Anita Feuerer RE/MAX

IMMOBILIENMAKLERIN · RE/MAX PRIME · MÜNCHEN

LEITFADEN · 8 PHASEN

Privat verkaufen in München – *Schritt für Schritt*

Vom Grundbuchauszug bis zur Schlüsselübergabe: Der vollständige Fahrplan mit Checklisten für jede Phase. Damit Sie wissen, was auf Sie zukommt – bevor Sie starten.



Kostenloser Report #3
Für Eigentümer, die ihre Immobilie selbst verkaufen möchten

Stand: September 2026
immobilien.zickzackfee.de

ÜBERBLICK

Der Verkaufsprozess auf einen Blick

Ein Immobilienverkauf besteht aus acht Phasen. Jede hat ihre eigenen Aufgaben, Fristen und Stolperfallen. Dieser Leitfaden führt Sie durch alle – mit Checklisten zum Abhaken.

PHASE	WAS PASSIERT	IHR AUFWAND
1 Unterlagen	Dokumente anfordern und prüfen	Behördengänge, Wartezeiten
2 Marktwert	Preis ermitteln, Strategie festlegen	Recherche, Datenquellen
3 Exposé	Fotos, Grundriss, Texte, Pflichtangaben	Einmalig, aber entscheidend
4 Vermarktung	Anzeigen, Anfragen beantworten	Täglich, oft abends & am Wochenende
5 Besichtigungen	Termine, Führungen, Nachfassen	Mehrere Termine pro Woche
6 Verhandlung	Angebote, Bonität, Käuferauswahl	Nervenstärke gefragt
7 Notar	Vertragsentwurf, Beurkundung, Zahlung	Prüfen, abstimmen, warten
8 Übergabe	Protokoll, Schlüssel, Abmeldungen	Ein Termin

REALISTISCHE ZEITPLANUNG

Von der ersten Unterlage bis zur Übergabe vergehen bei einem Privatverkauf in der Regel mehrere Monate. Allein zwischen Beurkundung und Kaufpreiszahlung liegen meist einige Wochen. Planen Sie Puffer ein – besonders, wenn Sie selbst eine neue Immobilie kaufen oder mieten.

I Unterlagen zusammenstellen

Vollständige Unterlagen sind die Voraussetzung für jede Finanzierungszusage – und damit für Ihren Verkauf. Beginnen Sie hiermit, bevor Sie irgendetwas inserieren.

FÜR ALLE IMMOBILIEN

- ☐ Aktueller Grundbuchauszug
- ☐ Flurkarte / Lageplan
- ☐ Energieausweis
- ☐ Grundrisse, Schnitte, Ansichten
- ☐ Wohnflächenberechnung
- ☐ Baubeschreibung / Baugenehmigung
- ☐ Nachweise über Modernisierungen

ZUSÄTZLICH BEI EIGENTUMSWOHNUNG

- ☐ Teilungserklärung & Aufteilungsplan
- ☐ Protokolle der Eigentümerversammlungen (letzte 3 Jahre)
- ☐ Wirtschaftsplan & Hausgeldabrechnung
- ☐ Höhe der Erhaltungsrücklage

BEI VERMIETETEN OBJEKTEN

- ☐ Mietvertrag & Mieterhöhungen
- ☐ Nebenkostenabrechnung

2 Marktwert realistisch ermitteln

Für Wohnungen und Häuser in München wird meist das **Vergleichswertverfahren** herangezogen, bei vermieteten Objekten zusätzlich das Ertragswertverfahren, bei Häusern ergänzend das Sachwertverfahren.

- ☐ Bodenrichtwert prüfen (BORIS-Bayern bzw. Gutachterausschuss München)
- ☐ Tatsächliche Verkaufspreise vergleichbarer Objekte heranziehen – nicht Angebotspreise
- ☐ Zu- und Abschläge für Lage, Etage, Zustand, Energieklasse und Modernisierungsbedarf
- ☐ Preisstrategie festlegen: Angebotspreis und persönliche Untergrenze

PHASE 3 – 4 · VERMARKTUNG

3 Exposé & Anzeige erstellen

Ihre Anzeige ist Ihr Schaufenster. Sie muss ehrlich, vollständig und ansprechend sein – und die gesetzlichen Pflichtangaben enthalten.

- [ ] Fotos bei Tageslicht, aufgeräumt, gerade Perspektiven
- [ ] Grundriss mit Maßen und Wohnfläche
- [ ] Beschreibung: Lage, Ausstattung, Zustand, Modernisierungen mit Jahreszahl
- [ ] Pflichtangaben Energieausweis (§ 87 GEG): Art des Ausweises, Energiekennwert, wesentlicher Energieträger, Baujahr, Effizienzklasse
- [ ] Bei ETW: Hausgeld und Rücklage angeben

4 Vermarkten & Anfragen managen

Planen Sie für die ersten Wochen feste Zeitfenster ein. Schnelle, strukturierte Antworten machen einen professionellen Eindruck.

- [ ] Anzeige auf den großen Portalen schalten
- [ ] Standard-Antwort mit Exposé und Qualifizierungsfragen vorbereiten
- [ ] Alle Anfragen in einer Liste erfassen (Name, Kontakt, Finanzierung, Status)
- [ ] Datenschutz beachten: Interessentendaten nur für den Verkauf nutzen

ACHTUNG ABMAHNFALLE

Fehlen die Energieausweis-Pflichtangaben in Ihrer Anzeige, drohen Bußgelder bis 15.000 €. Prüfen Sie jede Anzeige vor der Veröffentlichung – auch auf Kleinanzeigen-Portalen.

5 Besichtigungen durchführen

Besichtigen Sie nur mit vorqualifizierten Interessenten – und nie allein.

- [ ] Vorab erfragen: Kaufmotiv, Zeitrahmen, Eigenkapital, Finanzierungsstatus
- [ ] Einzeltermine für ernsthafte Interessenten, bei hoher Nachfrage Sammeltermine
- [ ] Wohnung aufräumen, lüften, Licht an – Wertsachen & Dokumente wegschließen
- [ ] Unterlagen-Mappe und Energieausweis bereithalten
- [ ] Nach jedem Termin Notizen machen und nachfassen

6 Verhandeln & Käufer auswählen

Der höchste Preis ist nichts wert, wenn der Käufer ihn nicht finanzieren kann.

- [ ] Kaufpreisangebote schriftlich einholen
- [ ] Finanzierungsbestätigung der Bank anfordern
- [ ] Nicht allen anderen Interessenten absagen, bevor der Notartermin steht
- [ ] Eckdaten für den Notar festhalten: Preis, Übergabetermin, mitverkauftes Inventar

SICHERHEIT GEHT VOR

Bitten Sie Interessenten vor der Besichtigung um vollständigen Namen und Telefonnummer, besichtigen Sie nie allein und lassen Sie niemanden unbeaufsichtigt durch die Räume gehen.

PHASE 7 – 8 · ABSCHLUSS

7 Notar & Kaufvertrag

Der Notar ist zur Neutralität verpflichtet – er erklärt den Vertrag, vertritt aber nicht Ihre Interessen. Die Notar- und Grundbuchkosten sowie die Grunderwerbsteuer (in Bayern 3,5 %) trägt üblicherweise der Käufer, der deshalb oft auch den Notar auswählt.

- [ ] Vertragsentwurf erhalten Verbraucher in der Regel zwei Wochen vor der Beurkundung (§ 17 BeurkG) – nutzen Sie die Zeit
- [ ] Prüfen: Kaufpreis, Fälligkeit, Übergabetermin, Haftungsausschluss, offengelegte Mängel
- [ ] Eintragung der Auflassungsvormerkung für den Käufer
- [ ] Löschung Ihrer Grundschuld mit der Bank abstimmen
- [ ] Zahlung erst nach Fälligkeitsmitteilung des Notars

8 Übergabe

Mit dem Zahlungseingang übergeben Sie Ihre Immobilie – sauber dokumentiert.

- [ ] Übergabeprotokoll mit Zählerständen (Strom, Wasser, Gas/Wärme)
- [ ] Alle Schlüssel übergeben und auflisten
- [ ] Hausverwaltung, Versorger und Versicherung informieren
- [ ] Originalunterlagen an den Käufer übergeben

NACH DEM VERKAUF

Denken Sie an die Steuer: Liegt der Erwerb weniger als zehn Jahre zurück und haben Sie nicht selbst darin gewohnt, kann der Gewinn steuerpflichtig sein (§ 23 EStG). Heben Sie Kaufvertrag und Belege gut auf.

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Sie müssen nicht alles allein machen.

Vielleicht haben Sie beim Lesen gemerkt: Die meisten Phasen schaffen Sie gut selbst – bei einzelnen wären Sie froh über jemanden, der das schon oft gemacht hat. Sprechen wir darüber.

Kostenlose Einschätzung Ihres Verkaufsvorhabens

Wir gehen gemeinsam Ihren Fahrplan durch: Wo stehen Sie, was ist Ihre Immobilie wert, und welche Phasen sollten Sie besser nicht allein angehen?

- Aktuelle Marktwert-Einschätzung für Ihren Stadtteil
- Prüfung Ihrer Unterlagen auf Vollständigkeit
- Unverbindlich – Sie entscheiden danach in Ruhe

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