

Inhaltsverzeichnis



- 6 Was wollen Sie wissen?**
- 11 Sieben-Punkte-Plan für den Privatverkauf**
- 12 Vorbereitung und Unterlagen
- 18 Bewertung und Preisfindung
- 32 Werbung und Verkaufsangebot
- 48 Kontaktaufnahme und Besichtigung
- 57 Preisverhandlung und Verkaufsgespräch
- 61 Einigung und notarieller Kaufvertrag
- 68 Abwicklung und Besitzübergabe
- 71 Verkauf eines unbebauten Grundstücks

- 79 Verkauf über einen seriösen Makler**
- 80 Entlastung des Verkäufers durch den Makler
- 82 Maklersuche und -auswahl
- 86 Der richtige Maklervertrag
- 92 Vereinbarung und Zahlung der Maklerprovision
- 96 Ihre Entscheidungen trotz Maklervertrags
- 97 Versteigern mit Makler

- 99 Besonderheiten verschiedener Immobilienarten**
- 100 Verkauf eines Einfamilienhauses
- 105 Verkauf einer Eigentumswohnung an Selbstnutzer
- 107 Verkauf einer Eigentumswohnung an Kapitalanleger
- 109 Verkauf eines Miethauses

17 Schönheitskur fürs Haus:
Mit Home Staging schneller zum Erfolg

129
Steuerfrei:
Wann der Verkauf ohne Abzüge über die Bühne geht

137
Rückmietverkauf, Teilverkauf und Verkauf gegen Wohnrecht: Riskant oder lohnenswert?



50 Perfekt präsentiert:
So planen Sie eine ge-
lungene Besichtigung

111 Recht, Steuern und Finanzen

- 112 Rechtliches für Verkäufer
- 125 Steuern und Abgaben
- 132 Die Kreditgeber einplanen

136 Verkaufen und wohnen bleiben

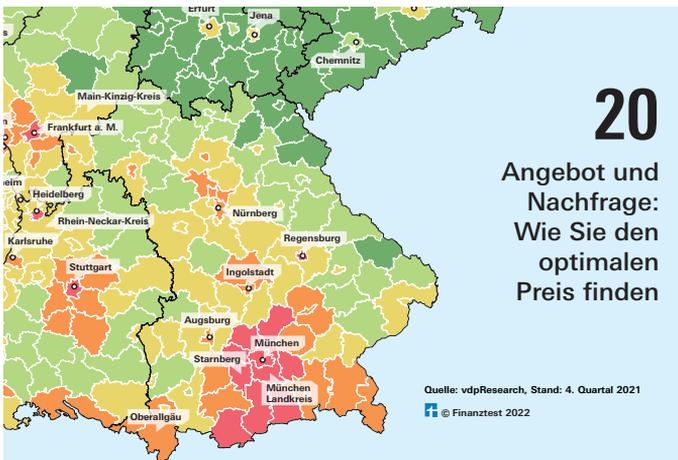
- 138 Rückmietverkauf
- 140 Teilverkauf
- 144 Verkauf gegen Wohnrecht und Zeitrente
- 147 Verkauf gegen Wohnrecht und Leibrente
- 151 Immobilienübertragung gegen Versorgungsrente

152 Hilfe

- 152 Adressen
- 153 Noch mehr Informationen
- 154 Fachbegriffe erklärt
- 172 Stichwortverzeichnis



84 In guten Händen:
Die Merkmale
eines qualifizierten
Maklers



20 Angebot und Nachfrage:
Wie Sie den optimalen
Preis finden

Quelle: vdpResearch, Stand: 4. Quartal 2021
© Finantzest 2022



Sieben-Punkte- Plan für den Privatverkauf

Wenn Sie Ihre Immobilie selbst und ohne Einschaltung eines Immobilienmaklers verkaufen wollen, kommt eine Menge Arbeit auf Sie zu. Den Zeitaufwand für die Selbstvermarktung sollten Sie nicht unterschätzen.

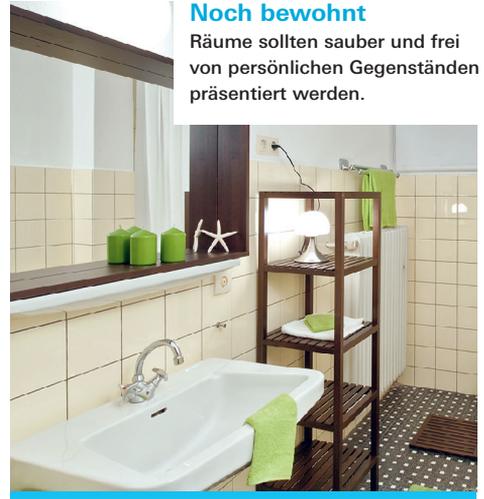


In boomenden Großstädten und Ballungszentren sind die Bedingungen für Verkäufer günstig. Sie treffen auf eine große Nachfrage. Vor allem in ländlichen Regionen und Gebieten mit schrumpfender Bevölkerung kann der Verkauf des geliebten Eigenheims aber auch schwierig werden und letztlich manchen ungeliebten Kompromiss notwendig machen.

Aber auch wenn Sie ein schickes Haus mit Garten oder eine frisch renovierte Altbauwohnung in einer begehrten Lage anbieten, kann sich die Zeit bis zum erfolgreichen

Vertragsabschluss länger hinziehen, als Sie es anfangs vermuten. Schließlich geht es für die Käufer dabei meist um eine der größten Investitionen ihres Lebens. Geduld und Ausdauer brauchen Sie, um nicht bei den ersten erfolglosen Verkaufsversuchen oder Rückschlägen den Mut oder gar die Nerven zu verlieren.

Andererseits kann Sie die Do-it-yourself-Methode zu besonderem Elan anspornen. Manch einem, der seine Verkaufsbemühungen mit Erfolg krönt, macht das „Abenteuer Immobilienverkauf“ sogar richtig Spaß.



Noch bewohnt

Räume sollten sauber und frei von persönlichen Gegenständen präsentiert werden.

Besichtigung durch Kaufinteressenten noch gar nicht ansteht.

Zugegeben: Die Auflistung von möglichen Restarbeiten in der Checkliste auf Seite 15 bezieht sich in erster Linie auf Ihr Einfamilienhaus, das Sie künftigen Bewohnern zeigen wollen. Bei den Arbeiten innerhalb der Wohnung trifft einiges aus der Liste aber auch auf Eigentumswohnungen zu.

Diese Checkliste über Vor- oder Restarbeiten mag Ihnen vielleicht zu penibel oder pingelig erscheinen und auf den ersten Blick auch eher unwichtige Details (zum Beispiel Dachrinnenreinigung oder aufgeräumte Kellerräume) enthalten. Sie wissen aber im Vorfeld ja nicht, auf welche Details Ihre Kaufinteressenten besonders achten werden.

Vor allem eine top gepflegte Außenanlage macht immer einen guten Eindruck. Oft geht der Kaufinteressent schon vor dem vereinbarten Besichtigungstermin einmal um das Haus und bildet sich anhand der Außenbesichtigung eine erste Meinung. Und ist der erste Eindruck von Außenanlage, Haus oder Wohnung erst einmal negativ

ausgefallen, wird ein Verkauf für den Haus- und Grundbesitzer nicht leicht sein. Ein gepflegtes Haus von einem „gepflegten“ Eigentümer präsentiert – darauf kommt es an. Ihre persönlichen Gepflogenheiten können und sollten Sie nicht ändern, aber Ihr Haus oder Ihre Wohnung in einem bestimmten Rahmen schon.

Mit „Blenden“ oder gar Täuschen hat das nichts zu tun, sondern mit Menschenkenntnis und angewandter Psychologie.

Was ist aber, wenn Ihre Immobilie nach Auszug unbewohnt ist und Sie erst dann Haus oder Wohnung präsentieren wollen? Ganz sicher hinterlassen leere Räume keinen guten Eindruck.

Sie können diese Zweifel ausräumen, indem Sie Ihre selbstbewohnte Immobilie bereits zwei bis drei Monate vor Ihrem geplanten Auszug den Kaufinteressenten präsentieren, allerdings vorbereitet, wie es das Beispiel aus dem Bad (oben) zeigt.

Eine andere Variante besteht darin, Haus oder Wohnung von spezialisierten Unternehmen geschmackvoll einrichten zu lassen (Home Staging, siehe rechte Seite).



Ausgeräumt?

Die helle, attraktive Möblierung lässt den Raum sofort viel freundlicher erscheinen.



→ Home Staging ist seit einiger Zeit auf dem Vormarsch.

Home Staging – so wird das professionelle Herrichten von Immobilien für den Verkauf genannt. Dabei wird das Haus oder die Wohnung nach verkaufsfördernden Gesichtspunkten umgestaltet und so präsentiert, dass sich möglichst viele potenzielle Käufer angesprochen fühlen – wie bei einer ansprechenden Schaufenstergestaltung oder der besonders vorteilhaften Präsentation eines auf Hochglanz polierten Gebrauchtwagens.

Steht die Immobilie bereits leer, wird sie für den Verkaufszeitraum mit Möbeln und Dekorationen eingerichtet, um Raumproportionen zu verdeutlichen und eine behagliche Wohnatmosphäre zu schaffen. In bewohnten Immobilien kann durch Aufräumen, Packen und Optimieren des Wohnraums die Persönlichkeit des Besitzers so reduziert werden, dass der Interessent gedanklichen Freiraum be-

kommt, sich selber in der Immobilie zu sehen.

Die Kosten für eine komplette Home-Staging-Einrichtung sind abhängig von Größe und Zustand der Immobilie als auch von der Dauer der Maßnahme. Sie liegen in der Regel zwischen 1 und 3% des Verkaufspreises. Studien aus dem In- und Ausland sowie zahlreiche Erfahrungsberichte von Verkäufern in Deutschland belegen, dass sich Immobilien mit Home Staging sehr viel schneller verkaufen und einen um bis zu 15% höheren Verkaufspreis erzielen. Zum Beispiel wurde eine zunächst für 199 000 Euro angebotene und sechs Monate leerstehende Wohnung nach Home Staging für 229 000 Euro verkauft. Weitere Informationen zu Home Staging und ein bundesweites Anbieterverzeichnis sind beim offiziellen Berufsverband, der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign erhältlich (www.dghr-info.de).

→ Die Energieausweise

Bereits für Ihre erste Annonce benötigen Sie einen Energieausweis, da Sie daraus bestimmte Angaben übernehmen müssen (siehe Seite 42). Spätestens bei der ersten Besichtigung von Kaufinteressenten muss der Energieausweis vorliegen.

Der kostengünstige **Verbrauchsausweis** (verbrauchsorientierter Energieausweis, ca. 30 bis 50 Euro) zeigt den echten Heizenergieverbrauch der letzten 36 Monate auf einer Skala mit Grün-, Gelb- und Rotmarkierung an, um einen geringen, mittleren oder hohen Energieverbrauch darzustellen.

Der teurere **Bedarfsausweis** (bedarfsorientierter Energieausweis, mindestens 300 Euro) setzt den Besuch eines Gutachters in Ihrem Haus oder Ihrer Eigentumswohnung voraus. Dieser ermittelt den Energiebedarf auf Basis der verwendeten Baumaterialien, des Hauszustands und der Größe von Haus oder Wohnung. Der tatsächliche Verbrauch spielt hier keine Rolle.

Der Bedarfsausweis ist Pflicht für Neubauten sowie ältere Immobilien (weniger als 5 Wohnungen) mit Bauantrag vor dem 1.11.1977 ohne energetische Sanierung.

Pflichtangaben bei Onlineanzeigen

Ihre private Immobilienanzeige muss nach §16 Energieeinsparverordnung (EnEV 2014) seit dem 1.5.2014 folgende Pflichtangaben enthalten:

- ▶ Baujahr des Gebäudes
- ▶ Energieträger der Heizung (zum Beispiel Öl, Erdgas oder Fernwärme)
- ▶ Art des Energieausweises. Beim Verkauf einer Eigentumswohnung reicht ein Verbrauchsausweis meist aus. Falls Sie jedoch ein größeres oder älteres Haus verkaufen, kann sich der Bedarfsausweis für Sie als Verkäufer insbesondere dann empfehlen, wenn Sie bei Ihrem Haus mit einer relativ hohen Energieeffizienz glänzen können.
- ▶ Energieverbrauchswert (kWh pro qm und Jahr)
- ▶ Energieeffizienzklasse (von der optimalen A+ bis zur schlechten Klasse H).

Falls Sie gegen diese Angabepflicht verstoßen, droht Ihnen seit 1.5.2014 ein schmerzhaftes Ordnungsgeld.

Falls Ihnen zum Zeitpunkt der Anzeigenaufgabe noch kein Energieausweis vorliegt, müssen Sie die Angaben zur Art des Energieausweises, zum Energieverbrauchswert und zur Energieeffizienzklasse den Kaufinteressenten spätestens bei der ersten Haus- oder Wohnungsbesichtigung vorlegen. Bei den Daten für Ihre Internetanzeige auf der folgenden Seite 42 wird auf die nötigen Pflichtangaben zur Energieausstattung Ih-

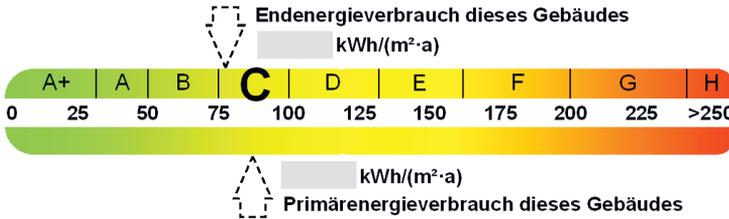
ENERGIEAUSWEIS

gemäß den §§ 16 ff. der Energieeinsparverordnung (EnEV) vom 1...

Der Verbrauchsausweis schlüsselt den tatsächlichen Endenergieverbrauch der Haus- oder Wohnungsnutzer während der letzten 36 Monate auf. Der erfasste Verbrauch wird um einen Klimafaktor korrigiert, der die Wetterdaten des Messzeitraums berücksichtigt. Bei Eigentumswohnungen wird der Verbrauchsausweis übrigens für die gesamte Eigentumswohnanlage erstellt.

Erfasster Energieverbrauch des Gebäudes

Energieverbrauch



Endenergieverbrauch dieses Gebäudes

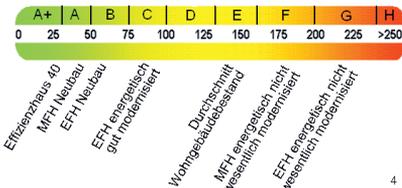
[Pflichtangabe für Immobilienanzeigen]

kWh/(m²·a)

Verbrauchserfassung – Heizung und Warmwasser

Zeitraum		Energieträger ³	Primär-energie-faktor	Energieverbrauch [kWh]	Anteil Warmwasser [kWh]	Anteil Heizung [kWh]	Klima faktor
von	bis						

Vergleichswerte Endenergie



Die modellhaft ermittelten Vergleichswerte beziehen sich auf Gebäude, in denen die Wärme für Heizung und Warmwasser durch Heizkessel im Gebäude bereitgestellt wird. Soll ein Energieverbrauch eines mit Fern- oder Nahwärme beheizten Gebäudes verglichen werden, ist zu beachten.

Aktuelle Informationen zum Energieausweis gibt es bei www.test.de/faq-energieausweis. Die Deutsche Energie-Agentur (www.dena.de) listet in ihrer Datenbank qualifizierte Aussteller von Energieausweisen auf und verteilt Bedarfsausweise mit Gütesiegel, teilweise auch mit TÜV-Zertifikat.

Erläuterungen zum Verfahren

Das Verfahren zur Ermittlung des Energieverbrauchs ist durch die Energieeinsparverordnung (EnEV) geregelt. Es werden spezifische Werte pro Quadratmeter Gebäudenutzfläche (A_n) nach der EnEV für die Wohnfläche des Gebäudes. Der tatsächliche Energieverbrauch einer Wohnung wird durch den tatsächlichen Energieverbrauch einer Wohnung unter Berücksichtigung von Witterungseinflüssen und sich ändernden Nutzerverhaltens vom angegebenen Vergleichswert abgezogen.

¹ siehe Fußnote 1 auf Seite 1 des Energieausweises

² siehe Fußnote 2 auf Seite 1 des Energieausweises

³ gegebenenfalls auch Leerstandszuschläge, Warmwasser- oder Kühlpauschale in kWh/(m²·a)

⁴ siehe Fußnote 4 auf Seite 1 des Energieausweises

⁴ EFH: Einfamilienhaus, MFH: Mehrfamilienhaus

Kontaktaufnahme und Besichtigung

Wundern Sie sich nicht, dass oft bereits kurz nach Erscheinen Ihrer Annonce im Internet oder in der Zeitung bei Ihnen das Telefon klingelt oder E-Mails ankommen.



Die Kontaktaufnahme von Kaufinteressenten über Telefon oder E-Mail ist ein ganz wichtiger Schritt auf dem Weg zum möglichen Verkauf Ihrer Immobilie.

Dabei darf es aber nicht bleiben. Der nächste und oft bereits entscheidende Schritt erfolgt durch die Besichtigung Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung. Hier trennt sich unter den Kaufinteressenten die Spreu vom Weizen. Die einen sind nur „Seh-Leute“, die sich möglichst viele Häuser und Wohnungen anschauen wollen – oft sogar nur aus purer Neugier.

Nur auf die anderen, ernsthafteren Kaufinteressenten kommt es für Sie an. Verzetteln Sie sich daher nicht mit Besichtigungen am laufenden Band und einer Unzahl von Besuchern, sondern konzentrieren Sie sich bereits bei der ersten Kontaktaufnahme per Telefon oder E-Mail auf die nach Ihrer Ansicht echten Kaufinteressenten.

Kontaktaufnahme

Bieten Sie eine interessante Immobilie in begehrter Wohnlage an, lassen die ersten Anrufe nicht lange auf sich warten. Planen

Sie ein, dass Sie oder ein Familienmitglied nach Erscheinen der Anzeige im Internet oder in der Tageszeitung telefonisch über die angegebene Festnetz- oder Handynummer erreichbar sind. Schaltet sich nur der Anrufbeantworter ein, macht dies auf Anrufer einen eher schlechten Eindruck.

Wenn Sie in Ihrer Annonce die genaue Anschrift Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung nicht angegeben haben, lautet nach der Feststellung „Ich habe Ihre Anzeige bei gelesen“ meist die erste forschende Frage: „Können Sie mir sagen, wo Ihr Haus (beziehungsweise Ihre Wohnung) liegt?“ Da Sie nicht wissen, mit welchem Anrufer Sie es zu tun haben, antworten Sie am besten: „Gern, wenn Sie mir Ihre Anschrift oder Ihre E-Mail-Adresse mitteilen. Ich schicke Ihnen dann ein ausführliches Exposé zu, dem Sie auch die genaue Lage mit Straße und Hausnummer entnehmen können.“

Wollen Sie eine vermietete Eigentumswohnung verkaufen, ist diese erhöhte Vorsicht aber eigentlich fehl am Platze. Sie sollten Straße und Hausnummer bereits in der Internetanzeige angeben, damit Interessen-

Telefonservice

Schreiben Sie die wichtigsten Vereinbarungen mit Interessenten auf.



ten schon einmal am Haus vorbeifahren oder bereits selbst eine Außenbesichtigung vornehmen können.

Die wichtigste Frage von Anrufern lautet: „Wann kann ich das Haus (beziehungsweise die Wohnung) besichtigen?“ Sie können Ihrem Anrufer die Wahl zwischen zwei Ihnen geeigneten Terminen lassen oder höflich zurückfragen: „Wann würde es denn Ihnen am besten passen?“ Geeignete Besichtigungstermine sind am Wochenende (zum Beispiel Samstagnachmittag) oder am Mittwochnachmittag, wenn lokale Zeitungen oder Anzeigenblätter mit Immobilienteil erscheinen. In Corona-Zeiten konnten Besichtigungen mit physischen Kontakten eingeschränkt und durch Onlinebesichtigungen oder Videoclips ersetzt werden.

Falls Sie einen Besichtigungstermin mit einzelnen Interessenten telefonisch oder per E-Mail vereinbaren, sollten Sie sich auf jeden Fall noch rückversichern mit der Frage: „Könnten Sie mich rechtzeitig informieren, wenn Ihnen etwas dazwischenkommt?“. Natürlich versichern Sie im Gegenzug, dass

Sie ihn bei eigenen Terminschwierigkeiten ebenso verständigen werden.

Weitere Fragen von Anrufern zur Immobilie oder zum Bezugstermin bei geplanter Selbstnutzung sollten Sie selbstverständlich beantworten. Bei sehr aussagekräftigen Internetannoncen mit Fotos und Grundrisszeichnungen bleiben solche Fragen aber oft aus.

Am Schluss des Telefonats sollten Sie noch die Frage stellen: „Suchen Sie für sich selbst oder für andere?“ Meist können Sie schon anhand der Antwort erfahren, wo die wirklichen Interessen liegen.

Auf jeden Fall sollten Sie eine Liste erstellen, in der Sie alle Anrufer mit Anschrift und Telefonnummer sowie die vereinbarten Besichtigungstermine festhalten. Beim Verkauf eines Hauses mit zwei oder mehreren Besichtigungsterminen am gleichen Tag sollten Sie jeweils 30 bis 60 Minuten zwischen zwei aufeinanderfolgende Termine legen. Wollen Sie eine vermietete Eigentumswohnung verkaufen, und ist Ihr Mieter beim Besichtigungstermin selbst anwesend, reichen 30 Minuten meist aus.

Entlastung des Verkäufers durch den Makler

Preisfindung, Werbung per Inserate, Besichtigungen und Verkaufsgespräche kosten Sie zu viel Zeit. Außerdem bevorzugen Sie die Verkaufsabwicklung durch einen Profi.



Ein Makler kann Sie insbesondere bei diesen vier Punkten entlasten:

- ▶ **Aneignung von eigenem Fachwissen** und praktischer Erfahrung rund um die Bewertung und Beurteilung einer Immobilie entfällt.
- ▶ **Geringere Arbeitsbelastung**, da der Makler die besonders zeitaufwendigen Arbeiten wie die Bewertung und Preisfindung, die Erstellung eines Exposés, Inserate, Kontakte mit Kaufinteressenten, das Wahrnehmen von Besichtigungsterminen und Verkaufsgespräche übernimmt
- ▶ **Keine Fahrten** zu Besichtigungsterminen bei weit entfernten Immobilien
- ▶ **Weniger Stress** und Enttäuschungen im Umgang mit Kaufinteressenten, was die eigenen Nerven schont.

Der seriöse Makler kann Sie also auf mehreren Ebenen entlasten (fachlich, zeitlich und psychologisch), und Sie können sich weiterhin ganz auf Ihre beruflichen und familiären Aufgaben sowie Ihre Hobbys konzentrieren.

Wer ist aber ein seriöser Makler? Seriös ist im Geschäftsleben jemand, der vertrauens- und glaubwürdig sowie zuverlässig und verlässlich ist. Die überwiegende Mehrheit der Immobilienmakler wird diese Eigenschaften besitzen.

Wie überall gibt es aber auch unter den Immobilienmaklern schwarze Schafe, die alles andere als seriös sind. Oft handelt es sich dabei um Glücksritter, die in kurzer Zeit möglichst viel Geld mit der Vermittlung von Immobilien verdienen wollen. Sie sind provisionsfixiert nach dem Motto „Meine Vision ist die Provision“ und handeln nicht in erster Linie im Interesse ihrer Kunden.

Ihr Ziel als Verkäufer muss es aber sein, den seriösen Makler zu finden und somit die Spreu vom Weizen zu trennen. Das ist leider einfacher gesagt als getan, da es für den Beruf des Immobilienmaklers keine gesetzlich vorgeschriebenen Ausbildungs- und Prüfungsanforderungen gibt. Tatsächlich kann jeder, der einen Gewerbeschein besitzt, von heute auf morgen als Immobilienmakler seine Vermittlerdienste anbieten.

Seriöse Makler

entlasten Sie und setzen sich für Ihre Interessen ein.



Jeder, der zunächst eine Anzeige für den Privatverkauf seiner Immobilie im Internet oder in der Tageszeitung aufgibt, erhält nach spätestens einer Woche die ersten Anrufe von Maklern. Diese bieten ihre Dienste an, obwohl aus Ihrer Anzeige „von privat an privat“ eindeutig hervorgeht, dass Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung nicht über einen Makler verkaufen wollen.

Die bei Ihnen anrufenden Makler oder deren Mitarbeiter wollen ihrerseits die Immobilie anbieten. Sie hätten eine große Interessentenkartei und damit potenzielle Käufer für Ihre Immobilie. Wenn die Vermittlung beziehungsweise der Verkauf über sie lief, müssten Sie dennoch keine Provision zahlen. Als Eigentümer könnten Sie selbstverständlich auch weiterhin selbst nach einem Käufer suchen.

So verlockend dieses Angebot für Sie auch sein mag: Bedenken Sie, dass es kein hochqualifizierter Makler mit jahrelanger Berufserfahrung nötig hat, bei Privatangeboten von Immobilien herumzutelefonieren. Wer bei Ihnen anruft, ruft ja auch bei einer Vielzahl von anderen Privatangeboten an. Es

handelt sich daher eher um eine Jagd nach interessanten Immobilien, die für Kartekunden infrage kommen könnten.

Um einen seriösen, qualifizierten und berufserfahrenen Makler zu suchen und zu finden, gibt es bessere Möglichkeiten. Auf den erstbesten Makler, der bei Ihnen anruft, sollten Sie lieber nicht eingehen.

Sie können die oft lästigen Makleranrufe auch sofort beenden oder die Makler damit vertrösten, dass sie noch einmal anrufen könnten, wenn Ihre Privatannonce auch noch in einem Monat im Internet oder in der Tageszeitung stünde.

Es kann nicht schaden, die Telefonnummern und Namen der anrufenden Makler auf einem Zettel zu notieren. Wenn allerdings ein Makler alle paar Tage bei Ihnen anruft, sollten Sie ihn auf dem Zettel streichen.

Haben Sie (noch) keine Privatannonce aufgegeben, bleiben Ihnen unerwünschte Anrufe von Maklern erspart. Dies mag zunächst ein Vorteil sein. Andererseits liegt es nun an Ihnen, auf eigene Faust den für den Verkauf Ihrer Immobilie geeigneten Makler zu finden.

Verkauf eines Einfamilienhauses

Eigentümer eines Einfamilienhauses wollen in der Regel so lange wie möglich darin wohnen bleiben und verdrängen häufig das Thema Verkaufen, Vererben oder Verschenken.



Wenn das Einfamilienhaus dann auch noch in einer gefragten Region liegt, nicht älter als 35 Jahre ist und immer gut in Schuss gehalten wurde, kann der Verkauf gerade in Zeiten einer verstärkten Nachfrage nach Eigenheimen ein Kinderspiel sein. Warum dann noch ein Exposé anfertigen? Eine Internetanzeige wird schon reichen und die Kaufinteressenten werden Schlange stehen.

Schön wär's für die Verkäufer, wenn dies immer so wäre. Tatsächlich kann der Verkauf eines freistehenden Einfamilienhauses sehr zäh verlaufen, wenn es in einer ländlichen und wenig attraktiven Region liegt oder beispielsweise in den 1950er Jahren gebaut wurde.

Ob freistehendes Einfamilienhaus, Doppelhaushälfte oder Reihenhaus – bei diesen Immobilien verkaufen Sie neben dem Haus auch das Ihnen gehörende Grundstück, sofern das Haus nicht wie beim Erbbaurecht auf fremdem Grund steht.

In Ihrem Exposé sollten Sie daher auch sachlich die Besonderheiten von Lage und Grundstück beschreiben, ohne zu viel Eu-

phorie zu versprühen. Der Kaufinteressent kann sich dann nach eigenem Augenschein davon überzeugen, dass Ihre Angaben richtig sind.

Einfamilienhaus im Erbbaurecht

Wenn Sie Ihr Einfamilienhaus im Erbbaurecht erworben haben, müssen Sie an den Eigentümer des Grundstücks, also an den Erbbaurechtsgeber (zum Beispiel Kirche), einen laufenden Erbbauzins zahlen.

Erbbaurecht, das meist auf 99 Jahre befristet ist, wird ebenfalls durch notariell beurkundeten Vertrag und Eintragung in das Grundbuch begründet. Wenn Sie Erbbauberechtigter sind und Ihr auf fremdem Grund liegendes Einfamilienhaus verkaufen wollen, müssen Sie in der Regel die Zustimmung des Grundstückseigentümers beziehungsweise Erbbaurechtsgebers einholen.

Der Käufer tritt dann in den Erbbaurechtsvertrag ein und zahlt künftig den meist zwischen drei und vier Prozent des Bodenwerts liegenden Erbbauzins. Dies ist für potenzielle Käufer in einer Niedrig- oder gar Nullzinsphase eher ein Nachteil. Viele



Wie ein aussagekräftiges Exposé für den erfolgreichen Verkauf eines Einfamilienhauses aussehen kann, zeigt das folgende Originalbeispiel:

Mustertext

Liebhaberobjekt für Familien, provisionsfrei: Freistehendes Einfamilienhaus in A-Stadt

Da wir bald zu neuen Ufern aufbrechen, verkaufen wir unser Einfamilienhaus in A-Stadt: Dieses befindet sich in ruhiger Lage in einem gepflegten Wohngebiet, zehn Minuten zu Fuß entfernt von der S-Bahn Linie S6. Es ist eine Einliegerwohnung vorhanden, die sich zur Verwendung als Wohnraum, aber auch als Praxis oder als Büro für eine Selbstständigkeit eignet. Der große Garten mit der überdachten Terrasse lädt zum Entspannen ein. Eine Photovoltaikanlage, eine Pelletheizung und ein Grundofen schonen die Umwelt und senken nebenbei die Unterhaltskosten. Haus und Grundstück sind in einem gepflegten Zustand und können zum Übergabetermin am 31.3.2021 ohne Renovierungsaufwand sofort bezogen werden. Der Kaufpreis beträgt 725.000,- Euro. Eine Maklerprovision fällt nicht an.

Lage (wo?): Der Ort mit ca. 6.500 Einwohnern liegt nördlich von Frankfurt und teilt sich in die Ortsteile A-Stadt und B-Stadt auf. A-Stadt ist dank des Anschlusses an die S-Bahn Linie S6, diverse Buslinien sowie die

Rechtliches für Verkäufer

Über 95 Prozent der privaten Immobilienverkäufer sind keine Juristen. Gerade als Laie müssen Sie aber auf Nummer sicher gehen, um nicht in böse Vertrags- und Rechtsfallen zu geraten.



Bei den rechtlichen Besonderheiten geht es insbesondere um die Bedingungen im notariellen Kaufvertrag. Sind Sie kein Alleineigentümer der Immobilie, müssen Ihre Miteigentümer (Ehegatte oder Miterben) dem Verkauf zustimmen. Ein Verkauf auf Rentenbasis oder gegen Einräumung eines lebenslangen Wohnungsrechts will gut überlegt sein. Eindeutige rechtliche Regelungen sind erforderlich, wenn die Immobilie vor dem geplanten wirtschaftlichen Übergang auf den Käufer verkauft wird. Und schließlich sollten Sie sich so gut wie möglich gegen den Fall der Nichtzahlung des Kaufpreises absichern.

Lassen Sie sich aber nicht Bange machen. In den weitaus meisten Fällen geht alles reibungslos über die Bühne. Das heißt: Der Käufer erwirbt Ihre Immobilie lastenfrei und zahlt pünktlich den vereinbarten Kaufpreis. Ist dies der Fall, können Sie alle im Folgenden aufgeführten Besonderheiten vergessen. Informieren Sie sich daher nur vorsorglich über diese Besonderheiten, sofern sie bei Ihrem Immobilienverkauf überhaupt eine Rolle spielen.

Sind Sie sich über die Folgen bestimmter rechtlicher Regelungen nicht klar, fragen Sie

den Notar, der den Kaufvertrag beurkunden wird, oder schalten Sie in komplizierten Fällen einen Rechtsanwalt ein.

Zustimmung der Miteigentümer

Wenn Sie verheiratet sind, wird die zum Verkauf anstehende Immobilie in aller Regel je zur Hälfte Ihnen und Ihrem Ehegatten gehören. Sie sind dann zusammen auch jeweils zur Hälfte als Eigentümer in der Ersten Abteilung des Grundbuchs eingetragen. Daher muss Ihr Ehegatte als Miteigentümer dem geplanten Immobilienverkauf zustimmen und den notariellen Kaufvertrag gemeinsam mit Ihnen unterschreiben.

Sofern Sie keine besonderen Vereinbarungen über den Güterstand getroffen haben (zum Beispiel Gütertrennung), gilt der gesetzliche Güterstand der Zugewinngemeinschaft. Bei vertraglich vereinbarter Gütertrennung kommt es häufiger vor, dass eine Immobilie im Alleineigentum eines Ehegatten steht. In diesem Fall benötigt der Alleineigentümer nicht die Zustimmung des anderen Ehegatten, sofern die Immobilie zu seinem Vermögen gehört und der Ehegatte weder den Darlehensvertrag noch eine Mitverbindlichkeitserklärung für die aufge

nommenen Hypothekenschulden unterzeichnet hat.

Bei Erbengemeinschaften gelten ähnliche Regelungen. Einem Verkauf müssen alle Miterben zustimmen. Unabhängig davon, ob die Erbschaft aufgrund der gesetzlichen Erbfolge, eines Testaments des Verstorbenen oder eines Erbvertrags zustande gekommen ist.

Dies kann ernsthafte Schwierigkeiten bereiten, wenn es viele Miterben mit unterschiedlichen Interessen gibt. Der eine will verkaufen, der andere beispielsweise auf keinen Fall. Kommt es zu keiner Einigung, waren alle Verkaufsvorbereitungen des einen oder anderen Miterben für die Katz. Auch die Beauftragung eines Maklers ist dann nutzlos, wenn dieser Makler nicht ausnahmsweise als Vermittler oder Mediator in der zerstrittenen Erbengemeinschaft fungiert. Meist nimmt der Makler einen solchen Auftrag von einem oder mehreren Miterben erst gar nicht an.

Wird die Zustimmung von Ihrem Ehegatten oder Ihren Miterben verweigert, bleibt als Notlösung nur die Versteigerung der Immobilie auf Ihren Antrag vor dem zuständigen Amtsgericht. Dies kommt insbesondere bei geschiedenen Ehegatten vor, wenn ein Ehegatte noch in dem ehemals gemeinsam bewohnten Haus wohnt, während der andere Ehegatte bereits ausgezogen ist. Meist will dann der bereits aus dem Haus ausgezogene Ehegatte Geld aus dem zu erzielenden Versteigerungserlös sehen.

Etwas missverständlich ist bei diesem Verfahren oft von Teilungsversteigerung die Rede. Es wird in der Versteigerung zum Zwecke der Aufhebung der Gemeinschaft aber nicht der gemeinsame und unteilbare Haus- und Grundbesitz geteilt, sondern nur der später anfallende Versteigerungserlös nach erfolgreich verlaufener Versteigerung.

→ **Teilungsversteigerung als Notlösung**

Wichtig, aber kaum bekannt: Jeder Miteigentümer einer Immobilie kann formlos eine „Zwangsversteigerung zum Zwecke der Aufhebung der Gemeinschaft“ beim zuständigen Amtsgericht beantragen, ohne die Miteigentümer (zum Beispiel den Ex-Ehegatten oder die Miterben) danach zu fragen oder darüber zu informieren. Der Antrag auf Teilungsversteigerung ist zwar formlos. Es empfiehlt sich aber, nach dem Musterschreiben „Antrag auf Teilungsversteigerung“ auf Seite 114 vorzugehen.

Wenn Sie Fragen zum Ablauf einer Teilungsversteigerung haben, müssen Sie keinen Rechtsanwalt einschalten. Der für Zwangs- und Teilungsversteigerungen beim Amtsgericht zuständige Rechtspfleger wird Ihre Fragen fachkundig beantworten. Rechtspfleger sind Beamte und zur kostenlosen Auskunftserteilung verpflichtet.



Verkaufen und wohnen bleiben

Als Alternative zur Neuverschuldung oder auch zwecks Aufbesserung der Renten bieten Immobilienunternehmen betagten Eigenheimbesitzern viel Geld an und versprechen ihnen finanzielle Freiheit im Alter. Der bisherige Eigentümer kann in den eigenen vier Wänden wohnen bleiben. Allerdings haben diese Modelle einen Haken.



Die angebotenen Modelle heißen Rückmietverkauf, Teilverkauf oder Verkauf gegen Wohnrecht und Zeit- oder Leibrente. Alle Modelle bieten neben der Chance eines hohen Geldzuflusses auch nicht zu unterschätzende Risiken, denn das Eigenheim wird insgesamt oder zum Teil an ein Unternehmen verkauft. Der Gesamtverkauf des Eigenheims ist eine endgültige Entscheidung, die nicht wieder rückgängig gemacht werden kann. Beim Teilverkauf in Höhe von 20 bis zu 50 Prozent des Immobilienwertes ist ein zumindest möglicher Rückkauf sehr teuer, da hohe Kaufnebenkosten zu zahlen sind und dem Unterneh-

men darüber hinaus mindestens 110 bis 117 Prozent des damaligen Teilkaufpreises zurückgezahlt werden müssen.

Bei den drei Modellen, die im Folgenden hinsichtlich Chancen und Risiken analysiert werden, gilt für verkaufswillige Eigentümer der Rat: „Drum prüfe, wer sich lange bindet“. Vor jedem geplanten Gesamt- oder Teilverkauf des Eigenheims an ein Immobilienunternehmen sollte der Haus- oder Wohnungseigentümer dringend rechtlichen Rat bei der Verbraucherzentrale und von Notaren oder Rechtsanwälten einholen, die das meist recht komplizierte Vertragswerk aus Verbrauchersicht unter die Lupe nehmen.

Rückmietverkauf

Bei diesem Modell wird das Eigenheim verkauft und anschließend zurück gemietet (sale-and-lease-back). Als Sicherheit bleibt dem Ex-Eigentümer und Neu-Mieter nur ein Mietvertrag.



In diesem Mietvertrag wird durch Verzicht auf Eigenbedarfskündigung quasi ein lebenslanges Mietrecht gewährt, im notariellen Kaufvertrag wird darauf hingewiesen. Die grundbuchliche Absicherung eines solchen Mietverhältnisses und damit ein im Grundbuch einzutragendes lebenslanges Wohnrecht sind mit dem Rückmietverkauf in aller Regel nicht verbunden. Es handelt sich lediglich um einen Mietvertrag mit lebenslangem Mietrecht. Darin muss eine Klausel zum Ausschluss der Kündigung wegen Eigenbedarfs des Käufers stehen.

Der ehemalige Eigentümer wird wieder Mieter, was bei steigenden Mieten eher Albträume verursachen kann.

Der Verkäufer des Eigenheims und dann Neu-Mieter könnte diesen Mietvertrag theoretisch fristgemäß kündigen, sofern er aus dem Ex-Eigenheim ausziehen will. Eine fristgemäße Kündigung durch den Käufer

kann zwar ausgeschlossen werden, nicht aber eine fristlose Kündigung wegen Zahlungsverzugs. Das dem Rückmietverkauf zugrunde liegende Motto „Miete statt Eigentum“ steht in diametralem Gegensatz zum jahrzehntelang verkündeten Motto „Eigentum statt Miete“ und stellt somit einen Paradigmenwechsel dar. Der Traum vom miet- und schuldenfreien Eigenheim im Alter wird quasi ausgeträumt. Der ehemalige Eigentümer wird wieder Mieter, was bei steigenden Mieten eher Albträume verursachen kann.

Beispielsweise bietet die im Herbst 2020 gegründete GNIW (Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft GmbH) aus Berlin dem Hausbesitzer beim Gesamtverkauf seines Eigenheims den kompletten Veräußerungserlös an. Der Verkäufer könne das Eigenheim lebenslang weiter bewohnen. Allerdings müsse er dann die Miete plus Nebenkosten an die GNIW zahlen.

In einem Beispielfall könnte ein Rückmietverkauf an die GNIW aus Sicht des privaten Verkäufers wie folgt aussehen: Ein 70-jähriger Ex-Eigentümer erhält einen Veräußerungserlös von 375 000 Euro von der GNIW. Da das Eigenheim weiter vom Ex-Ei-



Immobilie als Zusatzrente

Rentenzahlungen können die einmalige Kaufpreiszahlung ersetzen.

gentümer bewohnt werden soll, liegt dieser Erlös 25 Prozent unter dem Verkehrswert von 500 000 Euro.

Um weiter im Ex-Eigenheim wohnen bleiben zu dürfen, muss der Neu-Mieter monatlich 1500 Euro an Kaltmiete plus 450 Euro an Betriebs- beziehungsweise Nebenkosten für das 150 qm große Reihnhaus zahlen. Würde er noch 20 Jahre leben und somit 90 Jahre alt werden, läge die Summe aller Nettokaltmieten ohne Berücksichtigung von künftigen Mietsteigerungen bereits bei 360 000 Euro (= 1500 Euro x 12 Monate x 20 Jahre), dies sind bereits 96 Prozent des Veräußerungserlöses von 375 000 Euro. Bei einer durchschnittlichen Mietsteigerung von 2 Prozent pro Jahr nach Ablauf der ersten fünf Mietjahre schaukelt sich die Summe der Nettokaltmieten bereits auf über 400 000 Euro hoch. Lebt er länger, wird es für ihn noch teurer.

Hinzu treten die Risiken für den neuen Mieter, wenn die GNIW oder bei einem Weiterverkauf der neue Erwerber insolvent werden sollte. Nach einer Zwangsversteigerung kann der Ersteher vom Sonderkündigungs-

recht gem. § 57a ZVG Gebrauch machen und das Mietverhältnis mit einer gesetzlichen Frist von nur drei Monaten kündigen. Den mietvertraglichen Kündigungsausschluss wegen Eigenbedarfs kann der Ersteher ignorieren, sofern er selbst einen wirksamen Eigenbedarf nachweisen kann. Unabhängig davon kann jeder Vermieter auch einen Mietvertrag mit lebenslangem Mietrecht fristlos kündigen, sofern der Mieter mit seinen Mietzahlungen mehr als drei Monate in Verzug gerät.

→ Wer bietet das Modell an?

Außer der GNIW, die sich ausschließlich auf den Rückmietverkauf beschränkt, bieten auch andere Unternehmen das Modell des Verkaufs mit Rückanmietung an, allerdings in einem ganzen Paket für Eigenheimbesitzer mit Geldbedarf. Zu diesem Paket, das eher wie ein Bauchladen daher kommt, zählen gleich drei Optionen: Immobilienrente, Teilverkauf oder Verkauf mit Rückanmietung.

Teilverkauf

Unternehmen wie der Marktführer Wertfaktor GmbH aus Hamburg bieten den Teilverkauf mit einer Sofortauszahlung von 20 bis zu 50 Prozent des Immobilienwertes an.



Alternativ zum Rückmietverkauf und zum Verkauf gegen Wohnrecht und Rente gibt es den sogenannten Teilverkauf. Der Immobilienwert muss mindestens 200 000 Euro ausmachen und die Sofortauszahlung mindestens 100 000 Euro. Bei einem Immobilienwert von beispielsweise 500 000 Euro und einer Auszahlungsquote von 20 Prozent käme also auch die Mindest-Sofortauszahlung von 100 000 Euro heraus. Wertfaktor GmbH als Marktführer bei den Angeboten zum Teilverkauf hat auch einige Volksbanken als Partner für die Finanzierung der Sofortauszahlungen oder die Gewinnung von neuen Kunden gewonnen.

Die Volksbank Immobilien GmbH in Heidelberg, eine Tochtergesellschaft der Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG, steigt hingegen seit kurzem direkt in das Geschäft mit dem Immobilien-Teilverkauf ein. Damit ist sie der einzige Anbieter, der nicht von externen Kapitalgebern abhängig ist. Das für die Sofortauszahlung benötigte Geld kommt also von der Volksbank selbst. Ein Teilverkauf des Eigenheims zu 20 bis 50 Prozent des Immobilienwerts in Kombination mit einem lebenslangen Nießbrauchrecht

verschafft dem Eigenheimbesitzer als Teilverkäufer zwar eine hohe Geldsumme. Er holt sich aber mit dem Teilkäufer – also beispielsweise der Wertfaktor GmbH in Hamburg oder der Volksbank Immobilien GmbH in Heidelberg – einen weiteren Miteigentümer mit ins Haus. Der spätere Gesamtverkauf im Fall des Versterbens wird bereits im notariell beurkundeten Teilkaufervertrag ebenso geregelt wie ein möglicher Rückkauf durch den Teilverkäufer oder dessen Erben. Dies bringt einige Risiken mit sich.

Im Musterfall nutzt ein 70-jähriges Ehepaar ihr Reihenhaus im Wert von 500 000 Euro selbst und wünscht eine Sofortauszahlung von 250 000 Euro, also 50 Prozent des Immobilienwertes. Zu diesem Zweck verkauft das Ehepaar die Hälfte ihres Eigenheims an die Volksbank Immobilien GmbH in Heidelberg. Nach Bewertung ihrer Immobilie durch einen unabhängigen und zertifizierten Gutachter sowie notariellem Abschluss des Kaufvertrages über die Hälfte des Eigenheims wird die Auszahlung in der gewünschten Höhe kurzfristig und problemlos erfolgen können.

Das Ehepaar zahlt ein jährliches Nutzungsentgelt von 13 750 Euro (= 5,5 Prozent



Beispiel Reihenhaus

Das Risiko des Wertverlustes trägt der Teilverkäufer

des Teilverkaufspreises von 250 000 Euro), das für zehn Jahre festgelegt wird. Bei monatlichen Raten von 1 146 Euro fallen also insgesamt 137 500 Euro an Nutzungsentgelten für die ersten zehn Jahre an.

Im Gegenzug erhält das Ehepaar ein Nießbrauchrecht für den halben Anteil, der an den neuen Miteigentümer Volksbank Immobilien GmbH verkauft wurde. Dieses Nießbrauchrecht erlischt aber bei Nichtzahlung des Nutzungsentgelts nach sechs Monaten und führt dann zum Auszug aus dem Eigenheim. Um in diesem Fall die Vollstreckung in den Grundbesitz durchführen zu können, wird für die Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG eine Grundschuld für die gesamte Immobilie vorrangig vor dem Nießbrauchrecht im Grundbuch eingetragen. Diese Grundschuld sichert auch die Finanzierung der Volksbank in Höhe von 117 Prozent des Teilkaufspreises ab.

Grundsätzlich trägt das Ehepaar nach Abschluss des Teilverkaufs weiterhin alle Bewirtschaftungskosten selbst, also außer den laufenden Betriebskosten auch sämtli-

che Instandhaltungskosten. Die Volksbank Immobilien GmbH als Teilkäufer beteiligt sich zwar entsprechend ihres Miteigentumsanteils an größeren Instandsetzungskosten für Heizung, Elektrik oder Rohrleitungssysteme sowie bei einer energetischen Sanierung. Allerdings übernimmt sie keine Kosten für außerordentliche Ausbesserungen und Erneuerungen.

Kommt es beispielsweise nach zehn Jahren zum Gesamtverkauf des Eigenheims, trägt das Ehepaar als Teilverkäufer das Risiko eines Wertverlustes ganz allein. Die Volksbank Immobilien GmbH sichert sich mit mindestens 117 Prozent des von ihr gezahlten Teilkaufspreises zuzüglich eines Servicebeitrags in Höhe von 3,25 Prozent des Gesamtverkaufspreises ab.

Aus einem Gesamterlös von 500 000 Euro bei fehlender Wertsteigerung nach zehn Jahren erhält sie demnach 308 750 Euro, während der frühere Teilverkäufer oder dessen Erben nur den Rest von 191 250 Euro erhalten.