

RATGEBER

Die häufigsten Fehler beim privaten Immobilienverkauf und wie Sie sie vermeiden

Die 10 häufigsten Fehler beim privaten Hausverkauf: Preis, Energieausweis, Exposé, Mängel, Käufer, Vertrag und Übergabe – und wie Sie sie vermeiden.

Ein Haus oder eine Wohnung verkauft man meist nur wenige Male im Leben. Umso leichter passieren Fehler, die Geld, Zeit oder Nerven kosten: ein Preis nach Gefühl, ein fehlender Energieausweis, ein verschwiegener Mangel oder die Schlüsselübergabe vor der Zahlung. Hier finden Sie die zehn häufigsten **Fehler beim Hausverkauf** und beim Verkauf einer Wohnung, jeweils mit den möglichen Folgen und einem Weg, sie zu vermeiden.

Immobilie kostenlos bewerten

Verkauf besprechen

Die zehn Fehler im Überblick

Fehler	Mögliche Folge	So vermeiden Sie ihn
1. Preis nach Gefühl	lange Vermarktung, Preissenkungen oder verschenktes Geld	Wert mit Vergleichspreisen und Bodenrichtwert ermitteln
2. Zeitplan, Kredit und Steuern nicht geklärt	Zeitdruck, Vorfälligkeitsentschädigung, Steuer auf den Gewinn	vor dem Start mit Bank und Steuerberatung sprechen
3. Unterlagen und Energieausweis fehlen	Rückfragen, Verzögerungen, Bußgeldrisiko	Unterlagen vor der ersten Anzeige zusammenstellen
4. Exposé schwach oder geschönt	wenige Anfragen oder Haftung für falsche Angaben	gute Fotos, vollständige und richtige Angaben
5. Mängel verschwiegen	Ansprüche des Käufers trotz Haftungsausschluss	bekannte Mängel offenlegen und im Vertrag festhalten
6. Besichtigung unvorbereitet	offene Fragen, verunsicherte Interessenten	Antworten und Unterlagen bereithalten, Termine bündeln

Fehler	Mögliche Folge	So vermeiden Sie ihn
7. Käufer nicht geprüft	geplatzter Notartermin, verlorene Zeit	Finanzierungsbestätigung vor dem Notartermin
8. Unter Druck verhandelt, Absprachen neben dem Vertrag	zu niedriger Preis, unwirksame Vereinbarungen	Untergrenze festlegen, alles in den notariellen Vertrag
9. Kaufvertrag nicht geprüft	ungünstige Fristen und Regelungen	Entwurf in Ruhe lesen, Fragen vor dem Termin klären
10. Schlüssel vor der Zahlung übergeben	Käufer nutzt die Immobilie, bevor Sie Ihr Geld haben	Übergabe erst nach vollständiger Zahlung

Die zehn häufigsten Fehler beim privaten Verkauf von Haus oder Wohnung.

1. Den Preis nach Gefühl festlegen

Der Angebotspreis entscheidet mit darüber, wie viele Interessenten sich melden und wie lange der Verkauf dauert. Zu hoch angesetzte Angebote bleiben lange online, verlieren an Aufmerksamkeit und müssen später oft deutlich reduziert werden. Ein zu niedriger Preis kostet Sie dagegen Geld, das Sie nicht zurückbekommen.

Ein verbreiteter Denkfehler ist die Rechnung „damaliger Kaufpreis plus Modernisierungen“. Käufer zahlen nicht, was die Immobilie Sie gekostet hat, sondern was vergleichbare Immobilien in dieser Lage heute kosten. Hinzu kommen Zustand, Grundriss, Energiebedarf und die aktuelle Nachfrage. 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 der Wert zustande kommt, erklären die Ratgeber zur **Hausbewertung** und **Wohnungsbewertung**.

2. Zeitplan, Kredit und Steuern nicht klären

Viele Verkäufer planen den Umzug zu knapp. Wer unter Zeitdruck steht, verhandelt schlechter. Rechnen Sie neben der Vermarktung auch die Finanzierung des Käufers und den Notartermin ein; bis zur Zahlung des Kaufpreises vergehen danach meist noch einige Wochen.

Ist die Immobilie noch finanziert, fragen Sie früh bei Ihrer Bank nach Restschuld und Ablösebetrag. Lösen Sie einen Festzinskredit vorzeitig ab, darf die Bank eine Vorfälligkeitsentschädigung verlangen (§ 490 Abs. 2 BGB). Wann sie entfällt und wie Sie die Kosten begrenzen, erklärt der Ratgeber **Haus verkaufen trotz laufendem Kredit**.

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. Klären Sie

steuerliche Fragen vor dem Verkauf mit Ihrer Steuerberatung.

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).

3. Ohne Unterlagen und Energieausweis starten

Kaufinteressenten und ihre Banken wollen Nachweise sehen. Fehlen Unterlagen, entstehen Rückfragen, und die Finanzierungszusage des Käufers verzögert sich. Stellen Sie deshalb vor der ersten Anzeige zusammen:

- aktueller Grundbuchauszug
- Flurkarte (Liegenschaftskarte)
- Grundrisse und Wohnflächenberechnung
- Baugenehmigung und Baubeschreibung
- gültiger Energieausweis
- Nachweise über Modernisierungen und Reparaturen
- bei Eigentumswohnungen: Teilungserklärung, Protokolle der Eigentümerversammlungen, Wirtschaftsplan und Hausgeldabrechnung
- bei Vermietung: Mietverträge und Betriebskostenabrechnungen

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). Liegt der Ausweis vor, wenn Sie eine Anzeige in kommerziellen Medien schalten, etwa auf einem Immobilienportal, muss sie Pflichtangaben enthalten: die Art des Ausweises, den Endenergiebedarf oder -verbrauch, die wesentlichen Energieträger der Heizung und bei Wohngebäuden Baujahr und Energieeffizienzklasse (§ 87). Verstöße können mit einem Bußgeld bis zu 10.000 € geahndet werden (§ 108). Zum 01.01.2027 ändern sich die Regeln; mehr dazu auf unserer Seite [Energieausweis](#). Die vollständige Liste zum Abhaken finden Sie in unserer [Checkliste Immobilienverkauf](#).

4. Ein schwaches oder geschöntes Exposé

Anzeige und Exposé sind der erste Eindruck. Dunkle oder unaufgeräumte Fotos, fehlende Grundrisse und lückenhafte Angaben kosten Anfragen. Zeigen Sie alle wichtigen Räume, die Außenansicht und den Garten bei gutem Licht, und nennen Sie Wohnfläche, Grundstücksgröße, Baujahr, Heizung und Modernisierungen.

Genauso wichtig ist, nicht zu übertreiben. Angaben in Anzeige und Exposé 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).

Wie wir Immobilien präsentieren, mit professionellen Fotos, Grundrissen und je nach Objekt 360°-Rundgang und Luftaufnahmen, zeigt unser [Marketing-Service](#).

5. Bekannte Mängel verschweigen

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).

Welche Mängel Sie offenlegen sollten, was ein Haftungsausschluss bewirkt und wie lange Sie haften, erklärt der Ratgeber [Immobilie mit Mängeln verkaufen](#).

6. Unvorbereitet in die Besichtigung gehen

Kaufinteressenten fragen nach Heizkosten, Dach, Feuchtigkeit, Nachbarschaft oder den Kosten der Eigentümergemeinschaft. Wer dann ausweicht oder raten muss, verunsichert. Bereiten Sie Antworten und Unterlagen vor und legen Sie den Energieausweis bereit.

- Termine bündeln und genug Zeit für Fragen einplanen
- vorab Name, Anschrift und Telefonnummer der Interessenten erfragen
- Wertsachen, Schlüssel und persönliche Unterlagen sicher verwahren
- Räume aufräumen, lüften und für gutes Licht sorgen
- Fragen nach dem Preis mit dem Hinweis auf den Angebotspreis beantworten und erst mit ernsthaften Interessenten verhandeln

7. Käufer und Finanzierung nicht prüfen

Eine mündliche Zusage ist noch kein Verkauf; verbindlich wird er erst mit dem notariellen Kaufvertrag. Lassen Sie sich vor dem Notartermin eine Finanzierungsbestätigung der Bank des Käufers oder einen Nachweis über das Eigenkapital zeigen. Sonst droht ein geplatzter Termin, während Sie anderen Interessenten womöglich schon abgesagt haben.

8. Unter Druck verhandeln und Absprachen neben dem Vertrag treffen

Legen Sie vor den Gesprächen fest, welcher Preis Ihre Untergrenze ist und was Sie mitverkaufen, etwa die Einbauküche. So lassen Sie sich nicht zu Zugeständnissen drängen, die Sie später bereuen.

Alle Vereinbarungen gehören in den Kaufvertrag. Ein Vertrag über den Kauf eines Hauses, Grundstücks oder einer Eigentumswohnung ist nur wirksam, wenn ein Notar ihn beurkundet (§ 311b Abs. 1 BGB). Seit dem 01.04.2023 darf der Kaufpreis nicht bar, in Kryptowerten, Gold, Platin oder Edelsteinen gezahlt werden, und der Notar lässt sich die Zahlung nachweisen (§ 16a Geldwäschegesetz). Finger weg auch von einem zu niedrig beurkundeten Preis mit Zuzahlung „unter der Hand“: Der beurkundete Vertrag ist dann als Scheingeschäft nichtig, der tatsächlich gewollte mangels Beurkundung ebenso (§§ 117, 125 BGB). Wirksam würde er erst mit der Eintragung des Käufers im Grundbuch (§ 311b Abs. 1 Satz 2 BGB); bis dahin hat keine Seite eine sichere Grundlage.

9. Den Kaufvertrag nicht prüfen

- **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.
- **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).

10. Die Schlüssel vor der Zahlung übergeben

Übergeben Sie Haus oder Wohnung erst, wenn der Kaufpreis vollständig auf Ihrem Konto ist. Möchte der Käufer früher hinein, etwa zum Renovieren, sollte der Kaufvertrag das ausdrücklich regeln.

- **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). Die Aufteilung für das Verkaufsjahr 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).

Privat verkaufen oder mit Makler?

Einen Makler brauchen Sie rechtlich nicht, einen Notar schon. Wer privat verkauft, übernimmt Bewertung, Exposé, Anzeigen, Besichtigungen, die Prüfung der Käufer und die Abstimmung mit dem Notar selbst. Einen fairen Vergleich mit Aufgaben und Kosten lesen Sie im Ratgeber [Immobilie privat oder mit Makler verkaufen](#).

Wie IMMOBRA Sie unterstützt

Wir bewerten Ihre Immobilie kostenlos, besorgen fehlende Unterlagen, erstellen das Exposé mit professionellen Fotos und übernehmen Vermarktung, Besichtigungen und die Vorbereitung des Notartermins. Zur Besichtigung kommen nur vorab geprüfte Kaufinteressenten. Den Energieausweis erhalten Sie bei einem Verkaufsauftrag kostenlos. Mehr dazu auf der Seite [Immobilie verkaufen](#).

Was ist der größte Fehler beim Hausverkauf?

Besonders folgenreich sind ein Angebotspreis, der nicht zum Markt passt, und verschwiegene Mängel. Ein zu hoher Preis verlängert die Vermarktung, ein zu niedriger kostet Geld, und ein arglistig verschwiegener Mangel kann trotz Haftungsausschluss zu Ansprüchen des Käufers führen (§ 444 BGB).

Brauche ich einen Energieausweis, wenn ich privat verkaufe?

Ja. Kaufinteressenten müssen ihn spätestens bei der Besichtigung sehen, und der Käufer erhält ihn nach dem Kaufvertrag (§ 80 Abs. 4 Gebäudemodernisierungsgesetz). Ausnahmen und die Änderungen ab 2027 erklärt unsere Seite [Energieausweis](#).

Wann bekomme ich beim Privatverkauf mein Geld?

Der Kaufpreis wird fällig, wenn der Notar mitteilt, dass Vormerkung, Verzicht auf das gemeindliche Vorkaufsrecht und Löschungsunterlagen vorliegen. Nach dem Notartermin vergehen bis dahin meist einige Wochen.

Darf der Käufer bar bezahlen?

Nein. Seit dem 01.04.2023 ist die Barzahlung beim Immobilienkauf verboten, ebenso die Zahlung mit Kryptowerten, Gold, Platin oder Edelsteinen (§ 16a Geldwäschegesetz). Der Kaufpreis wird überwiesen, und der Notar lässt sich die Zahlung nachweisen.

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/ratgeber/die-haeufigsten-fehler-beim-privaten-immobilienverkauf.

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