

VERKAUF GUT VORBEREITEN · DUISBURG

Verkaufen oder warten: Was kostet Sie der spätere Termin?

Christian Gottschling · Geschäftsführer



Mehr Zeit kann Ihren Umzug erleichtern. Sie kann aber auch Geld kosten. Mit diesem Ratgeber vergleichen Sie zwei Zeitpläne. Der Rechner zeigt, welchen späteren Preis Sie bräuchten, um Ihre eingetragenen Wartekosten auszugleichen.

- Zwei Preisannahmen nachvollziehbar vergleichen
- Den nötigen Mehrpreis fürs Warten erkennen

Die interaktive Hilfe nutzen Sie auf der Website. Diese PDF enthält die vollständigen Ratgebertexte, FAQ und Quellen. Persönliche Eingaben sind nicht enthalten.

Zum Online-Ratgeber: <https://duisburgmakler.de/ratgeber/verkaufen-oder-warten/>

Formulieren Sie zuerst Ihren Grund für das Warten

Schreiben Sie einen Satz: „Die zusätzliche Zeit hilft mir bei ...“ Vielleicht fehlen Dokumente. Vielleicht ist Ihre nächste Wohnung erst später frei. Oder Sie erwarten einen höheren Preis. Diese Gründe verlangen unterschiedliche Entscheidungen.

Fehlende Unterlagen können Sie gezielt beschaffen. Eine künftige Preisentwicklung lässt sich nicht bestellen. Die [Duisburger Marktdaten](#) beschreiben zurückliegende Verkäufe. Ob Ihr Objekt später mehr erzielt, hängt von mehreren Faktoren ab und bleibt offen. Trennen Sie deshalb Ihren persönlichen Zeitbedarf von Ihrer Preisannahme.

Legen Sie zwei vergleichbare Zeitpläne fest

Für den ersten Plan notieren Sie einen möglichen Preis heute. Halten Sie fest, ob ein konkretes Angebot vorliegt oder Sie schätzen. Für den zweiten Plan tragen Sie einen späteren Preis und die zusätzlichen Monate ein.

Vergleichen Sie möglichst denselben Zustand und denselben Umfang. Eine spätere Übergabe nach einer großen Renovierung ist ein anderer Fall als bloßes Warten. Dann kommen Ausgaben, Bauzeit und Risiken hinzu. Notieren Sie solche Unterschiede gesondert. Der einfache Rechner bildet sie nicht vollständig ab.

Zählen Sie nur tatsächlich zusätzliche Kosten

Prüfen Sie jeden monatlichen Posten: Entsteht er nur wegen des späteren Verkaufs? Bleibt er bei Ihnen? Ist er schon an anderer Stelle erfasst? Dazu können zusätzliche Zinsen, nicht gedeckte laufende Ausgaben oder Betreuungskosten einer leer stehenden Immobilie gehören.

Tragen Sie nicht automatisch die gesamte Kreditrate als Wartekosten ein. Der Tilgungsanteil ist der Teil, mit dem Sie den Kredit zurückzahlen. Er senkt Ihre Schulden und wird deshalb nicht als zusätzliche Ausgabe im Rechner erfasst. Trotzdem müssen Sie die gesamte Rate bezahlen können. Halten Sie diese Zahlungsfrage getrennt fest.



Wenn Sie weiter dort wohnen oder Miete erhalten, beeinflusst das den Vergleich ebenfalls. Eigene Nutzung, Mieteinnahmen nach Ausgaben und Steuern sind im einfachen Rechner nicht vollständig enthalten. Bei solchen Fällen brauchen Sie eine ausführlichere Betrachtung.

Ihre Grundlage für zwei Zeitpläne

Frage	Was Sie festhalten
Was wäre heute möglich?	Preis, Herkunft der Zahl und Datum
Was erwarten Sie später?	Preisannahme und Begründung
Wie viel Zeit kommt hinzu?	Zusätzliche Monate mit Anfang und Ende
Was kostet diese Zeit extra?	Monatsbeträge mit Belegen oder markierten Schätzungen
Welche Unterschiede fehlen noch?	Zum Beispiel eigene Nutzung, Miete, Umbau oder Steuer

Lesen Sie das Rechenergebnis als Vergleich Ihrer Annahmen

Der [Wartekosten-Rechner](#) multipliziert zusätzliche Monate mit monatlichen Zusatzkosten. Diese Summe wird vom späteren angenommenen Kaufpreis abgezogen. Das Ergebnis wird dem heutigen angenommenen Preis gegenübergestellt.

Der Preis für einen Gleichstand ist der heutige Preis zuzüglich Ihrer Wartekosten. Er zeigt, welcher spätere Betrag diese Kosten gerade ausgleichen würde. Er sagt nicht, ob ein Käufer so viel bezahlt.

Weitere Unterschiede wie andere Verkaufskosten, Steuern oder der Nutzen früher verfügbaren Geldes bleiben offen. Ein positives Ergebnis ist deshalb keine automatische Empfehlung zum Warten.

Fiktives Beispiel: Sechs Monate kosten 4.800 Euro

Angenommen, ein Verkauf heute wäre für 350.000 Euro möglich. Für sechs Monate später setzen Sie 360.000 Euro an. Pro zusätzlichem Monat tragen Sie 800 Euro ein.

$6 \times 800 \text{ Euro} = 4.800 \text{ Euro}$ Wartekosten. $360.000 - 4.800 = 355.200 \text{ Euro}$. In diesem einfachen Vergleich läge der spätere Betrag damit 5.200 Euro über dem heutigen Preis.

Für einen Gleichstand wären 354.800 Euro nötig. Setzen Sie später nur 352.000 Euro an, bleiben nach den Wartekosten 347.200 Euro. Dann ist der spätere Betrag niedriger.

Alle Zahlen sind erfunden. Sie stellen keine Duisburger Marktpreise dar. Das Beispiel macht sichtbar, wie stark das Ergebnis von Ihrer späteren Preisannahme abhängt.

Prüfen Sie vier Fragen vor Ihrer Entscheidung

1. Welchen konkreten Vorteil bringt Ihnen die zusätzliche Zeit? Notieren Sie auch persönliche Gründe wie einen passenden Auszug.
2. Können Sie die laufenden Zahlungen tragen, falls es noch länger dauert? Eine geplante Vermarktungsdauer ist keine feste Zahlungszusage.
3. Gibt es Bank- oder Steuerfragen, bei denen der Termin wichtig ist? Klären Sie Darlehensrückzahlung und mögliche Folgen nach [§ 23 EStG](#) mit den zuständigen Fachleuten. Voraussetzungen einer möglichen Vorfälligkeitsentschädigung stehen unter anderem in [§ 502 BGB](#).



4. Wann schauen Sie wieder auf Ihren Plan? Legen Sie einen Prüftermin fest. Vergleichen Sie dann echte Angebote, Kosten und Fortschritte bei fehlenden Unterlagen.

Mit dem [Erlösplan](#) ergänzen Sie die übrigen Abzüge. Der [Angebotsvergleich](#) hilft, Bedingungen und Termine konkreter Käufer gegenüberzustellen.

Ihre Fragen. Klare Antworten.

Sagt der Rechner künftige Preise in Duisburg voraus?

Nein. Beide Preise stammen von Ihnen. Das Werkzeug kennt keine künftigen Käuferangebote und berechnet keine Marktprognose.

Wie entsteht der Preis für einen Gleichstand?

Ihre eingetragenen Wartekosten werden zum heutigen angenommenen Preis addiert. Dieser spätere Preis würde die Wartekosten im vereinfachten Vergleich ausgleichen.

Darf ich meine volle Kreditrate eintragen?

Übernehmen Sie sie nicht ungeprüft. Tilgung senkt die Schuld und ist keine verbrauchte Ausgabe. Die volle Rate müssen Sie während des Wartens trotzdem bezahlen können.

Was fehlt bei einer vermieteten Wohnung im einfachen Vergleich?

Unter anderem müssen Einnahmen, verbleibende Kosten und mögliche steuerliche Folgen passend berücksichtigt werden. Der Rechner allein liefert dafür keine vollständige Entscheidung.

Soll ich warten, wenn das Ergebnis positiv ist?

Das Ergebnis gilt nur für Ihre Eingaben und die erfassten Kosten. Prüfen Sie die Preisannahme, fehlende Posten und Ihren persönlichen Zeitplan, bevor Sie sich entscheiden.

Kann zusätzliche Zeit auch ohne Mehrpreis helfen?

Ja. Ein geordneter Umzug oder geklärte Unterlagen können einen eigenen Nutzen haben. Stellen Sie diesen Nutzen den zusätzlichen Kosten und Risiken gegenüber.

Was sehen Freunde, wenn ich den Ratgeber teile?

Sie erhalten nur den öffentlichen Seitenlink. Ihre persönlichen Eingaben werden durch die Teilen- und Kopierfunktion nicht mitgegeben.

Quellen zum Nachlesen

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

1. § 23 EStG - Private Veräußerungsgeschäfte

https://www.gesetze-im-internet.de/estg/_23.html

2. § 502 BGB - Vorfälligkeitsentschädigung

https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/_502.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