Anita Feuerer RE/MAX

IMMOBILIENMAKLERIN · RE/MAX PRIME · MÜNCHEN

PRIVAT VERKAUFEN · MÜNCHEN

Die *10 teuersten* Fehler beim privaten Immobilienverkauf

Sie möchten Ihre Immobilie selbst verkaufen? Gute Entscheidung – wenn Sie wissen, wo die Stolperfallen liegen. Dieser Report zeigt, was Privatverkäufer in München am häufigsten Geld, Zeit und Nerven kostet.



Kostenloser Report #1
Für Eigentümer, die ihre Immobilie selbst verkaufen möchten

Stand: September 2026
immobilien.zickzackfee.de

VORWORT

Sie können das.
Aber kennen Sie die Fallen?

Viele Eigentümer in München verkaufen ihre Immobilie selbst – und das ist ihr gutes Recht. Sie kennen Ihr Objekt besser als jeder andere, Sie sind organisiert, und im Internet gibt es scheinbar alle Informationen.

Die Erfahrung zeigt aber: Die Fehler, die beim Verkauf wirklich Geld kosten, passieren selten aus Unwissen. Sie passieren, weil man sie nicht kommen sieht. Ein zu optimistischer Startpreis, ein fehlendes Dokument, ein Käufer, dessen Finanzierung in letzter Minute platzt – jeder einzelne Punkt kann Sie fünfstellig kosten.

Dieser Report ist keine Werbung dafür, einen Makler zu beauftragen. Er ist eine ehrliche Liste der zehn Fehler, die ich bei Privatverkäufen immer wieder sehe – und für jeden Fehler eine konkrete Lösung, die Sie **selbst** umsetzen können.

SO NUTZEN SIE DIESEN REPORT

Gehen Sie die zehn Punkte durch und haken Sie ab, was bei Ihnen bereits erledigt ist. Wo Sie unsicher sind, lohnt sich ein zweiter Blick – bevor die Anzeige online geht, nicht danach.

DIE WICHTIGSTE ZAHL BEIM VERKAUF

...ist nicht der Angebotspreis, sondern Ihr **Nettoerlös**: Kaufpreis minus Kosten, Steuern, Vorfälligkeitsentschädigung und Preisnachlässe in der Verhandlung. Behalten Sie diese Zahl bei jedem Punkt im Hinterkopf.

„Ein guter Verkauf ist kein Zufall – sondern das Ergebnis vieler kleiner, richtiger Entscheidungen."

— Anita Feuerer, Immobilienmaklerin · RE/MAX Prime

01 Den Preis aus Immobilienportalen ableiten

Portale zeigen **Angebotspreise** – also Wünsche anderer Verkäufer. Was am Ende beim Notar tatsächlich bezahlt wurde, steht dort nicht. Gerade in München liegen Angebot und Abschluss je nach Lage, Zustand und Marktphase teils deutlich auseinander.

So machen Sie es besser: Orientieren Sie sich an tatsächlichen Verkaufspreisen. Seriöse Quellen sind der Gutachterausschuss der Landeshauptstadt München (Bodenrichtwerte, Marktbericht) und eine Bewertung mit Zugriff auf echte Vergleichsdaten.

02 Zu hoch starten – „runtergehen kann ich ja immer“

Die ersten Wochen sind die wertvollsten: Hier sehen alle aktiven Suchenden Ihr Angebot zum ersten Mal. Ist der Preis zu hoch, melden sich die passenden Käufer nicht – und jede spätere Preissenkung ist in den Portalen sichtbar. Käufer fragen sich dann: *„Was stimmt mit der Immobilie nicht?“*

So machen Sie es besser: Starten Sie mit einem marktgerechten, begründbaren Preis. Ein gut kalkulierter Preis erzeugt Nachfrage – und Nachfrage ist Ihre stärkste Verhandlungsposition.

03 Die Pflichtangaben zum Energieausweis vergessen

Wer eine Immobilie in kommerziellen Medien (z. B. Immobilienportalen) anbietet, muss laut Gebäudeenergiegesetz (§ 87 GEG) bestimmte Angaben aus dem Energieausweis in die Anzeige aufnehmen. Fehlen sie, drohen Bußgelder von bis zu 15.000 € – und Abmahnungen sind keine Seltenheit.

So machen Sie es besser: Energieausweis **vor** dem Inserieren besorgen. In die Anzeige gehören u. a. Art des Ausweises, Energiekennwert, wesentlicher Energieträger, Baujahr und – soweit vorhanden – die Effizienzklasse. Spätestens bei der Besichtigung vorlegen.

04 Mit unvollständigen Unterlagen starten

Ohne vollständige Unterlagen gibt die Bank des Käufers keine Finanzierungszusage. Fehlt bei einer Eigentumswohnung z. B. die Teilungserklärung oder die Protokolle der Eigentümerversammlungen, verzögert sich alles um Wochen – und Käufer springen ab.

So machen Sie es besser: Unterlagen komplett zusammenstellen, **bevor** die erste Anzeige online geht. Die vollständige Checkliste finden Sie in unserem Report „Privat verkaufen – der Leitfaden".

05 Handyfotos und ein Exposé „nebenbei"

Ihre Anzeige konkurriert online mit professionell fotografierten Objekten. Dunkle, schiefe oder unaufgeräumte Bilder sorgen dafür, dass Interessenten weiterscrollen – egal, wie schön die Immobilie in Wirklichkeit ist.

So machen Sie es besser: Bei Tageslicht fotografieren, Räume vorher entrümpeln, gerade Linien, kein extremer Weitwinkel. Ein sauberer Grundriss und eine ehrliche, konkrete Beschreibung (Lage, Zustand, Modernisierungen mit Jahreszahl) gehören in jedes Exposé.

06 Jeden Interessenten zur Besichtigung einladen

In München melden sich auf gute Angebote schnell viele Interessenten. Wer jeden durch die Wohnung führt, verbringt Abende mit „Besichtigungstouristen", die sich den Kauf gar nicht leisten können – und lässt fremde Menschen ins eigene Zuhause.

So machen Sie es besser: Vorab qualifizieren: Kaufmotiv, Zeitrahmen, Eigenkapital und Finanzierungsstatus erfragen. Ab der zweiten Besichtigung eine Finanzierungsbestätigung der Bank verlangen. Nie allein besichtigen, Wertsachen und Dokumente wegräumen.

07 Die Verhandlung aus dem Bauch heraus führen

Es ist Ihr Zuhause – Kritik an Grundriss oder Küche trifft persönlich. Käufer wissen das und verhandeln gezielt über Mängel. Wer emotional reagiert, gibt schnell mehr nach als nötig oder vergrault den richtigen Käufer.

So machen Sie es besser: Legen Sie Ihre Preisuntergrenze vorher schriftlich fest. Zugeständnisse nur gegen Gegenleistung (z. B. schneller Notartermin, Übernahme von Inventar). Angebote grundsätzlich schriftlich einholen.

08 Mängel verschweigen – oder einfach „vergessen“

Im Kaufvertrag wird die Haftung für Sachmängel meist ausgeschlossen. Dieser Ausschluss gilt aber **nicht**, wenn Sie einen Mangel arglistig verschwiegen haben (§ 444 BGB). Feuchter Keller, alter Wasserschaden, fehlende Genehmigung für den Dachausbau – so etwas kann noch Jahre später teuer werden.

So machen Sie es besser: Bekannte Mängel offen ansprechen und schriftlich dokumentieren – idealerweise mit Erwähnung im Kaufvertrag. Ehrlichkeit schützt Sie und schafft Vertrauen beim Käufer.

PRAXIS-TIPP FÜR DIE PREISVERHANDLUNG

Wenn ein Käufer einen Mangel anspricht, antworten Sie nicht sofort mit einem Nachlass. Fragen Sie zurück: *„Ist das der einzige Punkt, der Sie noch vom Kauf abhält?“* So verhindern Sie, dass nach dem ersten Zugeständnis die nächste Forderung folgt.

09 Auf eine mündliche Zusage vertrauen

Ein Immobilienkauf wird erst mit dem notariell beurkundeten Vertrag verbindlich (§ 311b BGB). Bis dahin kann der Käufer jederzeit abspringen – etwa, weil die Bank doch nicht finanziert. Wer allen anderen Interessenten schon abgesagt hat, fängt von vorne an.

So machen Sie es besser: Erst mit Finanzierungsbestätigung zum Notar. Zwei bis drei Interessenten als Reserve freundlich „warm halten", bis der Vertrag unterschrieben ist.

10 Steuern, Kredit und Fristen übersehen

Verkaufen Sie innerhalb von zehn Jahren nach dem Kauf, kann der Gewinn steuerpflichtig sein (Spekulationsfrist, § 23 EStG) – es sei denn, Sie haben die Immobilie im Verkaufsjahr und den beiden Jahren davor selbst bewohnt. Bei laufendem Kredit kann die Bank eine Vorfälligkeitsentschädigung verlangen.

So machen Sie es besser: Vor dem Inserieren kurz mit Steuerberater und Bank sprechen. Beides beeinflusst Ihren tatsächlichen Nettoerlös oft stärker als ein paar tausend Euro Verhandlungsspielraum.

IHRE KURZ-CHECKLISTE VOR DEM START

- ☐ Preis mit echten Verkaufsdaten geprüft
- ☐ Energieausweis liegt vor
- ☐ Alle Unterlagen vollständig
- ☐ Gute Fotos & Grundriss
- ☐ Fragen zur Vorqualifizierung vorbereitet
- ☐ Preisuntergrenze festgelegt
- ☐ Mängel dokumentiert
- ☐ Steuer & Kredit geklärt

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Verkaufen Sie selbst – aber mit dem richtigen Preis.

Der teuerste Fehler auf dieser Liste ist fast immer Fehler Nr. 1 und 2: der falsche Startpreis. Deshalb biete ich Ihnen etwas an, das Ihnen auch dann nützt, wenn Sie am Ende ohne Makler verkaufen.

Kostenlose Preis-Zweitmeinung für Ihre Immobilie

Ich prüfe Ihren geplanten Angebotspreis anhand aktueller Marktdaten für Ihren Münchner Stadtteil – kostenlos, unverbindlich und ohne Verpflichtung, mich zu beauftragen.

- Realistische Preisspanne für Ihre Immobilie
- Einschätzung, wie schnell sich Ihr Objekt zu diesem Preis verkaufen lässt
- Ehrliche Antwort, ob sich ein Privatverkauf in Ihrem Fall lohnt

Anita Feuerer
Selbstständige RE/MAX-Lizenznehmerin
RE/MAX Prime · Planegger Str. 7, 82152 Planegg

Direkt erreichbar
Tel. 089 904 204 696 · Mobil 0160 92698397
af@remax-prime.de

Kostenlose Einschätzung anfragen → immobilien.zickzackfee.de

Dieser Report dient der allgemeinen Information und ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Finanzierungsberatung. Gesetzliche Angaben ohne Gewähr, Stand September 2026. Für Ihre individuelle Situation wenden Sie sich bitte an einen Notar, Rechtsanwalt oder Steuerberater. Impressum: immobilien.zickzackfee.de/impressum