

PRIVATER IMMOBILIENVERKAUF

Der Privatverkauf- Ratgeber

Ehrlich kalkuliert: was privater Verkauf wirklich bedeutet

Ehrlich durch den ganzen Prozess

In Deutschland gibt es keinen Maklerzwang – ihr dürft eure Immobilie jederzeit selbst verkaufen. Dieser Guide zeigt euch ehrlich, was dabei auf euch zukommt: Von den nötigen Unterlagen über die Preisfindung bis zu den rechtlichen Risiken, die viele unterschätzen.

Wir verschweigen dabei nichts – weder den Aufwand noch die Stellen, an denen professionelle Unterstützung objektiv Sinn ergibt.

Wir sind Deussen Immobilien – seit 1978 familiengeführt und seit fast 50 Jahren in Düsseldorf zuhause. Am Ende dieses Guides zeigen wir euch transparent, was wir zusätzlich übernehmen können.

IN DIESEM GUIDE

- 01** Ja, ihr dürft privat verkaufen
- 02** Die Unterlagen, die ihr braucht
- 03** Den richtigen Preis finden
- 04** Das Exposé: Was wirklich zählt
- 05** Vermarktung: Wo Käufer euch finden
- 06** Besichtigungen & Interessenten prüfen
- 07** Verhandlungsführung
- 08** Die Sachmängelhaftung: das größte Risiko
- 09** Der Notartermin: Grenzen der Neutralität
- 10** Was der private Verkauf wirklich kostet
- 11** Checkliste & Häufige Fragen
- 12** Über uns

Ja, ihr dürft privat verkaufen

Kein Maklerzwang in Deutschland

Ihr dürft Vermarktung, Besichtigungen, Preisverhandlungen und den gesamten Verkauf vollständig selbst übernehmen – ganz legal und ohne jede Einschränkung.

Was dafür realistisch hilft:

- Erfahrung im Immobilienverkauf sowie rechtliches und bautechnisches Grundwissen
- Sicherheit im Umgang mit Interessent:innen, Besichtigungen und Verhandlungen
- Ausreichend Zeit für den gesamten Prozess – von der Vorbereitung bis zur Übergabe

Viele Eigentümer:innen verkaufen erfolgreich privat. Ob es zu euch passt, hängt von euren eigenen Voraussetzungen ab – die folgenden Kapitel helfen euch, das ehrlich einzuschätzen.

Die nötigen Unterlagen

Rechtzeitig beschaffen spart später Zeit

- ☐ Grundbuchauszug
- ☐ Energieausweis (gesetzlich zwingend – Bußgeld bei Fehlen)
- ☐ Grundrisse und Wohnflächenberechnung
- ☐ Baubeschreibung und Baujahr-Nachweis
- ☐ Grundsteuerbescheid
- ☐ Bei Eigentumswohnungen: Teilungserklärung und Versammlungsprotokolle
- ☐ Nachweise über durchgeführte Modernisierungen

Plant zeitlichen Puffer ein: Manche Unterlagen müssen erst bei Ämtern angefordert werden. Habt alles vollständig beisammen, bevor der erste Besichtigungstermin ansteht.

Den richtigen Preis finden

Die Grundlage für den gesamten Verkauf

DIE HÄUFIGSTE FALLE

„Ich habe so viel investiert“ ist keine Marktkategorie. Wer den Preis emotional statt marktbasiert festlegt, riskiert eine lange Vermarktungsdauer mit mehreren Preisnachlässen – oft am Ende unter dem eigentlich erzielbaren Wert.

UNABHÄNGIGE EINSCHÄTZUNG EINHOLEN

Egal ob ihr am Ende privat verkauft: Eine fundierte, unabhängige Werteinschätzung lohnt sich immer als Ausgangspunkt. Die drei amtlichen Bewertungsverfahren und die wichtigsten Wertbegriffe erklären wir ausführlich in unserem Wertermittlungs-Guide.

Das Exposé

Was wirklich zählt

Pflichtangaben

Lage, Wohnfläche, Baujahr, Zimmerzahl, Energieausweis-Kennwerte und Ausstattungsmerkmale gehören verpflichtend hinein

Professionelle Fotos zahlen sich aus

Tageslicht, aufgeräumte Räume und die richtige Perspektive erhöhen die Klickrate spürbar – rechnet mit ca. 150–800 € für professionelle Aufnahmen

Die richtige Sprache

Negativ konnotierte Wörter wie „teuer“ oder „Schulden“ vermeiden – Begriffe wie „hochwertig“ oder „Wert“ wirken einladender

Vermarktung

Wo Käufer euch finden

- Immobilienportale (mit Kennzeichnung als privates, provisionsfreies Angebot)
- Soziale Netzwerke und lokale Gruppen
- Aushänge in der Nachbarschaft
- Mundpropaganda im eigenen Umfeld

Ehrlich betrachtet: Ohne ein bestehendes Netzwerk aus vorgemerkten, bereits geprüften Kaufinteressent:innen beginnt die Suche nach passenden Käufer:innen für euch bei null – während Makler:innen häufig schon auf eine Kartei zugreifen können.

Besichtigungen

Sicher organisieren, Interessenten seriös prüfen

Sicherheit geht vor

Wenn möglich nicht allein empfangen, Kontaktdaten vorab austauschen und bei Unsicherheit auf Begleitung achten

Bonität vor Verbindlichkeit

Fragt nach einer Finanzierungsbestätigung der Bank oder Eigenkapitalnachweisen, bevor ihr euch auf eine Interessentin oder einen Interessenten festlegt

Realistischer Zeitaufwand

Rechnet für eine einzelne Besichtigung eines Einfamilienhauses mit rund einer Stunde – plus An- und Abfahrt

Verhandlungsführung

Wenn das eigene Zuhause zur Verhandlungssache wird

DIE EMOTIONALE HERAUSFORDERUNG

Über das eigene, oft jahrelang bewohnte Zuhause sachlich zu verhandeln, fällt vielen schwerer als gedacht. Emotionale Distanz ist dabei eines der wichtigsten Werkzeuge einer erfolgreichen Preisverhandlung.

Gut zu wissen: Eine mündliche Zusage oder Reservierung ist rechtlich meist unverbindlich – bindend wird ein Immobilienkauf erst mit der notariellen Beurkundung.

Die Sachmängelhaftung

Das größte rechtliche Risiko beim Privatverkauf

Ein Haftungsausschluss ("gekauft wie gesehen") ist bei Privatverkäufen zulässig (§ 444 BGB) – greift aber nicht bei arglistig verschwiegenen Mängeln.

Arglist liegt vor, wenn:

- ein wesentlicher Mangel vorliegt,
- der Verkäufer ihn kennt oder für möglich hält,
- er ihn bewusst nicht mitteilt, und
- der Käufer bei Kenntnis nicht oder nur günstiger gekauft hätte.

AKTUELLE RECHTSPRECHUNG

Der BGH hat 2023 klargestellt (bestätigt Ende 2025): Unwissenheit über die technische Ursache eines Mangels schützt nicht, wenn der wahrnehmbare Zustand selbst bekannt war – etwa ein früherer Wassereintritt, den ihr bemerkt, aber nicht mitgeteilt habt.

Der Notartermin

Was der Notar für euch NICHT übernimmt

Der Notar ist neutral und berät beide Seiten gleichermaßen zur rechtlichen Abwicklung. Das bedeutet aber auch: Einige Dinge liegen weiterhin vollständig in eurer eigenen Verantwortung.

DER NOTAR PRÜFT NICHT:

die Bonität der Käuferseite prüfen

beurteilen, ob der vereinbarte Preis marktgerecht ist

eure Angaben zum Zustand der Immobilie auf Richtigkeit prüfen

eine Partei einseitig zu einem besseren Ergebnis beraten

Die tatsächlichen Kosten

Auch ohne Provision entstehen reale Ausgaben

Gutachten / Wertermittlung	300 – 2.000 €
Unterlagenbeschaffung	20 – 300 €
Professionelle Fotos	150 – 800 €
Home Staging	500 – 5.000 €
Rechtsberatung	500 – 2.500 €
Fahrtkosten Besichtigungen	50 – 500 €

mind. ca. 2.150 € – plus 6 bis 12 Monate Zeitaufwand

Zum Vergleich: Bei 400.000 € Kaufpreis und 7,14 % Gesamtprovision (seit 2020 häufig zwischen Käufer und Verkäufer geteilt) entspräche der Verkäuferanteil 14.280 €.

Checkliste & Häufige Fragen

Kurz zusammengefasst

CHECKLISTE VOR DEM START

- ☐ Alle Unterlagen vollständig beschafft
- ☐ Unabhängige Werteinschätzung eingeholt
- ☐ Bekannte Mängel schriftlich dokumentiert
- ☐ Zeitbudget für 6–12 Monate realistisch eingeplant

HÄUFIGE FRAGEN

Kann ich den Energieausweis einfach weglassen?

Nein – er ist bei Verkauf gesetzlich vorgeschrieben, ein Fehlen kann mit Bußgeld belegt werden.

Muss ich jeden Mangel von mir aus erwähnen?

Alle euch bekannten, wesentlichen Mängel solltet ihr aktiv und nachweisbar mitteilen, um Arglist-Vorwürfe zu vermeiden.

Kann ich später noch einen Makler einschalten?

Ja, das ist jederzeit möglich – etwa wenn sich der private Verkauf als aufwendiger herausstellt als gedacht.

Was wir zusätzlich übernehmen

Transparent, ohne die vorherigen Kapitel zu widersprechen

■ Netzwerk vorgeprüfter Käufer:innen

Zugriff auf eine Kartei bereits bonitätsgeprüfter, vorgemerker Interessent:innen statt Reichweite bei null

■ Marktkennntnis bei der Preisfindung

Tagesaktuelle Vergleichsdaten statt Bauchgefühl

■ Rechtssichere Mängel-Dokumentation

Strukturierte Prozesse, die euch beim Thema Sachmängelhaftung konkret absichern

■ Emotionale Distanz in der Verhandlung

Wir verhandeln für euch, ohne dass die eigene Geschichte mit der Immobilie im Weg steht

■ Zeitersparnis

Besichtigungen, Kommunikation und Abstimmung mit dem Notar laufen über uns

1978 gegründet, familiengeführt, IVD-Mitglied, über 20.000 vermittelte Immobilien und 4,9★ bei über 120 Google-Bewertungen.

Egal wie ihr euch entscheidet

Ob privat oder mit unserer Unterstützung: Wir geben euch gerne eine kostenlose, unverbindliche Werteinschätzung mit auf den Weg – ganz ohne Verpflichtung.

0211 90506-0

info@deussen-immobilien.de

www.deussen-immobilien.de

Hinweis: Dieser Ratgeber dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt keine Rechts-, Steuer-, Finanz- oder sonstige individuelle Fachberatung dar. Trotz sorgfältiger Prüfung wird keine Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität übernommen. Bei Fragen zum konkreten Einzelfall wenden Sie sich bitte an entsprechend qualifizierte Fachberater.