

verbraucherzentrale

Meine Immobilie

verkaufen, verschenken
oder vererben



OTTO N. BRETZINGER

Meine Immobilie
verkaufen, verschenken oder vererben

Immer aktuell

Wir informieren Sie über wichtige Aktualisierungen zu diesem Ratgeber. Wenn sich zum Beispiel die Rechtslage ändert, neue Gesetze oder Verordnungen in Kraft treten, erfahren Sie das unter:

www.ratgeber-verbraucherzentrale.de/aktualisierungsservice

Meine

Immobilie

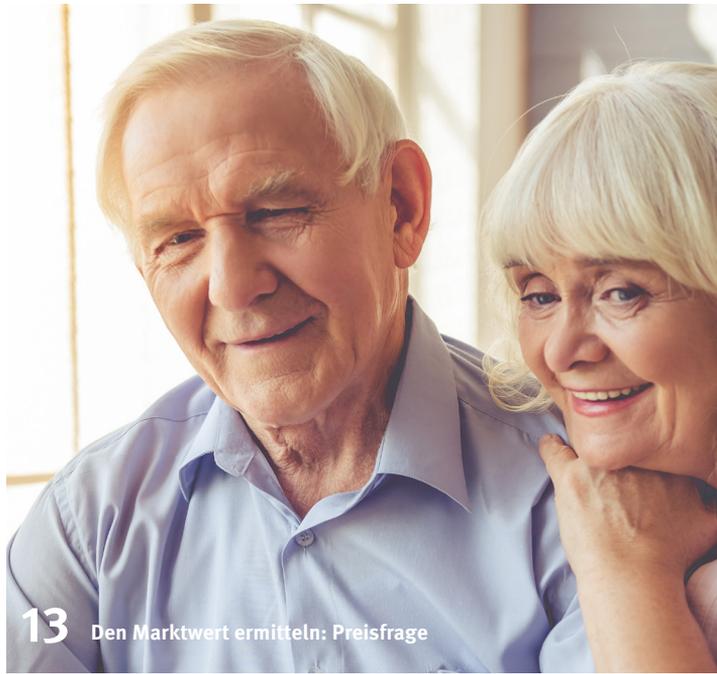
verkaufen, verschenken
oder vererben

DR. OTTO N. BRETZINGER

verbraucherzentrale



Inhalt



- 6 Die wichtigsten Fragen und Antworten
- 11 Vorwort
- 13 Den Marktwert ermitteln: Preisfrage
 - 14 Wer erste Informationen über Immobilienpreise liefert
 - 15 Wie Eigentümer den Markt systematisch erkunden
 - 18 Welche Angaben der Gutachterausschuss bietet
 - 19 Wie anhand von Richtwerten der individuelle Marktwert ermittelt wird
 - 22 Was Immobilienbewertungen im Internet wert sind
 - 23 Auf wessen Wertermittlung Verlass ist
- 29 Eine Immobilie verkaufen: Erfolgskurs
 - 30 Wann Verkäufer Einkommensteuer zahlen müssen
 - 42 Wer Grunderwerbsteuer zahlen muss
 - 44 Wie eine Immobilie Interessenten begeistert
 - 57 Wie Eigentümer ihre Immobilie selbst vermarkten können
 - 72 Wie Eigentümer ihren Makler zur Spitzenleistung anspornen
 - 84 Welche ungewöhnlichen Methoden Erfolg versprechen
 - 89 Was beim Notarvertrag zu beachten ist
 - 98 Wer seine Immobilie vom Gericht versteigern lässt



29
Eine Immobilie verkaufen:
Erfolgskurs



101
Alternative zum Verkauf



157
Anhang

**101 Alternative zum Verkauf:
Wie die Immobilie
in der Familie bleibt**

- 102 Immobilie verschenken oder vererben
- 103 Wie eine Immobilie unentgeltlich übertragen werden kann
- 104 Welche Ansprüche sich mit einer Immobilie absichern lassen
- 106 Welche Vermögensverteilung das Erbrecht vorsieht
- 118 Wie sich Erbschaft- und Schenkungsteuern minimieren lassen
- 131 Wie Eigentümer bei der Nachlassplanung ihre Interessen wahren

- 139 Was der Schenkungsvertrag leisten muss
- 142 Welche Vereinbarungen erst im Todesfall wirksam werden
- 146 Wie das Testament den Nachlass abschließend regelt

157 Anhang

- 158 Stichwortverzeichnis
- 160 Impressum

Die wichtigsten Fragen und Antworten

→ Eine berufliche Veränderung, neue Lebenspläne, Trennung oder Scheidung, der Verlust des Arbeitsplatzes – all dies führt häufig dazu, Haus oder Eigentumswohnung zu verkaufen. Aber wie?

Auch wenn die Verbraucherzentralen in erster Linie private Verbraucher beraten, können wir denjenigen, die sich von ihrer Immobilie trennen möchten oder müssen, in vielen Dingen wertvolle Hinweise geben. Dazu gehören rechtliche Aspekte, die Kündigung von Versicherungen und Verträge mit Maklern.

Wir zeigen Ihnen in diesem Ratgeber, wie Sie eine Immobilie zu einem angemessenen Preis veräußern können, einen Käufer finden und dabei alle rechtlichen, finanziellen und steuerlichen Bedingungen beachten. Auch wenn das Domizil in der Familie bleiben soll, zeigen wir Ihnen die Wege, die alle Regeln des Erb- und Steuerrechts berücksichtigen – zum Beispiel eine Schenkung oder eine gut überlegte Nachlassplanung. Sechs wichtige Fragen und Antworten haben wir hier knapp zusammengefasst – jeweils mit Seitenangaben, die zu den ausführlichen Erläuterungen im Buch führen.

Soll ich die Immobilie selbst vermarkten oder einen Makler beauftragen?

Circa die Hälfte aller Immobilien wird ohne Makler verkauft. Doch um einen guten Preis zu erzielen, sollten Sie über genug Zeit, Durchhaltevermögen und Geschick im Umgang auch mit weniger netten Menschen verfügen. Es ist viel zu tun: Angebotspreis festlegen, Texte für Anzeige verfassen, Fotos beschaffen, Internetangebot und Exposé erstellen, Anrufe der Interessenten entgegennehmen, Besichtigungen arrangieren, mit ernsthaften Kaufanwärtern verhandeln und schließlich den Notarvertrag unter Dach und Fach bringen.

→ Seite 57 ff.

Wenn Sie einen Makler mit dem Verkauf Ihrer Immobilie beauftragen wollen, müssen Sie vor allem die Spreu vom Weizen trennen. Unseriöse Vermittler gibt es nämlich zuhauf. Und einmal beauftragt, ist es gar nicht so einfach, den Makler wieder loszuwerden.

→ Seite 72 ff.

Welche steuerlichen Gesichtspunkte muss ich bei Verkauf oder Schenkung beachten?

Grundsätzlich ist der Gewinn aus dem Verkauf einer Immobilie einkommensteuerpflichtig. Einkommensteuer fällt allerdings dann nicht an, wenn der Verkäufer seine Wohnung oder das Haus vor dem Verkauf selbst bewohnt hat oder wenn die Immobilie länger als zehn Jahre im privaten Eigentum gehalten wurde.

→ Seite 30 ff.

Im Allgemeinen fällt beim Verkauf einer Immobilie Grunderwerbsteuer an. Ausnahmen bestehen unter anderem beim Erwerb von Verwandten in gerader Linie, also zwischen Eltern und Kindern. Berechnungsgrundlage ist der Kaufpreis, auf den je nach Bundesland zwischen 3,5 und 6,5 Prozent Grunderwerbsteuer zu zahlen sind.

→ Seite 42 ff.

Erbschaft- beziehungsweise Schenkungssteuer wird fällig, wenn eine Immobilie im Weg der Erbfolge auf den Erben oder als unentgeltliche Zuwendung unter Lebenden übergeht. Bei nahen Verwandten und dem Ehegatten bestehen allerdings hohe Freibeträge.

→ Seite 118 ff.

In welcher Höhe soll ich den Kaufpreis für die Immobilie ansetzen?

Wenn Sie sich von Ihrer Immobilie trennen wollen, können Sie nicht blind der Wertermittlung eines Maklers oder Gutachters vertrauen. Besser, Sie studieren selbst frühzeitig die Angebote, die Ihrer Immobilie ähneln. Dann können Sie Ihr Objekt realistisch einordnen und Angaben von Experten mit diesen sachkundig diskutieren. Viele Anbieter versprechen im Internet eine zuverlässige Berechnung des Immobilienwertes – oft gratis. Nur wenige Angaben zum Objekt müssen eingetippt werden. Doch stellt das Ergebnis allenfalls eine grobe Schätzung dar.

Wenn Sie keine Zeit für eine eigene Marktforschung haben oder Ihre Ergebnisse absichern wollen, können Sie einen geprüften Sachverständigen hinzuziehen, der die Immobilie und ihr Umfeld unter die Lupe nimmt. Eine umfassende Bewertung kann einige Tausend Euro kosten, oft genügt aber ein Kurzgutachten für einige Hundert Euro.

→ Seite 13 ff.

Was muss bzw. sollte im Kaufvertrag geregelt werden?

Im Kaufvertrag muss insbesondere geregelt werden,

- wie hoch der Kaufpreis ist und ob dieser ggf. aufgespalten wird (Preis der Immobilie und Preis für Extras wie für Möbel),
- wer die Kaufnebenkosten übernimmt,
- wie die Zahlung des Kaufpreises abgewickelt wird (zum Beispiel über Notaranderkonto),
- wann und unter welchen Voraussetzungen der Kaufpreis fällig wird,
- unter welchen Voraussetzungen die Übergabe der Immobilie erfolgt,
- wann Nutzen und Lasten an der Immobilie übergehen,
- in welchem Umfang der Verkäufer für Sach- und Rechtsmängel haftet.

Der Kaufvertrag muss notariell beurkundet werden. Andernfalls ist er unwirksam. Zuständig für die Beurkundung ist der Notar.

→ Seite 89 ff.

Was ist wichtig, wenn ich meine Immobilie bereits zu Lebzeiten an ein Kind verschenken will?

Um die mit einer schenkweisen Überlassung Ihrer Immobilie verbundenen Risiken zu minimieren, sollten Sie unter anderem berücksichtigen, ob

- Sie die Immobilie oder Teile davon weiterhin nutzen wollen und Sie sich ein Wohnrecht oder einen Nießbrauch vorbehalten möchten,
- der Erwerber zur Zahlung einer monatlichen Rente oder zu Pflegeleistungen verpflichtet werden soll,
- der Erwerber an andere Familienangehörige eine Abfindung zu leisten hat.

Prüfen Sie auch, ob mit der Übertragung ein Erb- und Pflichtteilsverzicht durch den Erwerber verbunden werden soll. Ferner kann es sinnvoll sein, dass Sie sich im Übergabevertrag vorbehalten, die Schenkung unter bestimmten Umständen zu widerrufen, so beispielsweise bei einem Insolvenzverfahren über das Vermögen des Erwerbers oder bei einer Veräußerung der Immobilie ohne Ihre Zustimmung.

→ Seite 103 ff.

Wie kann ich bei einer Schenkung oder bei Übertragung im Weg der Erbfolge die Steuer minimieren?

Bei der Vermögensübertragung im Weg der Schenkung oder der Erbfolge bestehen für den Ehepartner Steuerfreibeträge in Höhe von 500.000 Euro und für jedes Kind 400.000 Euro. Unabhängig davon kann eine Immobilie unter Umständen steuerfrei übertragen werden. Steuerfrei ist die Übertragung des selbst genutzten Familienwohnheims an den Ehegatten im Weg der Schenkung und der Erbfolge. Steuerlich begünstigt ist auch die Übertragung eines Familienwohnheims von Todes wegen an die Kinder. Diese Steuerbefreiung gilt allerdings nur, wenn die Wohnfläche 200 m² nicht übersteigt. Hierbei handelt es sich um eine Freigrenze, das heißt, nur der die Grenze übersteigende Anteil wird besteuert. Voraussetzung für die Steuerbefreiung im Rahmen der Erbfolge ist grundsätzlich, dass der Erwerber die Immobilie selbst nutzt.

→ Seite 118 ff.



Vorwort

Die Gründe, sich von einer Immobilie zu trennen, sind so individuell wie das Leben. Und der Erfolg hängt wie immer von Informationen, Timing, Einsatzfreude – und ein bisschen Glück – ab.

Vielen Eigentümern fällt die Trennung von ihrem Domizil schwer. Schließlich wünschen sich viele Menschen ein eigenes Haus. Doch vielleicht steht ein Ortswechsel an, weil ein guter Job lockt. Manche Familie verkauft ihr Domizil, um sich ein komfortableres Heim zuzulegen. Und Senioren wollen heute immer öfter ihren Ruhestand in neuer Umgebung genießen. Andere Eigentümer sehen sich gezwungen zu verkaufen: beispielsweise weil sie unter der Kreditlast leiden, nachdem das Einkommen in einer Firmenkrise eingebrochen ist, oder weil unerwartete Ausgaben zu bewältigen sind. Dann ist ein Verkauf sinnvoll, bevor Finanzsorgen die Gesundheit und das Privatleben ruinieren. Wer in Ruhe nach einem Käufer sucht, erzielt zudem meist einen besseren Preis, als wenn ein Verkauf unter dem Druck der Bank überstürzt über die Bühne gehen soll. Auch wenn eine Scheidung der Grund ist, lohnt frühes Handeln.

Bei vermieteten Objekten sollten die Eigentümer sich ohnehin von Zeit zu Zeit die

Frage stellen, ob das gebundene Kapital sich nicht anderweitig besser nutzen lässt, zum Beispiel zum Kauf von Wertpapieren oder vielleicht für einen Kredit an die Kinder, die in ein Eigenheim oder ein Unternehmen investieren wollen.

Doch warum eigentlich verkaufen? Oft lässt sich die Immobilie in der Familie halten. Dabei sind mit den eigenen Kindern oder anderen nahestehenden Personen vielfältige Absprachen möglich. Senioren geben das Eigentum an ihrer Wohnung auf, sichern sich jedoch ein Wohnungsrecht, um sie weiter mietfrei zu nutzen. Vermögende Familien übereignen ihr Mietshaus an die Kinder, um die Steuersparchancen der vorweggenommenen Erbfolge zu nutzen, und bekommen durch Nießbrauch weiterhin die Einnahmen. Ein Vater, der sich nicht länger um die Instandhaltung seiner Immobilie kümmern mag, übergibt sie an seinen erwachsenen Sohn und erhält nun von ihm eine wertgesicherte Rente. Dieses Buch behandelt all diese Varianten und zeigt noch weitere Möglichkeiten auf, damit jeder Eigentümer den für ihn optimalen Weg findet.

Dr. iur. Otto N. Bretzinger



Den Marktwert ermitteln: Preisfrage

Wie viel Geld soll ich für mein Haus oder meine Eigentumswohnung verlangen? Wer beschlossen hat, seine Immobilie zu verkaufen, steht gleich zu Beginn vor einer schweren Entscheidung: Verlangt er zu wenig, ärgert er sich später. Fordert er einen Mondpreis, verkommt das Objekt zum Ladenhüter. Aber auch Eigentümer, die ihre Immobilie verschenken oder vererben wollen, müssen den Wert kennen. Sonst können sie den Nachlass nicht gerecht verteilen.

Seit der Finanzkrise 2008 sind die Preise für Wohnimmobilien regelrecht explodiert. Die Immobilienpreise kennen zurzeit nur eine Richtung: nach oben. Besonders in Ballungsräumen und Metropolen wie Berlin, München, Frankfurt oder Hamburg werden Wohnungen und Häuser immer teurer. Das färbt auch auf die Preisentwicklung in angrenzenden ländlichen Regionen ab. Während der nach wie vor besonders hohe Preisauftrieb bei Wohnimmobilien in den deutschen Städten etwas nachgibt, ziehen die Immobilienpreise außerhalb der städtischen Gebiete im Vergleich zu den Vorjahren ver-

stärkt an. Und der boomende Arbeitsmarkt, eine weiter hohe Zuwanderung, zu wenig Neubau und niedrige Zinsen sprechen dafür, dass der Aufschwung am Wohnungsmarkt weiter anhalten dürfte.

Die Entwicklung zeigt aber auch, dass man genauer hinsehen muss. Die Immobilienpreise entwickeln sich nämlich keineswegs einheitlich. Denn nichts bestimmt die Immobilienpreise so sehr wie die Lage. Und dabei ist nicht nur der Standort in der jeweiligen Stadt oder Gemeinde von Bedeutung, die Preisentwicklung ist vielmehr auch von Region zu Region sehr unterschiedlich.

Deshalb ist beim Verkauf von Immobilien eine umfassende Marktkennntnis wichtig. Dies gilt auch dann, wenn die Verkaufstätigkeit vertrauensvoll in die Hände eines Maklers gelegt werden soll.

Aktuelle Informationen über die Marktlage im engen Umfeld ihrer Immobilie sind für Eigentümer unverzichtbar. Viele wollen nur aus Neugierde den Wert ihres Objekts wissen.

Doch wer plant, eine Immobilie zu verschenken oder zu vererben, und dabei seinen gesamten Besitz zu gegebener Zeit gerecht auf mehrere Begünstigte verteilen will, braucht verlässliche Wertangaben. Für Verkäufer lautet die Kernfrage ohnehin: Wie viel soll ich verlangen? Wer den Wert überschätzt, weist Interessenten, die nicht so viel bieten wollen oder können, ab – und trauert deren Gebot vielleicht später nach. Umgekehrt verschenkt der Verkäufer bares Geld, wenn er den erzielbaren Preis unterschätzt und vor schnell verkauft. Auf jeden Fall müssen die Pläne für neue Investitionen, die mit dem Erlös finanziert werden sollen, auf realisierbaren Werten basieren – zum Beispiel wenn der Verkauf eines frei stehenden Einfamilienhauses am Stadtrand das Geld für die gewünschte Eigentumswohnung in bester Citylage einbringen soll.

Wer erste Informationen über Immobilienpreise liefert

Als Einstieg in die Welt der Werte kann eine Preiskarte dienen, welche das iib Dr. Hettenbach Institut erstellt hat und regelmäßig aktualisiert. Die Zeitschrift Capital präsentiert sie gratis unter www.capital.de/immobilien-kompass. Sie zeigt bundesweit die Durchschnittspreise und die Preisspannen jedes Wohngebiets in Stadt und Land. Zudem wird für jede Straße deren Wohnqualität beziffert. Allerdings überraschte bei einer kleinen Stichprobe manche Grenzziehung zwischen unterschiedlich eingestuftem Arealen. Jeder Interessent sollte im Umfeld seines Objekts prüfen, ob er die Zuordnung nachvollziehen kann.

Ohnehin reden Anwohner über die Immobilienpreise in der Nachbarschaft. Doch darauf ist nicht immer Verlass. Immobilienverkäufer melden gern höhere Erlöse, um besonders tüchtig zu erscheinen. Oder sie nennen einen geringeren Preis, um zum Beispiel keine Begehrlichkeiten bei anderweitig bedachten Miterben zu wecken. Auch manche Käufer stapeln tief, um als harte Verhandlungspartner zu gelten. Verlässlicher sind Preisangaben, die Wohnungseigentümer vom Verwalter erhalten können, der meist mit Verkäufern und Käufern im Haus redet. Aber auch er kennt oft nicht alle Vertrags-

details: beispielsweise dass eine hochwertige Einbauküche mit verkauft beziehungsweise ein Teil des Kaufpreises gestundet wird oder der Verkäufer noch gewisse Reparaturen übernimmt.

Wer die Zeit erübrigen kann, sollte sich selbst zumindest einen Überblick verschaffen. Das Internet bietet dazu gute Möglichkeiten. Nur wer mit dem Marktgeschehen halbwegs vertraut ist, kann gegebenenfalls mit Maklern oder anderen Fachleuten, die er beauftragt, sinnvolle Absprachen treffen. Zudem kann er die Aussagekraft von Preisinformationen, die andere liefern, beurteilen – gleich, ob es sich um ein Schnellgutachten aus dem Internet (→ Seite 22 f.) oder um die konventionelle Bewertung durch einen Makler beziehungsweise Gutachter handelt (→ Seite 18 ff.).

VORSICHT

Skepsis ist angesagt bei Bewertungen, die auf Angaben von Internetnutzern basieren. Diese führen teilweise zu kurios verzerrten Aussagen zum Preisniveau. So sammeln beim Kulturangebot schon mal Dörfer so viele Punkte wie Großstädte und dicht bebaute Althausquartiere werden wegen der Grünanlagen gelobt.

Wie Eigentümer den Markt systematisch erkunden

Eine Liste von Angeboten, die seiner Immobilie circa entsprechen, kann sich jeder Interessent selbst zusammenstellen, indem er die Annoncen in den Regionalzeitungen studiert. Aber diese zeigen nur noch einen kleinen Ausschnitt des Marktes. Die meisten Offerten finden sich auf den Immobilienmarktplätzen im Internet. Wer bei diesen Portalen in die Welt der Häuser und Wohnungen als Kaufgesuch die Daten seiner eigenen Immobilie eingibt, erhält eine Liste halbwegs vergleichbarer Angebote aus seinem Ort beziehungsweise Stadtteil. Diese Offerten enthalten meist ausführliche Beschreibungen sowie Bilder und Grundrisse, sodass der Interessent sie gut mit seinem Eigentum vergleichen kann.

ImmobilienScout24.de, wo sich mit rund zwölf Millionen Besuchern pro Monat die meisten Interessenten tummeln, offeriert nach eigenen Angaben durchschnittlich über 500.000 verschiedene Immobilienangebote aller Art. ImmoWelt.de meldet ebenfalls mehrere 100.000 Angebote.

Eine Sonderrolle spielen www.wohnungsboerse.net (auch für Häuser) und www.immozentral.com, wo Verkäufer kostenlos inserieren können. Hinzu kommen regional teils gewichtige Marktplätze, wie beispielsweise www.athome.de in Rheinland-Pfalz