

Privater Immobilienverkauf – Chance oder Risiko?

Von Karl-Heinz Wild | Wild
Immobilien&Finanzierung



Vorwort

Immer mehr Eigentümer spielen mit dem Gedanken, ihre Immobilie selbst zu verkaufen – ohne Makler. Die Motivation: Geld sparen. Doch ein privater Immobilienverkauf ist aufwendiger und risikoreicher, als viele denken. Dieser Ratgeber zeigt Ihnen, was zu beachten ist – und wo Fallstricke lauern.

1. Warum Eigentümer privat verkaufen möchten

- ✓ Maklerprovision sparen
 - ✓ Emotionale Bindung zur Immobilie
 - ✓ „Ich kenne meine Immobilie am besten“
 - ✓ Kontrolle über den gesamten Prozess
- 💡 Aber: Wer sich für den Privatverkauf entscheidet, übernimmt sämtliche Aufgaben selbst – inklusive rechtlicher und finanzieller Verantwortung.

WILD

MOBILIEN & FINANZIERUNG

2. Schritt-für-Schritt: Der Ablauf eines Privatverkaufs

1. Marktwert ermitteln
 2. Unterlagen zusammenstellen
 3. Exposé erstellen
 4. Inserieren & Marketing
 5. Anfragen bearbeiten
 6. Besichtigungen durchführen
 7. Bonität prüfen
 8. Verhandeln & Kaufpreis vereinbaren
 9. Kaufvertrag vorbereiten
 10. Notartermin & Übergabe organisieren
- 👉 Jeder einzelne Schritt erfordert Know-how, Zeit und Fingerspitzengefühl.

3. Realistische Wertermittlung ist das A und O

Viele Privatverkäufer setzen den Preis zu hoch an – aus Unwissen oder Emotion. Die Folge:

- Lange Vermarktung
- Preisreduzierungen
- Vertrauensverlust bei Interessenten

Verlassen Sie sich nicht auf Online-Rechner.


Nur eine fundierte Bewertung bringt Sicherheit.

4. Diese Unterlagen benötigen Sie für den Verkauf

- Aktueller Grundbuchauszug
 - Energieausweis (gesetzlich vorgeschrieben!)
 - Flurkarte & Lageplan
 - Wohn- & Nutzflächenberechnung
 - Baubeschreibung, Modernisierungen
 - Grundrisse, ggf. Mietverträge
 - Nachweise über Lasten, Wegerechte etc.
- 💡 Fehlende Unterlagen kosten Zeit, Geld – oder sogar den Käufer.

5. Professionelles Marketing macht den Unterschied

Privatverkäufer inserieren oft nur auf 1-2 Portalen. Erfolgreicher ist:

- Hochwertige Fotos & Drohnenbilder
 - Aussagekräftiges Exposé
 - Klare Zielgruppenansprache
 - Präsenz auf allen großen Immobilienplattformen
 - Soziale Medien & lokale Netzwerke
-  Der erste Eindruck zählt – und entscheidet über Interesse oder Absage.

6. Besichtigungen: Zwischen Aufwand & Unsicherheit

- Zeitaufwand (Abstimmung, Termine, Nachbereitung)
 - Unsicherheit: Wer betritt mein Haus?
 - Mangelnde Objektivität & Verhandlungserfahrung
 - Keine Bonitätsprüfung im Vorfeld = Risiko für Zahlungsausfall
- 👉 Ein Makler filtert Interessenten vorab und schützt Ihre Privatsphäre.

7. Verhandeln will gelernt sein

Privatverkäufer stehen Profikäufern gegenüber – oft mit:

- Preisverhandlungen unter Druck
- "Mängelverhandlungen" nach der Besichtigung
- Finanzierungstricks oder Verzögerungstaktiken

💡 Ein erfahrener Makler kennt die Argumente – und hält professionell dagegen.

8. Der Kaufvertrag – juristisch korrekt & notariell

Der Notar erstellt den Vertrag, aber:

- Nur bei klaren Angaben vom Verkäufer
- Ohne rechtliche Beratungspflicht
- Ohne Marktkenntnis oder Preisbewertung

Häufige Fehler:

- Falsche Wohnfläche
- Unklare Übergabevereinbarungen
- Nicht erkannte Belastungen im Grundbuch

9. Haftung & Gewährleistung

Privatverkäufer haften bei:

- Arglistiger Täuschung
- Falschen Angaben (z. B. zur Wohnfläche oder Mängeln)
- Unvollständigen Informationen

💡 Ein Makler prüft, dokumentiert und schützt Sie vor juristischen Folgen.

10. Fazit: Verkaufen ja – aber gut beraten!

Ein privater Immobilienverkauf kann gelingen – er erfordert jedoch:

- Fachwissen
- Marktkenntnis
- Rechtliche Sicherheit
- Zeit und starke Nerven

Wenn Sie auf Nummer sicher gehen wollen, prüfen Sie:

🔍 Was kostet mich ein Makler wirklich – und was spart er mir an Fehlern?

✓ Unser Angebot für Sie:

Wild Immobilien&Finanzierung bietet:

- Kostenfreie Marktwertanalyse
- Individuelle Beratung – auch bei Privatverkauf
- Option auf Teilservice (z. B. nur Vermarktung, nur Bewertung)
- Komplettservice von A–Z bei Wunsch

WILD

MOBILIEN&FINANZIERU

Sie wünschen sich Unterstützung bei Ihrer Immobilie?

Wir helfen Ihnen gerne!
Rufen Sie uns an:

06898 - 4416532

Wild Immobilien & Finanzierung
Albert-Schweitzer-Str. 3
66346 Püttlingen

