

# Immobilienverkauf in Eigenregie?

## Der Ratgeber für Privatverkäufer



**Sicher zum Notartermin – Worauf Sie beim Privatverkauf achten müssen**  
**Inklusive Checkliste für Unterlagen**

**Herausgegeben von:**

**Jan Hoang Pham**

*Ihr Experte für Immobilien in Berlin & Brandenburg*

Immobilienmakler | Immobilienfinanzierer

DEKRA-zert. Sachverständiger für Immobilienbewertung (D1)

B.A. Immobilienwirtschaft

JP HOMES

# Immobilienverkauf in Eigenregie: Der Fach-Ratgeber

**Sicher navigieren zwischen Marktwert, Recht und Notartermin.**

Der private Verkauf bietet Chancen, birgt aber bei Fehlern im Prozess hohe Haftungsrisiken. Dieser Leitfaden strukturiert den Ablauf professionell – von der ersten Akteneinsicht bis zur rechtssicheren Übergabe.

## Schritt 1: Das Fundament – Die Unterlagenprüfung

Bevor die Vermarktung startet, müssen die Objektdaten rechtssicher aufbereitet sein. Käuferbanken lehnen Finanzierungen heute oft ab, wenn Unterlagen unvollständig sind.

**Spezifische Checkliste nach Objekttyp:**

| Einfamilienhaus                                                                                      | Eigentumswohnung                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> <b>Flurkarte &amp; Liegenschaftsplan:</b> Aktuell vom Vermessungsamt.       | <input type="checkbox"/> <b>Teilungserklärung:</b> Inkl. aller Nachträge und Aufteilungsplan.  |
| <input type="checkbox"/> <b>Baulastenauskunft:</b> Nachweis über Lasten im Baulastenverzeichnis.     | <input type="checkbox"/> <b>Wohngeldabrechnungen:</b> Die letzten 3 Jahre zur Kostenübersicht. |
| <input type="checkbox"/> <b>Bauakte (Grundrisse/Schnitte):</b> Maßstabsgetreu für die Bankbewertung. | <input type="checkbox"/> <b>ETV-Protokolle:</b> Die letzten 3 Versammlungen                    |
| <input type="checkbox"/> <b>Wohnflächenberechnung:</b> Nach WoFlV (nicht nach Grundfläche!).         | <input type="checkbox"/> <b>Wohnflächenberechnung:</b> Nach WoFlV (nicht nach Grundfläche!).   |
| <input type="checkbox"/> <b>Nachweise Modernisierungen:</b> Rechnungen (Heizung, Fenster, Dach).     | <input type="checkbox"/> <b>Hausgeld-Wirtschaftsplan:</b> Aktuelle Vorauszahlungen.            |
| <input type="checkbox"/> <b>Brandversicherungsnachweis:</b> Elementarschutz-Bestätigung.             | <input type="checkbox"/> <b>Verwalter-Kontaktdaten:</b> Für die nötige Zustimmungserklärung.   |
|                                                                                                      | <input type="checkbox"/> <b>Instandhaltungsrücklage:</b> Aktueller Stand der Rücklagenbildung. |

**Für beide gilt:**

- ☐ **Grundbuchauszug:** Aktuell (Abteilung II & III prüfen!).
- ☐ **Energieausweis:** Gesetzliche Pflicht laut GEG 2024 (Verbrauch vs. Bedarf).

## Schritt 2: Strategische Preisfindung

Der Angebotspreis ist die wichtigste Entscheidung im gesamten Verkaufsprozess. Ein falsch gewählter Einstiegspreis ist der größte Renditekiller.

- **Das Risiko der Überbewertung („Ladenhüter-Effekt“):** Wird eine Immobilie zu teuer am Markt platziert, bleibt sie über Monate unverkauft. Die Folge: Das Objekt wird „unglaublich“. Potenzielle Käufer warten auf die erste Preissenkung und fordern dann oft drastische Abschläge unter Marktwert.
- **Die Gefahr der Unterbewertung:** Ein zu niedriger Preis generiert zwar hunderte Anfragen, führt aber zu massivem Kapitalverlust. Ohne professionelle Bieterverfahren wird hier bares Geld verschenkt.
- **Experten-Tipp:** Verlassen Sie sich nicht auf die „Wunschpreise“ in Immobilienportalen (Angebotspreise). Maßgeblich sind die **realen Transaktionsdaten** der Gutachterausschüsse und aktuelle Zinsindizes.

## Schritt 3: Das Exposé & Marketing

Ein professionelles Exposé dient nicht nur der Information, sondern ist Ihr wichtigstes Instrument zum Vertrauensaufbau.

- **Visuelles Storytelling:** Hochwertige Weitwinkelaufnahmen (ohne Verzerrung) und gezieltes *Home Staging* steigern den wahrgenommenen Wert um bis zu **15%**. Ordnung und Lichtkonzepte sind hierbei entscheidend.
- **Rechtssicherheit durch Pflichtangaben:** Seit der Neufassung des GEG (Gebäudeenergiegesetz) müssen energetische Kennwerte präzise angegeben werden. Fehlerhafte Inserate sind rechtlich angreifbar und führen zu kostspieligen Abmahnungen.
- **Qualifizierung vor Besichtigung:** Schützen Sie Ihre Privatsphäre. Fragen Sie konsequent nach einer **Finanzierungsbestätigung**. So trennen Sie echte Kaufinteressenten von „Besichtigungstouristen“ und sichern Ihre Zeitressourcen.

## Schritt 4: Die Besichtigung – Fachfragen vorbereiten

In Zeiten steigender Zinsen sind Käufer kritischer denn je. Sie müssen auf detaillierte Fachfragen vorbereitet sein, um Einwände sicher zu entkräften.

- **Fokus Energetik (GEG-Relevanz):** Bereiten Sie Daten zu U-Werten der Verglasung, dem Alter der Umwälzpumpen sowie dem Dämmstandard der obersten Geschossdecke vor.
- **Spezifikationen Haus:** Prüfen Sie den Zustand der Dachabdichtung, kontrollieren Sie Kellerwände auf kapillare Feuchtigkeit und klären Sie den Status der Erschließungskosten.
- **Spezifikationen Wohnung:** Hier ist kaufmännisches Wissen gefragt. Halten Sie Details zu aktuellen **Sonderumlagen**, der Entwicklung der **Instandhaltungsrücklage** und der Nachbarschaftsstruktur bereit.

## Schritt 5: Finale Abwicklung & Haftungsschutz

Der Notartermin ist das Etappenziel, doch die rechtliche Haftung endet erst mit der Übergabe.

- **Maximale Finanzierungssicherheit:** Akzeptieren Sie niemals einen Notartermin ohne eine **unwiderrufliche Finanzierungszusage** der Käuferbank. Eine bloße „Voreinschätzung“ reicht nicht aus, um das Risiko einer Rückabwicklung auszuschließen.
- **Haftungsausschluss im Kaufvertrag:** Bei Bestandsimmobilien ist die Vereinbarung über den Ausschluss der Sachmängelhaftung („gekauft wie gesehen“) essenziell, um spätere Regressansprüche des Käufers zu vermeiden.
- **Rechtssicheres Übergabeprotokoll:** Dokumentieren Sie am Tag der Schlüsselübergabe penibel alle Zählerstände (Strom, Wasser, Gas, Heizung), den Zustand der Immobilie sowie die exakte Anzahl aller übergebenen Schlüssel. Lassen Sie dieses Dokument von allen Parteien unterzeichnen.

## Qualität schafft Sicherheit

### Ein abschließendes Wort zu Ihrem Immobilienverkauf.

Ein Immobilienverkauf ist weit mehr als nur ein Inserat und ein Notartermin. Es ist ein Prozess, der von Vertrauen, rechtlicher Präzision und emotionaler Tragweite geprägt ist. Mein Ziel mit diesem Ratgeber war es, Ihnen das notwendige Fundament zu vermitteln, damit Sie informierte Entscheidungen treffen können.

Der Immobilienmarkt ist dynamisch und anspruchsvoll. Ob Sie sich letztlich für einen Verkauf in Eigenregie entscheiden oder auf professionelle Unterstützung setzen: **Achten Sie stets auf die Details.** Eine lückenlose Dokumentation und eine fundierte Wertermittlung sind Ihre Versicherung gegen spätere Haftungsansprüche und finanzielle Verluste.

# Ihre Checkliste für den erfolgreichen Verkaufsstart

## ☐ Dokumenten-Management & Compliance

- Liegen alle entscheidungserheblichen Unterlagen (aktueller Grundbuchauszug, GEG-konformer Energieausweis, bemaßte Grundrisse) vollständig und digitalisiert vor?

## ☐ Datenbasierte Marktwertermittlung

- Ist der aufgerufene Angebotspreis durch reale Transaktionsdaten verifiziert, um weder Kapital zu verschenken noch das Objekt als „Ladenhüter“ zu verbrennen?

## ☐ Zielgruppenfokussiertes Marketing

- Erzeugt Ihr Exposé durch professionelle Visualisierung und präzise Texte ein emotionales Verlangen bei der exakt definierten Käuferzielgruppe?

## ☐ Qualifiziertes Interessenten-Management

- Haben Sie einen Prozess etabliert, um Besichtigungstourismus zu vermeiden und die Bonität (unwiderrufliche Finanzierungszusage) vor dem Notartermin sicherzustellen?

## ☐ Rechtssichere Abwicklung & Haftungsschutz

- Sind alle vertraglichen Haftungsausschlüsse geprüft und ist ein lückenloses Übergabeprotokoll für den Tag des Lasten-Nutzen-Wechsels vorbereitet?

## Kontakt & Impressum

Dieser Ratgeber ist ein Service von JP Homes Immobilien e.K.. Wir stehen für Transparenz und Fachkompetenz in der Immobilienvermittlung in Berlin und Brandenburg.

JP Homes Immobilien e.K  
Inhaber: Jan Hoang Pham  
Kopernikusstraße 13, 10245  
M: 015755744399  
W: [www.jp-homes.de](http://www.jp-homes.de)