

RATGEBER

Immobilie richtig verkaufen in 7 Schritten

Immobilie richtig verkaufen: Vorbereitung, Wert, Unterlagen, Vermarktung, Besichtigung, Notar und Übergabe in 7 Schritten, mit Checkliste zum Abhaken.

Wer eine **Immobilie richtig verkaufen** möchte, braucht einen realistischen Preis, vollständige Unterlagen, eine gute Präsentation und einen sauberen Kaufvertrag. Dieser Ratgeber führt Sie in sieben Schritten durch den Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung, von der ersten Überlegung bis zur Schlüsselübergabe. Am Ende finden Sie eine Checkliste zum Abhaken und Ausdrucken.

Zur Checkliste

Immobilie kostenlos bewerten



Der Immobilienverkauf in sieben Schritten, von der Vorbereitung bis zur Übergabe.

Schritt 1: Den Verkauf vorbereiten

Bevor die erste Anzeige erscheint, sollten Sie wissen, was Sie wollen und was der Verkauf für Sie bedeutet. Klären Sie, bis wann Sie verkaufen möchten und wohin Sie danach ziehen. Wer eine neue Immobilie kauft, stimmt beide Vorgänge am besten mit der Bank ab, damit Sie nicht zwei Finanzierungen gleichzeitig tragen.

Kredit und Grundschild

Ist die Immobilie noch finanziert, fragen Sie früh bei Ihrer Bank nach Restschuld und Ablösung. Ein Festzinsdarlehen mit Grundschild können Sie beim Verkauf vorzeitig kündigen, sobald seit der vollständigen Auszahlung sechs Monate vergangen sind; die Bank darf dann eine Vorfälligkeitsentschädigung verlangen (§ 490 Abs. 2 BGB). Sind die Angaben dazu im Kreditvertrag unzureichend, entfällt der Anspruch (§ 502 Abs. 2 Nr. 2 BGB); der Bundesgerichtshof hat das 2025 für eine Klausel einer Sparkasse entschieden (Urteil vom 20.05.2025, XI ZR 22/24). Liegt die vollständige Auszahlung mehr als zehn Jahre zurück, können Sie mit sechs Monaten Frist ohne Entschädigung kündigen (§ 489 Abs. 1 Nr. 2 BGB). Mehr dazu im Ratgeber **Haus**

verkaufen trotz laufendem Kredit.

Steuern

Private Verkäufer versteuern den Gewinn, wenn zwischen Kauf und Verkauf nicht mehr als zehn Jahre liegen (§ 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 EStG). Steuerfrei bleibt der Verkauf, wenn Sie die Immobilie seit dem Kauf ausschließlich selbst bewohnt haben oder im Verkaufsjahr und in den beiden Jahren davor. Beträgt der gesamte Gewinn aus solchen Geschäften im Jahr weniger als 1.000 €, fällt keine Steuer an. Wann die Frist genau endet und was sie in Ihrem Fall kostet, zeigt unser Ratgeber [Spekulationssteuer bei Immobilien](#) mit Rechner. Klären Sie steuerliche Fragen vor dem Verkauf mit Ihrer Steuerberatung.

Alle Eigentümer an einen Tisch

Gehört die Immobilie mehreren Personen, müssen alle dem Verkauf zustimmen; eine Erbengemeinschaft kann nur gemeinschaftlich verfügen (§ 2040 BGB). Leben Sie im gesetzlichen Güterstand und macht die Immobilie praktisch Ihr gesamtes Vermögen aus, brauchen Sie auch als Alleineigentümer die Einwilligung Ihres Ehegatten (§ 1365 BGB). Mehr dazu lesen Sie in unseren Ratgebern zur [geerbten Immobilie](#) und zum [Hausverkauf bei Scheidung](#).

Schritt 2: Den Wert realistisch ermitteln

Der Angebotspreis ist der wichtigste Hebel für einen erfolgreichen Verkauf. Ist er zu hoch, bleibt die Anzeige lange online, Interessenten werden misstrauisch und der Preis muss später oft deutlich gesenkt werden. Ist er zu niedrig, verschenken Sie Geld. Grundlage ist der Marktwert: Er ergibt sich aus Vergleichspreisen ähnlicher Immobilien, dem Bodenwert und dem Zustand, bei vermieteten Objekten auch aus den Mieten.

Den Bodenrichtwert Ihres Grundstücks finden Sie kostenlos im amtlichen Portal [BORIS Brandenburg](#), aktuell zum Stichtag 1. Januar 2026. Eine erste Einschätzung erhalten Sie mit unserer [kostenlosen Immobilienbewertung](#); wie Gutachter vorgehen, erklären die Ratgeber zur [Hausbewertung](#) und [Wohnungsbewertung](#).

Schritt 3: Unterlagen zusammenstellen

Käufer, Banken und Notar brauchen verlässliche Unterlagen. Wer sie früh zusammenstellt, beantwortet Fragen sofort und verkürzt den Verkauf. Welche Dokumente Sie brauchen, zeigt die [Checkliste](#) unten; für Eigentumswohnungen und vermietete Immobilien kommen weitere hinzu.

Pflicht ist ein gültiger Energieausweis: Kaufinteressenten müssen ihn spätestens bei der Besichtigung sehen, und der Käufer erhält ihn unverzüglich nach dem Kaufvertrag (§ 80 Abs. 4 Gebäudemodernisierungsgesetz). Mehr zu Ausweisarten, Ausnahmen und Kosten auf unserer Seite [Energieausweis](#).

Schritt 4: Die Immobilie präsentieren und vermarkten

- **Vorbereiten:** kleine Reparaturen erledigen, aufräumen, persönliche Gegenstände wegräumen, den Garten pflegen.
- **Fotos:** helle, ehrliche Aufnahmen bei gutem Licht; Tipps im Ratgeber [Immobilie fotografieren](#).
- **Exposé:** Beschreibung, Grundrisse, Flächen, Lage, Kaufpreis und die Pflichtangaben aus dem Energieausweis.
- **Vermarktungsweg:** Immobilienportale, Interessenten aus einer Kartei oder ein diskreter Verkauf ohne öffentliche Anzeige.

Bleiben Sie in Anzeige und Exposé bei den Tatsachen, denn solche Angaben bestimmen mit, welche Beschaffenheit der Käufer erwarten darf (§ 434 Abs. 3 BGB). Wer weiß, dass eine Angabe falsch ist, und sie nicht richtigstellt, haftet wegen Arglist trotz Haftungsausschluss, auch wenn die Angabe aus dem Exposé des Maklers stammt. So hat der Bundesgerichtshof 2026 im Fall eines als „freistehendes Einfamilienhaus“ angebotenen Hauses in einem Wochenendhausgebiet entschieden, in dem dauerhaftes Wohnen nicht erlaubt war (Urteil vom 27.03.2026, V ZR 169/24).

Privat oder mit Makler verkaufen?

Einen Makler brauchen Sie nicht. Wer privat verkauft, übernimmt aber Bewertung, Exposé, Anzeigen, Besichtigungen, die Prüfung der Käufer und die Vorbereitung des Notartermins selbst. Wird ein Makler beauftragt, gilt beim Verkauf einer Wohnung oder eines Einfamilienhauses an einen privaten Käufer: Beauftragen beide Seiten den Makler, zahlen sie gleich viel; hat nur der Verkäufer beauftragt, darf er höchstens die Hälfte an den Käufer weitergeben (§§ 656c, 656d BGB). Der Maklervertrag braucht die Textform (§ 656a BGB). Einen Vergleich lesen Sie im Ratgeber [Privat oder mit Makler verkaufen](#); was wir übernehmen, zeigt die Seite [Immobilie verkaufen](#).

Schritt 5: Besichtigen und verhandeln

- **Interessenten vorab prüfen:** Wer das Exposé gelesen hat und seine Finanzierung geklärt hat, ist ein ernsthafter Kandidat.
- **Einzeltermine statt Massenbesichtigung:** So bleibt Zeit für Fragen, und Sie behalten den Überblick.
- **Sicherheit:** Wertsachen, Dokumente und Schlüssel wegschließen, Besichtigungen nicht allein durchführen.
- **Mängel offen ansprechen:** Was Sie wissen, gehört auf den Tisch, siehe Schritt 6.
- **Finanzierung klären:** Lassen Sie sich vor dem Notartermin eine Finanzierungsbestätigung der Bank des Käufers zeigen.

Vorsicht bei Reservierungsgebühren: Verlangt ein Makler sie in seinen Geschäftsbedingungen, ohne dass sie bei einem Scheitern erstattet wird und ohne nennenswerte Gegenleistung, ist die Klausel unwirksam (Bundesgerichtshof, Urteil vom 20.04.2023, I ZR 113/22). Verbindlich wird ein Verkauf erst mit dem

notariellen Kaufvertrag.

Schritt 6: Kaufvertrag und Notar

- **Beurkundung:** Ein Kaufvertrag über ein Haus, ein Grundstück oder eine Eigentumswohnung ist nur wirksam, wenn ein Notar ihn beurkundet (§ 311b Abs. 1 BGB).
- **Vertragsentwurf:** Der Notar schickt vorab einen Entwurf. Ist ein Unternehmer beteiligt, etwa ein Bauträger, soll der Verbraucher ihn in der Regel zwei Wochen vor dem Termin erhalten (§ 17 Abs. 2a BeurkG). Auch beim Verkauf unter Privatleuten lohnt es sich, den Entwurf in Ruhe zu lesen und Fragen vorher zu klären.
- **Inhalt:** Kaufpreis und Fälligkeit, Übergabetermin, Lastenfreistellung, Haftung für Mängel und mitverkaufte Gegenstände wie die Einbauküche.
- **Sicherheit für beide Seiten:** Nach der Beurkundung beantragt der Notar eine Vormerkung für den Käufer im Grundbuch (§ 883 BGB). Der Kaufpreis wird fällig, wenn der Notar mitteilt, dass Vormerkung, Verzicht auf das gemeindliche Vorkaufsrecht und Löschungsunterlagen vorliegen. Ein Notaranderkonto ist nur bei besonderem Sicherungsbedürfnis vorgesehen (§ 57 Abs. 2 BeurkG).
- **Vorkaufsrecht der Gemeinde:** Die Gemeinde erfährt vom Verkauf und kann ein bestehendes Vorkaufsrecht innerhalb von drei Monaten ausüben (§ 28 BauGB). Beim Verkauf einer Eigentumswohnung besteht es nicht (§ 24 Abs. 2 BauGB).
- **Zum Termin mitbringen:** Personalausweis und Steuer-Identifikationsnummer, denn der Notar muss sie dem Finanzamt melden (§ 20 GrEStG).
- **Eigentumsübergang:** Eigentümer wird der Käufer erst mit der Eintragung im Grundbuch (§ 873 BGB).

Mängel und Gewährleistung

In Kaufverträgen über gebrauchte Immobilien wird die Haftung für Sachmängel meist ausgeschlossen. Dieser Ausschluss gilt nicht, wenn Sie einen Mangel arglistig verschweigen (§ 444 BGB). Sprechen Sie deshalb alles an, was Sie über Feuchtigkeit, Schäden, fehlende Genehmigungen oder Altlasten wissen, und lassen Sie wichtige Punkte im Vertrag festhalten. Unterlagen nur in einen digitalen Datenraum zu stellen, reicht nicht, wenn Sie nicht erwarten können, dass der Käufer den Punkt dort findet (Bundesgerichtshof, Urteil vom 15.09.2023, V ZR 77/22).

Wer zahlt was?

Kosten	Wer zahlt üblicherweise	Hinweis
Notar und Grundbuch für den Kauf	Käufer	gesetzliche Regel (§ 448 Abs. 2 BGB), vertraglich änderbar

Kosten	Wer zahlt üblicherweise	Hinweis
Grunderwerbsteuer 6,5 %	Käufer	so im Vertrag vereinbart; gegenüber dem Finanzamt haften beide Seiten (§ 13 GrEStG)
Löschung der Grundschuld	Verkäufer	weil er lastenfrei übergibt; Grundbuchgebühr bei 200.000 € Grundschuld 217,50 €, dazu Notar für die Beglaubigung
Vorfälligkeitsentschädigung	Verkäufer	nur bei vorzeitiger Ablösung eines Festzinskredits
Maklerprovision	nach Vereinbarung	bei Wohnung oder Einfamilienhaus an private Käufer höchstens hälftige Weitergabe
Energieausweis	Verkäufer	bei IMMOBRA mit Verkaufsauftrag kostenlos
Steuer auf den Gewinn	Verkäufer	nur innerhalb von zehn Jahren und ohne Eigennutzung

Abweichende Vereinbarungen im Kaufvertrag sind möglich. Die Kosten des Käufers berechnet unser [Kaufnebenkosten-Rechner](#).

Schritt 7: Übergabe und was danach zu tun ist

- **Zahlung abwarten:** Übergeben Sie die Schlüssel erst, wenn der Kaufpreis vollständig auf Ihrem Konto ist.
- **Übergabeprotokoll:** Zählerstände für Strom, Wasser, Gas oder Heizöl, übergebene Schlüssel, mitverkaufte Gegenstände und bekannte Schäden festhalten und von beiden Seiten unterschreiben lassen.
- **Lasten:** Ab der Übergabe trägt der Käufer die laufenden Lasten, sofern der Vertrag nichts anderes regelt (§ 446 BGB).
- **Grundsteuer:** Sie richtet sich nach den Verhältnissen am 1. Januar; das Finanzamt rechnet die Immobilie erst ab dem folgenden Jahr dem Käufer zu (§ 9 GrStG, § 222 BewG). Für das Verkaufsjahr bleibt der Verkäufer Steuerschuldner, die Aufteilung zwischen Ihnen regelt der Kaufvertrag.
- **Gebäudeversicherung:** Sie geht mit der Eintragung des Käufers im Grundbuch auf ihn über (§ 95 VVG). Melden Sie den Verkauf unverzüglich Ihrem Versicherer (§ 97 VVG); der Käufer kann den Vertrag innerhalb eines Monats nach dem Erwerb kündigen (§ 96 VVG).
- **Verträge und Behörden:** Strom, Gas, Wasser, Telefon und Internet ummelden oder kündigen und sich beim Einwohnermeldeamt ummelden, wenn Sie selbst ausziehen.

Checkliste zum Abhaken und Ausdrucken

Haken Sie erledigte Punkte ab. Ihr Fortschritt bleibt in diesem Browser gespeichert, und Sie können die Liste jederzeit ausdrucken.

Checkliste Immobilienverkauf

VORBEREITUNG

- ☐ Ziel und Zeitrahmen festlegen: bis wann verkaufen, wohin danach?
- ☐ Restschuld und Kündigungsmöglichkeiten des Kredits bei der Bank erfragen
- ☐ Steuerliche Folgen klären (Spekulationsfrist, Eigennutzung)
- ☐ Bei Miteigentum, Erbengemeinschaft oder Ehe: Zustimmung aller Beteiligten klären

WERT UND PREIS

- ☐ Marktwert ermitteln lassen
- ☐ Bodenrichtwert und Vergleichsangebote prüfen
- ☐ Angebotspreis und Verhandlungsspielraum festlegen

UNTERLAGEN

- ☐ Aktueller Grundbuchauszug
- ☐ Flurkarte (Liegenschaftskarte)
- ☐ Grundrisse, Schnitte und Wohnflächenberechnung
- ☐ Baugenehmigungen und Baubeschreibung
- ☐ Gültiger Energieausweis
- ☐ Nachweise über Modernisierungen und Reparaturen
- ☐ Grundsteuerbescheid, Gebäudeversicherung, Abrechnungen von Wasser, Strom, Heizung
- ☐ Bei Eigentumswohnungen: Teilungserklärung, Protokolle der Eigentümerversammlungen, Wirtschaftsplan, Hausgeldabrechnung
- ☐ Bei Vermietung: Mietverträge, Mieterliste, Betriebskostenabrechnungen

PRÄSENTATION UND VERMARKTUNG

- ☐ Kleine Reparaturen erledigen, aufräumen, persönliche Dinge wegräumen
- ☐ Professionelle Fotos, Grundrisse und Exposé erstellen
- ☐ Pflichtangaben aus dem Energieausweis in die Anzeige aufnehmen
- ☐ Vermarktungsweg festlegen: Portale, Kartei, diskret

BESICHTIGUNG UND VERHANDLUNG

- ☐ Interessenten vorab prüfen, Einzeltermine vereinbaren
- ☐ Energieausweis zur Besichtigung bereithalten
- ☐ Bekannte Mängel offen ansprechen

- ☐ Finanzierungsbestätigung des Käufers einholen

KAUFVERTRAG UND ÜBERGABE

- ☐ Notar festlegen und Vertragsentwurf prüfen
- ☐ Löschung von Grundschulden mit der Bank abstimmen
- ☐ Beurkundungstermin wahrnehmen
- ☐ Übergabeprotokoll mit Zählerständen und Schlüsseln erstellen
- ☐ Versorger, Versicherungen und Behörden informieren

Als ausfüllbares PDF zum Herunterladen: relaunch26.immobra.de/ratgeber/pdf/checkliste-immobilienverkauf.pdf

Die häufigsten Fehler vermeiden

- Den Preis nach Wunsch statt nach Marktwert festlegen
- Ohne vollständige Unterlagen in die Vermarktung starten
- Bekannte Mängel verschweigen
- Die Finanzierung des Käufers nicht prüfen
- Den Kaufvertragsentwurf nicht in Ruhe lesen

Weitere Stolperfallen beschreibt unser Ratgeber [Die häufigsten Fehler beim privaten Immobilienverkauf](#).

Wie lange dauert der Verkauf einer Immobilie?

Das hängt vor allem vom Preis, von Lage und Zustand und von der Nachfrage ab. Zur Vorbereitung und Vermarktung kommen nach der Einigung die Finanzierung des Käufers, der Notartermin und einige Wochen bis zur Zahlung des Kaufpreises. Mehr dazu auf unserer Seite [Immobilie verkaufen](#).

Welche Kosten habe ich als Verkäufer?

Möglich sind die Löschung einer Grundschuld, eine Vorfälligkeitsentschädigung, der Energieausweis, gegebenenfalls Maklerprovision und Steuer auf einen Gewinn innerhalb der Zehnjahresfrist. Notar, Grundbuch und Grunderwerbsteuer für den Kauf trägt in der Regel der Käufer.

Brauche ich für den Verkauf einen Notar?

Ja. Ein Kaufvertrag über ein Grundstück, ein Haus oder eine Eigentumswohnung ist nur wirksam, wenn ein Notar ihn beurkundet (§ 311b Abs. 1 BGB). Die Kosten dafür trägt nach der gesetzlichen Regel der Käufer.

Muss ich Mängel angeben?

Was Sie wissen, sollten Sie offenlegen. Der übliche Haftungsausschluss schützt nicht, wenn Sie einen Mangel arglistig verschweigen (§ 444 BGB). Auch Angaben in Anzeige und Exposé zählen: Stimmen sie nicht, kann der Käufer Ansprüche haben.

Kann ich meine Immobilie privat verkaufen?

Ja. Rechtlich brauchen Sie keinen Makler, nur einen Notar für den Kaufvertrag. Planen Sie aber genug Zeit für Bewertung, Exposé, Anzeigen, Besichtigungen und die Prüfung der Käufer ein.

Verkauf besprechen

Immobilie kostenlos bewerten

Stand: September 2026. Die Angaben sind allgemeine Informationen und ersetzen keine Rechts- oder Steuerberatung.

Fragen zu Ihrer Immobilie?

Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns.

Telefon 03381 212411 · kostenfrei 0800 1887060

info@immobra.de · www.immobra.de

Dieser Ratgeber gibt einen allgemeinen Überblick und ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung im Einzelfall. Stand: September 2026.

Die aktuelle Fassung finden Sie unter relaunch26.immobra.de/immobilienverkauf/immobilie-richtig-verkaufen.

IMMOBRA GmbH, Alte Krakauer Str. 29, 14776 Brandenburg an der Havel