

VERKAUF GUT VORBEREITEN · DUISBURG

Besichtigung vorbereiten: Ihr Plan vom Rundgang bis zur Rückfrage

Christian Gottschling · Geschäftsführer



Eine gute Besichtigung bringt Klarheit auf beiden Seiten. Interessenten können Räume und Zustand einordnen. Sie erfahren, welche Fragen für eine Entscheidung noch offen sind. Dieser Plan hilft Ihnen bei Vorbereitung, Rundgang und Nachbereitung.

- 30-Minuten-Check für den letzten Rundgang
- Käuferfragen und Absprachen geordnet festhalten

Sie können diesen Ratgeber ohne Anmeldung lesen und weitergeben. Online finden Sie die aktuelle Fassung und die passenden Hilfen.

Zum Online-Ratgeber: <https://duisburgmakler.de/ratgeber/besichtigung-vorbereiten/>

Geben Sie dem Termin ein klares Ziel

Am Ende des Termins sollten drei Punkte feststehen: Was passt zum Vorhaben der Interessenten? Welche Angaben sind belegt? Was muss noch geprüft werden? So wird aus dem Besuch ein sachliches Gespräch mit einem nächsten Schritt.

Sortieren Sie Ihre Unterlagen nach „belegt“ und „noch offen“. Eine Rechnung ist ein prüfbarer Beleg. Ein nur erinnertes Baujahr der Heizung bleibt zunächst eine Schätzung. Diese Trennung hilft Ihnen, ehrlich und präzise zu antworten.

Fehlende Pläne oder Flächenberechnungen finden Sie über den [Unterlagenratgeber für Duisburg](#). Ein freundlicher Rundgang ersetzt solche Nachweise nicht.

Der letzte Kontrollgang: 30 Minuten vor dem Besuch

Diese halbe Stunde ist ein abschließender Check. Die eigentliche Vorbereitung und notwendige Fachprüfungen müssen vorher erledigt sein. Planen Sie außerdem genug Zeit für die Besichtigung selbst ein.

1. Minute 0 bis 5: Prüfen Sie Wege und Zugänge. Legen Sie Schlüssel bereit. Stimmen Sie den Zugang zu vermieteten Räumen vorher mit den Bewohnern ab.
2. Minute 5 bis 10: Prüfen Sie Beleuchtung und Übersicht. Lüften Sie bei Bedarf. Starke Raumdüfte sollen Gerüche nicht verdecken.
3. Minute 10 bis 15: Verstauen Sie private Briefe, Medikamente und Wertgegenstände. Schließen Sie persönliche Nachrichten auf Ihren Geräten oder sperren Sie die Bildschirme.
4. Minute 15 bis 20: Legen Sie Pläne und belegte Angaben bereit. Der erforderliche Energieausweis muss grundsätzlich spätestens bei der Besichtigung vorgelegt werden. Die [aktuelle gesetzliche Regelung](#) beschreibt die Vorlage. Klären Sie vorher, welcher Ausweis erforderlich ist und ob eine Ausnahme gilt.



5. Minute 20 bis 25: Sehen Sie Ihre Liste mit Schäden und ungeklärten Fragen durch. Ordnen Sie vorhandene Belege zu.

6. Minute 25 bis 30: Legen Sie den Rundgang fest. Reservieren Sie am Ende Zeit für Unterlagen, Rückfragen und die nächste Absprache.

Vertrauen entsteht durch klare Angaben

Sprechen Sie bekannte wichtige Schäden und ungeklärte Umbauten offen an. Überstreichen oder Verstellen beseitigt eine Ursache nicht. Die [Notarinformation zu Aufklärungspflichten](#) erläutert, warum das bewusste Verschweigen erheblicher Mängel rechtliche Folgen haben kann. Besprechen Sie notwendige Angaben und Vertragsregelungen mit dem Notariat.

Fehlt eine Antwort, sagen Sie zum Beispiel: „Dafür habe ich noch keinen Nachweis. Ich halte die Frage fest.“ Notieren Sie anschließend, wer weiterhelfen kann. Vermutungen zu Wohnfläche, Baugenehmigungen oder möglichen Umbauten sollten als Vermutungen erkennbar bleiben.

Ein Raum im Dach kann genutzt werden, ohne dass damit seine Wohnfläche oder Genehmigung belegt ist. Versprechen Sie deshalb keine Nutzung, die noch ungeprüft ist.

Mit fünf Fragen bleibt Ihr Gespräch beim Wesentlichen

1. Welche Räume und Eigenschaften passen zu Ihrem Vorhaben?
2. Was fehlt Ihnen noch, um die Immobilie einzuschätzen?
3. Welcher Ablauf und welche Übergabe wären für Sie passend?
4. Möchten Sie bei einem weiteren Termin einen fachlichen Punkt prüfen lassen?
5. Welcher nächste Schritt ist jetzt sinnvoll?

Bleiben Sie bei der Immobilie und dem Kaufvorhaben. Private Fragen zu Herkunft, Religion oder Familienplanung helfen dabei nicht. Stimmen Sie Aufnahmen in bewohnten Räumen vorher ab. Persönliche Unterlagen anderer Bewohner geben Sie nicht ungeprüft weiter.

Notieren Sie nur, was Sie für den nächsten Schritt brauchen

Eine kurze Notiz direkt nach dem Termin spart späteres Suchen. Schreiben Sie offene Fragen und Absprachen sachlich auf. Die folgende Tabelle ist eine Vorlage zum Abschreiben, kein Formular zum Hochladen. Persönliche Interessentendaten gehören nicht in einen öffentlich geteilten Ratgeber.



Ihre kurze Notiz nach der Besichtigung

Punkt	Ihre Eintragung
Datum und Immobilie	_____
Offene Sachfrage	_____
Vorhandener Beleg oder fehlender Nachweis	_____
Person oder Stelle für die Klärung	_____
Nächster Schritt und vereinbarter Zeitpunkt	_____

Schließen Sie den Termin mit einer klaren Rückmeldung ab

Stellen Sie zugesagte Informationen geordnet zusammen. Lassen Sie offene Punkte auch in der Rückmeldung sichtbar. Ein angenehmes Gespräch belegt noch keine gesicherte Finanzierung. Sobald Angebote vorliegen, betrachten Sie Preis, Nachweise und Bedingungen mit dem [Kaufangebotsvergleich](#).

Wünscht ein Interessent einen Nachlass wegen einer Reparatur, halten Sie die Begründung fest. Dann können Sie prüfen, ob ein Kostenangebot oder eine fachliche Einschätzung gebraucht wird. Für Ihre eigene Grenze hilft der [Erlösplan](#). Ihre vollständige persönliche Rechnung müssen Sie während des Rundgangs nicht offenlegen.

Ihre Fragen. Klare Antworten.

Muss die Immobilie für Besichtigungen leergeräumt sein?

Oft reichen freie Wege und geordnete Räume. Eine komplette Räumung ist nicht automatisch nötig. Persönliche Unterlagen und Wertgegenstände sollten geschützt sein.

Dauert die Besichtigung nur 30 Minuten?

Der 30-Minuten-Check betrifft Ihren letzten Kontrollgang vor dem Besuch. Für die eigentliche Besichtigung planen Sie passend zur Immobilie genügend Zeit für Räume und Fragen ein.

Wie gehe ich mit einer Frage um, die ich nicht beantworten kann?

Sagen Sie offen, was Sie noch nicht wissen. Notieren Sie die Frage und klären Sie, wer sie beantworten kann oder welcher Nachweis fehlt. Kennzeichnen Sie eine Vermutung klar als Vermutung.

Wie spreche ich einen bekannten Schaden an?

Beschreiben Sie sachlich, was Ihnen bekannt ist und welche Unterlagen vorliegen. Lassen Sie nötige Aufklärung und Angaben im Kaufvertrag mit dem Notariat klären.

Wann lege ich den Energieausweis vor?

Grundsätzlich spätestens bei der Besichtigung. Prüfen Sie rechtzeitig, welcher gültige Ausweis erforderlich ist und ob für Ihr Gebäude eine gesetzliche Ausnahme gilt.

Wie gehe ich mit Fotos der Interessenten um?

Stimmen Sie Fotos vorher ab. Schützen Sie besonders in bewohnten Räumen private Dokumente und persönliche Gegenstände vor ungewollten Aufnahmen.



Kann ich diese Vorbereitung an Freunde schicken?

Ja. Teilen Sie den öffentlichen Link. Persönliche Gesprächsnotizen und Daten von Interessenten sollten dabei nicht mitgegeben werden.

Quellen zum Nachlesen

Quellenstand: 25. Oktober 2026. Prüfen Sie aktuelle Angaben bei der jeweiligen Originalquelle.

1. Notarkammern - Aufklärung über Mängel

<https://www.notar.de/aktuelles/details/maengel-nicht-verschweigen-aufklaerungspflichten-beim-immobilienverkauf>

2. § 80 - Verwendung von Energieausweisen

https://www.gesetze-im-internet.de/geg/_80.html

Was möchten Sie als Nächstes klären?

Nennen Sie Objektart, Lage und Ihre offene Frage. Das Team kann die nächsten Schritte im vereinbarten Umfang mit Ihnen besprechen. Eine Anfrage erteilt noch keinen Maklerauftrag.

[Anfrage schreiben](#) · [0201 45 875 433](tel:020145875433)

duisburgmakler.de · info@duisburgmakler.de