



VERKAUF GUT VORBEREITEN · DUISBURG

Renovieren vor dem Verkauf: Prüfen Sie Nutzen, Kosten und Zeit

Christian Gottschling · Geschäftsführer



Ein neues Bad oder frische Böden können viel Geld kosten. Ob der Verkauf dadurch besser gelingt, steht damit noch nicht fest. Mit diesem Ratgeber trennen Sie notwendige Arbeiten von freiwilligen Ausgaben. Sie erhalten ein Entscheidungsblatt, bevor Sie Arbeiten beauftragen.

- Große Ausgaben vorab nachvollziehbar prüfen
- Kosten, Zeit und erhofften Nutzen vergleichen

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/renovieren-vor-verkauf/>

Beginnen Sie mit dem Grund für die Arbeit

Schreiben Sie auf, welches Problem die Maßnahme lösen soll. Geht es um eine Gefahr oder einen Schaden? Soll der Rundgang leichter werden? Oder erhoffen Sie sich einen höheren Preis? Erst diese Trennung macht Angebote vergleichbar.

Bei einem Schaden lassen Sie Ursache und Handlungsbedarf fachlich prüfen. Eine feuchte Wand verlangt eine andere Entscheidung als ein unaufgeräumter Raum. Der mögliche Verkaufspreis entscheidet nicht darüber, ob eine Gefahr gesichert werden muss.

So ordnen Sie Ihre Arbeiten ein

Anlass	Ihre erste Frage	Sinnvoller nächster Schritt
Schaden oder Sicherheit	Was verursacht das Problem und was ist dringend?	Fachliche Prüfung und nötige Sicherung klären
Einfache Vorbereitung	Können Besucher Räume und Zustand besser erkennen?	Kleine Aufgaben mit festem Budget planen
Größere Modernisierung	Sind Kosten, Dauer und erhoffter Nutzen belegt?	Angebote und kleinere Alternativen vergleichen



Nutzen Sie einfache Verbesserungen mit klarer Grenze

Freie Wege, saubere Fenster und gute Beleuchtung erleichtern eine Besichtigung. Räumen Sie lose Gegenstände weg und prüfen Sie Zugänge. So können Interessenten den vorhandenen Zustand besser sehen. Legen Sie vorher fest, welche Räume und welches Budget dazugehören.

Überdecken Sie keine Schäden. Eine verdächtige Stelle braucht zunächst eine Klärung ihrer Ursache. Die [Notarinformation zu Mängeln](#) erläutert die Bedeutung offener Angaben beim Verkauf.

Notieren Sie auch, welche Arbeiten Sie bewusst nicht beauftragen. Das schützt Ihre Planung davor, dass aus einzelnen Vorbereitungen nach und nach eine große Renovierung wird.

Vergleichen Sie den vollständigen Auftrag

Für größere Arbeiten holen Sie schriftliche Angebote ein. Prüfen Sie dieselben Leistungen. Ein günstiger Endbetrag kann täuschen, wenn Entsorgung, Vorbereitung oder Nebenarbeiten fehlen. Mit diesen fünf Punkten erkennen Sie die Unterschiede:

1. Umfang: Welche Flächen und Arbeitsschritte sind enthalten?
2. Kosten: Sind Umsatzsteuer, Nebenarbeiten und mögliche Zusatzpositionen erkennbar?
3. Zeit: Wann beginnt die Arbeit und welche Voraussetzungen müssen vorher erfüllt sein?
4. Nachweise: Welche Rechnungen, Fotos und Fachunterlagen erhalten Sie?
5. Alternative: Was wäre eine kleinere Lösung oder ein Verkauf im dokumentierten jetzigen Zustand?

Bei energetischen Arbeiten kann eine Energieberatung helfen, Maßnahmen sinnvoll aufeinander abzustimmen. Die [Verbraucherzentrale erklärt den individuellen Sanierungsfahrplan](#). Ein solcher Plan ist keine Prognose Ihres späteren Kaufpreises. Bedingungen für Förderungen und technische Vorgaben müssen Sie vor dem Auftrag aktuell klären.

Fiktives Beispiel: 15.000 Euro mehr sind nicht 15.000 Euro Gewinn

Angenommen, die Renovierung kostet 12.000 Euro. Der Verkauf verschiebt sich um zwei Monate. Pro Monat entstehen zusätzlich 600 Euro laufende Kosten. Damit geben Sie zunächst 13.200 Euro mehr aus.

Bei einem späteren Mehrpreis von 15.000 Euro bleiben in dieser einfachen Rechnung 1.800 Euro. Weitere preisabhängige Verkaufskosten, mögliche Steuern und Ihre eigene Arbeitszeit sind noch nicht berücksichtigt. Ob der Mehrpreis erreichbar wäre, ist offen. Das Beispiel ist erfunden und bildet keinen Duisburger Marktwert ab.

Rechnen Sie deshalb auch ohne Mehrpreis und mit einem kleineren Mehrpreis. Trägt sich eine freiwillige Arbeit nur beim besten Ergebnis, sollten Sie die Annahmen besonders genau prüfen. Notwendige Maßnahmen gegen Gefahren lassen sich mit diesem Preisvergleich nicht entscheiden.

Füllen Sie vor einer größeren Ausgabe dieses Entscheidungsblatt aus

Notieren Sie zu jeder geplanten Arbeit die folgenden Antworten. Schreiben Sie bei fehlenden Angaben ausdrücklich „offen“. So sehen Sie vor einer Beauftragung, welcher Beleg oder welche Auskunft noch nötig ist.



Ihr Entscheidungsblatt vor dem Auftrag

Frage	Ihre Antwort
Welche Arbeit soll welches Problem lösen?	_____
Was ist fachlich geprüft und was noch offen?	_____
Welche Gesamtkosten werden erwartet?	_____
Wie lange verzögert sich der Verkauf und was kostet das?	_____
Wodurch ist der mögliche Mehrpreis begründet?	_____
Welche kleinere Alternative haben Sie verglichen?	_____

Machen Sie ausgeführte Arbeiten später nachvollziehbar

Bewahren Sie Angebote, Rechnungen und aussagekräftige Fotos auf. Halten Sie fest, welche Arbeit tatsächlich ausgeführt wurde. Käufer können dann die Angaben leichter einordnen. Ein erneuertes Bauteil macht nicht das gesamte Haus modernisiert oder mängelfrei.

Mit dem [Erlösrechner](#) prüfen Sie Ihre Geldplanung nach den eingetragenen Ausgaben. Der [Besichtigungsratgeber](#) hilft Ihnen, Belege und offene Fragen für den Rundgang bereitzulegen. So haben Sie Zustand und Kosten gemeinsam im Blick.

Ihre Fragen. Klare Antworten.

Muss ich vor einem Immobilienverkauf renovieren?

Das hängt vom Zustand Ihrer Immobilie und Ihrem Ziel ab. Prüfen Sie zuerst Schäden und Sicherheitsfragen. Entscheiden Sie danach, welche einfache Vorbereitung sinnvoll ist und ob Sie freiwillig modernisieren möchten.

Bekomme ich die Kosten einer neuen Küche oder eines Bads zurück?

Das ist nicht zugesagt. Käufer können andere Wünsche haben. Vergleichen Sie den möglichen Nutzen mit Gesamtkosten, Zeit und kleineren Alternativen.

Was kann ich ohne große Umbauten vorbereiten?

Freie Wege, geordnete Räume, Sauberkeit und gutes Licht erleichtern die Besichtigung. Setzen Sie ein klares Budget. Schäden dürfen dabei nicht verborgen werden.

Wie rechne ich zusätzliche Monate mit ein?

Multiplizieren Sie die zusätzliche Dauer mit den tatsächlichen monatlichen Zusatzkosten. Zwei Monate zu je 600 Euro ergeben im Beispiel 1.200 Euro.

Was muss ich bei Handwerkerangeboten vergleichen?

Prüfen Sie denselben Leistungsumfang, Gesamtbetrag, Nebenarbeiten, Zeitplan und Nachweise. Klären Sie fehlende Positionen vor einer Zusage.



Zeigt ein Sanierungsfahrplan meinen späteren Verkaufspreis?

Nein. Er ordnet energetische Maßnahmen und ihre Reihenfolge. Wie viel Käufer später bezahlen, wird dadurch nicht bestimmt.

Wie gehe ich mit einem ungeklärten Schaden um?

Halten Sie die bekannten Beobachtungen fest und lassen Sie Ursache sowie nötige Schritte fachlich prüfen. Ungeprüfte Vermutungen bleiben ausdrücklich als solche erkennbar.

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. Verbraucherzentrale - Sanierungsfahrplan

<https://www.verbraucherzentrale.de/wissen/energie/energetische-sanierung/individueller-sanierungsfahrplan-isfp-modernisieren-mit-koeffizienten-59828>

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