
✓ 99 Tipps für Verkäufer: Immobilie ohne Makler verkaufen



A. Vorbereitung & Strategie

1. Prüfen Sie zuerst, ob ein Privatverkauf wirklich sinnvoll ist.
2. Kalkulieren Sie genug Zeit für den Verkaufsprozess ein.
3. Verschaffen Sie sich einen Überblick über den lokalen Markt.
4. Informieren Sie sich über rechtliche Grundlagen.
5. Legen Sie ein realistisches Verkaufsziel fest.
6. Entscheiden Sie: schnell verkaufen oder bestmöglichen Preis erzielen?
7. Machen Sie eine Bestandsaufnahme der Immobilie.
8. Erstellen Sie eine Liste aller Modernisierungen.
9. Sammeln Sie wichtige Dokumente frühzeitig.
10. Planen Sie den Verkaufszeitpunkt strategisch.

B. Unterlagen & Dokumente

11. Besorgen Sie einen aktuellen Grundbuchauszug.
12. Stellen Sie die Flurkarte bereit.
13. Klären Sie Baulasten und Wegrechte.
14. Beschaffen Sie den Energieausweis rechtzeitig.
15. Legen Sie Baupläne und Grundrisse vor.
16. Sammeln Sie Rechnungen über Renovierungen.
17. Bereiten Sie die Wohnflächenberechnung vor.
18. Holen Sie Teilungserklärung bei Eigentumswohnungen ein.
19. Sammeln Sie Protokolle der Eigentümerversammlungen.
20. Klären Sie offene Kredite oder Grundschulden.

C. Immobilienbewertung

21. Verlassen Sie sich nicht auf Schätzwerte aus Internetportalen.
22. Nutzen Sie Vergleichspreise aus Ihrer Region.
23. Achten Sie auf Lagefaktoren und Infrastruktur.
24. Bewerten Sie Zustand und Ausstattung realistisch.
25. Überpreisen führt zu langen Verkaufszeiten.
26. Unterpreisen kostet bares Geld.

- 27. Berücksichtigen Sie Modernisierungsbedarf.
 - 28. Ziehen Sie ggf. einen Gutachter hinzu.
 - 29. Prüfen Sie den Bodenrichtwert.
 - 30. Denken Sie an Nachfrage in Ihrer Stadt.
-

D. Zielgruppe & Käuferansprache

- 31. Definieren Sie Ihre Zielgruppe: Familien, Paare, Investoren?
 - 32. Überlegen Sie, was Käufer besonders anspricht.
 - 33. Präsentieren Sie die Immobilie emotional und sachlich zugleich.
 - 34. Nutzen Sie Vorteile der Lage (Schulen, Verkehr, Natur).
 - 35. Formulieren Sie klar: Was macht Ihr Objekt besonders?
-

E. Immobilie optimal vorbereiten

- 36. Entrümpeln Sie Haus und Keller.
 - 37. Entfernen Sie persönliche Gegenstände.
 - 38. Sorgen Sie für Ordnung im Garten.
 - 39. Reparieren Sie kleine Mängel vor Besichtigungen.
 - 40. Streichen Sie bei Bedarf neutral.
 - 41. Lüften Sie vor jeder Besichtigung.
 - 42. Sorgen Sie für angenehme Beleuchtung.
 - 43. Entfernen Sie störende Gerüche.
 - 44. Home-Staging kann den Preis steigern.
 - 45. Haustiere während Besichtigungen besser nicht zeigen.
-

F. Professionelle Fotos & Exposé

- 46. Investieren Sie in gute Fotos.
 - 47. Fotografieren Sie bei Tageslicht.
 - 48. Nutzen Sie Weitwinkel nur dezent.
 - 49. Zeigen Sie alle Räume vollständig.
 - 50. Fotografieren Sie auch Außenansichten.
 - 51. Ein Grundriss erhöht Anfragen deutlich.
 - 52. Schreiben Sie ein professionelles Exposé.
 - 53. Nutzen Sie klare Überschriften.
 - 54. Keine Übertreibungen im Text.
 - 55. Beschreiben Sie Ausstattung und Umfeld detailliert.
-

G. Inserieren & Vermarktung

- 56. Nutzen Sie große Immobilienportale (ImmoScout, Immowelt).
 - 57. Verwenden Sie Suchbegriffe wie „familienfreundlich“.
 - 58. Inserieren Sie auch regional (z.B. Sulzbach & Umgebung).
 - 59. Nutzen Sie Social Media vorsichtig.
 - 60. Ein Verkaufsschild kann hilfreich sein.
 - 61. Aktualisieren Sie Anzeigen regelmäßig.
 - 62. Antworten Sie schnell auf Anfragen.
 - 63. Nutzen Sie seriöse Kontaktformulare.
-

H. Interessentenmanagement

- 64. Fragen Sie nach Finanzierungsnachweis.
 - 65. Lassen Sie sich vollständige Kontaktdaten geben.
 - 66. Führen Sie eine Liste aller Interessenten.
 - 67. Seien Sie vorsichtig mit „Schnäppchenjägern“.
 - 68. Planen Sie Sammelbesichtigungen.
 - 69. Geben Sie keine sensiblen Infos voreilig raus.
 - 70. Vertrauen ist gut – Prüfung ist besser.
-

I. Besichtigungen richtig durchführen

- 71. Bereiten Sie Antworten auf typische Fragen vor.
 - 72. Seien Sie freundlich, aber professionell.
 - 73. Lassen Sie Interessenten in Ruhe schauen.
 - 74. Weisen Sie auf Vorteile hin, ohne Druck zu machen.
 - 75. Geben Sie Exposé-Ausdrucke mit.
 - 76. Notieren Sie Feedback nach jedem Termin.
 - 77. Vermeiden Sie emotionale Diskussionen.
 - 78. Zeigen Sie auch Keller, Dachboden, Stellplätze.
 - 79. Offenheit schafft Vertrauen.
 - 80. Übergeben Sie keine Schlüssel.
-

J. Preisverhandlung

- 81. Legen Sie Ihre Schmerzgrenze vorher fest.
- 82. Käufer verhandeln fast immer.
- 83. Begründen Sie Ihren Preis sachlich.
- 84. Lassen Sie sich nicht unter Druck setzen.
- 85. Vermeiden Sie spontane Zusagen.
- 86. Holen Sie mehrere Angebote ein.
- 87. Achten Sie auf Bonität statt nur Preis.

88. Ein guter Käufer ist mehr wert als ein hoher Blender.

K. Rechtliches & Kaufvertrag

- 89. Verkauf nur mit Notarvertrag.
 - 90. Prüfen Sie Käuferdaten sorgfältig.
 - 91. Klären Sie, was mit Inventar passiert.
 - 92. Vereinbaren Sie schriftlich Übergabetermin.
 - 93. Lesen Sie den Kaufvertragsentwurf genau.
 - 94. Lassen Sie sich vom Notar beraten.
 - 95. Achten Sie auf Haftungsausschlüsse.
 - 96. Prüfen Sie Regelungen zu Mängeln.
 - 97. Übergabeprotokoll nicht vergessen.
 - 98. Melden Sie Versorger nach Übergabe um.
 - 99. Bleiben Sie auch nach Verkauf erreichbar.
-



Bonus-Tipp

Ein Privatverkauf kann funktionieren – aber nur, wenn Sie professionell vorbereitet sind. Viele Verkäufer unterschätzen Aufwand, Verhandlung und rechtliche Risiken.

© G & K Immobilienberatungs GmbH – Stand 2026

Die einzelnen Punkte sind teilweise mit Hilfe von KI entstanden

Immobilienberatungs GmbH