

SELBSTCHECK FÜR EIGENTÜMER · WUPPERTAL · SOLINGEN ·
REMSCHIED

Leerstand- Schnellcheck.

Die 15-Minuten-Bestandsaufnahme für Eigentümer einer leerstehenden Wohnung oder eines leerstehenden Hauses im Bergischen Land.

Stand: Mai 2026

Von: Sascha Oertel · Oertel Immobilien GmbH

Wuppertal · Bergisches Land

oertelimmobilien.de

VORAB

Warum dieser Schnellcheck.

Eine leerstehende Immobilie kostet jeden Monat Geld — und je länger Sie warten, desto teurer wird der Stillstand.

Dieser Schnellcheck führt Sie in rund 15 Minuten durch die wichtigsten Fragen, die jeder Eigentümer einer leerstehenden Wohnung oder eines leerstehenden Hauses für sich beantworten sollte. Am Ende wissen Sie, wo Sie stehen — und welche nächsten Schritte sich für Ihre Situation lohnen.

Ich habe diese 21 Fragen aus den Erstgesprächen der letzten acht Jahre destilliert. Es sind die Punkte, an denen sich erfahrungsgemäß zeigt, ob ein Leerstand **gemanagt** wird — oder ob er schleichend zum Problem wird. Manchmal werden aus drei Monaten Leerstand drei Jahre, und niemand hat es aktiv entschieden.

SO NUTZEN SIE DIESEN SCHNELLCHECK

Nehmen Sie sich 15 Minuten in einer ruhigen Umgebung. Beantworten Sie jede Frage ehrlich — kreuzen Sie die Option an, die am besten passt, und notieren Sie die Punkte. Am Ende jedes Abschnitts steht eine Zwischensumme. Auf der Auswertungsseite tragen Sie alles zusammen.

Was dieser Schnellcheck nicht ist.

Er ersetzt keine individuelle Beratung durch Steuerberater, Anwalt oder Energieberater. Er soll Ihnen helfen, Ihren Handlungsbedarf einzuordnen — und das richtige Gespräch vorzubereiten. Bei mehreren kritischen Lücken nebeneinander wird es schnell teurer, als die meisten Eigentümer vermuten.

ABSCHNITT 1 VON 5

Substanz und Sicherheit.

Schützt Ihre Immobilie sich selbst während des Leerstands?

Was ich in Wuppertal-Elberfeld, Solingen-Höhscheid und Remscheid-Lennep immer wieder sehe: Eigentümer, die monatelang nicht im Objekt waren — und dann steht das Wasser im Keller, weil im Januar eine Leitung geplatzt ist. Die Verkehrssicherungspflicht liegt bei Ihnen, auch wenn niemand drin wohnt.

1.1 Witterungs- und Frostschutz

- | | |
|--|----------|
| ☐ Ja, die Wasserleitungen sind entleert ODER das Objekt wird auf mindestens 8 °C beheizt. | 2 Punkte |
| ☐ Teilweise — Beheizung läuft, aber keine systematische Kontrolle. | 1 Punkt |
| ☐ Nein, ich weiß es nicht genau / habe seit Monaten nicht nachgesehen. | 0 Punkte |

1.2 Regelmäßige Sichtkontrollen

- | | |
|---|----------|
| ☐ Ja, jemand schaut mindestens einmal pro Monat nach dem Objekt. | 2 Punkte |
| ☐ Selten — etwa alle zwei bis drei Monate. | 1 Punkt |
| ☐ Nein, das Objekt wird nicht regelmäßig kontrolliert. | 0 Punkte |

1.3 Lüftung und Schimmelvorbeugung

- | | |
|---|----------|
| ☐ Ja, regelmäßiges Stoßlüften ist organisiert (z. B. durch Nachbarn, Verwalter). | 2 Punkte |
| ☐ Sporadisch oder nur bei Kontrollen mit. | 1 Punkt |
| ☐ Nein, das Objekt steht komplett ungelüftet. | 0 Punkte |

1.4 Sicherung gegen unbefugtes Betreten

- | | |
|---|----------|
| ☐ Ja, alle Türen und Fenster sind verschlossen, Briefkasten wird regelmäßig geleert. | 2 Punkte |
| ☐ Größtenteils gesichert, aber überquellender Briefkasten signalisiert Leerstand. | 1 Punkt |
| ☐ Nein, das Objekt wirkt sichtbar ungenutzt und ungesichert. | 0 Punkte |

1.5 Verkehrssicherungspflicht

Lose Dachziegel, vereiste Wege, einsturzgefährdete Bauteile sind Ihre Verantwortung — auch bei Leerstand.

- | | |
|--|-----------------|
| ☐ Ja, Verkehrssicherung ist gewährleistet (Dach, Fassade, Gehwege, Winterdienst). | 2 Punkte |
| ☐ Größtenteils, aber kleinere Mängel sind bekannt. | 1 Punkt |
| ☐ Nein, hier besteht akuter Handlungsbedarf. | 0 Punkte |

Zwischensumme Abschnitt 1: _____ von 10 Punkten

ABSCHNITT 2 VON 5

Versicherung und Verträge.

Sind Sie im Schadensfall überhaupt abgesichert?

Die teuerste Lücke, die ich in der Praxis sehe: nicht gemeldeter Leerstand bei der Gebäudeversicherung. Bei einem Wasserschaden im nicht gemeldeten Leerstand können Sie die Police vergessen — und sprechen plötzlich über fünfstellige Schadenssummen aus eigener Tasche.

2.1 Meldung bei der Gebäudeversicherung

- | | |
|--|-----------------|
| ☐ Ja, die Versicherung wurde schriftlich über den Leerstand informiert und der Vertrag angepasst. | 3 Punkte |
| ☐ Nein, aber der Leerstand besteht erst seit weniger als drei Monaten. | 1 Punkt |
| ☐ Nein, der Leerstand besteht länger als drei Monate — ohne Meldung. <i>Hohes Risiko.</i> | 0 Punkte |

2.2 Hausratversicherung (falls Inventar vorhanden)

- | | |
|--|-----------------|
| ☐ Ja, das Inventar ist abgesichert ODER es ist nichts Wertvolles im Objekt. | 2 Punkte |
| ☐ Unklar — ich weiß nicht, ob die Hausrat bei Leerstand greift. | 1 Punkt |
| ☐ Nein, es gibt eine Lücke. | 0 Punkte |

2.3 Versorgungsverträge (Strom, Gas, Wasser)

- | | |
|---|-----------------|
| ☐ Sauber geregelt: Grundgebühr läuft, Verbrauch wird nicht unnötig produziert. | 2 Punkte |
| ☐ Halb geregelt, aber ich zahle vermutlich für ungenutzte Leistung. | 1 Punkt |
| ☐ Unklar oder hohe Abschläge bei Nicht-Nutzung. | 0 Punkte |

2.4 Gas-Sicherheitscheck / Heizungswartung

- | | |
|---|-----------------|
| ☐ Ja, die Heizung wird regelmäßig gewartet, auch bei Leerstand. | 2 Punkte |
| ☐ Letzte Wartung liegt mehr als zwölf Monate zurück. | 1 Punkt |
| ☐ Nein, die Heizung wurde seit Leerstand-Beginn nicht mehr gewartet. | 0 Punkte |

Zwischensumme Abschnitt 2: _____ von 9 Punkten

ABSCHNITT 3 VON 5

Steuerliche Situation.

Holen Sie sich das Geld zurück, das Ihnen zusteht?

Wenn ich Eigentümer frage, ob sie schon den Grundsteuererlass beantragt haben, kommt in neun von zehn Fällen ein erstauntes „den was?“ zurück. Das ist Geld, das auf der Straße liegt — und eine Ausschlussfrist, die jedes Jahr am 31. März verstreicht.

3.1 Grundsteuererlass nach § 33/34 GrStG

Bei unverschuldetem Leerstand mit mehr als 50 % Ertragsausfall können Sie bis zu 50 % der Grundsteuer erlassen bekommen. Frist: 31. März des Folgejahres — Ausschlussfrist.

- | | |
|---|----------|
| ☐ Ja, ich habe für 2025 fristgerecht einen Antrag gestellt (oder werde es bis 31.03.2026). | 3 Punkte |
| ☐ Ich kenne die Möglichkeit, habe aber noch nicht beantragt. | 1 Punkt |
| ☐ Davon höre ich zum ersten Mal. | 0 Punkte |

3.2 Nachweis der Vermietungsbemühungen

Voraussetzung für den Grundsteuererlass: Sie müssen nachweisen, dass Sie sich aktiv um Vermietung bemüht haben.

- | | |
|---|----------|
| ☐ Ja, ich habe Inserate auf den großen Portalen (ImmoScout24, Immowelt) dokumentiert. | 2 Punkte |
| ☐ Teilweise — aber nur auf der eigenen Website oder im Bekanntenkreis. <i>Reicht laut OVG Rheinland-Pfalz nicht aus.</i> | 1 Punkt |
| ☐ Nein, ich habe keine dokumentierten Vermietungsbemühungen. | 0 Punkte |

3.3 Einkommensteuer: Werbungskostenabzug

Auch bei Leerstand können Sie Werbungskosten (AfA, Schuldzinsen, Versicherungen) absetzen — wenn die Vermietungsabsicht nachweisbar ist.

- | | |
|--|----------|
| ☐ Ja, ich setze die Werbungskosten geltend und kann die Vermietungsabsicht belegen. | 2 Punkte |
| ☐ Nein, ich war mir unsicher / habe es vergessen. | 0 Punkte |

3.4 Steuerberater eingeschaltet

- | | |
|---|----------|
| ☐ Ja, mein Steuerberater kennt die Situation und berät dazu. | 1 Punkt |
| ☐ Nein, ich kümmere mich allein um die Steuer. | 0 Punkte |
-

Zwischensumme Abschnitt 3: _____ von 8 Punkten

ABSCHNITT 4 VON 5

Vermarktung und Vermietung.

Bewegen Sie Ihre Immobilie aktiv — oder steht sie nur?

Ein Punkt, den ich in der Praxis immer wieder sehe: Objekte, die seit Jahren zum gleichen Preis inseriert sind. Der Markt im Bergischen hat sich in den letzten 24 Monaten spürbar verändert — und ein Preis von 2022 ist 2026 oft kein Marktpreis mehr.

4.1 Aktuelles Inserat auf großen Portalen

- | | |
|---|-----------------|
| ☐ Ja, das Objekt ist aktuell auf ImmoScout24 und/oder Immowelt gelistet. | 2 Punkte |
| ☐ Es gab mal ein Inserat, aktuell aber nicht aktiv. | 1 Punkt |
| ☐ Nein, das Objekt wird gar nicht aktiv angeboten. | 0 Punkte |

4.2 Marktgerechte Preisstellung

- | | |
|---|-----------------|
| ☐ Der Angebotspreis wurde an die aktuelle Marktsituation angepasst (Mietspiegel, Vergleichsobjekte). | 2 Punkte |
| ☐ Der Preis ist seit Jahren unverändert. | 1 Punkt |
| ☐ Der Preis liegt erkennbar über vergleichbaren Angeboten in der Nachbarschaft. | 0 Punkte |

4.3 Professionelle Aufbereitung

- | | |
|---|-----------------|
| ☐ Aktuelle Fotos, Grundriss, Energieausweis liegen vor. | 2 Punkte |
| ☐ Teilweise — Energieausweis fehlt zum Beispiel. <i>Ohne Energieausweis drohen Bußgelder bis 15.000 €.</i> | 1 Punkt |
| ☐ Nein, die Unterlagen sind veraltet oder unvollständig. | 0 Punkte |

4.4 Makler eingeschaltet

- | | |
|--|-----------------|
| ☐ Ja, ein regionaler Makler mit Bergischer Expertise betreut den Fall. | 2 Punkte |
| ☐ Nein, ich vermarkte privat. <i>Kann je nach Objekt sinnvoll sein — bei Substanz-Themen oder Erbschafts-Konstellationen wird es schnell komplex.</i> | 1 Punkt |

Zwischensumme Abschnitt 4: _____ von 8 Punkten

ABSCHNITT 5 VON 5

Eigene Klarheit.

Wissen Sie, wohin Sie mit dieser Immobilie wollen?

Das ist der Abschnitt, an dem die meisten Leerstände kippen. Solange die Eigentümer-Seite nicht klar ist, hilft die beste Vermarktung nichts. Wenn Sie das, was Sie wollen, nicht in einem Satz beantworten können, sind Sie noch nicht entschieden — und das ist eine wertvolle Erkenntnis für sich.

5.1 Ihre persönliche Zielvorstellung

- | | |
|---|----------|
| ☐ Ja, ich weiß genau, was ich will (vermieten / sanieren / verkaufen / selbst nutzen). | 3 Punkte |
| ☐ Ich habe eine Tendenz, aber bin nicht sicher. | 1 Punkt |
| ☐ Nein, ich bin völlig unentschlossen oder die Situation überfordert mich. | 0 Punkte |

5.2 Einigkeit mit Mit-Eigentümern / Erbengemeinschaft

Nur relevant, wenn die Immobilie mehrere Eigentümer hat.

- | | |
|---|----------|
| ☐ Ja, alle Beteiligten sind sich über das Vorgehen einig. | 2 Punkte |
| ☐ Teilweise — es gibt unterschiedliche Vorstellungen, aber wir reden noch. | 1 Punkt |
| ☐ Nein, es gibt offene Konflikte oder Sprachlosigkeit. <i>Hier hilft problem.immobilien.</i> | 0 Punkte |
| ☐ Nicht zutreffend (alleiniger Eigentümer). | 2 Punkte |

5.3 Wirtschaftliche Situation

- | | |
|---|----------|
| ☐ Ich kann eine Sanierung oder Modernisierung wirtschaftlich darstellen. | 2 Punkte |
| ☐ Eine größere Investition wäre schwierig. | 1 Punkt |
| ☐ Die laufenden Kosten allein sind bereits eine Belastung. | 0 Punkte |

5.4 Zeitlicher Druck

- | | |
|---|----------|
| ☐ Ich habe Zeit, die richtige Lösung in Ruhe zu finden. | 2 Punkte |
| ☐ Es eilt, aber ich habe noch einige Monate. | 1 Punkt |
| ☐ Der Druck ist akut (Liquidität, familiäre Situation, Zwangsversteigerungsdrohung).
<i>Sofortgespräch empfohlen.</i> | 0 Punkte |

Zwischensumme Abschnitt 5: _____ von 9 Punkten

AUSWERTUNG

Ihre Gesamtpunktzahl.

Tragen Sie die Zwischensummen aus den fünf Abschnitten zusammen. Was die Summe bedeutet, lesen Sie darunter.

ABSCHNITT	PUNKTE	MAXIMUM
1. Substanz und Sicherheit	_____	10
2. Versicherung und Verträge	_____	9
3. Steuerliche Situation	_____	8
4. Vermarktung und Vermietung	_____	8
5. Eigene Klarheit	_____	9
Gesamtpunktzahl	_____	44

35 bis 44 Punkte · Sie haben die Lage im Griff

Ihre Immobilie ist substantiell gesichert, Versicherung und Steuer sind gut aufgestellt, und Sie haben eine klare Vorstellung vom weiteren Vorgehen. Ihr Leerstand ist eine gemanagte Phase, kein schleichendes Problem.

Nächster Schritt: Konsequenz dranbleiben. Re-Check alle sechs Monate, denn Märkte und Regulierungen ändern sich. Wenn Sie über eine professionelle Vermarktung oder einen strategischen Verkauf nachdenken, lohnt sich ein unverbindliches Gespräch.

20 bis 34 Punkte · Es gibt Handlungsbedarf

Sie haben einige Bereiche gut im Griff, aber an mehreren Stellen tickt die Uhr. Typische Schwachstellen in dieser Punktekategorie: nicht gemeldeter Leerstand bei der Versicherung, ungenutzte Grundsteuer-Erlassoption, unklare Vermarktungsstrategie. Jede dieser Lücken kostet Sie Geld — oft ohne dass Sie es bemerken.

Nächster Schritt: Beginnen Sie mit den Punkten, die Sie mit 0 bewertet haben — sie haben die größte Hebelwirkung. Ein Beratungsgespräch kann gezielt die teuersten Lücken schließen.

Unter 20 Punkte · Sprechen Sie mit jemandem

Ihre Immobilie befindet sich in einem Zustand, in dem mehrere kritische Risiken gleichzeitig wirken. Jede einzelne Lücke kann sich in einen fünfstelligen Schaden verwandeln — kombiniert wird es schnell existenziell.

Nächster Schritt: Ein zeitnahes Gespräch mit jemandem, der die regionale Lage kennt. Das muss nicht ich sein — aber es sollte jemand sein, der das Bergische Land versteht. Bei komplexen Konstellationen (Erbengemeinschaft, Insolvenz, Substanz-Probleme) ist **problem.immobilien** der spezialisierte Anlaufpunkt.

NACH DER AUSWERTUNG

Ihre Top-3-Aktionsliste.

Welche drei Punkte gehen Sie in den nächsten 30 Tagen an? Schreiben Sie sie konkret auf. Was nicht aufgeschrieben ist, passiert nicht.

1. ERSTE MASSNAHME

2. ZWEITE MASSNAHME

3. DRITTE MASSNAHME

Wann ein Gespräch mit mir Sinn macht.

Ich biete kein Standard-Maklergespräch. Ich biete eine ehrliche Einschätzung, ob und wie ich Ihrer Situation helfen kann — oder ob ein anderer Weg für Sie besser ist. Sinnvoll ist ein Gespräch insbesondere, wenn einer dieser Punkte auf Sie zutrifft:

- Sie besitzen eine **leerstehende Immobilie im Bergischen** und wissen nicht, wie es weitergehen soll.
- Sie halten eine **geerbte Immobilie**, die niemand recht in die Hand nehmen will.
- Sie sind in einer **Erbengemeinschaft**, in der Einigkeit schwerfällt.
- Sie haben eine **Sanierungsentscheidung** vor sich, die Sie allein nicht treffen wollen.
- Sie erwägen einen **diskreten Verkauf** ohne öffentliche Inserate.

Wenn keiner dieser Punkte passt — auch in Ordnung. Dann ist der Schnellcheck als Selbstprüfung ausreichend, und Sie kommen ohne mich weiter. Auch das ist ein gutes Ergebnis.

WENN SIE SPRECHEN MÖCHTEN

Sprechen wir miteinander.

Das Erstgespräch dauert 15 bis 30 Minuten. Es ist kostenfrei und unverbindlich. Sie wissen am Ende, ob Sie Ihren Leerstand in eigener Regie lösen können — oder ob Sie Unterstützung brauchen.

*Manchmal ist der ehrlichste Beratungssatz:
„Tun Sie das besser nicht jetzt.“ Den habe ich
in acht Jahren häufiger gesagt, als die
meisten Makler zugeben würden.*

TELEFON 0202 94694900

E-MAIL info@oertelimmobilien.de

WEB oertelimmobilien.de · sascha-oertel.de
problem.immobilien

ANSCHRIFT Oertel Immobilien GmbH
Hauptstraße 74 · 42349 Wuppertal



Sascha Oertel

Geschäftsführer
Oertel Immobilien GmbH
Auf gutem Grund.

Diesen Schnellcheck dürfen Sie gerne weitergeben. Er ist als Service gedacht, nicht als Werbung — und ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Versicherungsberatung im Einzelfall.