



Viivi

10 Tipps

für den provisionsfreien
Immobilienverkauf ohne Makler

Der Verkauf einer Immobilie ist eine der größten finanziellen Entscheidungen im Leben der meisten Menschen, und er erfordert eine sorgfältige Planung sowie eine gute Vorbereitung. Während viele Verkäufer die Dienste eines Immobilienmaklers in Anspruch nehmen, um den Prozess zu erleichtern, entscheiden sich immer mehr Menschen dafür, ihre Immobilie ohne Makler zu verkaufen. Dies spart nicht nur Geld, sondern ermöglicht es dir auch, den Verkaufsprozess selbstbestimmt zu gestalten und dabei die volle Kontrolle zu behalten. Doch ganz ohne Unterstützung kann der Weg oft steinig und langwierig sein. Um dir den Einstieg zu erleichtern, haben wir hier 10 detaillierte Tipps zusammengestellt, die dir beim provisionsfreien Immobilienverkauf helfen.



1

Den richtigen Verkaufspreis festlegen

Der wichtigste Schritt beim Immobilienverkauf ist die Festlegung eines realistischen Verkaufspreises. Wird der Preis zu hoch angesetzt, können potenzielle Käufer abgeschreckt werden, was dramatische Folgen haben kann: Die Immobilie bleibt länger auf dem Markt, wertvolle Zeit geht verloren, und es besteht die Gefahr, dass das Objekt am Markt "verbrennt". Besondere Vorsicht ist bei Maklern geboten, die häufig absichtlich überhöhte Bewertungen vornehmen, um Exklusivaufträge zu sichern, nur um den Preis später im Prozess drastisch nach unten zu korrigieren.

Eine Immobilie unter ihrem Wert zu verkaufen und dadurch direkte finanzielle Verluste zu erleiden, ist die Horrorvorstellung aller Immobilienverkäufer. Die Sorge ist verständlich, denn niemand möchte Erlöspotentiale der eigenen Immobilie verschenken. Durch ein sorgfältiges und präzises Vorgehen kann dir dies jedoch erspart bleiben.

Beginne mit einer gründlichen Marktanalyse und beziehe verschiedene Informationen ein. Recherchiere die Verkaufspreise vergleichbarer Immobilien in deiner Region. Achte hierbei auf eine vergleichbare Lage, Größe und Ausstattung. Diese Informationen findest du online bei den Inseraten auf allen gängigen Immobilienportalen. Am besten vergleichst du die Immobilien über den Quadratmeterpreis. Dieser lässt sich anhand der Wohnfläche und des Gesamtpreises abbilden. Hierbei kannst du aus mehreren Inseraten einen Durchschnitt errechnen. Das gibt dir einen ersten Preisrahmen für den möglichen Wert deiner Immobilie. Bedenke allerdings, dass es sich hier um Angebotspreise handelt und in den meisten Fällen die Immobilien zu einem niedrigeren Preis verkauft werden. Die tatsächlich gezahlten Preise, die für dich nicht im Internet ersichtlich sind, können zwischen 10% und 30% unterhalb des inserierten Preises liegen.



Außerdem kannst du zahlreiche Online-Bewertungstools nutzen, um einfach und schnell eine grobe Wertermittlung zu bekommen. Achte am besten auf einen neutralen Anbieter, zum Beispiel eine Vergleichsplattform. Hierbei gibst du online ein paar Informationen zu deiner Immobilie ein und erhältst auf Basis umfangreicher Marktdaten eine erste Indikation.

Beide genannten Verfahren beziehen allerdings viele wichtige individuelle Details deiner Immobilie nicht mit ein. Eine genaue Einschätzung erfordert oft ein tiefes Verständnis des Marktes, was für Laien eine Herausforderung darstellen kann. Ein professioneller Bewertungsservice kann daher final sehr hilfreich sein, um sicherzustellen, dass du den richtigen Preis festlegst und nicht unnötig Zeit verlierst oder sogar Geld verschenkst.

2 Professionelle Fotos erstellen

Gute Fotos sind sehr wichtig für die erfolgreiche Vermarktung deiner Immobilie. In einer digitalisierten und schnelllebigen Welt entscheidet der erste Eindruck oft darüber, ob sich ein Interessent für deine Immobilie weiterführend interessiert oder nicht.

Ein professioneller Fotograf weiß, wie man deine Immobilie ins beste Licht rückt und besondere Details hervorhebt. Wenn du selbst keine Erfahrung in der Fotografie hast, könnte es sich lohnen, in professionelle Aufnahmen zu investieren. Eine suboptimale Präsentation deiner Immobilie kann den Verkaufsprozess erheblich verzögern, weil deine Immobilie online neben anderen Inseraten untergeht. Häufig können mithilfe moderner Smartphones auch schon recht gute Fotos erstellt werden. Achte bei den Aufnahmen darauf, dass du dein Haus oder deine Wohnung gründlich aufräumst und störende Gegenstände, wie zum Beispiel einen Wäscheständer, wegräumst. Außerdem solltest du die Fotos tagsüber machen und für eine gute Belichtung sorgen.

Persönliche Einrichtungsstile und bewohnte Immobilien können auf Fotos abschreckend wirken, da es Interessenten häufig schwerfällt, sich die Innenräume im eigenen Stil vorzustellen. Hierfür kann man heutzutage auf praktische Softwares zurückgreifen, die deine Immobilie digital neu möblieren. Dies schützt deine Privatsphäre und Interessenten können sich die Immobilie attraktiv nach eigenem Belieben vorstellen.



3 Dokumente vorbereiten

Als privater Immobilienverkäufer ist es entscheidend, alle relevanten Objektunterlagen sorgfältig vorzubereiten, um den Verkaufsprozess effizient und rechtssicher zu gestalten. Aus rechtlichen Gründen bist du verpflichtet, bestimmte Dokumente bereitzustellen.

Gut vorbereitete Unterlagen erleichtern es dem Käufer zudem, die Finanzierung bei seiner Bank zu sichern. Banken fordern in der Regel eine Vielzahl von Dokumenten, um den Wert der Immobilie und die Kreditwürdigkeit des Käufers zu prüfen. Wenn alle Unterlagen vollständig und gut strukturiert vorliegen, kann der Käufer den Finanzierungsprozess zügig durchlaufen, was den Verkaufsprozess erheblich beschleunigt.



Darüber hinaus minimierst du mit einer gründlichen Vorbereitung das Risiko von rechtlichen Auseinandersetzungen, die durch fehlende oder unvollständige Dokumente entstehen könnten. Für deinen erfolgreichen Immobilienverkauf sind im Wesentlichen folgenden Dokumenten wichtig:

- ④ **Energieausweis:** Dieser ist gesetzlich vorgeschrieben und liefert potenziellen Käufern Informationen über die Energieeffizienz deiner Immobilie. Er kann bei einem zertifizierten Energieberater oder über spezielle Online-Portale beantragt werden.
- ④ **Grundbuchauszug:** Er gibt Auskunft über die Eigentumsverhältnisse und etwaige Belastungen der Immobilie. Du erhältst diesen beim zuständigen Grundbuchamt oder online über entsprechende Dienste.
- ④ **Flurkarte:** Diese zeigt die genaue Lage und die Grenzen des Grundstücks. Du kannst die Flurkarte beim Katasteramt anfordern.
- ④ **Baugenehmigungen und Baupläne:** Falls du bauliche Veränderungen an der Immobilie vorgenommen hast, sind diese Dokumente erforderlich. Diese erhältst du beim Bauordnungsamt oder aus deinen persönlichen Unterlagen.
- ④ **Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung (bei Eigentumswohnungen):** Diese Dokumente regeln die Rechte und Pflichten innerhalb der Wohnungseigentümergeinschaft und sind über die Hausverwaltung zu beziehen.



- ⌚ **Nebenkostenabrechnungen und Wohngeldabrechnungen:** Diese geben dem Käufer einen Überblick über die laufenden Kosten der Immobilie und können von der Hausverwaltung oder aus deinen eigenen Unterlagen stammen.
- ⌚ **Protokolle der Eigentümerversammlungen (bei Eigentumswohnungen):** Die Protokolle informieren über Beschlüsse und geplante Maßnahmen der Eigentümergemeinschaft. Diese Unterlagen erhältst du von der Hausverwaltung.
- ⌚ **Grundriss:** Der Grundriss zeigt die Raumaufteilung und die bauliche Struktur der Immobilie. Wenn du keinen aktuellen Grundriss hast, kannst du diesen beim Bauordnungsamt oder bei einem Architekten bekommen.
- ⌚ **Wohnflächenberechnung:** Diese Berechnung gibt die genaue Wohnfläche der Immobilie an und ist für die Bewertung und Kaufpreisgestaltung wichtig. Die Wohnflächenberechnung findest du in den Bauunterlagen oder kannst sie bei Bedarf von einem Architekten oder Vermesser erstellen lassen.

Durch die vollständige und sorgfältige Zusammenstellung dieser Dokumente erleichterst du dem Käufer nicht nur die Entscheidungsfindung, sondern auch die Finanzierung bei seiner Bank. Ein gut vorbereiteter Verkauf ist nicht nur rechtlich abgesichert, sondern auch wesentlich effizienter und erfolgreicher.

4

Die richtige Vermarktungsstrategie wählen

Die Vermarktung deiner Immobilie ist einer der aufwendigsten Teile des Verkaufsprozesses. Ohne professionelle Unterstützung bist du selbst dafür verantwortlich, die richtigen Kanäle zu nutzen und deine Immobilie ins rechte Licht zu rücken.

Eine Vielzahl von Online-Portalen, sozialen Medien und Printmedien bieten heutzutage Möglichkeiten, deine Immobilie zu präsentieren und zu vermarkten. Grundsätzlich sind jedoch Inserate in Online-Portalen heutzutage der wichtigste Kanal für den erfolgreichen Verkauf deiner Immobilie. Die passende Wahl der richtigen Plattform und die optimale Präsentation deiner Immobilie können den Unterschied machen, ob du deine Immobilie in kurzer Zeit zu einem guten Preis verkaufst oder ob sie lange auf dem Markt bleibt. Bei der falschen Strategie oder unzureichender Präsentation kann es sein, dass ein Käufer nur bereit ist, eine geringere Summe zu zahlen, als wenn die Immobilie optimal präsentiert würde. Bei der idealen Präsentation macht die Immobilie einen wertvolleren Eindruck und spricht mehr Menschen an.

Daher ist neben ansprechenden Fotos eine detaillierte und überzeugende Immobilienbeschreibung entscheidend. Diese sollte alle relevanten Informationen enthalten, wie z. B. die Größe, Anzahl der Zimmer, Ausstattung und natürlich die Lage.

Achte auf einen freundlichen und ansprechenden Text, der deine Immobilie wahrheitsgemäß und attraktiv beschreibt. Vermeide Rechtschreibfehler, da dies dem ersten Eindruck schaden kann.

5 Besichtigungen vorbereiten

Eine erfolgreiche Besichtigung ist offensichtlich wertvoll. Es ist wichtig, dass deine Immobilie sauber, aufgeräumt und einladend wirkt. Ein neutraler Stil hilft potenziellen Käufern, sich vorzustellen, wie sie die Räume nutzen könnten. Im Vorfeld solltest du prüfen, wen du zu dir nachhause einlädst. Nimm daher unbedingt vorher Kontakt mit den Interessenten auf und kläre die zentralen Punkte. Bei einem Telefonat bekommst du schnell ein Gefühl und kannst auf dein Bauchgefühl hören. Folgende Punkte solltest du vor einer Besichtigung erfragen:

- Wer wird die Immobilien genau erwerben?
- Welche Nutzung ist angedacht? (Selbstnutzung oder Kapitalanlage)
- Wie soll die Finanzierung erfolgen?



Eine positive Atmosphäre wirkt Wunder, achte daher auf eine freundliche Begrüßung und eine gastfreundschaftliche Art. Grundsätzlich kann man Besichtigungen gut privat ohne Hilfe durchführen, denn niemand kennt deine Immobilie besser als du. Außerdem finden viele Interessenten es sehr angenehm, ohne Makler zu besichtigen und Ihre persönlichen Fragen direkt dem Verkäufer stellen zu können. Du kannst je nach Immobilie und Anzahl von Besichtigungswünschen Einzel- oder Sammeltermine besprechen. Gib den Interessenten nach einer Führung ruhig Zeit, sich vor Ort selbst umzuschauen und sich frei zu bewegen. Schaffe einen verbindlichen Abschluss und Verbleib.

6

Verhandlungsgeschick entwickeln

Als privater Verkäufer musst du die Verhandlungen selbst führen. Dies erfordert nicht nur Selbstbewusstsein, sondern auch ein gewisses Maß an Verhandlungsgeschick. Viele Käufer versuchen, den Preis zu drücken oder zusätzliche Leistungen herauszuhandeln. Hierbei ist es wichtig, Ihre Interessen klar zu vertreten und gleichzeitig kooperativ und flexibel zu bleiben, um den Verkauf nicht zu gefährden. Verhandlungen können oft zäh und stressig sein, besonders wenn es um hohe Summen geht. Unterstützung von Experten kann hier helfen, einen fairen Preis zu erzielen und das Beste aus Ihrem Verkauf herauszuholen.



7

Rechtliche Aspekte beachten

Der Verkauf einer Immobilie ist ein komplexer rechtlicher Prozess. Als Verkäufer bist du dazu verpflichtet, einige Unterlagen wie den Energieausweis bereitzustellen. Außerdem bist du für die Richtigkeit deiner Angaben verantwortlich. Für die Abwicklung deines Verkaufes wird ein Notar in der Regel vom Käufer beauftragt und bezahlt. Trotzdem ist dieser grundsätzlich zwischen den Parteien neutral und darf parallel nicht einseitig anwaltlich beraten.

Du kannst dich daher in Deutschland auf eine neutrale und professionelle Begleitung des Notars mit einer rechtssicheren Abwicklung verlassen. Dennoch ist es wichtig, den Kaufvertrag sorgfältig zu prüfen, um rechtliche Fallstricke zu vermeiden. Die rechtlichen Anforderungen können überwältigend sein, besonders wenn man keine Erfahrung auf diesem Gebiet hat. Ein erfahrener Berater kann dich hierbei unterstützen und sicherstellen, dass alle rechtlichen Aspekte korrekt abgewickelt werden, um böse Überraschungen zu vermeiden.

8 Zeitpunkt für den Verkauf wählen

Der Zeitpunkt des Verkaufs kann den Preis deiner Immobilie maßgeblich beeinflussen. Während Frühling und Herbst oft als die besten Zeiten für den Verkauf gelten, spielen auch die aktuelle Marktlage und wirtschaftliche Faktoren eine große Rolle. Es kann schwierig sein, den optimalen Verkaufszeitpunkt zu bestimmen, besonders wenn du nicht regelmäßig den Immobilienmarkt verfolgst. Beziehe bei der Wahl des Zeitpunkts auch deine persönliche Situation mit ein, denn ein Verkauf braucht in jedem Fall eine gewisse Aufmerksamkeit und deine Zeit. Gleiche das daher mit deiner beruflichen, familiären und gesundheitlichen Situation ab.



9 Finanzielle Planung berücksichtigen

Ein erfolgreicher Immobilienverkauf erfordert eine sorgfältige finanzielle Planung. Dazu gehört nicht nur die Festlegung eines realistischen Verkaufspreises, sondern auch die Berücksichtigung aller möglichen Kosten, die mit dem Verkauf verbunden sind. Dazu gehören Renovierungsarbeiten, Dokumentationskosten und eventuell anfallende Steuern. Eine umfassende Finanzplanung kann den Unterschied zwischen einem erfolgreichen und einem enttäuschenden Verkauf ausmachen. Wenn du sicherstellen möchtest, dass alle finanziellen Aspekte berücksichtigt werden, kann professionelle Unterstützung z.B. von Ihrem Steuerberater oder von Ihrer finanzierenden Bank wertvolle Hilfe leisten.

Der Verkauf einer Immobilie ist oft ein langwieriger Prozess, besonders wenn man ihn ohne professionelle Hilfe durchführt. Es kann einige Zeit dauern, bis sich der richtige Käufer findet, und in dieser Zeit ist Geduld gefragt. Viele private Verkäufer unterschätzen, wie viel Zeit und Mühe der Verkaufsprozess in Anspruch nehmen kann und gehen von einer zu kurzen Verkaufsdauer aus. Wenn du dir nicht sicher bist, ob du die Geduld und die Zeit für den gesamten Prozess aufbringen kannst, solltest du in Erwägung ziehen, professionelle Unterstützung in Anspruch zu nehmen. Rechne beim Verkauf mit mindestens 6 Wochen, allerdings kann selbst ein gut vorbereiteter Verkauf je nach Immobilie und Lage auch schnell bis zu 6 Monaten dauern.

👉 **Fazit:**

Der provisionsfreie Verkauf einer Immobilie ohne Makler kann eine lohnende, aber auch herausfordernde Aufgabe sein. Du behältst die Kontrolle über den gesamten Verkaufsprozess und sparst dir einiges an Geld. Doch der Weg ist oft steinig und erfordert viel Eigeninitiative, Wissen und Zeit. Ohne fundierte Kenntnisse und Erfahrung kann der Verkauf schnell zu einer mühsamen Aufgabe werden. Wie wäre es, wenn du professionell unterstützt werden würdest und dir dabei trotzdem den teuren Makler sparen könntest?

Genau hier kommt Viivi ins Spiel. Wir unterstützen dich bei jedem Schritt des Verkaufsprozesses, ohne die hohen Kosten eines traditionellen Maklers. Wir bieten dir die nötigen Tools und die professionelle Unterstützung, um deine Immobilie erfolgreich und rundumsorglos zu verkaufen. Mit Viivi behältst du jederzeit die volle Kontrolle und kannst dich auf eine reibungslose Abwicklung verlassen.

Deine Immobilie setzen wir zu Beginn attraktiv in Szene und inserieren sie für dich.

Online hast du jederzeit transparent den Überblick über deinen Verkauf.

Dein persönlicher Ansprechpartner ist immer für dich da – bis der Verkauf komplett abgeschlossen ist. Mit Viivi sparst du, im Gegensatz zu einem traditionellen Makler, viel Geld und kannst deinen Gewinn durch unseren fairen Fixpreis deutlich erhöhen.

Wenn du also den Aufwand und die Risiken eines kompletten Eigenverkaufs scheust, sind wir deine ideale Lösung. Setze jetzt auf Viivi und verkaufe deine Immobilie erfolgreich – ganz ohne Makler, aber nicht ohne Unterstützung. Über 2.000 Menschen in Deutschland sind bereits Teil von Viivi.

Erfahre jetzt mehr darüber, wie du bei deinem Immobilienverkauf aktiv Geld sparen kannst und dabei trotzdem den vollen Service genießt.

Wir freuen uns auf dich.

Vorbereitung

- Immobilienwert ermitteln
- Online-Bewertungstools verwenden
- Vergleichbare Immobilien in der Umgebung recherchieren
- Bei Bedarf einen Gutachter beauftragen

Unterlagen zusammenstellen

- Grundbuchauszug
- Energieausweis
- Baupläne und Grundrisse
- Wohnflächenberechnung
- Teilungserklärung (bei Eigentumswohnungen)
- Aktuelle Nebenkostenabrechnung
- Wartungs- und Reparaturbelege
- Bescheinigung über die Feuerstättenschau (bei Kamin)
- Nachweise über durchgeführte Modernisierungen

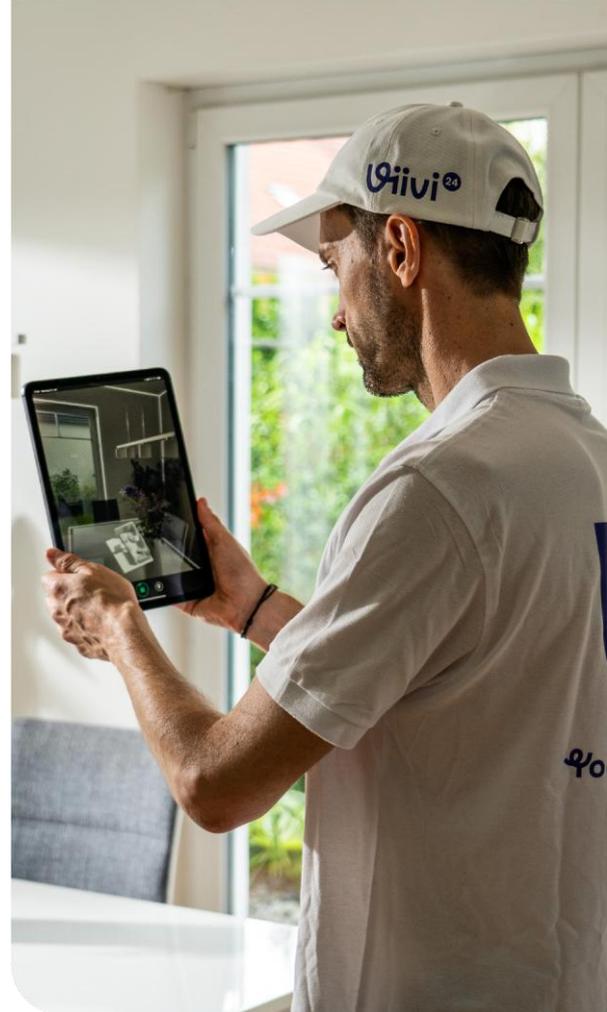
Immobilie herrichten

- Kleinere Reparaturen durchführen
- Garten/Pflanzen pflegen
- Immobilie gründlich reinigen
- Eventuell Home Staging in Betracht ziehen



Vermarktung

- Verkaufspreis festlegen
- Auf Basis der Marktanalyse und Gutachten
- Verhandlungsspielraum einplanen
- Ansprechende Verkaufsunterlagen erstellen
- Hochwertige Fotos der Immobilie machen
- Aussagekräftige und ehrliche Beschreibung verfassen
- Alle relevanten Informationen aufführen (Baujahr, Lage, Zustand, Ausstattung etc.)
- Inserate schalten
- Auf Immobilienportalen (z.B. Immobilienscout24, Immonet, eBay Kleinanzeigen)
- Lokale Zeitungen
- Social Media nutzen (z.B. Facebook-Gruppen)



Besichtigungen und Verhandlungen

- Anfragen bearbeiten
- Schnell und professionell auf Anfragen reagieren
- Besichtigungstermine koordinieren
- Besichtigungen durchführen
- Immobilie optimal präsentieren
- Alle Fragen der Interessenten ehrlich beantworten
- Stärken der Immobilie betonen
- Kaufinteressenten prüfen
- Bonitätsprüfung (z.B. durch eine Schufa-Auskunft)
- Finanzierungsnachweis der Interessenten einholen
- Preisverhandlungen führen
- Verhandlungsstrategie überlegen
- Realistische Preisvorstellungen haben
- Kompromissbereitschaft zeigen



Vertragsabschluss

- Kaufvertrag vorbereiten
- Notar beauftragen (Vertragsentwurf erstellen lassen)
- Alle Details und Bedingungen besprechen
- Notartermin vereinbaren
- Notar zur Beurkundung des Kaufvertrages
- Personalausweis mitbringen

- Übergabetermin festlegen
- Zeitpunkt der Schlüsselübergabe klären
- Übergabeprotokoll erstellen (Zählerstände, Zustand der Immobilie etc.)

Nach dem Verkauf

- Immobilie abmelden/ummelden
- Strom-, Gas-, Wasser- und Müllversorgung abmelden
- Hausversicherung informieren
- Mögliche Steuerpflichten beachten (Spekulationssteuer, Grundsteuer)

- Kaufpreiszahlung überwachen
- Zahlungseingang überwachen
- Notar informiert über Eingang des Kaufpreises

- Schlüsselübergabe durchführen
- Übergabeprotokoll unterzeichnen lassen
- Alle Schlüssel übergeben

Jetzt kannst du diese Liste nach und nach abhaken, um sicherzustellen, dass du alle Schritte beim Immobilienverkauf ohne Makler durchführst.