

RATGEBER

Immobilie privat oder mit Makler verkaufen? Aufgaben, Kosten und Pflichten im Vergleich

Haus oder Wohnung privat oder mit Makler verkaufen? Aufgaben, Kosten und Pflichten im Vergleich, mit Kostenrechner und Brandenburger Zahlen.

Einen Makler brauchen Sie für den Verkauf Ihrer Immobilie nicht, einen Notar schon. Ob sich ein Makler lohnt, hängt davon ab, wie viel Zeit, Marktkennntnis und Verhandlungserfahrung Sie mitbringen und was der Makler für seine Provision tatsächlich leistet. Wir sind selbst Makler in Brandenburg, deshalb ist uns ein ehrlicher Vergleich wichtig: Hier sehen Sie, was beim Verkauf **privat oder mit Makler** auf Sie zukommt, was beides kostet und woran Sie einen guten Makler erkennen.

Das Wichtigste in Kürze

- Vorgeschrieben ist nur der Notar: Ohne Beurkundung ist ein Kaufvertrag über eine Immobilie unwirksam (§ 311b Abs. 1 BGB).
- Beim Privatverkauf sparen Sie die Provision und übernehmen alle Aufgaben selbst.
- Bei Wohnungen und Einfamilienhäusern an private Käufer wird die Provision seit dem 23.12.2020 geteilt.
- Für richtige Angaben haften Sie als Verkäufer in beiden Fällen, auch für Angaben im Exposé des Maklers.
- Den Energieausweis müssen auch private Verkäufer spätestens bei der Besichtigung vorlegen; sonst droht ein Bußgeld.

Was beim Privatverkauf auf Sie zukommt

Wer privat verkauft, ist Projektleiter, Fotograf, Verhandlungspartner und Ansprechpartner für den Notar zugleich. Diese Aufgaben kommen auf Sie zu:

1. **Wert ermitteln:** Vergleichsangebote recherchieren, den Bodenrichtwert nachsehen und bei Bedarf eine Bewertung einholen.
2. **Unterlagen besorgen:** Grundbuchauszug, Flurkarte, Grundrisse, Baugenehmigung, Energieausweis, bei Wohnungen die Unterlagen der Eigentümergemeinschaft.
3. **Exposé erstellen:** Fotos, Grundrisse und eine vollständige, sachlich richtige Beschreibung.
4. **Anzeigen schalten:** auf Immobilienportalen, im eigenen Netzwerk oder vor Ort. Für Anzeigen auf großen Portalen fallen häufig Gebühren an.

5. **Anfragen beantworten:** auch abends und am Wochenende erreichbar sein.
6. **Besichtigungen führen:** Termine abstimmen, Fragen beantworten, Interessenten einschätzen.
7. **Käufer prüfen:** eine Finanzierungsbestätigung oder einen Eigenkapitalnachweis anfordern.
8. **Verhandeln:** Preis, Übergabetermin und mitverkaufte Gegenstände.
9. **Notartermin vorbereiten:** Notar auswählen, Daten liefern, Vertragsentwurf prüfen.
10. **Übergeben:** Protokoll, Zählerstände und Schlüssel.

Wo es beim Privatverkauf besonders oft hakt, zeigt der Ratgeber **Die häufigsten Fehler beim privaten Immobilienverkauf**.

Was ein Makler übernimmt

Ein Makler übernimmt diese Aufgaben ganz oder teilweise. Wie viel, legt nicht das Gesetz fest, sondern der Maklervertrag. Achten Sie deshalb darauf, welche Leistungen zugesagt sind, zum Beispiel:

- Bewertung mit Besichtigung vor Ort und nachvollziehbarer Begründung
- Beschaffung der Unterlagen
- Exposé mit professionellen Fotos und Grundrissen
- Vermarktung auf Portalen und an vorgemerkte Interessenten
- Besichtigungen und Vorauswahl der Interessenten
- Prüfung der Finanzierung des Käufers
- Verhandlungen, Vorbereitung des Notartermins und Übergabe

Privatverkauf und Makler im Vergleich

Aufgabe	Privatverkauf	Mit Makler
Preisfindung	eigene Recherche, Bodenrichtwert, Vergleichsangebote	Bewertung durch den Makler, bei IMMOBRA kostenlos
Unterlagen und Energieausweis	selbst besorgen und bezahlen	besorgt der Makler; Energieausweis bei IMMOBRA mit Verkaufsauftrag kostenlos
Exposé und Fotos	selbst erstellen	übernimmt der Makler
Vermarktung	eigene Anzeigen	Portale, Netzwerk, vorgemerkte Interessenten
Anfragen und Besichtigungen	selbst, auch abends und am Wochenende	übernimmt der Makler
Käuferprüfung und Verhandlung	selbst	übernimmt der Makler, die Entscheidung bleibt bei Ihnen

Aufgabe	Privatverkauf	Mit Makler
Notar und Kaufvertrag	Notar selbst beauftragen und abstimmen	Makler bereitet vor und organisiert den Termin
Haftung für Angaben	Verkäufer	Verkäufer, auch für Angaben im Exposé des Maklers
Kosten	Anzeigen, Unterlagen, Energieausweis, eigene Zeit	Provision bei erfolgreichem Verkauf, bei Wohnung und Einfamilienhaus geteilt

Immobilie privat oder mit Makler verkaufen: Aufgaben und Kosten im Vergleich.

Was kostet der Verkauf mit und ohne Makler?

Ohne Makler

Beim Privatverkauf entfällt die Provision, die übrigen Kosten bleiben: Energieausweis, Grundbuchauszug und andere Unterlagen, Anzeigen auf Portalen und gegebenenfalls Fotos oder eine Bewertung. Dazu kommt Ihre eigene Zeit. Die Kosten für Notar und Grundbuch trägt nach der gesetzlichen Regel der Käufer (§ 448 Abs. 2 BGB). Einen Energieausweis können Sie auf unserer Seite [Energieausweis online erstellen](#) beantragen.

Mit Makler

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). Bei IMMOBRA zahlen Sie als Verkäufer einer Wohnung oder eines Einfamilienhauses höchstens 3,57 % des Kaufpreises inklusive Mehrwertsteuer; bei einem Kaufpreis von 300.000 € sind das höchstens 10.710 €. Für Mehrfamilienhäuser, Grundstücke und Gewerbeimmobilien gilt die gesetzliche Teilung nicht; die Provision wird dort frei vereinbart.

Ob sich die Provision rechnet, hängt davon ab, ob ein Makler einen besseren Preis erzielt, schneller verkauft oder Ihnen teure Fehler erspart. Garantieren kann das niemand. Fragen Sie deshalb nach, wie der Makler den Angebotspreis begründet und wie er Ihre Immobilie vermarkten will.

Ein Beispiel aus Brandenburg an der Havel: Ein freistehendes Einfamilienhaus kostete 2025 laut örtlichem Grundstücksmarktbericht im Mittel 306.650 €. Bei 3,57 % Provision zahlt der Verkäufer 10.947 €. Stellen Sie dem Ihre eigenen Kosten und Ihre Zeit gegenüber: Der Rechner zeigt, ab welchem Mehrerlös oder welchen ersparten Kosten sich ein Makler für Sie lohnt.

Diesen interaktiven Teil (Rechner oder Formular) finden Sie online:
relaunch26.immobra.de/immobilienverkauf-lieber-privat-oder-mit-makler

Mehr zu Höhe und Aufteilung der Provision in Brandenburg lesen Sie im Ratgeber [Maklerprovision in Brandenburg](#).

Pflichten, die auch private Verkäufer haben

Wer ohne Makler verkauft, trägt dieselben gesetzlichen Pflichten wie ein Makler, nur ohne dessen Routine:

- **Energieausweis:** Das Gebäudemodernisierungsgesetz (bis Juli 2026 Gebäudeenergiegesetz) verpflichtet ausdrücklich auch Verkäufer: Den Ausweis müssen Sie spätestens bei der Besichtigung vorlegen und dem Käufer nach dem Kaufvertrag übergeben (§ 80 Abs. 4). Liegt ein Ausweis vor, gehören die Kennwerte in jede Anzeige in kommerziellen Medien wie Immobilienportalen (§ 87). Verstöße können mit einem Bußgeld von bis zu 10.000 € geahndet werden (§ 108). Ausnahmen gelten etwa für unbebaute Grundstücke, Baudenkmäler und Wochenendhäuser, die weniger als vier Monate im Jahr genutzt werden.
- **Ehrliche Angaben:** Bekannte Mängel müssen Sie offenlegen. Wer sie verschweigt oder verharmlost, haftet trotz des üblichen Haftungsausschlusses im Kaufvertrag (§ 444 BGB), und zwar mindestens für den Betrag, um den der Käufer zu teuer gekauft hat (Bundesgerichtshof, Urteil vom 27.03.2026, V ZR 169/24).
- **Notarvertrag:** Ohne Beurkundung ist der Kaufvertrag unwirksam. Den Entwurf schreibt der Notar nach Ihren Angaben; prüfen Sie ihn vor dem Termin in Ruhe, besonders Kaufpreisfälligkeit, Übergabe und mitverkaufte Gegenstände.
- **Geldwäschegesetz:** Makler müssen die Vertragsparteien identifizieren und Unterlagen aufbewahren (§ 2 Abs. 1 Nr. 14 GwG). Private Verkäufer trifft diese Pflicht nicht; der Notar prüft die Identität bei der Beurkundung ohnehin.

Rechtliches rund um den Maklervertrag

- **Textform:** Der Maklervertrag über den Verkauf einer Wohnung oder eines Einfamilienhauses braucht die Textform, eine E-Mail genügt (§ 656a BGB).
- **Provision nur bei Erfolg:** Die Provision wird nur fällig, wenn der Kaufvertrag infolge des Nachweises oder der Vermittlung des Maklers zustande kommt (§ 652 Abs. 1 BGB).
- **Widerrufsrecht:** Schließen Sie als Verbraucher einen Maklervertrag per E-Mail, Telefon oder außerhalb der Geschäftsräume, haben Sie in der Regel ein Widerrufsrecht von 14 Tagen (§§ 312g, 355 BGB). Verlangen Sie ausdrücklich, dass der Makler schon vorher tätig wird, kann bei einem Widerruf Wertersatz anfallen, wenn Sie darüber richtig informiert wurden (§ 357a Abs. 2 BGB).
- **Erlaubnis:** Wer gewerbsmäßig Immobilien vermittelt, braucht eine Erlaubnis nach § 34c Abs. 1 Nr. 1 der Gewerbeordnung. Die frühere Weiterbildungspflicht für Makler ist seit dem 24.07.2026 entfallen; sie gilt nur noch für Verwalter.
- **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).

Wann ein Privatverkauf gut funktionieren kann

- Der Käufer steht schon fest, etwa ein Nachbar, Ihr Mieter oder ein Familienmitglied. Dann geht es vor allem um einen fairen Preis und einen sauberen Notarvertrag.
- Sie kennen den Markt, haben Zeit für Anfragen und Besichtigungen und verhandeln gern.
- Die Immobilie ist unkompliziert: klare Eigentumsverhältnisse, vollständige Unterlagen, keine bekannten Mängel.

Wann ein Makler sinnvoll ist

- Sie wohnen weit entfernt oder haben wenig Zeit.
- Mehrere Eigentümer müssen sich einigen, etwa nach einer **Erbschaft** oder bei einer **Scheidung**.
- Die Immobilie ist vermietet, hat Mängel oder Sanierungsbedarf.
- Sie möchten **diskret verkaufen**, ohne öffentliche Anzeige.
- Sie sind unsicher, welcher Preis realistisch ist.

Woran Sie einen guten Makler erkennen

- **Erlaubnis:** Lassen Sie sich die Erlaubnis nach § 34c der Gewerbeordnung zeigen.
- **Nachvollziehbare Bewertung:** Der Makler begründet den Angebotspreis mit Vergleichsdaten, statt einen hohen Wert zu versprechen, um den Auftrag zu bekommen.
- **Konkretes Vermarktungskonzept:** Wo und wie wird die Immobilie angeboten, wer macht die Fotos, wie werden Interessenten geprüft?
- **Klarer Vertrag:** Provision, Laufzeit, Kündigung und Leistungen sind eindeutig festgehalten.
- **Erreichbarkeit und Berichte:** Sie erfahren regelmäßig, wie viele Anfragen und Besichtigungen es gab.
- **Regionale Erfahrung:** Fragen Sie nach verkauften Immobilien in Ihrer Gegend und lesen Sie Bewertungen anderer Kunden.
- **Berufsverband:** etwa eine Mitgliedschaft im Immobilienverband Deutschland (IVD).

Privat verkaufen in Brandenburg: amtliche Hilfen

Den Bodenrichtwert Ihres Grundstücks finden Sie kostenlos im amtlichen Portal **BORIS Brandenburg**, aktuell zum Stichtag 1. Januar 2026. Die Gutachterausschüsse veröffentlichen außerdem Grundstücksmarktberichte mit Kaufpreisen und Entwicklungen für ihre Region. Die tatsächlich gezahlten Preise in Brandenburg an der Havel, die Bodenrichtwerte nach Lagen und einen Vergleichswert-Rechner für Einfamilienhäuser finden Sie unter **Immobilienpreise Brandenburg an der Havel**. Amtliche Marktdaten für weitere Städte finden Sie in unseren Ratgebern zur **Hausbewertung** und **Wohnungsbewertung**.

Verkaufen mit IMMOBRA

Entscheiden Sie sich für einen Makler, übernehmen wir die Aufgaben oben für Sie: die kostenlose Bewertung mit Besichtigung vor Ort, die Unterlagen, das Exposé mit professionellen Fotos und je nach Objekt 360°-Rundgang, Grundrissen und Luftaufnahmen, die Vermarktung auf ImmoScout24, Immowelt und Kleinanzeigen sowie mit Anzeigen in sozialen Medien, Besichtigungen mit vorab geprüften Interessenten und die Vorbereitung des Notartermins. IMMOBRA ist Mitglied im IVD und Regionaldirektion im BVFI.

Mehr dazu auf der Seite [Immobilie verkaufen](#).

Was kostet ein Makler beim Hausverkauf?

Beim Verkauf eines Einfamilienhauses oder einer Wohnung an private Käufer wird die Provision seit dem 23.12.2020 geteilt. Bei IMMOBRA zahlen Sie als Verkäufer höchstens 3,57 % des Kaufpreises inklusive Mehrwertsteuer. Bei anderen Immobilien wird die Provision frei vereinbart.

Muss ich als Verkäufer überhaupt Provision zahlen?

Das hängt vom Vertrag ab. Bei einer Wohnung oder einem Einfamilienhaus an einen privaten Käufer gilt: Haben beide Seiten den Makler beauftragt, zahlen beide gleich viel. Hat nur der Verkäufer ihn beauftragt, darf er höchstens die Hälfte an den Käufer weitergeben (§§ 656c, 656d BGB).

Kann ich einen Maklervertrag widerrufen?

Ja, wenn Sie den Vertrag als Verbraucher per E-Mail, Telefon oder außerhalb der Geschäftsräume des Maklers geschlossen haben: Dann besteht in der Regel ein Widerrufsrecht von 14 Tagen (§§ 312g, 355 BGB). Hat der Makler auf Ihren ausdrücklichen Wunsch schon vorher gearbeitet, kann Wertersatz anfallen (§ 357a Abs. 2 BGB).

Muss ich als privater Verkäufer einen Energieausweis haben?

Ja, beim Verkauf eines Gebäudes in der Regel schon. Sie müssen ihn spätestens bei der Besichtigung vorlegen und nach dem Kaufvertrag übergeben; Ausnahmen gelten etwa für unbebaute Grundstücke und Baudenkmäler. Einen Ausweis können Sie auf unserer Seite [Energieausweis online erstellen](#) beantragen.

Wer zahlt die Provision beim Verkauf eines Grundstücks oder Mehrfamilienhauses?

Das ist frei vereinbar. Die gesetzliche Teilung zwischen Verkäufer und Käufer gilt nur für Wohnungen und Einfamilienhäuser, die Verbraucher kaufen. Mehr zum Grundstücksverkauf im Ratgeber [Grundstück verkaufen](#).

Brauche ich beim Privatverkauf 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.

Immobilie kostenlos bewerten

Beratung vereinbaren

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-lieber-privat-oder-mit-makler.

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