grün/gelb/rot)
- Energieausweis-Status klären (falls unklar: frühzeitig anstoßen)
- Objekt-Story (Warum kauft man genau das?) formulieren

Unterlagen-Ampel

Grün: vorhanden, plausibel, geordnet, **Gelb:** teilweise vorhanden, aber unstrukturiert/unklar, **Rot:** Wesentliches fehlt oder ist widersprüchlich

Do / Don't

Do: Erst Klarheit, dann Reichweite.

Don't: Erst online gehen, dann Unterlagen zusammensuchen.

Typischer Fehler

„Wir gehen schon mal online und sammeln Anfragen – Unterlagen klären wir nebenbei.“ Das macht Dich in Gesprächen schwächer und reduziert am Ende oft das Netto.

Warum verkaufen wir? (Warum diese Klarheit entscheidend ist)

Viele Immobilien werden nicht unter Wert verkauft, weil sie schlecht sind – sondern weil Eigentümer nicht klar kommunizieren können, warum das Objekt für Käufer wirklich attraktiv ist.

Wenn Du Deine Verkaufsgründe kennst und benennen kannst, entsteht automatisch eine klare Vermarktungsstory. Käufer verstehen schneller, für wen die Immobilie ideal ist und treffen Entscheidungen mit mehr Sicherheit.

Nimm Dir deshalb kurz Zeit und formuliere Deine wichtigsten Beweggründe:

- _____
- _____
- _____

Beim vielen Verkäufen im Rems Murr Kreis wird zunächst nur mit klassischen Fakten vermarktet: Größe, Baujahr und Ausstattung. Die Nachfrage bleibt oft verhalten und Interessenten wollten verhandeln.

Erst wenn klar herausgearbeitet wird, für wen das Haus wirklich ideal ist, ruhige Lage, gewachsener Garten, kurze Wege zur Schule und viel Platz für Familien änderte sich die Wahrnehmung deutlich.

Besichtigungen wurden gezielter geführt, Kaufinteressenten fühlten sich schneller angesprochen und Entscheidungen wurden zügiger getroffen.

Lernpunkt:

Eine klare Verkaufsstory macht Deine Immobilie verständlich, begehrt und weniger vergleichbar. Das erhöht Tempo und schützt Deinen Verkaufspreis.



Phase Positionierung

Ziel: Deine Immobilie wird vom „Angebot“ zum Objekt mit Begründung.

Meilensteine:

- Zielgruppenprofil (wer kauft das wirklich?)
- Nutzen-Story statt Merkmalsliste
- Premium-Auftritt (Fotos, Grundrisse, Highlights, Argumentationslinie)
- Klarer Ablauf: Wie geht es nach der Besichtigung weiter?

Kernprinzip

Je klarer Deine Argumentation, desto weniger Preisdebatte.

Do / Don't

Do: Zeige Nutzen + Begründung.

Don't: Verlasse Dich auf „schöne Bilder“ ohne Story.

Beende den Satz: „Diese Immobilie ist ideal für jemanden, der

_____, weil _____.“

Phase Nachfragensteuerung

Ziel: Nicht viele Besichtigungen – die richtigen.

Meilensteine:

- Anfragen qualifizieren (Budget/Finanzierung, Zeitplan, Entscheidungsweg)
- Besichtigungen als Prozess (Slots, Vorbereitung, Dramaturgie, Nachbereitung)
- Wochen-Status: Anfragen → qualifiziert → Besichtigung → Angebot

Besichtigungs-Scorecard

- 1) Ist Budget/Finanzierung realistisch?
- 2) Wer entscheidet final – ist die Person eingebunden?
- 3) Bis wann soll gekauft werden?

Do / Don't

Do: Erst qualifizieren, dann terminieren.

Don't: Jeden Termin annehmen.

Entscheide: Was ist Dir wichtiger?

- Wenige Termine, dafür top-qualifiziert.
- Viele Termine (Achtung: Zeitfresser + schwächere Verhandlungsposition).





Finanzgeprüfte Interessenten in Stuttgart-West

Beim Verkauf einer unsanierten Wohnung in Stuttgart-West war früh klar:

Der Käufer muss bereit sein, zusätzlich zur Kaufpreiszahlung relevante Umbaukosten zu tragen. Statt viele Besichtigungstermine zu machen, wurde die Vermarktung bewusst strukturiert aufgebaut:

- Über einen 3D-Rundgang konnten Interessenten die Wohnung vorab realistisch einschätzen
- In persönlichen Gesprächen wurde gezielt geprüft, ob sich Käufer bereits mit Umbaukosten, Finanzierung und Gesamtkalkulation beschäftigt haben
- Nur finanziell passende und vorbereitete Interessenten wurden zu Vor-Ort-Terminen eingeladen

Das Ergebnis:

Weniger Besichtigungen, dafür deutlich hochwertigere Gespräche.

Die Angebote waren fundiert, die Verhandlungen klar und der Verkauf konnte planbar und ohne unnötige Preisabschläge (Immobilie wurde 20.000€ über Angebot verkauft) abgeschlossen werden.

Lernpunkt:

Nicht die Anzahl der Termine entscheidet über den Verkaufserfolg, sondern die Qualität der Interessenten.

Phase Verhandlung und Abschluss

Ziel: Angebote vergleichen, verhandeln, Abschluss sicher führen.

Meilensteine:

- Angebotsmatrix (Preis, Bedingungen, Finanzierung, Timing, Sicherheit)
- Verhandlungsstrategie (Ziel, Mindestniveau, Next Step)
- Abschlussführung (klarer Weg bis Notar & Übergabe)

Die 3-Stufen-Verhandlung (seriös & wirksam)

Stufe 1: Preisrahmen + Begründung (Wertlogik).

Stufe 2: Bedingungen verhandeln (Zeitpunkt, Inventar, Übergabe)
statt sofort Preis zu senken.

Stufe 3: Preis nur anpassen,
wenn Sicherheit steigt (z. B. starke Finanzierung, schneller Plan).

Typischer Fehler

„Wir nehmen das erste Angebot, Hauptsache erledigt.“

Kurzfristig Erleichterung – häufig langfristig weniger Netto oder mehr Risiko.

Notiere drei Zahlen:

Zielpreis: _____ € | Komfortpreis: _____ € | Untergrenze: _____ €
(Untergrenze nur mit klarer Gegenleistung!)

Brauche ich wirklich einen Makler?

Nicht „brauchen“. Entscheidend ist, ob Du maximale Entlastung, geprüfte Käufer:innen und professionelle Verhandlung willst. Der Hebel ist der Prozess.

Was bringt ein qualifizierter Alleinauftrag?

Fokus, klare Verantwortung und konsequente Umsetzung, statt Parallel-Chaos, das oft Zeit und Ergebnis kostet.

Welche Unterlagen sind besonders kritisch?

Alles, was Finanzierung, Plausibilität und Vertrauen absichert. Fehlendes wird in der Praxis schnell zu Preisargumenten.

Wie verhindere ich Besichtigungstourismus?

Vorqualifizierung + Slots + klare Nachbereitung.

Was, wenn die Immobilie energetisch nicht top ist?

Dann brauchst Du klare Fakten und eine gute Argumentation – sonst setzt der Markt den Abschlag.



Wenn Du bis hier gelesen hast, willst Du sehr wahrscheinlich nicht „irgendwie verkaufen“, sondern strukturiert und ergebnisorientiert.

Wir bieten dir auch gerne einen persönlichen Termin an, hier bekommst Du:

- eine klare Preis- & Vermarktungsstrategie (Fokus: maximaler Nettoerlös)
- einen Prozess für geprüfte Interessenten (nur die richtigen Besichtigungen)
- einen Plan für einen sicheren, planbaren Abschluss bis Notar & Übergabe

Was im Termin passiert:

- Wir klären Deine Ausgangslage (Objekt, Zeitrahmen, Ziel-Netto).
- Du bekommst eine klare Empfehlung zur Preispositionierung.
- Wir identifizieren die 3 größten Hebel für mehr Netto in Deinem Fall.
- Du gehst mit einem nächsten Schritt raus unabhängig davon, ob Du danach selbst umsetzt oder Unterstützung willst.

Der Termin hilft besonders, wenn...

- Deine Immobilie in Stuttgart/Reims-Murr liegt
- ab ca. 250.000 € Objektwert (Wohnung oder Haus, ab 40 m²)
- Verkauf innerhalb 6 Monate geplant
- Du Wert auf Status-Updates, saubere Unterlagen und echte Verhandlung legst
- Du offen bist für einen qualifizierten Alleinauftrag

Jetzt Kontakt aufnehmen





Geiger

VIEL ERFOLG!

