Anita Feuerer RE/MAX

IMMOBILIENMAKLERIN · RE/MAX PRIME · MÜNCHEN

SELBST-CHECK · 15 FRAGEN

Privat verkaufen – *oder* doch mit Maklerin?

Der ehrliche Selbst-Check für Münchner Eigentümer: 15 Fragen, die in fünf Minuten zeigen, ob Sie für einen Privatverkauf gut aufgestellt sind – und wo Geld auf dem Spiel steht.



Kostenloser Report #2
Für Eigentümer, die ihre Immobilie selbst verkaufen möchten

Stand: September 2026
immobilien.zickzackfee.de

WORUM ES GEHT

Makler sparen – oder am Ende draufzahlen?

Die Maklerprovision ist ein sichtbarer Betrag. Was ein Privatverkauf kostet, ist dagegen oft unsichtbar: ein zu niedriger Preis, ein geplatzter Käufer, Monate zusätzlicher Kreditrate, ein Fehler im Kaufvertrag.

Ob sich ein Privatverkauf lohnt, hängt nicht davon ab, wie klug Sie sind – sondern davon, ob Sie **Zeit, Marktdaten und Erfahrung** für genau diese eine Transaktion mitbringen. Genau das prüft dieser Check.

Was kostet eine Maklerin wirklich?

PUNKT	WAS GILT
Wer zahlt?	Bei Wohnungen und Einfamilienhäusern, die an Verbraucher verkauft werden, gilt seit 23.12.2020 die **Halbteilung** (§ 656c BGB): Verkäufer und Käufer tragen die Provision je zur Hälfte, wenn beide beauftragen.
Wie hoch?	Die Provision ist frei verhandelbar. In München sind häufig rund 3,57 % inkl. MwSt. je Seite üblich.
Wann fällig?	Nur bei Erfolg – also erst mit dem notariellen Kaufvertrag.

DIE EHRLICHE RECHNUNG

Entscheidend ist nicht „Provision ja oder nein“, sondern Ihr **Nettoerlös**: Kaufpreis minus Provision, minus Preisnachlässe, minus Kosten der Vermarktungszeit. Ein Privatverkauf lohnt sich dann, wenn Sie ohne Unterstützung einen ähnlich guten Preis in ähnlicher Zeit erzielen.

SO FUNKTIONIERT DER CHECK

Beantworten Sie die 15 Fragen auf den nächsten Seiten spontan und ehrlich mit Ja oder Nein. Zählen Sie am Ende Ihre Ja-Antworten – die Auswertung finden Sie auf Seite 5.

SELBST-CHECK · TEIL 1

Fragen 1 – 7

MARKT & PREIS

1 Kenne ich die **tatsächlich erzielten** Verkaufspreise vergleichbarer Objekte in meinem Stadtteil – nicht nur Angebotspreise?

Portalpreise sind Wünsche, keine Abschlüsse.

☐ Ja ☐ Nein

2 Kann ich meinen Preis gegenüber einem Käufer und dessen Bank **sachlich begründen**?

Banken prüfen den Beleihungswert – ist der Preis zu hoch, platzt die Finanzierung.

☐ Ja ☐ Nein

3 Weiß ich, wie sich Zustand, Energieklasse und Modernisierungsbedarf auf den Preis auswirken?

Käufer rechnen Sanierungskosten heute sehr genau gegen.

☐ Ja ☐ Nein

UNTERLAGEN & RECHT

4 Habe ich einen gültigen **Energieausweis** und kenne die Pflichtangaben für die Anzeige?

§ 87 GEG – bei Verstoß drohen Bußgelder bis 15.000 €.

☐ Ja ☐ Nein

5 Liegen alle Unterlagen vollständig vor (Grundbuch, Pläne, Wohnfläche, bei ETW Teilungserklärung & Protokolle)?

Ohne vollständige Unterlagen keine Finanzierungszusage für den Käufer.

☐ Ja ☐ Nein

6 Kenne ich alle Mängel meiner Immobilie und habe sie schriftlich dokumentiert?

Arglistig verschwiegene Mängel sind vom Haftungsausschluss nicht gedeckt (§ 444 BGB).

☐ Ja ☐ Nein

7 Habe ich Steuerfragen (Spekulationsfrist) und eine mögliche Vorfälligkeitsentschädigung geklärt?

Beides entscheidet über Ihren tatsächlichen Nettoerlös.

☐ Ja ☐ Nein

SELBST-CHECK · TEIL 2

Fragen 8 – 15

VERMARKTUNG

8 Kann ich Fotos, Grundriss und Exposé in einer Qualität erstellen, die mit professionellen Angeboten mithält?

Die ersten Sekunden online entscheiden über die Anfrage.

☐ Ja ☐ Nein

9 Erreiche ich neben den Portalen auch Käufer, die gar nicht aktiv suchen (Netzwerk, vorgemerkte Interessenten)?

Oft kommen die besten Käufer nicht über die Anzeige.

☐ Ja ☐ Nein

ZEIT & NERVEN

10 Kann ich über Wochen hinweg Anfragen **zeitnah** beantworten – auch tagsüber und am Wochenende?

Wer erst nach Tagen antwortet, verliert die besten Interessenten.

☐ Ja ☐ Nein

11 Kann ich Interessenten vorab qualifizieren und Besichtigungstouristen freundlich, aber bestimmt aussortieren?

Finanzierungsbestätigung, Eigenkapital, Zeitrahmen.

☐ Ja ☐ Nein

12 Kann ich Kritik an meiner Immobilie hören, ohne sie persönlich zu nehmen?

Käufer verhandeln gezielt über Schwächen.

☐ Ja ☐ Nein

VERHANDLUNG & ABSCHLUSS

13 Habe ich eine klare Preisuntergrenze und eine Strategie für die Verhandlung?

Zugeständnisse nur gegen Gegenleistung.

☐ Ja ☐ Nein

14 Kann ich die **Bonität** eines Käufers einschätzen, bevor ich zum Notar gehe?

Bis zur Beurkundung ist nichts verbindlich (§ 311b BGB).

☐ Ja ☐ Nein

15 Kann ich einen Kaufvertragsentwurf lesen und weiß, worauf ich achten muss (Fälligkeit, Übergabe, Haftung)?

Der Notar ist neutral – er vertritt nicht Ihre Interessen als Verkäufer.

☐ Ja ☐ Nein

AUSWERTUNG

Wie viele Fragen haben Sie mit Ja beantwortet?

13 – 15
Gut aufgestellt

Sie bringen viel mit. Ein Privatverkauf ist für Sie realistisch. Größtes Restrisiko: der Startpreis – lassen Sie ihn vor dem Inserieren gegenprüfen.

8 – 12
Machbar, mit Lücken

Sie können vieles selbst, aber einzelne Punkte kosten Sie wahrscheinlich Zeit oder Geld. Prüfen Sie gezielt, wo Sie Unterstützung brauchen.

0 – 7
Hohes Risiko

Hier steht spürbar Geld auf dem Spiel. Ein professionell begleiteter Verkauf ist in Ihrem Fall mit hoher Wahrscheinlichkeit die wirtschaftlichere Lösung.

Die drei Fragen mit dem größten Hebel

Nicht alle Fragen wiegen gleich. Haben Sie eine dieser drei Fragen mit **Nein** beantwortet, sollten Sie vor dem Start unbedingt handeln:

- **Frage 1 – echte Verkaufspreise:** Ein falscher Startpreis ist der teuerste Einzelfehler beim Verkauf.
- **Frage 6 – Mängel:** Haftungsrisiken können Sie noch Jahre nach dem Verkauf einholen.
- **Frage 14 – Bonität des Käufers:** Ein geplatzter Käufer kostet Monate – und oft auch Preis.

MEIN ANGEBOT – AUCH FÜR PRIVATVERKÄUFER

Egal wie Ihr Ergebnis aussieht: Ich gebe Ihnen gerne eine kostenlose, ehrliche Einschätzung zu Preis und Vorgehen. Wenn ein Privatverkauf für Sie die richtige Wahl ist, sage ich Ihnen das auch.

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Ehrliche Einschätzung statt Bauchgefühl.

Sie haben jetzt ein klares Bild, wo Sie stehen. Der nächste Schritt ist eine belastbare Zahl: Was ist Ihre Immobilie heute in Ihrem Stadtteil wirklich wert – und was bleibt Ihnen am Ende netto?

Kostenloses Erstgespräch & Wertermittlung

In einem unverbindlichen Gespräch gehen wir Ihr Ergebnis gemeinsam durch. Sie entscheiden danach in Ruhe, ob Sie selbst verkaufen oder mit mir.

- Marktgerechte Preisspanne für Ihre Immobilie
- Nettoerlös-Vergleich: privat vs. mit Maklerin
- Konkrete To-dos für Ihre offenen Nein-Antworten

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