

IHR RATGEBER FÜR DEN IMMOBILIENVERKAUF

Eine Renovierung kostet sicher Geld. Der Mehrerlös ist zunächst eine Annahme.

Prüfen Sie vor dem Auftrag, welches konkrete Verkaufsproblem die Maßnahme lösen soll. Rechnen Sie Kosten, Reserve und zusätzliche Zeit zusammen. Dann vergleichen Sie die möglichen Wege.

bottropmakler.de



Christian Gottschling
Geschäftsführer

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

Welche Frage soll die Maßnahme beantworten?

„Das müsste vor dem Verkauf noch gemacht werden“ ist kein ausreichender Auftrag. Benennen Sie das Problem: Ist ein Schaden ungeklärt? Verstehen Käufer die Räume nicht? Ist nur die Ausstattung nicht mehr zeitgemäß? Oder verhindert eine fehlende Genehmigung die gewünschte Nutzung?

Jede Antwort führt zu einem anderen Weg. Ein Fleckfleck braucht eine Ursachenklärung. Ein voller Raum braucht vielleicht nur Ordnung und einen guten Grundriss. Ein älteres Bad kann für einen Käufer gerade deshalb interessant sein, weil er es selbst gestalten möchte.

Trennen Sie notwendige Sicherung, fachliche Untersuchung, Instandsetzung und reine Gestaltung. Eine Maßnahme kann sinnvoll sein, ohne sich vollständig im Kaufpreis wiederzufinden. Sagen Sie deshalb vorher, welches Ziel Sie verfolgen.

Drei Wege auf einem Blatt vergleichen

Verkaufsvorbereitung nach Umfang und Risiko vergleichen

Weg	Möglicher Nutzen	Offene Frage
Im dokumentierten Zustand verkaufen	Keine eigene größere Bauphase	Wie wird der Zustand erklärt und bei der Bewertung berücksichtigt?
Gezielt vorbereiten	Räume und Eigenschaften werden leichter erkennbar	Reicht eine kleine Maßnahme für das konkrete Problem?
Umfassender renovieren	Ein bestimmter Zustand wird vor dem Verkauf hergestellt	Trägt der erwartete Mehrpreis Kosten, Zeit und Risiko?

Es gibt keinen pauschalen Gewinner. Eine frei werdende Wohnung stellt andere Aufgaben als ein vermietetes Haus. Holen Sie für größere Arbeiten belastbare Angebote ein. Stimmen Sie nötige Genehmigungen und Zustimmungen vor der Beauftragung ab.

Die Gewinnschwelle ist mehr als die Handwerkerrechnung

Addieren Sie die geplanten Arbeiten, eine ausdrücklich gewählte Reserve und die nicht erstattbaren Kosten der zusätzlichen Zeit. Berücksichtigen Sie außerdem den Courtageanteil auf einen möglichen Mehrpreis. Ein Mehrpreis von 20.000 € bedeutet bei einer prozentualen Courtage nicht 20.000 € zusätzlichen Erlös.

Fiktives Beispiel: Arbeiten kosten 12.000 €. Die frei gewählte Reserve beträgt 10 %, also 1.200 €. Zwei zusätzliche Monate kosten im Modell je 700 €. Die Gesamtkosten liegen damit bei 14.600 €. Bei 3,57 % Verkäufertourage müsste der Mehrpreis rechnerisch mindestens 15.140,52 € betragen. Erst oberhalb dieser Schwelle verbleibt in diesem vereinfachten Modell ein Vorteil.

Das Beispiel ist keine Bottroper Preisprognose. Steuerwirkungen, Finanzierung und mögliche Folgeschäden sind darin nicht bewertet. Der [Renovierungsrechner](#) zeigt Ihre eigene Schwelle und mehrere Annahmen. Er beweist nicht, dass Käufer den benötigten Mehrpreis zahlen.

Ihr Entscheidungsblatt vor dem Auftrag

Renovierungsentscheidung vor dem Immobilienverkauf

MASSNAHME UND VERKAUFSZIEL

Immobilie: ____

Konkretes Problem: ____

Bekannter Befund oder noch offene Ursache: ____

Kleinere Alternative geprüft: ____

Leistungsumfang laut Angebot: ____

Bruttokosten: ____ €

Gewählte Reserve und Begründung: ____

Zusätzliche Monate und nicht erstattbare Kosten: ____

Nötige Genehmigung oder Zustimmung: ____

Angenommener Mehrpreis und Grundlage: ____

Rechnerisch notwendiger Mehrpreis: ____

Was geschieht bei geringerem Mehrpreis? ____

Entscheidung: ausführen / kleiner planen / im Zustand verkaufen / zuerst untersuchen

Nächster Schritt und zuständige Person: ____

Lassen Sie die Zeile zur Mehrpreisbasis nicht leer. Ein Handwerkerangebot belegt den Aufwand. Es belegt keine spätere Käufernachfrage. Prüfen Sie beide Seiten getrennt.

Bottrop: Vor Arbeiten auch Hausakte und Denkmalstatus prüfen

Wenn Raumaufteilung oder Nutzung unklar sind, hilft zuerst die [Einsicht in die Bottroper Hausakten](#). Die Stadt beschreibt den Zugang für Eigentümer und Bevollmächtigte nach Terminvereinbarung. Klären Sie den aktuellen Ablauf und die für Ihr Objekt nötigen Unterlagen.

Bei einem möglichen Denkmal betrifft die Frage nicht nur die Bauausführung. Stimmen Sie geplante Änderungen mit der [städtischen Denkmalpflege](#) ab. Dort finden Sie Beratung und die Denkmalübersicht. Eine Karte ersetzt keine abgestimmte Erlaubnis für Ihre Maßnahme.

Bei einer Eigentumswohnung gehören Gemeinschaftseigentum, Beschlüsse und Kostenverteilung auf die Prüfliste. Beauftragen Sie Arbeiten an Fassade oder gemeinsamer Technik nicht allein deshalb, weil Ihre Wohnung verkauft werden soll.

Bekannte Schäden dokumentieren statt überdecken

Ein neuer Anstrich darf keine ungeklärte Ursache unsichtbar machen. Halten Sie fest: Was wurde beobachtet? Welche Untersuchung liegt vor? Welche Arbeiten wurden ausgeführt? Welche Frage ist noch offen? Behalten Sie Rechnungen, Berichte und Fotos der Arbeiten.

Eine pauschale Vertragsformulierung beseitigt nicht die Folgen arglistig verschwiegener Mängel. § 444 BGB setzt hier Grenzen. Klären Sie bekannte relevante Befunde früh. Versprechen Sie keine Trockenheit, Mangelfreiheit oder dauerhafte Wirkung ohne entsprechende Grundlage.

Bei Energiefragen hilft eine fachliche Prüfung der konkreten Immobilie. Eine neue Heizung ist kein automatisch sinnvoller Verkaufsauftrag. Vergleichen Sie technische Notwendigkeit, vorhandene Planung, Kosten und den gewünschten Verkaufszeitpunkt.

Mit dieser Anfrage werden Angebote vergleichbarer

Anfrage für ein klar abgegrenztes Handwerkerangebot

Bitte erstellen Sie ein Angebot für folgende Maßnahme an der Immobilie __: __. Der bekannte Zustand ist __. Noch ungeklärt ist __. Bitte nennen Sie Leistungsumfang, Materialien, Vorarbeiten, Entsorgung, Bruttokosten und ausdrücklich ausgeschlossene Leistungen. Welche zusätzliche Untersuchung ist vor einer festen Zusage erforderlich? Welcher Ausführungszeitraum ist realistisch? Bitte erläutern Sie, wie zusätzliche Leistungen vorab abgestimmt werden.

Vergleichen Sie nicht nur die Endsumme. Prüfen Sie, ob beide Angebote dieselbe Leistung enthalten. Ein günstigerer Auftrag mit offenen Vorarbeiten kann später teurer werden. Stimmen Sie Verantwortung, Termine und Nachweise vor Beginn ab.

Der nächste Schritt ist eine begründete Entscheidung

Füllen Sie das Blatt aus. Prüfen Sie einen günstigeren und einen ungünstigeren Verlauf. Was bleibt, wenn der angenommene Mehrpreis ausbleibt? Können Sie zusätzliche Zeit tragen? Wäre ein Verkauf im offen dokumentierten Zustand die bessere Lösung?

Verknüpfen Sie die Entscheidung mit Ihrem [Preisblatt](#). Ordnen Sie Nachweise in die [Verkaufsmappe](#) ein. Wenn der Verkauf bereits stockt, untersuchen Sie zuerst den [tatsächlichen Engpass](#). Eine größere Baustelle ist keine allgemeine Antwort auf fehlende Anfragen.

Häufige Fragen

Welche Renovierung bringt beim Verkauf den höchsten Mehrwert?

Das lässt sich nicht pauschal sagen. Prüfen Sie das konkrete Objekt, das Verkaufsproblem, die Kosten und die Käufergruppe. Ein teurer Umbau muss sich im späteren Kaufpreis nicht auszahlen.

Sollte ich ein altes Bad immer erneuern?

Nein. Vergleichen Sie den Aufwand mit dem begründeten Mehrpreis. Käufer können andere Gestaltungswünsche haben. Eine saubere Dokumentation des Zustands kann sinnvoller sein als ein großer Auftrag.

Ist die Kostenreserve im Rechner ein allgemeiner Baukostensatz?

Nein. Sie ist Ihre ausdrücklich gewählte Annahme. Die passende Höhe hängt vom Umfang und den offenen Risiken der Maßnahme ab.



Darf ich einen Feuchteffleck vor dem Verkauf überstreichen?

Klären und dokumentieren Sie die Ursache. Verbergen Sie bekannte relevante Befunde nicht. Ein neuer Anstrich ersetzt keine fachliche Untersuchung.

Brauche ich bei einer Eigentumswohnung eine Zustimmung?

Das hängt von der Maßnahme und dem betroffenen Eigentum ab. Klären Sie vorab Beschlüsse, Zustimmungen und Kostenverteilung mit der Verwaltung und bei Bedarf fachlicher Beratung.

Was zeigt die berechnete Gewinnschwelle?

Sie zeigt den nötigen zusätzlichen Kaufpreis unter Ihren Eingaben. Sie ist keine Zusage, dass dieser Mehrpreis erreichbar ist. Rechnen Sie auch einen ungünstigeren Verlauf.

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

[BGB § 444: Haftungsausschluss und bekannte Mängel](#) (gesetze-im-internet.de)

[Stadt Bottrop: Einsicht in Hausakten](#) (bottrop.de)

[Stadt Bottrop: Denkmalpflege und Erlaubnisverfahren](#) (bottrop.de)

[Bundesnotarkammer: Eigentumswohnung und Gemeinschaft](#) (notar.de)

[WEG § 20: Bauliche Veränderungen am Gemeinschaftseigentum](#) (gesetze-im-internet.de)