

## ÖSTERREICH / ARTIKEL MIT ARBEITSBOGEN

# Ein Haus mit unfertiger Sanierung verkaufen: Ist-Zustand, offene Leistung und Zukunftsbild auseinanderhalten

Ein Vergleich zwischen Verkauf im aktuellen Zustand und Verkauf nach zugesagter Fertigstellung hilft, ein unfertig saniertes Haus in Österreich klar zu beschreiben. Planbilder, bestehende Leistungen und offene Arbeiten bleiben erkennbar getrennt.

Recherche und Quellenstand: 17.10.2026.



Titelmotiv: KI-generiertes Symbolbild. Kein konkretes Immobilienangebot.

Das Bad ist fast fertig, im Obergeschoss fehlen noch Oberflächen, und die Eigentümerin möchte wegen eines Ortswechsels verkaufen. Im fiktiven österreichischen Fall kann sie nicht mehr alle bisher vorgesehenen Arbeiten unverändert ausführen lassen. Soll sie erst fertigstellen oder das Haus jetzt anbieten? Die Entscheidung braucht mehr als eine ansprechende Visualisierung des möglichen Endzustands.

Dieser Beitrag vergleicht zwei Vermarktungswege und beschreibt unsere redaktionelle Vorbereitungsmethode. Er bewertet keine technische Ausführung und entscheidet nicht, ob einzelne Baumaßnahmen genehmigt, abgeschlossen oder vertraglich wirksam zugesagt sind.

## Zuerst eine Bestandsaufnahme ohne Zukunftswörter

Die Eigentümerin beschreibt, was heute tatsächlich vorhanden ist. Begonnen, sichtbar fertig, fachlich bestätigt und noch nicht beauftragt sind verschiedene Stände. Eine bezahlte Rechnung kann eine Leistung dokumentieren, ersetzt aber nicht jede erforderliche Bestätigung zu Qualität oder Zulässigkeit.

Für wesentliche Bereiche werden vorhandene Unterlagen mit dem konkreten Zustand zusammengeführt. Welche Arbeiten wurden von wem ausgeführt? Welche Fachnachweise fehlen noch? Welche Anschlüsse, Räume oder Funktionen sind tatsächlich nutzbar? Bei fachlichen Zweifeln wird ein bestimmter Prüfauftrag formuliert, statt den Zustand durch ein einziges Wort wie „kernsaniert“ zusammenzufassen.

## Weg eins: Verkauf im beschriebenen aktuellen Zustand

Dieser Weg setzt organisatorisch voraus, dass Interessenten den tatsächlich angebotenen Bestand verstehen können. Er wird nicht gleichzeitig als bereits fertiggestellte Wunschvariante präsentiert. Offene Arbeiten erhalten eine klare Zuordnung; eine frühere eigene Ausbauidee wird nicht zur zugesagten Leistung des Käufers oder Verkäufers erklärt.

Für die Eigentümerin kann dieser Weg bedeuten, dass sie keine neuen Fertigstellungsaufträge mehr in den Verkaufsablauf einplant. Daraus folgt keine Aussage über erzielbaren Preis oder schnelleren Abschluss. Der konkrete Markt, Zustand und Finanzierungsbedarf bleiben eigenständig zu beurteilen.

Die Interessenten brauchen außerdem eine verständliche Grenze zwischen bestätigter Eigenschaft und eigener späterer Möglichkeit. Ein Raum, der erst nach weiteren Arbeiten nutzbar werden könnte, wird nicht schon wegen eines schönen Bildes als fertig verfügbar behandelt.

## Weg zwei: Verkauf mit bestimmter zugesagter Fertigstellung

Hier muss vor der Werbung klar sein, welche weitere Leistung tatsächlich übernommen werden soll. „Wir machen das noch schön“ ist kein brauchbarer gemeinsamer Arbeitsumfang. Im Beispiel werden die betroffenen Bereiche, die vorgesehene Veränderung und die dafür noch zu klärenden Nachweise beschrieben.

Zeit, Zugang, beauftragte Durchführung und mögliche Verzögerungen gehören zusammen. Eine bevorzugte Fertigstellung vor dem Umzug ist zunächst ein Wunsch, solange die tatsächlichen Voraussetzungen nicht feststehen. Für die Vertragsgestaltung werden offene Folgen einer Nichterledigung und die Zahlungsabwicklung fachlich abgestimmt. Dieser Beitrag erfindet dafür keinen pauschalen Einbehalt oder eine Standardklausel.

## Der rechtliche Ausgangspunkt macht die Beschreibung wichtig

§ 922 ABGB knüpft Gewährleistung grundsätzlich an die Vertragsentsprechung und behandelt unter anderem beschriebene Eigenschaften. Auch öffentliche Äußerungen können nach den dortigen Bedingungen relevant sein. [\[BESCHREIBUNG\]](#) Deshalb werden Inserat, Bildbeschriftungen und konkrete Abreden nicht als voneinander unabhängige Werbewelten behandelt.

Welche Wirkung die einzelnen Angaben und Vertragsbestimmungen im konkreten Verkauf haben, bleibt gesondert zu prüfen. Ein allgemeiner Hinweis auf den unfertigen Zustand ersetzt keine verständliche Beschreibung eines zugleich ausdrücklich versprochenen Ergebnisses.

## Bildmaterial muss die beiden Wege unterscheidbar lassen

Aktuelle eigene Aufnahmen zeigen den bezeichneten Ist-Zustand. Eine selbst erzeugte Darstellung des möglichen späteren Aussehens wird deutlich als solche gekennzeichnet und dem dazugehörigen Planungsstand zugeordnet. Sie ist keine fotografische Dokumentation einer bereits vorhandenen Ausstattung.

Im Beispiel enthält die ursprüngliche Anzeige ein fertig eingerichtetes Bad, obwohl die Ausstattung noch nicht vollständig eingebaut ist. Die Eigentümerin verändert nicht einfach den kleinen Zusatz im letzten Absatz. Sie prüft Titel, Bildreihenfolge und Beschreibung gemeinsam, damit der überwiegende Eindruck zur tatsächlich angebotenen Leistung passt.

## Die Entscheidung mit Geld und verbleibender Zeit verbinden

Beide Wege erhalten einen eigenen vollständigen Vorbereitungsstand: noch erwartete Ausgaben, tatsächlich verfügbare Mittel, beauftragte Leistungen und zeitliche Abhängigkeiten. Ein mögliches besseres Verkaufsergebnis wird nicht als bereits vorhandenes Geld angesetzt. Ebenso wird die eigene Koordination während des Umzugs nicht als unbegrenzt verfügbar behandelt.

Die Eigentümerin entscheidet anschließend, welchen Weg sie realistisch tragen kann. Ändert sich dieser Weg, wird das gesamte Angebot mit der fachlich vorbereiteten Vertragsgrundlage abgeglichen. Ein Haus mit offenen Arbeiten kann verständlich angeboten werden; problematisch wird die Vorbereitung, wenn heutiger Zustand, gewünschtes Zukunftsbild und zugesagte Fertigstellung unbemerkt ineinanderlaufen.

## 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 des Hauses und den Grund für den Verkauf ein.

**02 / Heutiger Zustand**

Beschreib je Bereich, ob die Arbeit begonnen, sichtbar fertig, fachlich bestätigt oder nicht beauftragt ist.

**03 / Belege und Nachweise**

Liste Rechnungen und Fachnachweise je Bereich auf und notiere, welche noch fehlen.

**04 / Offene Arbeiten**

Halte die noch offenen Leistungen fest, wer sie ausführen sollte und deren Stand.

**05 / Gewählter Weg**

Notiere, ob du im aktuellen Zustand verkaufst oder eine bestimmte Fertigstellung zusagst.

**06 / Zugesagte Fertigstellung**

Beschreib bei Weg zwei Bereiche, Umfang, ausführende Firma und geplanten Fertigstellungstermin.

**07 / Bilder und Beschreibung**

Halte fest, welche Bilder den Ist-Zustand zeigen und welche als Visualisierung gekennzeichnet sind.

**08 / Geld und Zeit**

Trag erwartete Ausgaben, verfügbare Mittel und deinen Umzugstermin für den gewählten Weg ein.

## QUELLEN UND GRENZEN

# Nachlesen und richtig einordnen

[BESCHREIBUNG] ABGB § 922 – Gewährleistung

RIS / Bundeskanzleramt. Abruf am 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: WX26-05-AT-012-DL | Revision 1 | Land/Zielgruppe: Österreich | Redaktion: immosearch.eu | Stand: 17.10.2026.