

VERKAUF GUT VORBEREITEN · DUISBURG

Verkaufserlös planen: Wie viel bleibt für Ihren nächsten Schritt?

Christian Gottschling · Geschäftsführer



Der Kaufpreis ist noch nicht das Geld, das Sie später ausgeben können. Darlehen, Verkaufskosten und mögliche Steuern können den Betrag mindern. Mit diesem Plan sammeln Sie die richtigen Zahlen. Sie sehen, was belegt ist und welche Auskunft Sie vor einer Zusage noch brauchen.

- Bank, Kosten und Rücklage geordnet prüfen
- Ihren Erlösplan berechnen und ausdrucken

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/verkaufserloes-planen/>

1. Geben Sie Ihrem Geldplan ein Ziel und einen Termin

Was soll der Verkauf möglich machen? Vielleicht brauchen Sie Geld für eine andere Wohnung. Vielleicht möchten Sie einen Kredit zurückzahlen oder gemeinsam geerbtes Vermögen aufteilen. Notieren Sie den benötigten Betrag und den Zeitpunkt. So erkennen Sie später, ob Kaufpreis und Zahlungsablauf zu Ihrem Plan passen.

Trennen Sie Wunsch, Einschätzung und Angebot. Ein gewünschter Preis ist noch kein Käuferangebot. Auch veröffentlichte Inseratspreise belegen keinen Abschluss. Die [Marktübersicht für Duisburg](#) hilft bei der Einordnung. Für Ihre Immobilie bleiben Zustand, Lage und Unterlagen entscheidend.

2. Füllen Sie Ihre Zahlenliste mit Belegen

Schreiben Sie bei jeder Zahl die Quelle und das Datum dazu. Ist der Betrag unbekannt, markieren Sie ihn als offen. Damit verhindern Sie, dass eine fehlende Ausgabe versehentlich als null Euro in Ihrer Planung landet.

Der [Erlösrechner](#) zieht Ihre Angaben vom eingetragenen Kaufpreis ab. Er kontrolliert keine Bankauskunft und berechnet keine persönliche Steuer. Für einen ersten Entwurf können Sie bewusst Schätzwerte verwenden. Kennzeichnen Sie diese und ersetzen Sie sie später durch belegte Zahlen.



Diese fünf Beträge gehören in Ihren Erlösplan

Ihre Angabe	Was Sie prüfen	Passender Beleg
Kaufpreis	Annahme oder konkretes Angebot?	Datierte Preiseinschätzung oder Käuferangebot
Vollständiger Ablösebetrag	Welcher Betrag ist am geplanten Termin an die Bank zu zahlen?	Aktuelle Auskunft der Bank
Verkäuferprovision	Ihr vertraglicher Anteil einschließlich Umsatzsteuer	Maklervereinbarung
Weitere Verkaufskosten	Jede Ausgabe nur einmal berücksichtigen	Angebote, Gebührenauskünfte und Absprachen
Steuerreserve	Eigene Rücklage, keine errechnete Steuer	Individuelle steuerliche Klärung

3. Fragen Sie nach dem gesamten Ablösebetrag

Die Restschuld auf einem alten Kontoauszug reicht für Ihren Plan oft nicht aus. Bei einer vorzeitigen Rückzahlung können weitere Beträge anfallen. Eine mögliche Entschädigung für die Bank bei vorzeitiger Rückzahlung heißt Vorfälligkeitsentschädigung. [§ 502 BGB](#) nennt Voraussetzungen und Ausschlüsse. Die [Sparkasse erklärt den Zusammenhang mit einem vorzeitig zurückgezahlten Kredit](#).

Für Ihre Anfrage an die Bank können Sie diese Fragen nutzen: Welcher vollständige Ablösebetrag gilt zum geplanten Zahlungstermin? Welche Restschuld und weiteren Kosten sind enthalten? Welche Angaben fehlen für eine verlässliche Auskunft?

Ziehen Sie enthaltene Kosten nicht noch einmal an anderer Stelle ab. Verschiebt sich der Termin, lassen Sie den Betrag erneut prüfen. So vergleichen Sie Zahlen mit demselben zeitlichen Bezug.

4. Halten Sie Ausgaben und Steuerfragen auseinander

Erfassen Sie die Kosten, die Sie als Verkäufer tatsächlich tragen sollen. Das können Provision, fehlende Unterlagen, vereinbarte Räumung oder Kosten für die Löschung von Belastungen sein. Rechnen Sie nicht mit einer pauschalen Kostenquote für jede Immobilie. Unter [Verkaufskosten](#) können Sie die veröffentlichten Provisionsmodelle nachvollziehen. Ihr Vertrag bleibt entscheidend.

Bei einem privaten Verkauf kann [§ 23 EStG](#) eine Rolle spielen. Zeitpunkt des Erwerbs und Nutzung gehören zu den zu prüfenden Angaben. Lassen Sie die Steuerfrage für Ihren Fall klären. Wenn Sie als Steuerreserve 0 Euro eintragen, heißt das nicht, dass Ihr Verkauf steuerfrei ist.

Legen Sie daneben eine zweite Liste für Umzug, neue Wohnung oder Anschlusskauf an. Diese Ausgaben sollen aus Ihrem verbleibenden Geld bezahlt werden. So sehen Sie klar, wofür es noch reichen muss.



Rechenbeispiel: Von 400.000 Euro zu 189.720 Euro

Dieses Beispiel ist fiktiv. Es beschreibt keinen Duisburger Verkauf und ist keine Preisempfehlung. Angenommen werden 400.000 Euro Kaufpreis und 180.000 Euro vollständiger Ablösebetrag. Die Verkäuferprovision beträgt im Beispiel 3,57 Prozent einschließlich Umsatzsteuer. Daraus ergeben sich 14.280 Euro.

Weitere Kosten: 6.000 Euro. Selbst gewählte Steuerreserve: 10.000 Euro.

$400.000 - 180.000 - 14.280 - 6.000 - 10.000 = 189.720$ Euro.

Nach diesen eingetragenen Abzügen bleiben rechnerisch 189.720 Euro. Fehlt eine Ausgabe oder ändert sich der Kaufpreis, ändert sich das Ergebnis. Wiederholen Sie die Rechnung deshalb mit einem niedrigeren Preis und höheren Kosten. So erkennen Sie, wie viel Spielraum Ihr Plan hat.

5. Machen Sie aus dem Ergebnis eine kurze Aufgabenliste

1. Markieren Sie die größte unbekannte Ausgabe. Holen Sie dafür zuerst die passende Auskunft ein.
2. Vergleichen Sie mindestens zwei Kaufpreise. Prüfen Sie, ob Ihr nächster Schritt auch beim niedrigeren Ergebnis finanzierbar bleibt.
3. Stimmen Sie Zahlung und Auszug zeitlich ab. Ein unterschriebener Kaufvertrag bedeutet noch keinen Zahlungseingang.
4. Besprechen Sie mit Miteigentümern dieselben Zahlen. Notieren Sie Datum und Herkunft der verwendeten Angaben.
5. Prüfen Sie den Plan erneut, wenn ein konkretes Angebot oder eine neue Bankauskunft vorliegt.

Der [Unterlagencheck](#) hilft bei fehlenden Belegen. Im [Kaufangebotsvergleich](#) betrachten Sie zusätzlich Bedingungen und Termine. Ihre nächste offene Frage können Sie dem [Team schildern](#). Für die erste Nachricht brauchen Sie keine vertraulichen Bankunterlagen.

Ihre Fragen. Klare Antworten.

Zeigt das Ergebnis mein sicher verfügbares Geld?

Es zeigt den Kaufpreis abzüglich Ihrer Eingaben. Unbekannte Kosten, spätere Änderungen und ungeklärte Steuern fehlen. Nutzen Sie das Ergebnis als Plan und ergänzen Sie die nötigen Belege.

Welche Bankzahl ist für die Rechnung wichtig?

Der vollständige Ablösebetrag zum geplanten Zahlungstermin. Eine alte Restschuld kann davon abweichen. Enthaltene Zusatzkosten dürfen Sie nicht doppelt abziehen.

Ist die Steuerreserve eine Steuerberechnung?

Nein. Sie tragen selbst eine Rücklage ein. Ob eine Steuer entsteht und welcher Betrag nötig ist, klären Sie individuell.

Was trage ich bei noch unbekannten Kosten ein?

Kennzeichnen Sie den Posten zunächst als offen. Für eine vorläufige Rechnung können Sie einen bewusst gewählten Schätzwert nutzen. Eine fehlende Auskunft bedeutet nicht null Euro.

Warum kann ein Minus als Ergebnis erscheinen?

Dann sind Ihre eingetragenen Abzüge größer als der angenommene Kaufpreis. Klären Sie den Fehlbetrag, bevor Sie Ausgaben oder einen weiteren Kauf verbindlich zusagen.



Wozu dient die Rechnung mit einem niedrigeren Kaufpreis?

Sie zeigt, ob Ihr Plan auch bei einem geringeren Erlös noch trägt. Dadurch stützen Sie Ihre nächsten Ausgaben nicht allein auf den günstigsten Fall.

Kann ich den Rechner teilen, ohne meine Zahlen offenzulegen?

Ja. Teilen und Kopieren übertragen nur den öffentlichen Seitenlink. Persönliche Werte stehen nicht darin. Ein eigener Ausdruck kann Ihre Zahlen enthalten.

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

3. Sparkasse - Vorfälligkeitsentschädigung

<https://www.sparkasse.de/pk/ratgeber/wohnen/immobilie-erwerben/vorfaelligkeitsentschaedigung.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