

IHR RATGEBER FÜR DEN IMMOBILIENVERKAUF

Eine gute Besichtigung zeigt mehr als schöne Räume.

Bereiten Sie Nachweise, den Rundgang und offene Fragen vor. So verstehen Interessenten Ihre Immobilie besser. Sie erfahren zugleich, welche nächste Prüfung für eine Entscheidung fehlt.

bottropmakler.de

Christian Gottschling
Geschäftsführer

Stand: 25.10.2026 · [Aktuellen Ratgeber online lesen](#)

Ihr Ziel ist ein klarer nächster Schritt

Eine Besichtigung muss nicht mit einem schnellen Ja enden. Sie sollte klären, ob Immobilie und Bedarf zusammenpassen. Gute Fragen sind dabei hilfreicher als ein auswendig gelernter Verkaufstext. Halten Sie deshalb Platz für Rückfragen frei.

Stimmen Sie vorher ab, wer den Termin führt und wer anwesend ist. Bei mehreren Eigentümern braucht es dieselbe Informationsgrundlage. Eine Person nennt sonst 120 m², die andere 135 m². Solche Unterschiede lassen sich nicht durch einen freundlichen Rundgang lösen.

Bereiten Sie eine Liste mit drei Spalten vor: gesicherte Angabe, passender Nachweis und noch offene Frage. Das hilft auch dann, wenn eine technische Frage überraschend kommt.

48 Stunden vorher: Ihre Terminmappe

48-Stunden-Checkliste für die Besichtigung

BESICHTIGUNG AM ____
Termin, Treffpunkt und Kontakt bestätigt: ____
Alle nötigen Zugänge und Beteiligten abgestimmt: ____
Aktueller Grundriss und Flächenbasis vorbereitet: ____
Energieausweis und erforderliche Unterlagen verfügbar: ____
Modernisierungen mit Datum und Nachweis geordnet: ____
Bekannte Schäden und offene Fragen notiert: ____
Bei ETW: Hausgeld, Beschlüsse und Rechte zugeordnet: ____
Bei Vermietung: Termin und Fotoverwendung abgestimmt: ____
Private Daten und Wertgegenstände gesichert: ____
Nächster Schritt nach dem Termin vorbereitet: ____

Fehlt ein Nachweis, benennen Sie das. Schreiben Sie dazu, wer ihn beschafft und wann Sie nachfragen. In der [Verkaufsmappe](#) führen Sie den aktuellen Stand.

30 Minuten vorher: Ein Rundgang aus Käufersicht

- Sind Eingang, Treppen und Wege sicher zugänglich?
- Lassen sich die vorgesehenen Räume öffnen und ausreichend beleuchten?
- Sind Keller, Garage und Garten erreichbar?
- Liegen private Briefe, Kontodaten oder Schlüssel anderer Objekte offen?
- Sind sichtbare Schäden unverdeckt und sachlich erklärbar?
- Ist klar, welche Möbel oder Anlagen mitverkauft werden sollen?

Lüften und Ordnung schaffen ist sinnvoll. Verstecken Sie keine bekannten Probleme hinter starken Düften, Möbeln oder frischer Farbe. Zeigen Sie den vorhandenen Zustand. Ein Interessent muss verstehen können, worüber er später entscheidet.

Gehen Sie den geplanten Weg einmal selbst. Ein sinnvoller Ablauf spart ständiges Hin und Her. Beginnen Sie mit einem Überblick. Vertiefen Sie danach die Punkte, die für den Interessenten relevant sind.

Ihre Antwortmatrix für schwierige Fragen

So trennen Sie Wissen, Beleg und Klärung

Frage	Passende Antwortstruktur	Schwache Abkürzung
Wann wurde das Dach erneuert?	Jahr nennen, Umfang erklären und vorhandene Rechnung zuordnen.	„Das ist alles neu.“
Ist der Keller trocken?	Bekannte Beobachtungen, Maßnahmen und offene Ursachen benennen.	„Da ist garantiert nichts.“
Kann der Dachboden genutzt werden?	Genehmigungsstand und Unterlagen nennen. Ungeklärtes prüfen lassen.	„Das machen hier alle so.“
Welche Kosten kommen in der WEG?	Beschlüsse, Angebote und Finanzierungsstand auseinanderhalten.	„Die Rücklage reicht bestimmt.“

Eine ruhige Antwort „Das ist noch nicht geprüft“ ist besser als eine spontane Zusicherung. Ergänzen Sie einen konkreten Klärungsschritt. Vermutungen über Ursache oder Zulässigkeit sind keine gesicherten Angaben.

Bottroper Objektfragen brauchen Grundstücksbezug

Bei konkreten Nachfragen zu Umbauten hilft die [Hausakte der Stadt Bottrop](#). Für Boden- und Bergbaufragen gelten eigene Auskunftswege. Halten Sie vorhandene objektbezogene Nachweise bereit. Eine allgemeine Aussage zum Stadtteil ersetzt diese nicht.

Erklären Sie Wege, Stellplätze und Nebengebäude anhand der verfügbaren Unterlagen. Lassen Sie Käufer die eigene Erreichbarkeit prüfen. Versprechen Sie keine dauerhaft ruhige Straße oder sichere künftige Baulandentwicklung ohne belastbare Grundlage.

Für die Nachbereitung können Sie relevante Behördenlinks aus der [Unterlagenübersicht](#) senden. Das zeigt die Quelle und vermeidet eine unklare Aussage aus zweiter Hand.

Energieausweis und Fotos vor dem Termin klären

Bei bestehender Pflicht gehört der Energieausweis spätestens zur Besichtigung. Halten Sie ihn vollständig und gut lesbar bereit. Liegt bei Veröffentlichung ein Ausweis vor, sind die gesetzlichen Energieangaben in der kommerziellen Anzeige zu beachten. § 87 GModG nennt die Pflichtfelder.

Stimmen Sie Fotos und deren Verwendung vorher ab. Bei vermieteten Räumen verdienen persönliche Gegenstände und private Daten besonderen Schutz. Erklären Sie, welche Aufnahme wofür vorgesehen ist. Eine Besichtigung ist keine pauschale Einwilligung zur Veröffentlichung.

Übergeben Sie Unterlagen gezielt. Eine vollständige Dateiablage mit privaten Informationen muss nicht auf dem Küchentisch liegen. Halten Sie eine geeignete Kopie für die konkrete Prüfung bereit.

Diese Nachricht macht aus dem Termin eine Rückmeldung

Rückmeldung nach der Immobilienbesichtigung

Vielen Dank für Ihren Besuch der Immobilie ___. Welche zwei oder drei Punkte sind für Ihre Entscheidung noch offen? Geht es um Unterlagen, Zustand, Finanzierung oder den Zeitplan? Die besprochenen Nachweise zu __ werden bis __ geprüft beziehungsweise bereitgestellt. Bitte teilen Sie mit, welcher nächste Schritt für Sie sinnvoll wäre. Falls die Immobilie nicht passt, hilft eine kurze sachliche Rückmeldung zum entscheidenden Grund.

Versprechen Sie nur einen Termin, den Sie tatsächlich vertreten können. Wenn eine Behörde erst antworten muss, sagen Sie das. Trennen Sie eine geplante Rückfrage von einem zugesagten Ergebnis.

Nach dem Termin: Drei Einträge genügen für den Anfang

Schreiben Sie auf: Was ist offen? Wer klärt es? Wann wird der Stand geprüft? Ordnen Sie neue Unterlagen zu. Bestätigen Sie wichtige Sachangaben schriftlich und nachvollziehbar.

Wenn ein Kaufangebot eingeht, nutzen Sie das [Vergleichsblatt](#). Wiederholen sich bestimmte Absagen, hilft der [Diagnoseplan](#). Eine einzelne Begeisterung ist noch kein gesicherter Kauf. Eine einzelne Absage ist noch kein Urteil über den Wert.

Bereiten Sie parallel bereits die [spätere Übergabe](#) vor. Fehlende Schlüssel, Anleitungen und technische Informationen lassen sich dann ohne Zeitdruck beschaffen.

Häufige Fragen

Wie viel Zeit sollte ich für eine Besichtigung einplanen?

Planen Sie genug Zeit für einen vollständigen Rundgang und konkrete Rückfragen. Die passende Dauer hängt von Größe, Zustand und Anlagen ab. Ein enger Anschlusstermin sollte die Prüfung nicht abbrechen.

Muss ich jede technische Frage sofort beantworten?

Nein. Trennen Sie belegte Angaben und ungeklärte Fragen. Notieren Sie den Prüfauftrag und nennen Sie einen realistischen nächsten Rückmeldeschritt.

Soll ich bekannte Schäden erst auf Nachfrage erwähnen?

Bekannte relevante Befunde gehören früh in die Verkaufsaufklärung. Verbergen Sie diese nicht durch Darstellung oder Gestaltung. Lassen Sie die passende Dokumentation und Vertragsklärung fachlich begleiten.



Darf ich in einer vermieteten Wohnung einfach Fotos machen?

Stimmen Sie Aufnahmen und Nutzung vorher mit den Betroffenen ab. Schützen Sie private Daten und persönliche Gegenstände. Bei Streit sollten Umfang und Vorgehen rechtlich geklärt werden.

Was sollte nach einer Besichtigung festgehalten werden?

Die offenen Entscheidungsfragen, benötigte Nachweise und der nächste Schritt mit Zuständigkeit. Halten Sie Vermutungen und bestätigte Angaben auseinander.

Soll ich nach jeder Absage den Preis ändern?

Nein. Suchen Sie wiederkehrende konkrete Gründe. Prüfen Sie Daten, Darstellung und Unterlagen. Eine einzelne Reaktion reicht selten für eine begründete Preisentscheidung.

Welche Frage ist für Ihre Immobilie noch offen?

Nennen Sie Stadtteil, Objektart und Ihr Ziel. Das Maklerteam hilft Ihnen, den passenden nächsten Schritt zu klären.

Ihr Vorhaben besprechen

0201 45 875 433

bottropmakler.de/kontakt/

Christian Gottschling ist Geschäftsführer der GOTTSCHLING Immobilien GmbH. Die Betreuung Ihres Auftrags übernimmt das Maklerteam. Büro: Gemarkenstr. 37, 45147 Essen-Holsterhausen. Termine an Ihrer Immobilie in Bottrop nach Vereinbarung.

Allgemeine Informationen ersetzen keine Prüfung Ihrer einzelnen Immobilie. Vereinbarungen, technische, rechtliche und steuerliche Fragen werden für Ihren Fall gesondert geklärt.

Quellen und weiterführende Informationen

[GModG § 80: Energieausweis bei Besichtigung und Verkauf](#) (gesetze-im-internet.de)

[GModG § 87: Pflichtangaben einer Immobilienanzeige](#) (gesetze-im-internet.de)

[BGB § 444: Grenzen eines Haftungsausschlusses](#) (gesetze-im-internet.de)

[Stadt Bottrop: Hausakten und Kopien](#) (bottrop.de)