



RATGEBER 03 · SELBSTVERKAUF

Sieben Fallstricke beim privaten Immobilienverkauf

Konkrete Fehlerquellen und sachliche Lösungen für Eigentümer, die ohne Makler verkaufen möchten.

Klarheit für Ihre Entscheidung. Persönlich, fundiert und regional.

Sieben Fallstricke beim privaten Immobilienverkauf

1 Angebotspreis ohne belastbare Grundlage

Ein zu hoher Preis kann die Nachfrage bremsen; ein zu niedriger Preis kann Vermögen kosten. Eine belastbare Einschätzung berücksichtigt aktuelle Vergleichsdaten, Zustand, Rechte, Nutzung und Mikrolage. Pauschale Aussagen über einen typischen Preisverlust beim Selbstverkauf sind nicht verlässlich und werden hier bewusst vermieden.

2 Unvollständige Unterlagen

Fehlende Flächennachweise, Grundrisse, WEG-Unterlagen oder Energieangaben verzögern die Prüfung durch Käufer und Banken. Die Unterlagen sollten vor Veröffentlichung sortiert und auf Widersprüche geprüft werden.

3 Unpräzise Angaben

Exposé und Gespräche müssen sachlich richtig sein. Ungeprüfte Aussagen zu Wohnfläche, Genehmigungen, Ausbaumöglichkeiten oder Mängelfreiheit schaffen vermeidbare Haftungsrisiken. Unsichere Punkte werden als ungeklärt bezeichnet und vor Vertragsabschluss aufgeklärt.

4 Bekannte Mängel werden nicht dokumentiert

Ein vertraglicher Haftungsausschluss greift nicht bei arglistigem Verschweigen. Bekannte Feuchtigkeit, Altlastenverdacht, ungenehmigte Umbauten oder wiederkehrende Schäden sollten dem Notar und dem Käufer nachweisbar mitgeteilt werden.

5 Besichtigungen ohne Vorqualifizierung

Vor Terminen dürfen Kaufabsicht, Zeitplan und Finanzierungsstand erfragt werden. Personenbezogene Daten werden nur zweckgebunden und in angemessenem Umfang verarbeitet. Finanzierungsunterlagen sollten vertraulich behandelt werden.

6 Zu frühe Reservierung

Eine mündliche Zusage ersetzt keinen notariellen Kaufvertrag. Vor einer verbindlichen Planung sollten Finanzierung, Vertragsparteien und wesentliche Eckpunkte geklärt sein. Reservierungsvereinbarungen können rechtlich problematisch sein und gehören im Zweifel in fachkundige Prüfung.

7 Unvorbereitete Vertragsprüfung

Der Notar erstellt einen neutralen Entwurf und klärt die rechtliche Umsetzung. Verkäufer sollten Namen, Kaufpreis, Übergang, Inventar, bekannte Besonderheiten und Löschungen sorgfältig prüfen. Bei einseitigem Beratungsbedarf ist anwaltlicher Rat sinnvoll.

Ihr nächster Schritt

- Dokumente und Verkaufsablauf vor dem ersten Inserat prüfen

Rechtsgrundlagen

- § 311b BGB: notarielle Form
- § 444 BGB: Haftung bei Arglist und Garantie
- DSGVO: zweckgebundene Verarbeitung von Interessentendaten

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.