

DEUTSCHLAND / ARTIKEL MIT ARBEITSBOGEN

Widersprüche in Verkaufsunterlagen: Fläche, Umbau und Feuchtigkeit vor dem Inserat klären

Wenn Pläne, Rechnungen und Erinnerungen auseinandergehen: Widersprüche im Immobilienverkauf sichtbar bearbeiten statt ungeprüfte Angaben weiterzugeben.

Recherche und Quellenstand: 17.10.2026.



Titelmotiv: KI-generiertes Symbolbild. Kein konkretes Immobilienangebot.

Der alte Grundriss nennt eine andere Fläche als das letzte Exposé. Im Dachgeschoss gibt es einen ausgebauten Raum, aber keine schnell auffindbare Unterlage dazu. Eine frühere Feuchtigkeitsstelle ist überstrichen; die Rechnung über die damalige Arbeit fehlt. Solche Situationen werden nicht dadurch gelöst, dass die attraktivste Beschreibung ins neue Inserat übernommen wird.

Zuerst Tatsachen, Dokumente und Erinnerungen trennen

Lege für jede unklare Angabe eine kurze Notiz an. Darin stehen die voneinander abweichenden Informationen, ihre Herkunft und das Datum der Unterlage. „Der Vorbesitzer hat gesagt“ ist eine andere Grundlage als ein nachvollziehbarer Plan oder ein fachlicher Befund. Auch ein offizielles Dokument kann sich auf einen anderen Zustand oder eine andere Fragestellung beziehen.

Unsere redaktionelle Empfehlung: Verwende intern drei Zustände: belegt, widersprüchlich und noch ungeklärt. Das ist keine juristische Einteilung, sondern eine Arbeitshilfe. Ein Punkt darf erst dann als geklärt gelten, wenn die konkrete Frage beantwortet ist. Dass jemand eine weitere Datei geschickt hat, genügt dafür noch nicht.

Flächenangaben brauchen eine nachvollziehbare Grundlage

Bei voneinander abweichenden Flächen sollte klar werden, welche Bereiche überhaupt mitgerechnet wurden und auf welcher Berechnungsgrundlage die Zahl beruht. Eine reine Addition sichtbarer Bodenflächen beantwortet nicht jede Frage über Wohnfläche oder Nutzfläche. Lass erhebliche Unklarheiten durch eine dafür qualifizierte Stelle prüfen.

Beispiel, redaktionell erfunden: Ein Exposé nennt 112 Quadratmeter, eine ältere Berechnung 96 Quadratmeter. Aus dem Vergleich ergibt sich, dass eine Dachfläche zusätzlich angesetzt wurde. Damit ist zunächst nur die Herkunft der Differenz gefunden. Ob und wie diese Fläche für den angebotenen Zweck berücksichtigt werden darf, muss gesondert geprüft werden. Eine Mittelwertbildung zwischen beiden Zahlen wäre keine belastbare Lösung.

Ein Umbau hat mehrere Prüffragen

Unterscheide, was baulich ausgeführt wurde, welche Unterlagen vorhanden sind und welche Nutzung angeboten werden soll. Eine Handwerkerrechnung belegt möglicherweise eine Arbeit, aber nicht automatisch eine erforderliche öffentlich-rechtliche Zulässigkeit. Frage bei der zuständigen Stelle nach vorhandenen Bauunterlagen und kläre, wer deren Aussage für den konkreten Verkauf fachlich einordnet.

Vermeide rechtliche Etiketten allein nach Erinnerung. „Schon immer so genutzt“ ist keine pauschale Bestätigung jeder Nutzungsberechtigung. Zugleich sollte aus einer fehlenden Datei nicht vorschnell eine unzulässige Bauausführung behauptet werden. Das Ziel ist ein genauer Prüfauftrag mit offen ausgewiesenem Ergebnis.

Schäden nicht zu einer beruhigenden Vermutung verkürzen

Bei einer früheren Feuchtigkeitsstelle sind Ort, Zeitraum, bekannte Ursache, ausgeführte Maßnahmen und wiederkehrende Beobachtungen zu unterscheiden. Sammle vorhandene Rechnungen und Befunde. Wenn du die Ursache nicht sicher kennst, formuliere keine abgeschlossene technische Diagnose. Auch ein aktuell trockener Anstrich beweist nicht allein, dass eine frühere Ursache dauerhaft beseitigt ist.

§ 444 BGB begrenzt die Berufung auf einen vereinbarten Haftungsausschluss insbesondere bei arglistigem Verschweigen eines Mangels oder einer übernommenen Beschaffenheitsgarantie. [\[DE-BGB\]](#) Welche Aufklärung und vertragliche Regelung im Einzelfall erforderlich sind, sollte qualifiziert beraten werden. Ein allgemeiner Satz wie „gekauft wie gesehen“ löst nicht jede Informations- oder Haftungsfrage.

Alle Beteiligten müssen mit demselben Stand arbeiten

Wenn du ein Immobilienbüro beauftragst, gib relevante Unterlagen und bekannte offene Fragen weiter. Korrigiere fehlerhafte Angaben in sämtlichen verwendeten Fassungen, nicht nur im neuesten PDF. Führe eine datierte Hauptfassung und notiere, wer die Aktualisierung erhalten hat. Ansonsten kann ein bereits korrigierter Punkt bei der nächsten Besichtigung erneut falsch erläutert werden.

Redaktioneller Praxistipp: Ordne nach einer fachlichen Klärung drei Ergebnisse zu: Welche Aussage darf verwendet werden, welcher Nachweis gehört dazu und welche Einschränkung muss verständlich bleiben? Das verhindert, dass eine vorsichtige Fachauskunft später in ein uneingeschränktes Werbeversprechen umformuliert wird.

Die Vorbereitung ist vor dem Notartermin nicht beendet

Übermittle offene oder neu bekannt gewordene Punkte rechtzeitig an die für die Vertragsgestaltung zuständige Stelle. Eine Ablage im Datenraum beweist nicht automatisch, dass jede relevante Information in der rechtlich erforderlichen Weise vermittelt wurde. Lass dir wichtige Anforderungen konkret erklären.

Dieser Ablauf ist keine Aufforderung, bei jeder Unklarheit den Verkauf abubrechen. Er hilft, aus widersprüchlichen Unterlagen belastbare Aussagen und erkennbare Grenzen zu machen. Wo diese Grenzen für Kaufentscheidung oder Vertragsinhalt wesentlich sind, gehören fachliche Klärung und nachvollziehbare Kommunikation zur ordentlichen Vorbereitung.

DEIN ARBEITSBOGEN

Aus dem Lesen wird ein nächster Schritt

Für den eigenen Fall ausfüllen. Die Felder strukturieren deine Vorbereitung; sie bestätigen keine rechtliche, technische oder finanzielle Prüfung.

01 / Objekt

Trag Adresse und Art der Immobilie ein, die du verkaufen möchtest.

02 / Abweichende Flächenangaben

Notiere jede Flächenzahl mit Quelle und Datum und welche Bereiche jeweils mitgerechnet wurden.

03 / Umbau und Unterlagen

Beschreib den ausgeführten Umbau, vorhandene Rechnungen und Bauunterlagen sowie die angebotene Nutzung.

04 / Frühere Feuchtigkeit

Halte Ort, Zeitraum, bekannte Ursache, ausgeführte Arbeiten und spätere Beobachtungen fest.

05 / Stand je Punkt

Ordne jeden unklaren Punkt als belegt, widersprüchlich oder noch ungeklärt ein.

06 / Fachliche Klärung

Notiere, welche Stelle oder Fachperson welchen Punkt prüft und wann der Termin ist.

07 / Hauptfassung und Verteiler

Trag Datum der aktuellen Hauptfassung ein und wer, etwa das Maklerbüro, die Aktualisierung erhalten hat.

08 / Nächster Schritt

Halte fest, wann du offene Punkte an die für den Vertrag zuständige Stelle übermittelst.

QUELLEN UND GRENZEN

Nachlesen und richtig einordnen

[DE-BGB] Bürgerliches Gesetzbuch, Gesamtausgabe

Bundesministerium der Justiz und Bundesamt für Justiz; abgerufen 17.10.2026.

Über dieses Dokument

Mit Unterstützung von KI erstellt. Quellenfakten sind extern belegt; Beispiele, Arbeitsbogen und organisatorische Empfehlungen sind redaktionelle Einordnungen.

Inhalte wurden sorgfältig vorbereitet. Fehler, unvollständige Angaben und spätere Änderungen können dennoch nicht ausgeschlossen werden. Keine individuelle Rechts-, Steuer-, Finanzierungs- oder Bewertungsberatung. Maßgeblich sind die konkreten Umstände und die einschlägigen aktuellen Vorschriften. Bei verbindlichen Entscheidungen fachkundige Beratung einholen. Gesetzliche Verantwortung lässt sich nicht pauschal durch diesen Hinweis ausschließen.

Dokument-ID: WR26-DE-05-DL | Revision 1 | Land/Zielgruppe: Deutschland | Redaktion: immosearch.eu | Stand: 17.10.2026.