



RATGEBER 01 · SELBSTVERKAUF

Immobilie selbst verkaufen – was wirklich dazugehört

Ein realistischer Überblick über Vorbereitung, Vermarktung, Auswahl der
Kaufinteressenten und den Weg zum Notar.

Klarheit für Ihre Entscheidung. Persönlich, fundiert und regional.

Immobilie selbst verkaufen – was wirklich dazugehört

Einleitung

Eine Immobilie selbst zu verkaufen ist möglich. Der Eigentümer übernimmt dabei die Aufgaben, die sonst ein Makler koordiniert. Dazu gehören die Preisfindung, die Unterlagen, das Exposé, Anfragen, Besichtigungen, Verhandlungen und die Vorbereitung des notariellen Kaufvertrags. Wie viel Zeit dafür benötigt wird, hängt stark von Objekt, Nachfrage und Unterlagenlage ab.

Vor dem Inserat

Zuerst müssen Eigentum, Grundstücksdaten, Wohn- und Nutzflächen, baurechtlicher Zustand und bekannte Mängel geklärt werden. Bei Eigentumswohnungen kommen Teilungserklärung, Wirtschaftsplan, Abrechnungen, Beschlussammlung und Angaben zur Erhaltungsrücklage hinzu. Ein Angebotspreis sollte aus belastbaren Marktdaten und den Eigenschaften der konkreten Immobilie abgeleitet werden.

- Grundbuchauszug und Flurkarte prüfen
- Flächen und Grundrisse auf Plausibilität kontrollieren
- gültigen Energieausweis und Pflichtangaben klären
- bekannte Mängel, Rechte und Belastungen dokumentieren
- hochwertige Fotos und eine sachlich richtige Beschreibung erstellen

Während der Vermarktung

Anfragen sollten strukturiert erfasst und nach Kaufabsicht, Zeitplan und Finanzierung vorsortiert werden. Vor der Reservierung oder Beauftragung eines Notars ist ein geeigneter Finanzierungsnachweis sinnvoll. Sensible Unterlagen werden erst nach ausreichender Identifikation und passend zum Stand des Verkaufsprozesses herausgegeben.

Haftung und Kaufvertrag

Ein Haftungsausschluss im Kaufvertrag schützt nicht bei arglistig verschwiegenen Mängeln oder bei übernommenen Beschaffenheitsgarantien. Bekannte wesentliche Umstände gehören deshalb vollständig und nachweisbar in die Vorbereitung des Vertrags. Der Grundstückskaufvertrag muss notariell beurkundet werden. Der Notar handelt neutral und ersetzt keine einseitige Rechtsberatung.

Wann Unterstützung sinnvoll ist

Fachliche Begleitung ist besonders hilfreich bei Erbengemeinschaften, Trennung, ungeklärten Flächen, Sanierungsstau, vermieteten Objekten oder fehlender Marktkennntnis. Der Umfang kann vom Dokumentencheck bis zur vollständigen Vermittlung reichen.

Rechtsgrundlagen

- § 311b BGB: notarielle Beurkundung des Grundstückskaufvertrags
- § 444 BGB: Grenzen eines Haftungsausschlusses
- § 80 GModG: Energieausweis bei Verkauf

Ihr nächster Schritt

- Selbstverkauf strukturiert vorbereiten und passenden Beratungsumfang klären

Lassen Sie uns über Ihre Immobilie sprechen

Jede Immobilie und jede persönliche Situation ist anders. In einem unverbindlichen Erstgespräch klären wir, welcher nächste Schritt für Sie sinnvoll ist.

+49 151 24805375
spittel@cjimmo.de
www.cjimmo.de



Cindy Spittel & Jens Spittel · CJ Immo

Stand September 2026. Dieser Ratgeber enthält allgemeine Informationen und ersetzt keine individuelle Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung. Gesetze, Verwaltungspraxis, Vertragsbedingungen und Marktverhältnisse können sich ändern. Maßgeblich sind der konkrete Einzelfall und die geprüften Unterlagen. Rechtliche und steuerliche Fragen sind mit Notar, Rechtsanwalt oder Steuerberater zu klären.