

THEMENLEITFADEN · WUPPERTAL · SOLINGEN · REMSCHEID

Bergisches Fachwerk.

Der ehrliche Eigentümer- und Käufer-Leitfaden 2026 — Substanz,
Sanierung, Käufergruppen und Marktwert im Bergischen Land.

Stand: Mai 2026
Von: Sascha Oertel · Oertel Immobilien GmbH

Wuppertal · Bergisches Land
oertelimmobilien.de

WORUM ES HIER GEHT

Bergisches Fachwerk ist die anspruchsvollste Hausgattung der Region.

Schwarzes Ständerwerk, weiße Lehmgefache, grau-schwarzer Schiefer, grüne Schlagläden. Wer in Cronenberg, Beyenburg, Lennep oder Solingen-Gräfrath wohnt, besitzt möglicherweise ein Stück deutscher Hausbau-Geschichte — den Bergischen Dreiklang.

Ich verkaufe seit 2018 Häuser im Bergischen Land. In acht Jahren habe ich gelernt: Bergisches Fachwerk ist anspruchsvoller als Gründerzeitvillen, anspruchsvoller als Hanglagen, anspruchsvoller als alles, was Online-Bewertungstools jemals abbilden können. Der Grund: Fachwerk wird nicht in Quadratmetern gehandelt, sondern in Substanz, Geschichte und Käuferromantik.

FÜR WEN DIESER LEITFADEN IST

Eigentümer, die ihr Bergisches Fachwerkhaus verkaufen wollen. Käufer, die sich verlieben und herausfinden müssen, ob sie das finanziell tragen. Erben, die zwischen sanieren, halten oder verkaufen entscheiden müssen.

Zehn Kapitel, ein Ziel.

Was Sie nach dem Lesen wissen werden — und worauf Sie achten müssen, wenn Sie ein Bergisches Fachwerkhaus verkaufen oder kaufen.

SUBSTANZ & KONSTRUKTION

Was Fachwerk wirklich ist und wie es funktioniert

DREI KÄUFERKREISE

Liebhaber, Selbstsanierer, Investor

SCHÄDEN & SANIERUNG

Hausschwamm, Materialien, was geht und was nicht

KOSTEN 2026

Realistische Spannen mit Bergischem Aufschlag

DENKMAL & VERSICHERUNG

AfA-Vorteile, GEG-Befreiung, Spezialpolicen

VERKAUFSSTRATEGIE

Drei Käuferkreise, drei Exposés

TEIL 1 · GESCHICHTE & DREIKLANG

Was Bergisches Fachwerk wirklich ist.

Bergisches Fachwerk ist nicht einfach „Fachwerk im Bergischen Land“. Es ist ein eigener regionaler Bautyp mit klar erkennbarer Architektursprache, der sich aus den geografischen, klimatischen und wirtschaftlichen Bedingungen unserer Region heraus entwickelt hat.

Die Materialien sind regional

Eichenholz aus den bergischen Wäldern. Lehm aus den Lehmgruben unserer Region. Bruchstein und Grauwacke aus den Steinbrüchen — die sieht man oft als Sockel. Und ab Mitte des 18. Jahrhunderts dann der **Schiefer aus dem Rheinischen Schiefergebirge**, der die anfangs gebräuchlichen Holzschindeln ersetzte, weil er deutlich witterungsbeständiger ist. Vor der regionalen Förderung kam der Schiefer zunächst aus der Moselregion und sogar aus Frankreich.

Der Bergische Dreiklang

Schwarzes Ständerwerk, weiße Tür- und Fensterlaibungen, weißes Lehmgefache, grau-schwarzer Schiefer als Wetterschutz, grüne Schlagläden. Diese Farbkombination — Grün-Weiß-Schwarz / Schiefergrau — ist der **Bergische Dreiklang**. Sie hat sich erst ab dem späten 18. Jahrhundert ausgeprägt. Davor war das Bergische Haus überwiegend hell — schwarzes Gebälk auf weißem Lehmgefache, ohne Schiefer.

Die Schieferfassade kam, weil das Klima im Bergischen Land — viel Niederschlag, häufiger Wechsel zwischen Frost und Tau — die Fassaden stark beanspruchte. Wer es sich leisten konnte, verschieferte alle vier Seiten. Wer weniger Geld hatte, beschränkte sich auf die wetterzugewandte Seite. Das Deutsche Röntgen-Museum in **Remscheid-Lennep** ist ein hervorragend erhaltenes Beispiel für ein voll verschieferter Patrizierhaus im Bergischen Stil.

Die Bauernhaus-Variante

Beim ländlichen Bergischen Bauernhaus kommt zusätzlich die **grüne Klöntür** dazu — eine zweigeteilte Haustür mit separat offenbarem Oberteil und Unterteil. Praktischer Grund: Die Bauern konnten den oberen Teil zum Lüften und „Klönen“ mit Nachbarn öffnen, ohne dass die Hühner und Haustiere durch die untere Hälfte abhauten. Solche Türen sind heute wertvoll.

TEIL 1 · GESCHICHTE & DREIKLANG

Regionale Stile und die ältesten Beispiele.

Innerhalb des Bergischen Landes gibt es klare regionale Schwerpunkte. Wenn Sie ein Haus in Hückeswagen verkaufen, hat das eine andere stilistische Sprache als ein Haus in Solingen — und Liebhaber wissen das.

Die Stilausprägungen nach Region

STILRICHTUNG	VERBREITUNG IM BERGISCHEN LAND
Barock	Lüttringhausen, Gummersbach, Wermelskirchen, Haan, Langenberg
Rokoko	Barmen, Remscheid, Solingen
Klassizismus	Elberfeld, Lennep, Hückeswagen, Radevormwald

Dazu kommen einzelne herausragende Vertreter des Bergischen Barock: die 1774 erbauten Häuser Wortmann und Molineus in Barmen, das Amtshaus von Barmen 1775, Haus Wülfig 1775 in Elberfeld, Haus Toelle 1778, Haus Bredt-Rübel 1784 in Barmen, Haus Cleff 1778/79.

Das vermutlich älteste Wuppertaler Gebäude

Das **Hofeshaus Lütterkus-Heidt** an der Emilstraße in Barmen wurde um das Jahr 1600 von einer Bleicherfamilie erbaut und ist heute eingetragenes Baudenkmal. Die historischen Zentren von Beyenburg, Ronsdorf, Cronenberg und Langerfeld sind durch Fachwerk geprägt, auch wenn der Zweite Weltkrieg vieles davon zerstört hat.

Aus meiner Praxis: Wenn ich ein Bergisches Fachwerkhaus vermarkte, recherchiere ich grundsätzlich die Hausgeschichte im Stadtarchiv. Bauherr, Erstbesitzer, ursprüngliche Nutzung — diese Information ist beim Verkauf an Liebhaber Gold wert. Wer ein Haus kennt, das von einer Bleicherfamilie 1780 gebaut wurde, kauft eine andere Erzählung als der, der nur die Quadratmeter sieht.

TEIL 2 · STANDORTE

Wo Bergisches Fachwerk konzentriert ist.

Wer in Wuppertal, Solingen oder Remscheid nach Bergischem Fachwerk sucht, muss wissen, wo er hinschauen muss. Aus meiner Erfahrung werden in genau diesen Vierteln die meisten ernsthaften Liebhaber-Käufer aktiv.

Die Konzentrationsgebiete im Überblick

STADT	KONZENTRATIONSgebiete
Wuppertal	Cronenberg, Beyenburg, Ronsdorf, Langerfeld; Briller Viertel als Sonderfall (Gründerzeitvillen im Bergischen Stil, z.B. Villa Springorum, Villa Schniewind)
Solingen	Gräfrath (geschlossenes Fachwerk-Ensemble), Burg an der Wupper, Höhscheid, Wald
Reimscheid	Lenne (mit dem voll verschieferten Patrizierhaus des Röntgen-Museums), Lüttringhausen
Bergisches Umland	Hückeswagen, Wermelskirchen, Radevormwald, Wipperfürth, Bergneustadt, Lindlar, Engelskirchen-Ründeroth, Nümbrecht, Ruppichteröth

EIN SOLINGER MARKTDATUM

Im Solinger Marktbericht 2025 wurden 26 Bergische Fachwerkhäuser erfasst, die den Eigentümer gewechselt haben. Der Medianpreis lag bei rund **240.000 Euro**. Das klingt niedrig — und es ist wichtig zu verstehen: Der Median liegt deutlich unter dem Solinger EFH-Median, sagt aber nichts über den Wert eines konkreten Fachwerkhauses aus. Warum, erkläre ich in Teil 4.

TEIL 3 · KONSTRUKTION

Die Konstruktion verstehen.

Wer ein Fachwerkhaus saniert oder kaufen will, ohne die Konstruktion zu verstehen, ist verloren. Ich gehe deshalb hier kurz in die Bauphysik — sie entscheidet über alles, was später in Sanierung, Förderung und Versicherung passiert.

Das Ständerwerk

Das Bergische Fachwerk ist ein **Holzskelettbau aus Eichenholz**: senkrechte Ständer, waagerechte Schwellen und Riegel, schräge Streben für die Aussteifung gegen Wind- und Erdbebenkräfte. Die Verbindungen werden zimmermannsmäßig hergestellt — Zapfen, Zapfenlöcher, Holznägel. Metallische Verbindungselemente kommen klassisch nicht vor.

Das hat enorme Vorteile: Die Konstruktion ist **reparatur freundlich**. Einzelne Balken können ausgetauscht werden, ohne dass das gesamte Haus betroffen ist. Wenn Sie ein 200 Jahre altes Fachwerkhaus sanieren und dabei einen Eichenbalken ersetzen, wandert der alte Balken nicht in den Bauschuttcontainer, sondern lässt sich aufarbeiten und wieder einsetzen.

Die Gefache

Zwischen den Holzbalken sind die Gefache. Im Bergischen wurden sie traditionell mit einem **Gerüst aus Staken und Weidengeflecht** gefüllt, das mit einer Mischung aus Lehm und Stroh verputzt und mit weißem Anstrich versehen wurde. In repräsentativen Bürgerhäusern wurden die Gefache zusätzlich mit Backsteinen ausgemauert.

Diese Gefache sind **diffusionsoffen** — Wasserdampf kann durch die Wand wandern. Das ist nicht ein Nebeneffekt, sondern das zentrale Bauphysik-Prinzip. Ein Fachwerkhaus reguliert seine Innenraum-Feuchtigkeit über die Wände selbst.

Die Schieferfassade

Die Schieferbekleidung ist als **hinterlüftete Vorsatz fassade** konstruiert: Zwischen Schiefer und Gefache befindet sich eine Luftschicht, durch die Wasserdampf entweichen kann. Das war die geniale Lösung des 18. Jahrhunderts: Die Wand bleibt diffusionsoffen, ist aber gleichzeitig vor Schlagregen geschützt. Wer das Schieferkleid bei einer Sanierung abmacht und durch Putz ersetzt, hat oft genau das vernichtet, was Liebhaber zahlen — und die bauphysikalische Logik des Hauses zerstört.

TEIL 4 · KÄUFERGRUPPEN

Die drei Käuferkreise.

Wer ein Bergisches Fachwerkhaus verkaufen will, sollte sich zuerst fragen: Welcher Käuferkreis kommt in Frage? Aus meiner Praxis lassen sich drei Profile klar unterscheiden — mit jeweils völlig unterschiedlicher Preisbereitschaft, Risikotoleranz und Sanierungsphilosophie.

1. Der Liebhaber

Häufig 45 bis 65 Jahre alt. Akademiker — Architekten, Ärzte, Anwälte, Hochschullehrer, Designer. Liebhaber kaufen die **Geschichte**, nicht die Wohnfläche. Sie wissen, was eine intakte Klöntür wert ist, sie zahlen Aufschläge für authentische Schieferfassaden, sie tolerieren Sanierungsbedarf — sofern die Substanz stimmt. Bei ordentlich erhaltenen Häusern in Cronenberg, Gräfrath oder Lennep gibt der Liebhaber typischerweise **350.000 bis 700.000 Euro** aus.

2. Der Selbstsanierer

30 bis 50 Jahre alt, oft handwerklich begabt. Er kauft das **Potenzial** — ein Haus mit erkennbarer Substanz und bewusst niedrigerem Eintrittspreis, weil er bereit ist, die nächsten fünf bis acht Jahre selbst zu bauen. Selbstsanierer sind beim Kaufpreis preissensibel, aber realistisch bei den Sanierungskosten. Sie kaufen oft im Bereich **150.000 bis 350.000 Euro** — das sind die Häuser, die der Solinger Marktbericht im Median von 240.000 Euro erfasst. Eine wachsende Gruppe, weil Fachwerk plötzlich als „letzte bezahlbare Eigenheim-Option“ erscheint.

3. Der Investor

Selten, aber relevant. Investoren kaufen Bergisches Fachwerk meist mit zwei Motivationen: als **Denkmal-AfA-Objekt** oder als Renditeobjekt zur Aufteilung in mehrere Wohneinheiten. Diese Käufer rechnen mit Faktoren und Renditen, nicht mit Bergischem Dreiklang. Sie wollen klare Zahlen: Mietniveau, Mieterstruktur, Sanierungsstand, AfA-Modell. Bei guter Aufteilung in Cronenberg oder Solingen sind **500.000 bis 900.000 Euro** realistisch.

WAS DAS FÜR DIE VERMARKTUNG HEISST

Drei Käuferkreise — drei verschiedene Exposés. Beim Liebhaber-Exposé steht die Substanz und Geschichte im Mittelpunkt. Beim Selbstsanierer-Exposé die ehrliche Bestandsaufnahme. Beim Investoren-Exposé die Renditeberechnung mit AfA-Modellierung. Wer ein Fachwerkhaus mit einer einzigen, undifferenzierten Anzeige vermarktet, verschenkt regelmäßig 10 bis 20 Prozent Verkaufspreis.

TEIL 5 · SCHÄDEN

Typische Schäden und ihre Folgen.

Bergische Fachwerkhäuser sind aus Eichenholz und Lehm. Beide Materialien sind unter trockenen, gut durchlüfteten Bedingungen praktisch unbegrenzt haltbar — das beweisen die 200- und 300-jährigen Häuser, die heute noch stehen. Aber sie sind anfällig für Feuchtigkeit, Pilzbefall und Insektenfraß.

Die wichtigsten Schadensbilder

SCHADEN	ERKENNUNG & FOLGE	SCHWEREGRAD
Echter Hausschwamm (<i>Serpula lacrymans</i>)	Rotbraune Fruchtkörper, würfelbruchartige Risse. Durchwächst Mauerwerk, transportiert Feuchte über mehrere Meter.	Sehr hoch — bis Einsturzgefahr
Hausbockkäfer	Fraßgänge in tragendem Nadelholz (v.a. Dachstühle), oft erst nach Jahren sichtbar.	Hoch
Holzwurm (Gemeiner Nagekäfer)	Befällt auch Eiche, kleine runde Löcher an der Oberfläche.	Mittel bis hoch
Trotzkopf (Naßfäulepilz)	Weniger aggressiv als Hausschwamm, aber häufiger; schleichende Substanzschädigung.	Mittel
Aufsteigende Bodenfeuchte	Sockelbereich, fehlende horizontale Mauersperre, Salzausblühungen.	Hoch
Falsche Vorsanierungen	Zementputz, Styropor, dichte Folien aus den 70er–90er Jahren zerstören die diffusionsoffene Bauweise.	Hoch (oft verdeckt)

HAUSSCHWAMM — DER GEFÄHRLICHSTE HOLZSCHÄDLING

Der echte Hausschwamm ist **extrem schwer zu bekämpfen** — er ist der am schwierigsten zu bekämpfende holzerstörende Pilz überhaupt. Er hat einen geringen Wasserbedarf und kann auch relativ trockenes Holz befallen. Wer ihn entdeckt, muss sofort einen spezialisierten Bausachverständigen für Holzschutz einschalten — Sanierung nach DIN 68800 und WTA-Merkblättern.

TEIL 6 · SANIERUNG

Sanierung mit traditionellen Materialien.

Eine Fachwerksanierung folgt anderen Regeln als die Sanierung eines Massivhauses. Das zentrale Prinzip: Diffusionsoffenheit muss erhalten bleiben — sonst staut sich Feuchte in der Wand und zerstört das Holz.

Pflicht: Diffusionsoffene Materialien

MATERIAL	VERWENDUNG
Lehm	Gefache, Innenputz, Lehmsteine, Lehmplatten
Kalk	Außenputz, Innenputz, Kalkfarben
Holzweichfaserplatten	Innendämmung beim Denkmal
Hanf, Schilf, Schafswolle	Ökologische Dämmstoffe
Leinöl	Holzschutzanstrich
Silikat- oder Kalkfarben	Fassade und Innenwände

Verboten: Dichte Materialien

Was nicht verwendet werden darf: **Zementputz** an der Fassade (versiegelt die Wand), **Styropor (EPS)** als Dämmung, **Dampfsperrfolien** in Innendämm- Konstruktionen, **Kunststofffarben** wie Acryl oder Latex. Wer mit diesen Materialien saniert, zerstört langfristig die bauphysikalische Integrität des Fachwerks — selbst wenn es kurzfristig „schöner“ aussieht.

Innendämmung beim Denkmal: Bei verschiefertem Bergischen Fachwerk ist die Außendämmung ausgeschlossen — die Denkmalbehörde wird sie nicht genehmigen. Stattdessen kommt Innendämmung mit Holzweichfaser oder Lehmputz mit Hanffasern zum Einsatz, in komplexeren Fällen auch Rohrkolbenplatten. Solche Innendämmungen sind bauphysikalisch heikel und sollten nur von erfahrenen Fachbetrieben ausgeführt werden — Lüftungskonzept ist Pflicht.

TEIL 7 · KOSTEN 2026

Sanierungskosten 2026 mit Bergischem Aufschlag.

Hier kommen die Zahlen, mit denen Sie realistisch rechnen können. Alle Werte brutto, ohne Eigenleistung, Stand Frühjahr 2026 — aus BKI-Werten, aktuellen Sanierungskostenrechnern und meiner Praxis im Bergischen.

Außensanierung

MASSNAHME	SPANNE 2026
Sanierung der Gefache (Lehm, Ziegel)	100 – 300 €/m ² Fassade
Diffusionsoffener Anstrich (Kalk, Silikat)	30 – 50 €/m ²
Schieferfassade neu eindecken	120 – 200 €/m ²
Holz im Ständerwerk teilerneuern	800 – 1.500 €/lfm. Balken
Komplette Dachsanierung mit Schiefer	200 – 400 €/m ² Dachfläche

Innenausbau und Anlagentechnik

MASSNAHME	SPANNE 2026
Komplette Elektrik-Erneuerung (150 m ²)	15.000 – 25.000 €
Wasser- und Abwasserleitungen + Bad	ca. 20.000 €
Innendämmung mit Holzweichfaser	150 – 350 €/m ²
Innenputz Lehm	60 – 100 €/m ²
Heizungserneuerung Wärmepumpe	25.000 – 50.000 €

TEIL 7 · KOSTEN 2026

Was eine Komplettsanierung kostet.

Faustformel 2026 für die Komplettsanierung eines Bergischen Fachwerkhauses, brutto, ohne Eigenleistung, pro Quadratmeter Wohnfläche:

SANIERUNGS-TIEFE	€/M² WOHNFLÄCHE
Teilsanierung (Dach + Fenster + Heizung)	500 – 900 €/m²
Energetische Sanierung (Hülle + Heizung + Innenausbau)	900 – 1.400 €/m²
Kernsanierung mit Denkmalschutz	1.500 – 2.500 €/m²

KONKRETES RECHENBEISPIEL

Bergisches Fachwerkhaus in Solingen-Gräfrath, 130 m² Wohnfläche, Sanierungsrückstand seit 30 Jahren, denkmalgeschützt: realistische Sanierungssumme zwischen **200.000 und 350.000 Euro** — vor Förderung. Ein Preisbereich, in dem nur noch entweder Liebhaber mit Eigenkapital oder Selbstsanierer mit Erfahrung kaufen. **Bergischer Aufschlag:** Sanierungen am Hang kosten regelmäßig 10 bis 15 Prozent mehr als in Flachlage.

Praxistipp zur Reihenfolge

Wer ohne unabhängige Schadstoff- und Feuchteuntersuchung mit dem Sanieren beginnt, zahlt regelmäßig 15 bis 30 Prozent über Plan. Reihenfolge muss immer sein: erst Bestandsaufnahme durch einen Bausachverständigen mit Fachwerkerfahrung, dann Sanierungskonzept, dann Förderung beantragen, dann Aufträge vergeben. Nicht andersherum.

TEIL 8 · DENKMAL & FÖRDERUNG

Denkmalschutz, AfA und Förderung.

Die meisten Bergischen Fachwerkhäuser stehen unter Denkmalschutz — entweder als Einzeldenkmal oder als Teil eines Denkmalbereichs (Ensembleschutz). Das hat zwei wichtige Konsequenzen.

Befreiung vom GEG

Denkmalgeschützte Gebäude sind in der Regel von den strengen energetischen Vorgaben des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) **befreit**, soweit die Anforderungen mit dem Denkmalschutz unvereinbar sind. Sie müssen also keine Komplettdämmung der Fassade nachrüsten, keine Wärmepumpe einbauen, keine 3-fach-Verglasung mit $U\text{-Wert} \leq 0,9 \text{ W/m}^2\text{K}$ installieren — wenn diese Maßnahmen das denkmalgeschützte Erscheinungsbild zerstören würden.

Denkmal-AfA und Förderwege

Die Denkmal-AfA (§§ 7i, 7h, 10f, 11b EStG) ist einer der wertvollsten Steuervorteile, die das deutsche Steuerrecht bietet — Eigennutzer können **90 Prozent** der genehmigten Sanierungskosten über zehn Jahre absetzen, Vermieter sogar **100 Prozent** über zwölf Jahre. Die AfA gilt nur, wenn die denkmalrechtliche Genehmigung **vor Sanierungsbeginn** vorliegt.

Zusätzlich gibt es die Deutsche Stiftung Denkmalschutz, die Zuschüsse vergibt, sowie KfW-Programme — insbesondere KfW 458 (Wärmepumpe) und das spezielle Effizienzhaus-Denkmal-Programm. Doppelförderung (KfW + AfA für dieselbe Maßnahme) ist ausgeschlossen.

UNTERE DENKMALBEHÖRDE — SECHS BIS ZWÖLF WOCHEN VORLAUF

Im Bergischen ist die Untere Denkmalbehörde Teil der jeweiligen Stadtverwaltung. Termine dauern. Bei größeren Sanierungen lohnt sich ein Architekt mit Fachwerkerfahrung, der die Sprache der Behörde spricht und Anträge so formuliert, dass sie durchgehen — Denkmalbehörden sind generell konstruktiv, haben aber klare Linien.

TEIL 9 · VERSICHERUNG

Versicherung von Fachwerkbauten.

Fachwerk ist versicherungstechnisch ein Sonderfall — das viele Eigentümer nicht wissen, bis es zu spät ist. Drei Punkte, die Sie kennen müssen.

1. Hausschwamm-Schäden

Die meisten Wohngebäudeversicherungen schließen **Hausschwamm-Schäden in der Regelleistung aus**. Die Versicherung zahlt nur, wenn die Ursache der Feuchtigkeit ein versichertes Ereignis (z.B. Rohrbruch) ist **und** der Hausschwamm-Ausschluss nicht in den Tarifbedingungen steht.

Es gibt **Spezialprodukte für Fachwerk- und Denkmalbauten**, die einen Hausschwamm-Einschluss anbieten. Sie kosten typischerweise 30 bis 60 Prozent mehr als Standardprodukte, sind aber bei Fachwerk fast immer sinnvoll.

2. Wiederaufbauwert

Der Wiederaufbauwert eines Fachwerkhauses ist **deutlich höher** als bei einem Massivbau gleicher Größe — weil traditionelle Bauweise und Materialien aufwendiger sind. Achten Sie darauf, dass Ihre Wohngebäudeversicherung den realistischen Wiederaufbauwert versichert. Im Schadensfall macht das einen Unterschied von oft 30 bis 50 Prozent.

3. Bauleistungsversicherung bei Sanierung

Wenn Sie sanieren, denken Sie an die **Bauherrenhaftpflicht** und gegebenenfalls eine **Bauleistungsversicherung**. Bei Fachwerk besteht ein erhöhtes Risiko für Schäden an Nachbargebäuden während der Sanierung — ein Punkt, den der Architekt frühzeitig mitdenken sollte.

Aus meiner Praxis: Wenn ich ein Fachwerkhaus bewerte, schaue ich auch auf die Versicherungspolice. Eine Standardpolice ohne Hausschwamm-Einschluss reduziert den wirtschaftlichen Wert des Hauses spürbar — und wenn das beim Verkauf erst auffällt, hat der Käufer zu Recht ein Argument für Preisreduktion.

TEIL 10 · VERKAUFSSTRATEGIE

Wie ein Fachwerkhaus richtig vermarktet wird.

Online-Bewertungstools versagen beim Bergischen Fachwerk. Die Algorithmen kennen die Kategorie, aber sie kennen nicht die Realität — sie bewerten ein 280-jähriges Fachwerkhaus mit 200 m² genauso wie ein 1980er-Reihenhaus mit 200 m². Was wirklich zählt:

Schritt 1: Substanz dokumentieren

Vor jedem Verkaufsgespräch lasse ich eine ehrliche Bestandsaufnahme erstellen: Bausachverständiger mit Fachwerkerfahrung prüft Substanz, Schadstoffe, Feuchte, Statik. Das Ergebnis ist ein dokumentiertes Sanierungsprotokoll, das den Käufer informiert und mir die Verhandlungsbasis gibt.

Schritt 2: Hausgeschichte recherchieren

Bergische Fachwerkhäuser haben fast immer eine dokumentierbare Geschichte: Bauherr, Erstbesitzer, ursprüngliche Nutzung, frühere Bewohner, oft auch der Architekt. Im Stadtarchiv Wuppertal, Solingen oder Remscheid finden sich die meisten dieser Informationen — beim Verkauf an Liebhaber Gold wert.

Schritt 3: Vermarktungsmaterial in Liebhaber-Qualität

- **Profi-Fotograf** mit Erfahrung für historische Gebäude
- **Drohnenflug** für Schieferdachlandschaft und Hanglage
- **60- bis 90-Sekunden-Immobilienfilm** mit Story
- **Sauberer Architekten-Grundriss**, nicht das eingescannte Original
- **Geschichte des Hauses** als eigene Seite im Exposé

Schritt 4: Käufergruppen-spezifische Ansprache und Preisbildung

Drei verschiedene Käuferkreise — drei verschiedene Anzeigen, drei verschiedene Preisbildungen. Ein gut erhaltenes Fachwerkhaus in Solingen-Gräfrath kann 600.000 Euro erzielen — ein vergleichbar großes Haus in Solinger Außenlage mit Sanierungsstau und ohne erhaltenes Schieferkleid liegt eher bei 180.000 bis 250.000 Euro. Der Spread ist enorm.

PRAXIS-CHECKLISTE · 10 SCHRITTE

Ihre ersten zehn Schritte.

Wenn Sie ein Bergisches Fachwerkhaus besitzen oder kaufen wollen, gehen Sie in dieser Reihenfolge vor. Drucken Sie diese Seite aus und haken Sie ab, was Sie schon erledigt haben.

Vor Verkauf oder Kauf

SCHRITT	WO & WAS	ERL.	LÄUFT	OFFEN
1. Denkmalstatus klären	Untere Denkmalbehörde Wuppertal/Solingen/Remscheid	☐	☐	☐
2. Bausachverständigen beauftragen	Spezialist mit Fachwerk-Erfahrung — Substanz, Feuchte, Schädlinge, Statik	☐	☐	☐
3. Energieausweis	Bei Denkmal nur wenn ohne ihn nicht Pflicht- frei	☐	☐	☐
4. Hausgeschichte recherchieren	Stadtarchiv, Bauakte, frühere Bewohner	☐	☐	☐

Vor der Sanierung

SCHRITT	WO & WAS	ERL.	LÄUFT	OFFEN
5. Energieberater mit Fachwerkerfahrung	iSFP empfehlenswert, BAFA-Förderung 50 %	☐	☐	☐
6. Denkmalrechtliche Genehmigung	Vor jeder Maßnahme — sonst keine AfA	☐	☐	☐
7. Fördermittel beantragen	KfW, Deutsche Stiftung Denkmalschutz, NRW-Programme	☐	☐	☐
8. Drei Vergleichsangebote von Fachwerk-Spezialisten	Keine Wald-und-Wiesen-Handwerker	☐	☐	☐

PRAXIS-CHECKLISTE · SCHRITTE 9–10

Bei der Vermarktung.

Wer das Fachwerkhaus marktreif übergibt, holt regelmäßig 10 bis 20 Prozent mehr heraus als wer es eilig schaltet. Diese zwei letzten Schritte entscheiden mit über den Verkaufspreis.

SCHRITT	WO & WAS	ERL.	LÄUFT	OFFEN
9. Käufergruppen-spezifische Exposés erstellen	Getrennt für Liebhaber, Selbstsanierer, Investor	☐	☐	☐
10. Profi-Fotograf und Drohne	25–40 Bilder, Drohne für Schieferdach und Hanglage	☐	☐	☐

Wo stehen Sie?

Zählen Sie zusammen, wie viele der zehn Schritte Sie als „erledigt“ oder „läuft“ markieren konnten.

8 oder mehr Schritte erledigt oder in Arbeit

Sie sind reif für ein Erstgespräch und können in zwei bis vier Wochen mit einer geordneten Vermarktung starten.

4 bis 7 Schritte erledigt oder in Arbeit

Bevor Sie mit der Vermarktung starten, lohnt sich ein Gespräch, um die Reihenfolge der nächsten Schritte zu klären — gerade bei Denkmal- und Förderfragen entscheidet die Reihenfolge über Tausende Euro.

3 oder weniger Schritte erledigt

Eine Vermarktung wäre zum jetzigen Zeitpunkt verfrüht. Bei Bergischem Fachwerk sind die ersten Vorbereitungen entscheidend für den späteren Preis. Manchmal ist die richtige Entscheidung, das Haus erst *nach* drei bis zwölf Monaten Vorbereitung an den Markt zu bringen.

WENN SIE EIN BERGISCHES FACHWERKHAUS
HABEN

Sprechen wir miteinander.

Im Erstgespräch ordnen wir gemeinsam ein, wo Sie stehen — Substanz, Sanierungsbedarf, Denkmalfragen, realistische Käufergruppe und realistischer Marktwert. 15 bis 30 Minuten, kostenfrei und unverbindlich.

Manchmal ist die richtige Entscheidung, ein Fachwerkhaus erst nach drei bis zwölf Monaten Vorbereitung zu vermarkten. Auch das sage ich offen — bevor Geld verloren geht, das später nicht zurückkommt.



Sascha Oertel

Geschäftsführer
Oertel Immobilien GmbH
Auf gutem Grund.

TELEFON 0202 946 949 00

E-MAIL info@oertelimmobilien.de

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

ANSCHRIFT Oertel Immobilien GmbH
Hauptstraße 74 · 42349 Wuppertal
Bergisches Land

Dieser Leitfaden ersetzt keine individuelle Rechts-, Steuer- oder Bauberatung. Förderkonditionen und Gesetze ändern sich; Stand Mai 2026.