

IHR RATGEBER FÜR DEN IMMOBILIENVERKAUF

Ihr Verkauf stockt? Finden Sie die Stelle, an der Interessenten abspringen.

Ein neuer Preis hilft nicht bei jeder Ursache. Prüfen Sie den Weg von der Suche bis zur Finanzierung. Dieser Diagnoseplan zeigt, welche Änderung Sie zuerst testen sollten.

bottropmakler.de



Christian Gottschling
Geschäftsführer

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

Suchen Sie nicht überall gleichzeitig

Zeichnen Sie den bisherigen Weg auf: gefunden, angefragt, besichtigt, angeboten, finanziert, beurkundet. Schreiben Sie die verfügbaren Zahlen daneben. Fehlen Daten, markieren Sie die Lücke. So erkennen Sie, an welcher Stelle aus Interesse kein nächster Schritt wird.

Ein Haus mit wenigen Aufrufen braucht eine andere Prüfung als ein Haus mit vielen Besichtigungen. Eine Wohnung mit ungeklärten WEG-Unterlagen kann an der Finanzierung hängen. Eine Preisänderung löst diese Unterlagenfrage nicht. Definieren Sie deshalb zuerst die konkrete Beobachtung.

Vergleichen Sie nur denselben Zeitraum und dieselbe Datenart. Ein Portalaufruf ist kein einzelner Mensch. Eine Nachricht ist noch keine qualifizierte Kaufanfrage. Feste Begriffe verhindern, dass hohe Zahlen eine schwache Nachfrage verdecken.

Vier Engpässe und die jeweils erste Prüffrage

Die Verkaufsbremse eingrenzen

Wo endet der Weg?	Was sollten Sie zuerst ansehen?	Geeigneter nächster Schritt
Kaum Aufrufe	Suchfilter, Objektart, Ortsangaben, vollständige Eckdaten	Das Angebot über eine passende Suche selbst aufrufen.
Aufrufe ohne Kontakt	Hauptfoto, Preisbegründung, Grundriss, sichtbare Lücken	Die wichtigsten offenen Kaufentscheidungen im Inserat beantworten.
Besichtigungen ohne Angebot	Wiederkehrende Unterschiede zwischen Erwartung und Realität	Konkrete Rückmeldung zu einem Einwand erfragen.
Angebot ohne Fortschritt	Finanzierung, fehlende Unterlagen, Rechte, Zeitplan	Offene Voraussetzung mit Zuständigkeit und Termin festhalten.

Keine Zeile liefert allein eine Diagnose. Sie bestimmt die nächste Untersuchung. Klären Sie technische Mängel fachlich. Lassen Sie rechtliche Blockaden prüfen. Streichen Sie keine relevanten Angaben, nur damit das Angebot leichter wirkt.

Der Inseratstest: Kann ein Fremder die Immobilie richtig einordnen?

Geben Sie das Inserat einer Person, die das Objekt nicht kennt. Bitten Sie sie um fünf Antworten: Was wird genau verkauft? Welche Fläche ist belegt? Wie ist der Zustand beschrieben? Welche laufenden Kosten sind bekannt? Was müsste sie vor einem Termin noch fragen?

Ein helles Foto hilft. Ein unrealistisch bearbeitetes Bild erzeugt dagegen eine falsche Erwartung. Zeigen Sie den tatsächlichen Zustand. Kennzeichnen Sie Visualisierungen als solche. Erklären Sie bei einer Wohnung auch Keller, Stellplatz und Sondernutzungsrechte. „Garten dabei“ kann mehrdeutig sein.

Prüfen Sie widersprüchliche Angaben zwischen Portal, Exposé und Unterlagen. Eine Wohnfläche von 110 m² an einer Stelle und 125 m² an anderer Stelle macht Käufer unsicher. Die Lösung ist eine nachvollziehbare Klärung. Wählen Sie nicht einfach die werbewirksamere Zahl.

Diese Nachricht liefert mehr als „kein Interesse mehr“

Sachliche Rückfrage nach einer Besichtigung

Vielen Dank für Ihre Rückmeldung zur Immobilie _____. Für die weitere Einordnung hilft eine kurze Antwort: Welcher konkrete Punkt hat gegen den nächsten Schritt gesprochen? Ging es vor allem um Lage, Nutzung, Zustand, Preis oder eine offene Unterlage? Welche Information hätte Ihre Entscheidung erleichtert? Eine kurze sachliche Rückmeldung genügt. Es besteht keine Verpflichtung zur Antwort.

Werten Sie die Antworten als Hinweise. Ein einzelner Wunsch ist noch kein Markturteil. Mehrere unabhängig genannte gleiche Punkte verdienen eine nähere Prüfung. Notieren Sie die Originalaussage getrennt von Ihrer eigenen Interpretation.

Die Preisfrage kommt nach der Vergleichsprüfung

Prüfen Sie Ihre Preisgrundlage mit derselben Sorgfalt wie vor dem Start. Wurden tatsächliche Verkäufe und Inseratspreise getrennt? Passen Lage, Nutzung, Zustand und Datum? Welche neue Information liegt inzwischen vor?

Bottrop veröffentlicht amtliche Marktdaten. Die [Marktübersicht](#) erklärt den Zugang. Ein Stadtmittelwert ersetzt auch bei einem stockenden Verkauf keine Objektprüfung. Ein Haus in Kirchhellen und eine vermietete Wohnung in Alt-Bottrop sind keine austauschbaren Produkte.

Das [Preisblatt](#) macht die Entscheidungsgrundlage sichtbar. Begründen Sie eine Preisänderung mit einer konkreten Beobachtung. Dokumentieren Sie den Befund, den neuen Preis und den Auswertungszeitpunkt.

Fehlende Unterlagen können wie ein Preisproblem aussehen

Fragen Sie bei einem konkreten Interessenten nach dem tatsächlichen Stillstand. Wartet die Bank auf die Wohnflächenberechnung? Ist ein Anbau nicht geklärt? Fehlt ein WEG-Beschluss? Besteht Unsicherheit über die spätere Nutzung?

Legen Sie für jede Hürde eine Zeile an: benötigt, zuständig, angefragt, nächster Termin. Die [Unterlagen-Arbeitsliste](#) hilft beim Nachhalten. Eine Unterlage muss zur Frage passen. Mehr Dateien ersetzen keine eindeutige Antwort.



Bei bekannten Schäden hilft keine neue Textformulierung. Sammeln Sie vorhandene Befunde. Klären Sie, welche Untersuchung nötig ist. Verheimlichen Sie relevante Mängel nicht. Ein allgemeiner Haftungsausschluss schützt nicht vor den Folgen arglistigen Verschweigens.

Ihr Arbeitsblatt für den nächsten Prüfzeitraum

14-Tage-Diagnoseplan für einen stockenden Verkauf

VERKAUFSPRÜFUNG

Zeitraum: ___ bis ___

Beobachteter Engpass: ___

Verfügbare Zahlen und Datenquelle: ___

Wiederkehrende Rückmeldungen: ___

Vermutete Ursache: ___

Welche Unterlage oder Prüfung fehlt? ___

Genau eine geplante Änderung: ___

Warum könnte sie helfen? ___

Zuständige Person: ___

Prüftermin: ___

Was würde die Vermutung bestätigen? ___

Was würde dagegen sprechen? ___

Ergebnis und nächste Entscheidung: ___

Ein Zeitraum von 14 Tagen ist hier ein frei gewähltes Arbeitsfenster. Er ist keine Prognose für die Verkaufsdauer. Bei geringer Nachfrage kann eine längere Beobachtung nötig sein. Vermeiden Sie mehrere große Änderungen gleichzeitig. Sonst erfahren Sie wenig über die Ursache.

Warten kostet Geld. Es kann trotzdem die richtige Entscheidung sein.

Vergleichen Sie die Optionen: eine konkrete Hürde beheben, den Preis neu begründen, die Vermarktung gezielt ändern oder eine Pause einlegen. Notieren Sie für jeden Weg Zeit, Kosten und offene Voraussetzungen. Ein neues Inserat unter neuem Datum beseitigt keinen baulichen oder rechtlichen Engpass.

Mit dem [Wartekosten-Rechner](#) sehen Sie den rechnerisch nötigen Mehrpreis. Mit dem [Renovierungsrechner](#) prüfen Sie eine konkrete Maßnahme. Beide Werkzeuge rechnen Ihre Annahmen. Sie liefern keine Nachfrage- oder Preisprognose.

Besprechen Sie danach eine konkrete Frage mit dem Team: „Der Engpass liegt hier. Diese Daten liegen vor. Diese nächste Prüfung fehlt.“ Damit wird aus einer allgemeinen Unzufriedenheit eine bearbeitbare Aufgabe.

Häufige Fragen

Muss ich bei wenigen Anfragen sofort den Preis senken?

Prüfen Sie zuerst Auffindbarkeit, Darstellung und vollständige Angaben. Ein zu hoher Preis kann die Ursache sein. Er ist aber nicht die einzige mögliche Erklärung.

Was bedeuten viele Aufrufe ohne Besichtigungen?

Das Inserat wird angesehen. Ob passende Käufer darunter sind, bleibt offen. Prüfen Sie fehlende Informationen, Erwartungen und die Verständlichkeit von Zustand und Preis.



Soll ich mein Inserat einfach neu einstellen?

Ein neuer Veröffentlichungszeitpunkt klärt keine fehlenden Unterlagen oder ungeeignete Preisgrundlage. Benennen Sie zuerst die konkrete Verkaufsbremse.

Wie viele Absagen beweisen einen falschen Preis?

Dafür gibt es keine allgemeine Zahl. Prüfen Sie die Qualität der Kontakte, die Gründe und wiederkehrende Muster. Einzelne Kommentare sind Hinweise und keine Bewertung.

Ist der 14-Tage-Plan eine versprochene Verkaufsfrist?

Nein. Er strukturiert eine Prüfung. Der notwendige Beobachtungszeitraum hängt von Objekt, Nachfrage und Art der Änderung ab.

Kann eine Renovierung den stockenden Verkauf lösen?

Das hängt vom konkreten Einwand und den Kosten ab. Prüfen Sie Ursache, Genehmigungen und rechnerischen Mehrpreis. Eine Renovierung garantiert weder Nachfrage noch einen höheren Erlös.

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

[Gutachterausschuss Bottrop: Amtliche Marktgrundlagen](https://bottrop.de) (bottrop.de)

[ImmoWertV § 25: Geeignete Vergleichspreise](https://gesetze-im-internet.de) (gesetze-im-internet.de)

[BGB § 444: Grenzen des Haftungsausschlusses](https://gesetze-im-internet.de) (gesetze-im-internet.de)