RATGEBER

DIE IMMOBILIE IN DER SCHEIDUNG



fks Immobilien

Scheidung

Inhalt

4
Scheidung: Das sind Ihre Möglichkeiten

6
Grundlegende Fragen

Wie finde ich den richtigen Anwalt? 7
Was steht mir bei der Scheidung zu? 8
Was passiert mit der laufenden Finanzierung? 9

24
Immobilie verkaufen

Welche Unterlagen brauche ich für den Verkauf? 25
Lohnt sich die Sanierung vor dem Verkauf? 26
Wie viel ist meine Immobilie wert? 27
Wie wähle ich den passenden Käufer aus? 28
Was passiert beim Notartermin? 29

10
Was passiert mit der Immobilie?

Wie entscheiden wir, wer in der Immobilie bleibt? 11
Wie kann ich meine Immobilie auf meine Kinder übetragen? 12
Wie funktioniert die Immobilienteilung? 12
Verkaufen oder vermieten? 13

14
Immobilienvermarktung

Brauche ich einen Makler? 15
Woran erkenne ich einen guten Makler? 16
Wo soll ich inserieren? 17
Preisstrategien 18
Das Exposé 19
Gute Immobilienfotos 20
Der Energieausweis 21
Besichtigungen richtig managen 22

30
Immobilie vermieten

Welche Pflichten habe ich als Vermieter? 31
Wie ermittle ich den rechtssicheren Preis? 32
Wie finde ich den richtigen Mieter? 33

Zusammenfassung 34



Scheidung: Das sind Ihre Möglichkeiten

Wenn Paare sich scheiden lassen und eine gemeinsame Immobilie besitzen, stellt sich die große Frage: Was passiert jetzt damit? Die Antwort ist nicht immer einfach und hängt von vielen Faktoren ab. Hat das Paar Kinder, möchte ein Partner in der Immobilie wohnen bleiben und zu welchen Anteilen gehört die Immobilie welchem Partner?



Um eine Übersicht aller Möglichkeiten zu geben, gehen wir der Einfachheit halber von einem Scheidungsfall aus, in dem das Paar das Haus gemeinsam gekauft hat und es beiden zu gleichen Teilen gehört. Nennen wir dieses Paar Herr und Frau Meier. Die beiden haben keinen Ehevertrag geschlossen und wie die meisten Paare nicht mit einer Scheidung gerechnet. Außerdem haben sie zwei Kinder, die nach der Trennung bei Frau Meier wohnen werden. Nur wo – das ist hier die Frage. Sie hat folgende Möglichkeiten:

Frau Meier bleibt mit den Kindern in der Immobilie wohnen. Diese gehört weiterhin beiden.

Die beiden einigen sich darüber, ob Frau Meier an Herrn Meier Miete zahlen muss, ob sie ohne weitere Zahlungen im Haus wohnen bleiben kann oder ob die Mietzahlungen gegebenenfalls mit den Kosten für die Hypothek des Hauses oder den Unterhaltskosten verrechnet werden können. Damit keiner der Partner benachteiligt wird, bietet es sich auch hier an, rechtliche Unterstützung zu suchen.

Frau Meier bleibt mit den Kindern in der Immobilie und zahlt Herrn Meier aus.

Wenn Frau Meier mit den Kindern im Haus wohnen bleiben möchte, kann sie alternativ auch ihren Noch-Ehemann bei der Scheidung auszahlen. Dafür wird der Immobilienwert mit der Restschuld, also den Hypotheken und Krediten, die noch abbezahlt werden müssen, verrechnet. Im Fall der Meiers ist das Haus 300.000 Euro wert, die beiden haben das Haus vor 10 Jahren gekauft und müssen noch 200.000 Euro abbezahlen. Diese 200.000 Euro würden in Zukunft alleine von Frau Meier gezahlt. Da 100.000 Euro des Hauses bereits abbezahlt sind, muss sie außerdem 50.000 Euro an Herrn Meier zahlen. Diese Möglichkeit ist nur dann praktikabel, wenn der im Haus bleibende Partner sich die Tilgung des Kredits auch alleine leisten kann.

Das Haus wird als Vorerbe oder Schenkung auf die Kinder übertragen. Frau Meier bleibt bis auf Weiteres mit den Kindern darin wohnen.

Bleibt Frau Meier im Haus wohnen, gibt es noch eine weitere Möglichkeit, die Eigentumsverhältnisse zu klären: Die Immobilie kann entweder als Vorerbe oder als Schenkung auf die Kinder des Paares überschrieben werden, mit denen Frau Meier vorerst in der Immobilie wohnen bleibt. Als Vormund der Kinder kann sie bis zu deren 18. Lebensjahr über das Haus verfügen. Diese Alternative bietet sich allerdings eher bei Familien an, die nur ein Kind haben. Denn bei Geschwistern könnte es später zu Streitigkeiten kommen.

Herr und Frau Meier teilen das Haus in zwei Wohnungen, von denen jeder eine behält.

Die Wohnungsteilung ist dann interessant, wenn beide Partner sich noch gut verstehen und sich grundsätzlich vorstellen können, in der Nähe des anderen zu wohnen. Die Teilung kann jedoch nicht ohne Genehmigung von der Gemeinde vorgenommen werden. Außerdem muss sie im Grundbuch eingetragen werden.

Herr und Frau Meier behalten das Haus und vermieten es. Die Mieteinnahmen werden geteilt.

Wenn beide Partner aus dem Haus ausziehen wollen, besteht auch die Möglichkeit, das Haus zu vermieten und die Einnahmen zu teilen. Diese Option ist für Paare geeignet, die sich auch nach der Scheidung gut verstehen, denn sie müssen sich gemeinsam um die Verwaltung der Immobilie kümmern. Es kann auch einer der beiden die Verwaltung allein übernehmen, allerdings stellt sich dann die Frage der Bezahlung für den, der die verwaltet. Alternativ kann auch ein Verwalter beauftragt werden. Allerdings schmälert dessen Bezahlung die Mieteinnahmen.

Herr und Frau Meier verkaufen das Haus gemeinsam und teilen den Erlös.

Neben der Option, dass einer der Partner in der Immobilie bleibt und den anderen Partner auszahlt, ist der Verkauf eine der beliebtesten Varianten. Beide Parteien erhalten die Hälfte des Erlöses. Wichtig ist, dass das Paar sich vor dem Verkauf gut von einem Experten beraten und den Immobilienwert ermitteln lässt. Schließlich soll der Erlös aus dem Verkauf für beide die Grundlage für einen Neubeginn sein.

Herr und Frau Meier werden sich nicht einig und es kommt zu einer Teilungsversteigerung.

Wenn Paare sich nicht einigen können, bleibt oft nur noch die Teilungsversteigerung. Diese muss von einem der Partner beim Amtsgericht beantragt werden. Im Vergleich zum Verkauf wird hier jedoch meist ein geringerer Erlös erzielt. Die Meiers können sich zum Glück ohne Gericht einigen und beschließen, das Haus gemeinsam zu verkaufen.

Grund-legende Fragen

Neben der Frage, wer das Haus behält, stellen sich bei einer Scheidung auch viele weitere grundlegende Fragen. In den folgenden Kapiteln geben wir eine Übersicht und versuchen Lösungsansätze aufzuzeigen.

Wie finde ich den richtigen Anwalt?

Wenn Sie sich scheiden lassen wollen, müssen Sie nicht zwangsweise einen Anwalt hinzuziehen. Falls Sie sich mit Ihrem Partner einig sind, wie die Trennung verlaufen soll, dass kein Unterhalt gezahlt und kein Zugewinn aufgeteilt werden soll, dann benötigen Sie mitnichten juristischen Beistand. Es reicht, einen Scheidungsfolgen-Vergleich beim Notar abzuschließen. Darin kann beispielsweise auch die Übertragung der Immobilie festgelegt werden. Im Endeffekt ist dies sehr viel günstiger als eine Auseinandersetzung vor Gericht, wo neben Anwalts- zudem Gerichtskosten anfallen.

Einvernehmliche Einigungen sind jedoch die Ausnahme. Meistens werden Trennung und Scheidung von Streit begleitet. Gibt es gemeinsame Kinder gestaltet, sich die Trennungsphase noch komplexer, weil Fragen zu Sorge- und Umgangsrecht hinzukommen. Dann sollten Sie sich auf jeden Fall juristischen Beistand bei einem auf Scheidung oder Familienrecht spezialisierten Anwalt holen. Neben Fragen des Unterhalts geht es dabei häufig auch um die gemeinsame Immobilie und die Frage, wer darin weiter leben soll, wer auszieht und wo die Kinder künftig wohnen.

In Deutschland werden jedes Jahr etwa 140.000 Ehen geschieden. Dem stehen 8.940 Fachanwälte für Familienrecht (Stand 2023) gegenüber. Bei der Suche nach einem Scheidungsanwalt können Sie in Ihrem Freundes- und Bekanntenkreis nachhören. Vielleicht hat schon jemand für eine Familienstreitigkeit oder Scheidung einen Juristen benötigt und gute Erfahrungen gesammelt. Bei einem Scheidungsanwalt muss es sich nicht zwangsweise um einen Fachanwalt für Familienrecht handeln, auch Juristen ohne diese Zusatzqualifikation, die sich seit vielen Jahren auf dieses Rechtsgebiet spezialisiert haben, können professionellen juristischen Beistand leisten.

Sie sollten die Website Ihres potenziellen Anwalts daraufhin prüfen, wie lange er mit Scheidungsfällen betraut ist, ob er viele juristische Informationen zu diesem Themengebiet hat, aktuelle Urteile zu diesem Rechtsgebiet auf seiner Homepage publiziert etc.

Natürlich sollte auch die Chemie zwischen Ihnen und Ihrem potenziellen juristischen Berater stimmen. Bei einem unverbindlichen ersten Beratungsgespräch werden Sie dies sicher einschätzen können. Eine Scheidung ist eine Krisensituation mit vielen Auf- und Ab-Bewegungen, da ist gegenseitiges Vertrauen essentiell.

Was steht mir bei einer Scheidung zu?

Sofern die Ehepartner keinen Ehevertrag geschlossen und darin beispielsweise Gütertrennung oder einen modifizierten Zugewinn vereinbart haben, gilt der gesetzliche Güterstand der Zugewinngemeinschaft (§§ 1363 ff. BGB). Bei einer Scheidung kommt es dann zum Zugewinnausgleich. Dies betrifft die allermeisten Ehen. Vermögenswerte, die während der Ehe erworben wurden, werden unter den Partnern aufgeteilt. Der Zugewinn errechnet sich aus dem End- abzüglich des Anfangsvermögens. Stichtag ist die Zustellung des Scheidungsantrags.

Hat sich beispielsweise in dieser Zeit das Vermögen eines der beiden Partner stärker erhöht als das des anderen, steht Letzterem die Hälfte dieses Differenzbetrages zu.

Bei Geldvermögen oder Wertpapieren ist ein solcher Kassensturz einfach zu gestalten. Anders verhält es sich bei Immobilien. Unter Umständen hat sich in den zurückliegenden Jahren der Wert der Liegenschaft erhöht. Dieser Zuwachs sollte mithilfe eines Wertermittlungsgutachtens fixiert werden. Eine solche Expertise kostet zwar Geld – je nach Größe und Art der Immobilie 1,5 Prozent des Immobilienwertes oder zwischen 3.000 und 6.000 Euro. Aber dieses Geld ist gut investiert, denn nur ein solches Gutachten kann bei einem Gerichtsverfahren als Nachweis für die Berechnung und für die weitere Verwendung der Liegenschaft dienen, etwa wenn der eine Partner die Immobilie behalten und den anderen auszahlen will.

Bringt beispielsweise ein Partner ein landwirtschaftliches Grundstück in die Ehe ein zu einem Wert von 8.000 Euro und wurde das Land mittlerweile als Bauland mit einem Gegenwert von 230.000 Euro ausgewiesen, wird diese Wertsteigerung als Zugewinn erachtet, der bei der Scheidung aufzuteilen ist.

Die Zugewinn-Berechnung kann in der Praxis kompliziert sein. Denn zum einem müssen noch kaufwertmindernde Faktoren einbezogen werden, weil mit den Jahren und der natürlichen Inflation der reale Wert sinken kann. Außerdem gibt es viele Ausnahmen von Vermögen, das dem Anfangsvermögen zugrechnet wird, obwohl es erst während der Ehe erworben wurde. Zu diesem sogenannten „privilegierten Erwerb“ zählen unter anderem Erbschaften oder Schenkungen an einen der beiden Ehepartner.





Was passiert mit der laufenden Finanzierung?

Häufig ist die Immobilie bei der Scheidung noch nicht abbezahlt. Für die Bedienung des Immobilienkredits stehen diejenigen gerade, die den Darlehensvertrag unterschrieben haben. Dies sind häufig beide Ehepartner. Denn die finanzierende Bank mindert das Risiko eines Kreditausfalls, wenn zwei anstatt nur ein Ehepartner signiert haben. Dann besteht für beide gegenüber der Bank eine Gesamtschuld. Das heißt, die Partner stehen nicht jeweils hälftig für den laufenden Kredits gerade, sondern beide können jeweils für die gesamte Darlehenssumme von dem Institut in Anspruch genommen werden.

Wird die Immobilie vor Ablauf der Zinsbindung im Zuge einer Scheidung verkauft, erhebt die Bank für diese Vertragsauflösung eine Gebühr in Form einer Vorfälligkeitsentschädigung. Dieser Betrag orientiert sich an der Darlehenshöhe, der Laufzeit und den Konditionen wie dem Zinssatz.

Gehört die Immobilie also beiden Ehepartnern, müssen sie sich über die weitere Verwendung (Verkauf, Vermietung, Auszahlung eines Partners etc.) einigen.

In den meisten Fällen wird die gemeinsame Immobilie verkauft, weil ein Partner nicht alleine die Finanzierung und den Unterhalt des Objektes stemmen kann oder weil sie für eine Person zu groß ist. Kann er mit seinem Gehalt das Darlehen bedienen, kann er die Immobilie als alleiniger Eigentümer übernehmen und seinen Ex-Gatten auszahlen. Dann muss mit der Bank vereinbart werden, dass der zweite Partner aus dem Darlehensvertrag entlassen wird. Die Bank wird dem nur zustimmen, wenn anhand von Einkommensnachweisen ersichtlich ist, dass der Ehepartner den Kredit alleine begleichen kann.

Zu bedenken sind ferner steuerliche Aspekte. Hat das Ehepaar nur wenige Jahre in der gemeinsamen Wohnung oder dem Haus gelebt, kann beim Immobilienverkauf Spekulationssteuer anfallen. Wurde die Immobilie nach dem Erwerb mindestens in zwei Jahren vor dem Jahr des Verkaufs von beiden Partnern bewohnt, entfällt diese Steuer (§23 EStG). Kam es jedoch bereits in dieser Phase zur Trennung, weil ein Partner ausgezogen ist und der andere die Immobilie alleine bewohnte oder zusammen mit den Kindern, wird gegebenenfalls Spekulationssteuer bei der Veräußerung erhoben.

Was passiert mit der Immobilie?

In der Einleitung dieses Ratgebers haben wir bereits verschiedene Möglichkeiten, mit der Scheidungsimmobilie umzugehen, kurz vorgestellt. Sind alle grundlegenden Fragen geklärt, wird es Zeit, sich hiermit genauer auseinanderzusetzen und eine passende Lösung für beide Partner zu finden.

Wie entscheiden wir, wer in der Immobilie bleibt?

Grundsätzlich müssen Sie das Eigentum an der Immobilie von der Nutzung unterscheiden. Beides muss bei Trennung und Scheidung geregelt werden.

Bei der Trennung zieht zumeist einer der beiden Partner aus. Der andere bleibt mit den minderjährigen Kindern in der Wohnung oder dem Haus wohnen. Möchte der ausziehende Partner eines oder alle Kinder mit in seine neue Wohnung nehmen, muss er sich hierüber mit dem anderen verständigen.

Sind nach dem Auszug mehr als sechs Monate vergangen, ist eine Rückkehr in die bisherige gemeinsame Ehewohnung im Regelfall rechtlich nicht mehr durchsetzbar. Möchte keiner der Ehepartner im Trennungsfall ausziehen, muss ein Gericht darüber entscheiden, wer die gemeinsame Immobilie nutzen darf und wer ausziehen muss. Bei ihrer Entscheidung orientieren sich die Richter am Kindeswohl. Ihr Ziel ist es, dass die Kinder möglichst in ihrem gewohnten Umfeld bleiben können, also bei dem Partner, der in der bisherigen Wohnung verbleibt.

Zieht der Mann aus und bleibt die Frau mit den Kindern in der gemeinsamen Immobilie, was der häufigste Fall ist, muss sie dem getrennt lebenden Partner eine Nutzungsentschädigung, also Miete, zahlen. Es sei denn, man einigt sich darauf, dass dieser Wohnwertvorteil beim Zugewinnausgleich berücksichtigt wird.

Diese Miete kann zunächst geringer als die ortsübliche sein. Überdauern die Wohnverhältnisse auch die Scheidung und erwirbt der Mann das Haus und vermietet es an seine Ex-Frau, muss diese dann jedoch Miete in einer regulären Höhe zahlen.

Mit dem Verkauf der Immobilie muss nicht bis zur Scheidung gewartet werden, beide können das Objekt bereits im Trennungsjahr veräußern und den Erlös untereinander aufteilen.

Das reduziert den Zeitdruck beim Verkauf und bringt den Vorteil mit sich, dass bei einem mit der Scheidung anstehenden Zugewinnausgleich Gelder zur Verfügung stehen, mit denen der eine Partner den anderen auszahlen kann. Dieser Weg sollte allerdings nur gegangen werden, wenn sich beide sicher sind, sich scheiden zu lassen und keiner der beiden in der Immobilie verbleiben möchte.



Wie kann ich meine Immobilie auf meine Kinder übertragen?

Die Immobilie kann auch an gemeinsame Kinder übertragen werden. Dies kann sinnvoll sein, wenn beide möchten, dass das Wohneigentum in der Familie bleibt. Dies kann sinnvoll sein, wenn es nur ein Kind gibt. Sind mehrere Kinder da, kann leicht Streit über die Verwendung der Immobilie entstehen: Anstatt dass sich die Ehepartner über die weitere Nutzung der Immobilie streiten, wird das Problem quasi an die Folgegeneration weitergereicht. Eine Übertragung an den Nachwuchs ist ohne Weiteres möglich, wenn das Kind bereits erwachsen ist, Geld verdient und die Wohnung oder das Haus selbst nutzen und für die Unterhaltung, wie für die Abgaben für Müllabfuhr, Grundsteuer etc., finanziell aufkommen kann.

Ist das bedachte Kind noch minderjährig, muss außerdem das Vormundschaftsgericht der Übertragung zustimmen.

Zu beachten gilt, dass während der Scheidungsphase kein Partner über den Kopf des anderen hinweg Eigentumsanteile der gemeinsamen Immobilie verkaufen oder verschenken darf. Denn die Immobilie ist in der Zugewinngemeinschaft ein wesentlicher Baustein, über dessen Verbleib beide gemeinsam zu entscheiden haben.

Zudem sind auch die steuerrechtlichen Fragen bei einer Schenkung zu beachten. Eltern können eine Immobilie mit einem Wert bis zu 400.000 an ihre Kinder verschenken. Geschenke mit einem höheren Wert müssen versteuert werden, sofern die Immobilie nicht vom Kind selbst genutzt wird.

Wie funktioniert eine Immobilienteilung?

Verstehen beide Partner sich noch gut, kann auch eine Immobilienteilung interessant sein. Gerade bei Paaren mit Kindern ermöglicht dieser Weg es beiden Eltern in der Nähe des Nachwuchses zu leben. Und auch für die Kinder selbst ist die Umstellung nicht allzu groß, wenn aus einer Wohnung plötzlich zwei werden.

Grundvoraussetzung hierfür ist zum einen, dass beide Partner sich noch so gut verstehen, dass die räumliche Nähe kein Problem darstellt. Zum anderen muss auch die Immobilie für eine Teilung geeignet sein. Lassen sich zwei separate Eingänge einbauen? Verfügen beide Wohneinheiten über ein eigenes Bad und eine eigene Küche?

Um die Immobilie in zwei Wohneinheiten einzuteilen, werden die meisten Eigentümer um einen Umbau nicht herumkommen. Je nachdem, wie groß dieser ausfällt, sind damit hohe Kosten verbunden.

Für eine offizielle Teilung, bei der beiden Partnern eine Wohnung zugesprochen wird, benötigen Sie außerdem eine Teilungserklärung. In dieser wird geregelt, welche Flächen der Immobilie oder des Grundstücks zum Gemeinschaftseigentum und welche zum Sondereigentum (also zur jeweiligen Wohneinheit) gehören. Außerdem bestimmt sie die Rechte und Pflichten der Eigentümer. Auch wenn Sie Ihre Immobilie nicht selbst bewohnen, sondern sie vermieten, ist die Teilungserklärung nötig. Denn in ihr wird geklärt, was gemeinschaftlich genutzt wird und was nur privat. Damit die Teilungserklärung rechtskräftig wird, muss sie einerseits von einem Notar beglaubigt und andererseits ins Grundbuch eingetragen werden.



Verkaufen oder vermieten?

Möchte keiner der beiden Partner in der Immobilie bleiben, stellt sich die Frage: Verkaufen oder vermieten? Was sinnvoller ist, hängt von vielen Faktoren ab.

Möchte eines Ihrer Kinder später in das Haus einziehen, können Sie durch das Vermieten eine Rendite erzielen. Aber sind Sie auch wirklich bereit, sich um die Verwaltung einer Mietimmobilie zu kümmern?

Wenn Sie Ihr Haus verkaufen, dann verkaufen Sie damit auch die Verpflichtungen, die mit dem Besitz einhergehen. Sie müssen sich nicht mehr um die Instandhaltung kümmern und haben nichts damit zu tun, wenn bei den neuen Bewohnern ein Rohr bricht oder der Keller feucht wird. Als Vermieter sieht das anders aus. Hier haben Sie viele Pflichten, denen Sie entweder selbst nachgehen oder zu deren Erledigung Sie einen Verwalter beauftragen müssen.

Ein weiterer Vorteil des Verkaufs: Sie erhalten sofort eine große Summe Geld, mit der Sie zum Beispiel eine kleinere Immobilie finanzieren können.

Andererseits können Sie durch Renditen unter Umständen sehr viel mehr Geld rausholen, wenn Sie vermieten und erst zu einem späteren Zeitpunkt verkaufen. Die Frage ist, ob sich der Aufwand dafür lohnt und ob die Renditen tatsächlich hoch genug ausfallen. Um das abzuklären, empfiehlt es sich, mit einem Immobilienexperten über Ihre Lage zu sprechen.

Sie sehen: Die Entscheidung ist sehr individuell und es müssen viele Aspekte bedacht werden. Natürlich ist es auch jederzeit möglich, die Immobilie erst zu vermieten und wenn das nach ein paar Jahren zu aufwendig wird, doch zu verkaufen.

Immobilien-vermarktung

In Bezug auf die Vermarktung Ihrer Immobilie ähnelt sich beim Verkaufen und Vermieten einiges. Bevor wir diese beiden Bereiche genauer betrachten, schauen wir uns an, was Sie tun müssen, um Ihre Immobilie erfolgreich und stressfrei zu vermarkten. Hierzu gehört mehr, als ein paar Fotos auf einem Immobilienportal online zu stellen. Auch rechtliche Aspekte müssen beachtet werden und natürlich funktioniert nicht jede Vermarktungsstrategie gleich gut.

Brauche ich einen Makler?

Immobilienportale im Internet können den Eindruck vermitteln, der Verkauf einer Immobilie sei ein leichter Prozess. Einfach das Angebot einstellen und warten, bis sich der passende Käufer meldet. Doch ein Haus zu verkaufen oder zu vermieten, ist etwas anderes als einen alten Fernseher. Es kann nicht einfach an den ersten Interessenten verschickt werden, der bereit ist, den erwarteten Preis zu bezahlen.

Schon wenn es darum geht, den Wert der eigenen Immobilie einzuschätzen, bekommen viele Immobilieneigentümer die ersten Probleme. Es fehlt an Marktkenntnis. Woran soll ich mich bei der Preissetzung orientieren, welche Faktoren sind ausschlaggebend? Tendenziell wählen Eigentümer meist einen zu hohen Preis. Dadurch kann der Verkaufsprozess nicht nur lange dauern, sondern auch zu Geldeinbußen führen. Weil die Immobilie zu lange zum Verkauf angeboten wird, werden Interessenten skeptisch und vermuten eine Problemimmobilie. Um die irgendwann doch zu verkaufen, muss man dann vielleicht mit dem Preis deutlich heruntergehen.

Auch wenn es darum geht, das Angebot zu inserieren, ist nicht alles so einfach, wie es auf den ersten Blick scheint. Der Grundriss fehlt, die Fotos sind in schlechter Qualität und der Energieausweis ist älter als zehn Jahre. Wenn der aktuelle fehlt, droht ein Bußgeld von bis zu 15.000 Euro.

Eine andere Herausforderung ist für viele Eigentümer, herauszufinden, welcher der potenziellen Käufer oder Mieter ein ernsthaftes Interesse hat. Gerade wenn es darum geht, einen passenden Mieter zu finden, müssen Sie hier unbedingt aufpassen, damit Sie nicht auf Mietnomaden reinfallen. Ein professioneller Makler weiß, woran man diese erkennt.

Haben sich am Ende ein paar ehrliche Interessenten gefunden, geht es beim Hausverkauf in die Preisverhandlungen. Ohne Erfahrung in solchen Situationen lässt man sich schnell verunsichern und herunterhandeln. Gerade wenn Sie den Preis ohnehin schon zu hoch angesetzt haben, werden Käufer viele Argumente finden, die gegen den vorgeschlagenen Preis sprechen. Am Ende verkaufen Sie Ihr Haus so vermutlich unter Wert.

Wenn Sie sich trotzdem dafür entschieden haben, den heruntergehandelten Preis anzunehmen, muss ein Kaufvertrag aufgesetzt und notariell beurkundet werden. Hierfür werden viele Dokumente benötigt und es ist große Sorgsamkeit angebracht. Als Laie können Sie so schnell den Überblick verlieren. Auch beim Vermieten ist der bürokratische Aufwand nicht zu unterschätzen.

In jeder Phase dieses Prozesses sind Marktkenntnis und Erfahrung ausschlagegebend. Eigenschaften, die ein guter Makler mitbringt.

Woran erkenne ich einen guten Makler?

Makler ist nicht gleich Makler. Wenn Sie sich dafür entscheiden, den Hausverkauf in die Hände eines Profis zu legen, dann sollten Sie sich sicher sein, dass Sie es auch wirklich mit einem Profi zutun haben. Da Sie sich sicherlich schweren Herzens von Ihrem Haus trennen, ist es umso wichtiger, dass Sie sich bei Ihrem Immobilienmakler gut aufgehoben fühlen. Aber wie erkennt man einen seriösen und verantwortungsvollen Makler?

Natürlich kann Ihnen eine Empfehlung weiterhelfen. Aber auch bei Empfehlungen oder Tipps aus der Nachbarschaft kann man durchaus einmal daneben liegen. Woran erkennen Sie also die Kompetenz des Maklers, und wie können Sie sichergehen, dass er Sie optimal, mit Fachkenntnis, Erfahrung und Leidenschaft unterstützt?

Die besten Makler kommen aus der Region. Bundesweit agierenden Unternehmen fehlt es oft an lokaler Kompetenz und sie sind nicht so eng mit den regionalen Märkten vertraut. Haben Sie einen lokalen Makler gefunden, achten Sie auf seine Referenzen. Haben andere aus Ihrem Ort, bestenfalls in einer ähnlichen Situation, ihn schon empfohlen? Ist er in der Lage Immobilien hochwertig zu präsentieren? Profimakler bieten oft zusätzliche Marketingmittel an wie zum Beispiel 360-Grad-Touren, basierend auf Videoaufnahmen von Ihrer Immobilie. Das sieht nicht nur gut aus, sondern über die virtuelle Tour kann der Makler auch sehen, welcher Interessent die Immobilie wirklich kaufen möchte. Durch ein Tracking-Verfahren selektiert er die Nachfrager, die sich besonders lange in der virtuellen Tour aufhalten und viele Räume anschauen. Nur mit diesen wird er dann einen Termin für die echte Immobilienbesichtigung vereinbaren.

Ein Makler in Ihrer Region weiß selbstverständlich über die Marktlage bestens Bescheid. Er weiß nicht nur, wie der Wert Ihrer Immobilie ermittelt wird, sondern auch welches Verfahren dafür das richtige ist: das Vergleichswertverfahren, das Sachwertverfahren oder das Ertragswertverfahren. Und er berät Sie hinsichtlich eines marktgerechten Verkaufspreises, den Sie am Markt erzielen können, sowie mit welcher Verkaufsstrategie Sie an den Markt treten. Profimakler sind Berater, die viel Leidenschaft für Ihre Interessen aufbringen und Ihnen keine Versprechungen machen, die sie nicht halten können.

Achten Sie einmal darauf, wie viel Zeit sich der Makler für Sie nimmt. Einen ersten Eindruck darüber können Sie gewinnen, wenn Sie ihn nach seiner Vorgehensweise fragen. Bekommen Sie eine Unternehmensbroschüre? Oder eine Übersicht über den Verkaufsprozess? Ist er in der Lage, Ihnen gegenüber alle Aktivitäten jederzeit offen zu legen und verständlich zu erklären? Ein Profi wird immer eine vollständige Begehung Ihrer Immobilie und des Grundstücks durchführen. Und erst nach Einsicht in alle wichtigen Unterlagen Ihres Objekts Ihnen einen Verkaufswert nennen. Seine Berechnungsmethode und den Grund, warum er diese wählte, kann er Ihnen genau erklären.

Ebenfalls wichtig ist, wie der Makler Ihre Immobilie präsentiert. Besitzt er eine geeignete Kameraausstattung? Kann er Ihr Objekt gut in Szene setzen? Der Profi wird Ihnen unaufgefordert Exposés zeigen. Hier ist wichtig, wo er Ihr Haus präsentiert. Hat er schon Interessenten in seiner Datenbank? Mindestens drei Internetplattformen sollte er nutzen, auf denen er Ihre Immobilie anbietet. Auch seine Unternehmenshomepage sollte gepflegt und aktuell sein. Zudem sollte er weitere Möglichkeiten wie Newsletter oder soziale Medien nutzen. Auch konservative Inserate in Zeitungen sind heute immer noch wichtig. Am Ende kann der Hausverkauf für Sie mithilfe eines einfühlsamen Maklers ein positives Erlebnis und ein gelungener Start in Ihren neuen Lebensabschnitt werden.



Wo soll ich inserieren?

Wer früher ein Haus verkaufen oder vermieten wollte, der hat ganz einfach ein Inserat in die Zeitung gesetzt. Heute läuft das anders ab. Immobilienportale, Facebookanzeigen und -gruppen sind die modernen Wege, um die eigene Immobilie an den Mann oder die Frau zu bringen. Aber welche dieser zahlreichen Plattformen eignet sich für Sie am besten?

ImmoScout24 ist wohl das bekannteste der Immobilienportale im Internet. Dementsprechend sind hier auch die meisten Mieter und Käufer unterwegs. Das hat seine Vor- und Nachteile. In Zeiten, in denen die Nachfrage sehr viel höher ist als das Angebot, kann die Wahl eines weniger bekannten Portals zu einer gewollten Selektion führen. Hinzukommt, dass verschiedene Plattformen unterschiedliche Preise für eine Anzeige nehmen. Bevor Sie sich für eine entscheiden, lohnt es sich also Preise zu vergleichen. Welches Portal letztendlich das beste Preis-Leistungsverhältnis bietet, hängt auch von der Laufzeit der Anzeige und weiteren gebotenen Services ab.

Eine interessante Alternative zu den speziell auf Immobilien fokussierten Portalen können Facebook-Anzeigen und -Posts in Gruppen sein. Der Post in einer passenden Gruppe ist sogar kostenlos. In dem sozialen Netzwerk gibt es viele Gruppen, die genau für diesen Zweck gemacht sind. Diese Art des Inserierens eignet sich besonders dann, wenn Sie vermieten wollen. Wenn Sie Ihre Immobilie hingegen verkaufen, dann ist eine Facebook-Anzeige vermutlich die interessantere Version.

Hierbei müssen Sie kein hohes Budget aufwenden und können eine spezifische Zielgruppe definieren, indem Sie zum Beispiel nach Interessen filtern. Nach Alter, Herkunft oder Geschlecht dürfen Sie hierbei allerdings nicht segmentieren. Damit möchte Facebook Diskriminierung vorbeugen.

Wenn Sie sich für das Vermieten oder Verkaufen mit Makler entschieden haben, kann dieser das Bewerben Ihrer Immobilie auf Facebook für Sie übernehmen. So erhalten Sie auch keine unzähligen Anfragen auf Ihr privates Profil. Der Makler wird Ihr Angebot außerdem auf seiner eigenen Webseite und Facebook-Seite teilen und so zusätzliche Interessenten erreichen.

Preisstrategien

Den Wert einer Immobilie zu ermitteln, ist eine Sache. Den gewünschten Preis in einer Verhandlung mit dem potenziellen Käufer umzusetzen, eine ganz andere. Ist es besser einen zu hohen Preis anzugeben, um eine gute Verhandlungsbasis zu haben oder sollten Sie lieber klein ansetzen und hoffen, dass die Kaufinteressenten sich überbieten?

Bevor Sie in die Preisverhandlungen starten, ist es wichtig, dass Sie selbst genau wissen, wie viel Ihre Immobilie wert ist. Den Wert sollten Sie von einem Experten ermitteln lassen, um ihn in einer Verhandlung souverän verteidigen zu können. Mehr zur Wertermittlung erfahren Sie im Kapitel "Verkaufen" auf Seite 24. Allerdings sollten Sie den Realwert nicht als Verhandlungsbasis nehmen, sondern sich eine passende Preisstrategie überlegen. Eigentümer machen häufig den Fehler, den Preis zu hoch anzusetzen, um einen großen Verhandlungsspielraum zu haben. Diese Taktik ist jedoch problematisch, da ein zu hoher Preis das Angebot unseriös erscheinen lässt und Interessenten abschreckt. Sinnvoller kann es dagegen sein, einen Verkaufswert zu wählen, der leicht unter dem Realwert liegt und verschiedene Kaufinteressenten so zum Bieten bringt. Alternativ können Sie auch auf die Strategie des moderaten Preises setzen. Dieser liegt nur knapp über dem Realwert und wird somit als fair empfunden. Diese Strategie führt zu einer kurzen Verhandlungsdauer und einem Verkaufspreis, mit dem am Ende beide Parteien zufrieden sind.

Wie in jeder Verhandlung ist es auch in der Verhandlung um den Immbolienpreis wichtig, selbstsicher aufzutreten. Oftmals greifen Kunden gezielt die Mängel an Ihrer Immobilie auf und hoffen, dadurch eine Senkung des Preises erzielen zu können. Deshalb sollten Sie alle möglichen Schwachstellen kennen und damit von Anfang an offen umgehen. So wird klar, dass Sie diese Mängel in Ihrer Preisberechnung bereits berücksichtigt haben. Für jemanden, der wenig Verhandlungserfahrung hat und sich zudem nicht besonders gut auf dem Immobilienmarkt auskennt, kann es mitunter schwierig sein, immer die richtigen Argumente zu bringen und sich nicht von den hartnäckigen Nachfragen der Kaufinteressenten aus dem Konzept bringen zu lassen.

Deshalb ist es meist sinnvoll, die Preisverhandlungen einem professionellen Makler zu überlassen, der genau weiß, wie er mit Käufern umgehen muss und bestens über den Markt informiert ist. Zudem ist schließlich auch eine gründliche Vorbereitung auf das Verhandlungsgespräch notwendig, für die die meisten Verkäufer im Alltag nur wenig Zeit haben.



Das Exposé

Mit einem professionellen Exposé lassen sich die Chancen auf einen marktgerechten Preis durchaus erhöhen und Besichtigungstermine ersparen. Privatverkäufer lassen sich oft Geld entgehen, weil sie durch Fehler im Exposé mögliche Käufer nicht erreichen.

Bei einem guten Exposé spielen sowohl inhaltliche als auch visuelle Aspekte eine große Rolle, denn über das Auge gewinnt der Interessent den ersten Eindruck. Und der ist von einem guten Layout und guten Fotos Ihrer Immobilie abhängig. Außerdem sind natürlich die Angaben zum Objekt wichtig. Je aussagekräftiger diese sind, desto mehr Fragen der möglichen Käufer sind schon vor der Besichtigung beantwortet und entscheiden vielleicht auch darüber, ob sich der potenzielle Käufer für Ihr Objekt interessiert oder nicht. Auch wenn Sie mit ihrem Heim nach all den Jahren, die Sie darin verbracht haben, enge Gefühle verbinden, für Interessenten sind diese völlig uninteressant. Potenzielle Käufer interessiert mehr, in welcher Lage das Objekt steht, wie viele Quadratmeter zum Wohnen zur Verfügung stehen und ob es beispielsweise eine Garage hat.

Bevor Sie Ihr Exposé erstellen, sollten Sie sich überlegen, an welche Zielgruppe Sie Ihre Immobilie richten. Was ist dieser Zielgruppe wichtig? Wie sprechen Sie diese am erfolgreichsten an? Danach sollten Sie das Layout des Exposés ausrichten. Als Format ist DIN-A4 üblich.

Es sollte übersichtlich gegliedert und leicht zu lesen sein. Beschränken Sie sich auf das Wesentliche. Hierfür sind Stichpunkte gut geeignet.

Vorteile Ihres Objekts gegenüber anderen Immobilien sollten Sie deutlich machen: gibt es eine besondere Aussicht, befindet sich das Haus in einer sehr schönen Lage, ist es besonders alt, hat es bauliche Besonderheiten?

Folgendes sollte Ihr Exposé enthalten:

- **Objektbeschreibung: Bautyp, Baujahr, Anzahl der Zimmer, Wohnflächenberechnung, Art der Heizung, Balkon, Größe des Grundstücks, Keller, Dachboden, Garage oder Stellplatz**
- **Zustand des Objektes: Wann wurde renoviert oder saniert?**
- **Energieausweis (wird der Energieausweis nicht, zu spät oder unvollständig vorgelegt, droht ein Bußgeld von bis zu 15.000 Euro)**
- **Grundriss, Lageplan**
- **Umgebungsbeschreibung: städtisch/ländlich, wirtschaftliche Lage der Umgebung, Verkehrsanbindung, Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, Kindergärten**
- **Nebenkosten, gewünschter Verkaufspreis – ist dieser verhandelbar? / Falls Sie vermieten: Mietpreis**
- **Ab wann ist das Objekt verfügbar?**
- **Soweit vorhanden: Bewertung der Immobilie eines unabhängigen Sachverständigen**
- **Fotos von jedem Zimmer, Außenansicht**
- **Mögliche Besichtigungstermine**
- **Kontaktinformationen**

So sollte Ihr Exposé aufgebaut sein:

Die Inhalte sollten logisch und übersichtlich angeordnet sein. Beginnen Sie mit der ausführlichen Objektbeschreibung. Daran sollten Fotos mit Bildbeschreibungen anschließen. Zuerst Außenansichten, dann Innenansichten. Danach sollte ein Grundriss, ein Lageplan und wenn möglich eine Luftaufnahme folgen.

Am Ende des Exposés sollten die wesentlichen Daten noch einmal zusammengefasst werden. Dort sollten auch mögliche Besichtigungstermine stehen. Auch die eventuelle Käuferprovision, sonstige Kosten und Informationen zur Haftung sollten dort erscheinen. Abschließend sollten dort die vollständige Adresse der Immobilie und Ihre Kontaktdaten zu finden sein.

Werden all diese Tipps bei der Erstellung des Exposés beachtet, ist Ihrer geliebten Immobilie ein guter erster Eindruck bei seinen potenziellen neuen Besitzern sicher. Und vielleicht kommt es sogar schon beim Anblick Ihres Exposés zur Liebe auf den ersten Blick.



Gute Immobilienfotos

Wie im vorherigen Kapitel bereits angesprochen: Der erste Eindruck zählt. Viele Verkäufer machen sich kaum Gedanken über die Qualität ihrer Immobilienfotos. Schlechte Fotos führen aber häufig zu unnötigen Besichtigungen, bei denen Interessenten sagen: „Das habe ich mir anders vorgestellt." Und auch den Preis der Immobilie können Sie beim Verkauf besser durchsetzen, wenn sich der positive Eindruck von den Fotos vor Ort bestätigt. Faustregel: Je besser die Fotos, desto leichter können sich Interessenten entscheiden, ob Ihre Immobilie für sie in Frage kommt.

Wir kennen es aus der Werbe- und Lebensmittelindustrie: Weniger ist oft mehr. Fotos von Immobilien wirken besser, wenn sie einen „aufgeräumten" Eindruck machen. Sind Räume vollgestellt, stört das die Vorstellungskraft des Interessenten und es fällt ihm schwer, seine zukünftige Wohnung zu sehen. Experten raten: Wenn Sie Fotos von möblierten Räumen oder Garten und Hof machen, sollten diese „entpersonalisiert" werden. Also private Gegenstände wie Kleidung, Zahnbürsten, Rasenmäher oder ähnliches sollten im Bild nicht zu sehen sein. Zu empfehlen sind Probefotos, um solche störenden Kleinigkeiten zu entdecken.

Ebenso wichtig für überzeugende Immobilienfotos sind helle Zimmer. Zugezogene Vorhänge oder Jalousien sowie Gegenlicht verdunkeln Räume und Außenansichten einer Immobilie. Helle Räume sind einladender. Sollte jedoch die pralle Sonne ins Zimmer scheinen, werden Fotos überbelichtet. Deshalb ist es sinnvoll, die Zeit genau abzupassen, wann ideales Licht herrscht. In solchen Fällen kann aber auch mit Vorhängen oder Jalousien nachgeholfen werden, um für optimales Licht zu sorgen. Mit einer Profikamera kann über die Blende und die Verschlusszeit die Lichtmenge reguliert werden.

Ein gutes Foto Ihrer Immobilie ist aber auch von der Perspektive abhängig. Wird sie falsch gewählt, können Haus oder Räume verzerrt oder Größenverhältnisse falsch erscheinen. Wirkt ein Zimmer kleiner als es tatsächlich ist, können potenzielle Käufer abgeschreckt werden. Dabei spielt auch das Objektiv eine Rolle. Wenn Sie so viel Raum wie möglich auf das Foto bekommen möchten, sind Weitwinkelobjektive sinnvoll. Jedoch kann ein Weitwinkelobjektiv Räume auch zu groß erscheinen lassen. Das kann zu unnötigen Besichtigungen führen, bei denen Interessenten feststellen, dass Ihre Immobilie für sie doch zu klein ist. Ebenfalls ist darauf zu achten, dass keine Linien "stürzen". Denn das führt zu Raumverzerrungen. Um gerade Linien, beispielsweise bei Ecken von Wänden, Türen oder Fenstern, zu erhalten, sollte die Kamera gerade gehalten werden. Dabei empfiehlt sich, das Foto aus etwa einem Meter Höhe zu schießen.

Stimmen am Ende immer noch kleine Details am Foto nicht, können diese leicht nachbearbeitet werden. Falls doch Linien nicht senkrecht sind, können Sie den Bildausschnitt etwas anpassen, entzerren und begradigen. Auch bei Fotos, die zu dunkel sind, können die Helligkeit und der Kontrast leicht verstärkt werden. Aber achten Sie darauf, es mit der Aufbesserung nicht zu übertreiben. Wenn Interessenten sehen, dass das Foto zu stark bearbeitet ist, könnten Sie skeptisch werden.

Der Energieausweis

Der Energieausweis ist ein weiterer Aspekt des Exposés, dem wir an dieser Stelle ein eigenes Kapitel widmen möchten. Denn wenn er fehlt, kann das sehr teuer werden. Grundsätzlich gilt: Jeder, der ein Haus oder eine Wohnung verkaufen oder vermieten will, benötigt einen Energieausweis. Fehlt der Energieausweis zur Besichtigung oder wird gegen die Vorgaben des Gesetzgebers verstoßen, droht ein Bußgeld von bis zu 15.000 Euro. Deshalb sollten Sie beim Energieausweis Einiges beachten.

Der Energieausweis dokumentiert steckbriefartig den Energiestandard eines Hauses, also wie viel Energie das Haus verbraucht. Vereinfacht dargestellt wird das anhand der Energieeffizienzklassen. Die Skala reicht von Klasse A+, einem sehr guten Verbrauchswert, bis zu Klasse H, was einen sehr hohen Energieverbrauch anzeigt. Außerdem findet man allgemeine Angaben zum Gebäude, wie das Baujahr des Hauses und die Art der Heizung, also beispielsweise Öl oder Gas.

Es gibt zwei Arten von Energieausweisen. Den Bedarfsausweis und den Verbrauchsausweis. Den Unterschied zwischen Verbrauchsausweis und Bedarfsausweis kann man sich mit dieser kleinen Eselsbrücke merken: Der Bedarfsausweis bedarf einer Berechnung. Und zwar einer, der keine Verbrauchswerte zu Grunde liegen. Das ist bei Neubauprojekten oft der Fall. Die zukünftigen Energieverbräuche müssen schon in der Planungsphase über eine aufwendige Berechnung ermittelt werden. Dabei werden sämtliche Faktoren wie die Dämmung der Außenwand, die Energieklassen der Fenster und die Heizungstechnik einbezogen. Aber auch die Lage des Gebäudes und die Bauform spielen eine Rolle. Die theoretische Grundlage dieser Berechnung ist immer gleich, damit Energiewerte von Gebäuden objektiv vergleichbar werden. Dennoch sind die Werte mit Vorsicht zu betrachten. Denn sie berücksichtigen nicht das eigene Heizverhalten oder den typischen Energieverbrauch eines Haushalts.

Die tatsächlichen Verbrauchswerte eines Haushalts sind immer individuell und davon abhängig, in welcher Komfortzone sich die Bewohner wohlfühlen. Wer gerne lang duscht und sich in seiner Wohnung gern bei kuscheligen 24 Grad Celsius aufhält, hat natürlich eine schlechtere Energiebilanz als jene Verbraucher, die regelmäßig die Heizung abdrehen, wenn sie das Haus verlassen.

Entscheidend sind also die Heizung und Warmwassernutzung. Der Verbrauchsausweis gibt die tatsächlich verbrauchte Energie eines Hauses an, indem der reale Verbrauch gemessen wird. Er wird mit den Zahlen der Heizung und der Warmwasserbereitung erstellt. Beides wird in Kilowattstunden pro Jahr und Quadratmeter Gebäudenutzfläche angegeben. Grundlage für die Berechnung sind meist Heizkostenabrechnungen der letzten drei Jahre. Der Verbrauchsausweis ist zwar nicht so aussagkräftig wie der Bedarfsausweis, dafür aber günstiger in der Erstellung.

Bei der Erstellung sollte aber darauf geachtet werden, wer ihn erstellt. Im Internet gibt es viele günstige Angebote, aber da sollte man vorsichtig sein, denn die Qualität ist oft mangelhaft. Am sichersten ist es, wenn Sie sich dabei beraten lassen. Durch ihre langjährige Erfahrung wissen Immobilienexperten, wer Ihnen einen geeigneten Energieausweis ausstellen kann. Dies sind in der Regel qualifizierte und zugelassene Fachleute wie Architekten, Ingenieure, Handwerksmeister mit entsprechender Zusatzausbildung oder Energieberater. Dabei sollten Sie auf die Unabhängigkeit der Berater achten. Beim Bundesamt für Ausfuhrkontrolle (BAFA), der KfW-Bankengruppe oder der deutschen Energie-Agentur (dena) finden Sie Listen mit unabhängigen und qualifizierten Fachleuten.

Besichtigungen richtig managen

Um keine Massenbesichtigungen machen zu müssen, gilt es einerseits, die richtigen Kandidaten für die Besichtigung einzuladen, und andererseits, die Besichtigung perfekt vorzubereiten. Mit unseren acht Tipps gelingt das. Die ersten Schritte sind bereits getan: Sie haben das Interesse von potenziellen Käufern geweckt. Bevor es zu einem Besichtigungstermin kommt, sollten Sie allerdings genau filtern, wer sich ernsthaft für Ihr Objekt interessiert, um keine Zeit mit aussichtslosen Interessenten zu vergeuden. Umso wichtiger ist es, wie Sie jetzt vorgehen.

1. Planen Sie den Rundgang

Bevor Sie mit Ihren Interessenten einen Rundgang durch Ihr Objekt machen, sollten Sie planen, wie Sie vorgehen möchten. Welches Zimmer soll als erstes vorgeführt werden und verfügt Ihr Haus vielleicht über Besonderheiten, die Sie hervorheben wollen? Es ist ratsam, einen Weg festzulegen und sich das Highlight Ihrer Immobilie für den Schluss aufzusparen, weil die letzten Eindrücke besonders im Gedächtnis bleiben. Ein Immobilienexperte kann Ihnen dabei helfen, die Besichtigung professionell und optimal durchzuführen.

2. Räume vorbereiten

Am Tag der Besichtigung ist ein gepflegter Zustand Ihrer Immobilie das A und O. Bringen Sie daher den Außenbereich sowie den Innenbereich auf Vordermann. Achten Sie darauf, dass alle Räume aufgeräumt und sauber sind. In manchen Fällen lohnt es sich sogar, die Wände farblich aufzufrischen. Bei der Dekoration gilt: Weniger ist mehr. Schaffen Sie eine Wohlfühlatmosphäre, ohne dass die Räume zu vollgestellt aussehen. Persönliche Gegenstände wie Fotos oder jahreszeitliche Dekorationen sollten entfernt werden.

Kleiner Tipp: Eine behagliche Atmosphäre schaffen Sie auch über angenehme Gerüche, wenn Sie frischen Kaffee kochen oder frisches Brot in der Brotbackmaschine haben. Auch ein selbstgebackener Kuchen, für den Sie vielleicht im Freundeskreis und in der Verwandtschaft stets Komplimente bekommen, kann mit seinem Duft aus dem Ofen heraus zusätzlich zum Hauskauf verführen.

3. Mängel offen kommunizieren

Der Kauf einer Immobilie ist für viele Menschen eine schwerwiegende Entscheidung. Umso wichtiger ist es, dass Sie ehrlich mit den potenziellen Käufern umgehen und Mängel offen kommunizieren. Ist Ihre Immobilie beispielsweise von Schimmelbefall oder einem feuchten Keller betroffen, dann sollten Sie das auch preisgeben und am besten auch im Kaufvertrag mit aufnehmen. Denn sonst droht eine Rückabwicklung des Verkaufs.

4. Vorsicht ist besser als Nachsicht

Sie sollten auf keinen Fall voller Misstrauen in die Wohnungsbesichtigung gehen, aber halten Sie sich vor Augen, dass Sie fremde Menschen in Ihre Wohnung lassen. Getreu dem Motto „Vorsicht ist besser als Nachsicht“ empfiehlt es sich daher, Wertsachen an einem sicheren Ort zu verstauen.

5. Persönlicher Kontakt

Außerdem ist es wichtig, dass Sie persönlich bei der Besichtigung anwesend sind. Schließlich kennen Sie Ihre Immobilie am besten und können Interessenten-Fragen persönlich beantworten. Das hinterlässt einen positiven Eindruck. Es ist daher wichtig, sich für den Besichtigungstermin persönlich Zeit für Ihre Interessenten zu nehmen und vor Ort zu sein. Bereiten Sie sich außerdem auf zahlreiche Fragen der Interessenten zum Abschluss der Besichtigung vor. Beliebt sind vor allem Fragen zur Nachbarschaft und über die Umgebung. Ihren persönlichen Verkaufsgrund können Sie getrost für sich behalten, denn das ist allein Ihre Angelegenheit.

6. Zeit zum Umschauen

Wenn Sie Ihre Tour beendet haben, können Sie den Besuchern ruhig die Möglichkeit geben, sich noch einmal selbst umzuschauen. Bleiben Sie dabei allerdings in der Nähe, so können auch Fragen beantwortet werden und Sie sind auf der sicheren Seite. Die meisten Interessenten brauchen am Ende der Besichtigung etwas Bedenkzeit. Einigen Sie sich auf einen konkreten Zeitraum. So müssen Sie auch nicht unnötig Zeit verstreichen lassen und wissen genau, woran Sie sind.



Immobilie verkaufen

Haben Sie sich entschieden Ihre Immobilie zu verkaufen? Dann erfahren Sie auf den nächsten Seiten, was auf Sie zukommt und worauf Sie beim Verkauf achten müssen. Sicherlich fragen Sie sich, welche Unterlagen Sie brauchen, welche Termine Sie einhalten müssen und wie Sie sich am Ende für den passenden Käufer entscheiden. Auf den kommenden Seiten liefern wir hierzu eine Übersicht.

Welche Unterlagen brauche ich für den Verkauf?

Energieausweis, Grundbuchauszüge, Baupläne – wer seine Immobilie verkaufen will, sucht sich meist den Wolf nach den nötigen Unterlagen. Fehlt etwas oder sind Dokumente abgelaufen, bleibt einem der Gang zu Ämtern und Behörden nicht erspart. Damit Sie sich nicht lang mit der Suche aufhalten, haben wir die nötigen Unterlagen zusammengetragen und wo Sie sie finden.

Viele wissen, dass zum Verkauf einer Immobilie der Grundbuchauszug benötigt wird. Dort ist vermerkt, wer der Eigentümer ist und ob das Grundstück mit Schulden oder einer Hypothek belastet ist. Sie erhalten den Auszug aus dem Grundbuch beim Grundbuchamt.

Auch die Flurkarte ist wichtig. Sie ist der amtliche Nachweis für die Existenz eines Grundstücks. Darin findet man dessen Lage und Grenzen, die Bebauung sowie die Flur- und Flurstücknummer, die zur Identifizierung des Grundstücks dient. Für die Flurkarte ist das Katasteramt zuständig.

Ebenso notwendig sind die Baupläne. Dazu gehören auch die Baugenehmigungsurkunde, eine Baubeschreibung und bei neueren Gebäuden eine Abnahmebescheinigung. Den kompletten Satz Baupläne bekommen Sie beim Bauordnungsamt.

Interessenten Ihrer Immobilie ist auch die Berechnung der Wohn- und Nutzfläche wichtig. Manche möchten es ganz genau wissen und fragen nach dem Umbauter Raum (UR) beziehungsweise dem Brutto-Rauminhalt (BRI), also dem Volumen Ihres Objekts. Auch diese Angaben finden Sie beim Bauordnungsamt oder beim Architekten.

Gelegentlich denken Verkäufer nicht an den Auszug aus dem Baulastenverzeichnis. Hier sind die öffentlich-rechtlichen Verpflichtungen eines Grundstückseigentümers notiert. Dazu gehören zum Beispiel der Aufstellungsort der Mülltonnen oder bei An- oder Umbauten eine Abstandsfläche zum Nachbarn einzuhalten.

Pflicht ist ein Energieausweis. Fehlt der Energieausweis zur Besichtigung oder wird gegen die Vorgaben des Gesetzgebers verstoßen, drohen Bußgelder von bis zu 15.000 Euro. Einen Energieausweis ausstellen, können in der Regel qualifizierte und zugelassene Fachleute wie Architekten, Ingenieure, Handwerksmeister mit entsprechender Zusatzausbildung oder Energieberater.

Außerdem benötigen Sie eine Aufstellung aller Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen und der Betriebskosten der letzten zwei Jahre, zum Beispiel Steuern und Versicherungen.

Im Falle von Mehrfamilienhäusern oder Eigentumswohnungen kommen Teilungserklärungen, Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen und eventuelle Miet- oder Pachtverträge sowie der Nachweis über Wohn- und Nutzungsrechte hinzu. Diese Unterlagen erhalten Sie beim Grundbuchamt, der Hausverwaltung oder dem WEG-Verwalter.

Lohnt sich die Sanierung vor dem Verkauf?

Wenn Sie bereits seit mehreren Jahrzehnten in Ihrer Immobilie wohnen, dann ist es gut möglich, dass diese schon mal bessere Zeiten gesehen hat. Ein feuchter Keller, mangelhafte Dämmung und eine veraltete Heizungsanlage erschweren derzeit den Verkauf und senken den Verkaufspreis. Doch lohnt es sich deshalb, noch einmal zu investieren, um den Wert der Immobilie so zu erhöhen?

Alte Tapeten, ungestrichene Wände und ein Fußboden, der eine Erneuerung vertragen könnte, zählen zu den „dekorativen" Renovierungsarbeiten. Sie sind nicht zwingend notwendig, verbessern jedoch den ersten Eindruck. Eine Immobilie, die sich in einem gepflegten Zustand befindet, wirkt insgesamt hochwertiger. Solche dekorativen Renovierungen sind nicht teuer, können preislich am Ende aber dennoch einen Unterschied machen.

Schwerwiegender sind Mängel, die die Wohnqualität reduzieren. Heizsysteme und Isolierungen etwa sollten auf dem neusten Stand sein. Diese Sanierungsarbeiten sind zeitintensiver und teurer. Sie schrecken viele Käufer, die schnell in ihr neues Zuhause einziehen wollen deshalb ab. Gleichzeitig verursachen Sie aber auch für den Eigentümer höhere Kosten. Lohnt es sich also überhaupt, größere Summen in die Sanierung zu investieren?

Die Preise für Sanierungsarbeiten müssen gut kalkuliert sein

Vereinfacht gesprochen lässt sich sagen: Die Sanierung einer Immobilie lohnt sich dann, wenn die dadurch entstehende Wertsteigerung höher ist als die entstehenden Kosten. Allerdings gibt es staatliche Förderungen, die die Kosten wieder reduzieren. Deshalb ist es wichtig, dass Sie die Kosten für alle anstehenden Veränderungen gut kalkulieren. Für die meisten Eigentümer ist es schwierig einzuschätzen wie hoch die Wertsteigerung nach der Renovierung sein wird. Es bietet sich daher an, diese Schätzung einem Experten zu überlassen. So vermeiden Sie das Risiko, am Ende viel Geld für die Renovierung auszugeben, das Sie durch den Verkauf nicht wieder reinbekommen.

Grundsätzlich spricht man in der Immobilienbranche von einer einfachen, normalen und gehobenen Ausstattung. Bei der einfachen Ausstattung ist es zum Beispiel möglich, dass Bodenbelege fehlen, Küche und Bad nicht verfließt sind und die Wohnung auch nicht über eine Zentralheizung verfügt. Eine normale Ausstattung sollte alle nötigen Eigenschaften mitbringen, damit der neue Besitzer die Immobilie sofort beziehen kann. Anders als bei der hochwertigen Ausstattung müssen diese jedoch nicht zwanghaft modern sein und den neusten Wohnstandards entsprechen. Erfahrungswerten zufolge bringt die Aufstockung von einer normalen Ausstattung auf eine gehobene Ausstattung eine Werterhöhung von ca. 15 bis 20 Prozent. Eine einfache Ausstattung hingegen verringert den Preis gegenüber einer normalen Ausstattung um ca. 15 Prozent. Diese Werte dienen jedoch nur zur Orientierung und ersetzen keine professionelle Werteinschätzung.

Große Erfolge durch Renovierung möglich

Zwar ist eine gute Kalkulation unumgänglich, im Regelfall lässt sich jedoch damit rechnen, dass die Verschönerungsarbeiten sich für den Eigentümer lohnen. Gerade für Immobilien mit einer einfachen Ausstattung finden sich sonst unter Umständen keine Interessenten oder nur solche, die gezielt auf der Suche nach schlecht verkäuflichen Schnäppchen sind, die sie selbst günstig renovieren können. Die meisten Käufer hingegen schätzen die anfallenden Sanierungskosten höher ein als sie tatsächlich sind und befürchten so, einen zu hohen Preis für die Immobilie zu zahlen. Häufig kommt es daher vor, dass Eigentümer, die ihre Immobilie zunächst unsaniert anbieten und nicht loswerden nach der Sanierung eine positive Überraschung erleben. Die Immobilie verkauft sich dann nicht nur wesentlich schneller, sondern auch zu einem deutlich höheren Preis.

Wie viel ist meine Immobilie wert?

Im Kapitel zu den Preisstrategien auf Seite 18 haben wir bereits berichtet, welche Preisstrategien Ihnen in der Vermarktung Ihrer Immobilie zur Verfügung stehen. Grundlage dafür ist, dass Sie den Wert Ihrer Immobilie kennen. Doch den zu ermitteln, ist für Laien alles andere als einfach. Denn mit dem Preis, den Sie gezahlt haben, als Sie Ihr Haus vor mehreren Jahren gekauft haben, hat der Preis von heute nichts mehr zu tun.

Es empfiehlt sich deshalb, für die Wertermittlung einen Immobilienexperten zu Rate zu ziehen. Denn um den richtigen Preis anzusetzen, ist Expertenwissen, die Kenntnis der aktuellen Situation am Immobilienmarkt und viel Erfahrung nötig. Um den optimalen Einstiegspreis ermitteln zu können, müssen viele lokale Marktfaktoren herangezogen werden. Das geht nur mit einem Experten, der sich täglich mit der Preisdynamik vor Ort beschäftigt.

Die Bewertung einer Immobilie wird durch verschiedene Kriterien bestimmt. Zu den wichtigsten zählen: Lage, Grundstücksgröße, Anteil der Gemeinschaftsflächen, Wohnfläche, Art der Immobilie, Ausstattungsstandard, Baujahr, durchgeführte Renovierungen und bauliche Veränderungen, die Marktlage sowie Besonderheiten.

Zur Ermittlung des Wertes einer Immobilie gibt es drei unterschiedliche Verfahren, die von der Art der Immobilie abhängen: das Vergleichswert-, das Sachwert- und das Ertragswertverfahren. Das Vergleichswertverfahren wird in der Regel für unbebaute Grundstücke und Eigentumswohnungen angewendet, für die es meistens etliche vergleichbare Objekte gibt. Bei dem Verkauf von Häusern, für die es keine Vergleichsobjekte gibt, erfolgt die Wertermittlung anhand des Sachwertverfahrens. Das Ertragswertverfahren kommt für Mehrfamilienhäuser und Gewerbeimmobilien in Frage, dort, wo es um Rendite und nicht um Eigennutzung geht.

Für eine erste Orientierung, was die Immobilie in etwa wert ist, können auch Onlinebewertungen genutzt werden. Hier können in wenigen Minuten Durchschnittswerte und Preisspannen ermittelt werden. Aber Vorsicht: die Durchschnittswerte können erheblich vom tatsächlichen Wert der eigenen Immobilie abweichen. Denn ob eine Ausstattung hochwertig oder „normal“ ist, ist subjektiv. Deswegen ist die Bewertung der Immobilie vor Ort von einem lokalen Marktexperten nicht zu ersetzen.

Wie wähle ich den passenden Käufer aus?

Wer ein Haus verkauft, steht vor der Qual der Wahl. Welche Interessenten meinen es wirklich ernst und können sich Ihre Immobilie leisten? Nicht zuletzt wollen Sie Ihr Haus, in dem Sie so viele Jahre verbracht haben, nur in gute Hände abgeben. Wir zeigen, wie Sie bei der Auswahl vorgehen.

Schritt 1:

Besichtigungstourismus verhindern

Nicht jeder Interessent, der sich auf Ihr Angebot meldet, ist auch wirklich an einem Kauf interessiert. Um sogenannten Besichtigungstourismus zu vermeiden und nur Leute ins Haus einzuladen, die nach Betrachten des Exposés ernsthaft über einen Kauf nachdenken, ist es wichtig, schon hier Kriterien für eine Vorauswahl zu haben. Vollständige Kontaktdaten sollten daher ein Muss sein. Auch bietet es sich an, die Kaufinteressenten einen Fragebogen ausfüllen zu lassen, in dem Sie bereits erste Angaben zu einziehenden Personen, Preisvorstellungen und Finanzierungsmöglichkeiten beantworten. Wer hier nur vage Angaben macht und am liebsten anonym bleiben möchte, ist höchstwahrscheinlich kein ernstzunehmender Kaufinteressent. Auch mit Online-Tools wie 360-Grad-Besichtigungen, bei denen die Interessenten ihre Kontaktdaten hinterlegen müssen, lässt sich bereits eine Vorauswahl treffen.

Schritt 2:

Mit der Bonitätsprüfung aussieben

Wenn nach den Besichtigungen mehrere Interessenten übrigbleiben, bei denen Sie ein gutes Bauchgefühl haben, ist es entscheidend, zu wissen, ob diese sich die Immobilie tatsächlich leisten können. Denn natürlich ist das wichtigste Kriterium bei der Auswahl eines Käufers, dass er zahlungsfähig ist. Um die Bonität zu prüfen, haben Sie mehrere Möglichkeiten. Zunächst einmal geben Wirtschaftsauskunfteien wie die Schufa Informationen über die Zahlungsfähigkeit und Verschuldung einer Person. Als Privatverkäufer ist es jedoch schwierig, an diese Auskünfte heranzukommen. Die Kaufinteressenten müssen Ihnen also eine Selbstauskunft zukommen lassen. Weitere Beispiele für Wirtschaftsauskunfteien sind Bürgel und Creditreform. Diese geben außerdem Auskunft über bereits bestehenden Immobilienbesitz und eine allgemeine Beurteilung der Finanzlage. Neben den Daten, die Sie auf diesem Wege erhalten, bietet es sich außerdem an, eine Auskunft über die Vermögenswerte Ihrer Interessenten zu verlangen. Dazu zählen Konto- und Depotauszüge, aber auch Geschäftsunterlagen. Das wichtigste Kriterium ist letztendlich jedoch die Finanzierungszusage der Bank. Achten Sie dabei unbedingt darauf, dass der Kredit spezifisch für den Kauf Ihrer Immobilie bewilligt wurde. So gehen Sie sicher, dass der Interessent damit nicht am Ende ein anderes Objekt abzahlt.

Schritt 3:

Kriterien für die finale Auswahl

Am Ende kann es nun sein, dass noch immer zwei oder sogar mehr zahlungsfähige Kaufinteressenten vor Ihnen stehen. Wie treffen Sie hier Ihre Entscheidung? Die einfachste Variante ist wohl das „First-Come-First-Serve"-Prinzip: Wer als Erstes mit einem abgesicherten Kaufangebot auf Sie zukommt, bekommt die Immobilie. Sie sind allerdings nicht daran gebunden, an den schnellsten Bieter zu verkaufen, sondern völlig frei in Ihrer Auswahl. Ein Sympathie-Bonus kann Ihnen dementsprechend genauso wenig zur Last gelegt werden wie eine Entscheidung per Los. Außerdem können Sie Ihre Wahl davon abhängig machen, wie gut die neuen Bewohner in die Nachbarschaft passen. Schließlich soll der neue Besitzer ja an Ihre Stelle treten. Machen Sie sich also auch ihren Nachbarn zuliebe ein eingehendes Bild von den Interessenten für Ihre Immobilie. Beim Verkauf einer Wohnung im Mehrfamilienhaus ist es oft sogar üblich, dass die Eigentümergemeinschaft den Käufer vorher absegnen muss. Vorsichtig sollten Sie jedoch bei zusätzlichen Zahlungen sein. Zwar ist es legitim, an den Meistbietenden zu verkaufen, allerdings dürfen Sie keine Zusatzzahlungen entgegennehmen, die nicht im Kaufvertrag aufgeführt werden. Sonst gibt es schnell Probleme mit dem Finanzamt.

Wer all diese Tipps beherzigt, kann sein geliebtes Heim mit einem guten Gefühl einer neuen Generation überlassen, die im neuen Zuhause hoffentlich ebenso viele schöne Erinnerungen anhäuft, wie Sie es getan haben.

Was passiert beim Notartermin?

Weil es sich bei der Transaktion einer Immobilie um eine große Entscheidung und eine Menge Geld handelt, sieht der Gesetzgeber einen neutralen Fachmann vor: den Notar. Beim Notartermin bringen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie unter Dach und Fach und werden gleichzeitig vor übereilten Entscheidungen geschützt.

Wenn Sie nach hoffentlich nicht allzu langer Suche einen Käufer für Ihr Haus gefunden haben, ist die erste Hürde gemeistert. Sie haben womöglich jahrzehntelang in Ihrem Eigenheim gelebt und Ihnen war es wichtig, nette Menschen für Ihre „Nachfolge" zu finden. Nun steht der Vertragsabschluss an. Damit der Vertrag für den Verkauf Ihrer Immobilie rechtlich wirksam ist, muss ein Notar den Kaufvertrag beurkunden. Denn ein neutraler Fachmann soll vor übereilten Entscheidungen schützen, die Vertragsparteien belehren und sämtlichen Schriftverkehr mit den Behörden, wie das Stellen von Anträgen, übernehmen. Deshalb ist ein Immobilienkaufvertrag erst dann rechtlich vollzogen, wenn der Notar ihn beurkundet hat. In der Regel verfasst der Notar auch den Kaufvertrag.

Welche Aufgaben hat der Notar?

Zu den Aufgaben des Notars gehört es zwar nicht, die Bonität oder Zuverlässigkeit der Vertragspartner zu überprüfen. Dies hat ein Makler womöglich bereits in Ihrem Sinne erledigt. Der Notar aber kann dafür sorgen, dass dem Verkäufer keine Nachteile entstehen, falls der Käufer nicht zahlt. Er stellt eine Urkunde aus, die gleichzeitig einen Zwangsvollstreckungstitel bildet. Damit kann der Verkäufer eine Zwangsvollstreckung gegen den Käufer erwirken. Außerdem kann der Verkäufer in solchen Fällen vom Kaufvertrag zurücktreten.

Für einen schnellen und reibungslosen Ablauf benötigt der Notar folgende Unterlagen:

- **Kaufpreis**
- **Termin der Übergabe**
- **Angabe von Sachmängeln (falls vorhanden)**
- **Grundbuchauszug**
- **Persönliche Angaben**

Wer privat ohne Makler eine Immobilie verkauft, wird in der Regel mehrere Termine beim Notar benötigen. Mit einem Immobilienexperten ist nur ein Beurkundungstermin beim Notar notwendig. Bei diesem verliest der Notar den aufgesetzten Vertrag. Hier besteht auch die letzte Möglichkeit für Änderungen. Da ein Immobilienkaufvertrag nicht ohne weiteres zu verstehen ist, empfiehlt es sich, die Beratungspflicht des Notars in Anspruch zu nehmen und sich ausführlich aufklären zu lassen. Dafür werden auch keine weiteren Kosten berechnet.

Auf Wunsch kann vor dem eigentlichen Beurkundungstermin außerdem ein Vortermin durchgeführt werden. Bei diesem wird ein Vertragsvorentwurf erstellt und die Vertragsbestandteile mit allen Parteien besprochen.

Immobilie vermieten

Wenn Sie sich entschieden haben, Ihre Immobilie zu vermieten, müssen Sie sich in vielerlei Hinsicht ähnliche Fragen stellen wie beim Verkauf. Allerdings sehen die Antworten oft etwas anders aus. Beim Mietpreis ist neben der Rendite, die Sie daraus zu erwarten haben, etwa auch die Rechtssicherheit wichtig. Denn in Zeiten steigender Mietpreise dürfen Sie diesen nicht beliebig hoch ansetzen. Und auch bei der Mieterauswahl gelten andere Regeln als bei der eines Käufers. Schließlich ist hier auch der Schutz vor Mietnomaden besonders wichtig.

Welche Pflichten habe ich als Vermieter?

Wenn Sie Ihre Immobilie vermieten, ist es wichtig, dass Sie sich darüber bewusst sind, dass Sie Ihre Pflichten, anders als beim Verkauf, nicht mit dem Unterschreiben des Vertrags abgeben. Im Gegenteil, hier beginnen viele Verpflichtungen erst. Doch welche sind das?

Eine Ihrer wichtigsten Pflichten als Vermieter liegt in der Instandhaltung der Immobilie. Wenn Sie selbst nicht vor Ort sind, um sich um Verschleiß oder defekte Technik zu kümmern, empfiehlt es sich, dafür einen Hausmeister zu engagieren. Im Vertrag können Sie außerdem festlegen, dass Ihr Mieter sich um kleine Schönheitsreparaturen selbst kümmern muss. Dies gilt allerdings nur für Einrichtungsgegenstände, also etwa Tür- und Fenstergriffe, Lichtschalter oder Türrahmen und auch nur dann, wenn es keine typischen Verschleißerscheinungen sind. Schäden an Leitungen und Rohren sowie Schäden aufgrund von Baumängeln sind hingegen immer Sache des Vermieters. Außerdem sind sie dafür verantwortlich, dass die Heizkörper in Ihrer Immobilie funktionieren. Sollte es hier zu Ausfällen kommen, müssen Sie sich um Ersatz oder Reparatur kümmern.

Weiterhin müssen Sie Ihrem Mieter Mülltonnen bereitstellen und bei Glätte im Winter für einen Streudienst sorgen. Diese Pflicht können Sie jedoch auch vertraglich an die Mieter auslagern. Sie sind jedoch dazu verpflichtet zu kontrollieren, ob er seine Pflicht hier tatsächlich einhält.

Kosten wie die Müllentsorgung oder ein Streudienst zählen zu den Nebenkosten. Für diese nehmen Vermieter in der Regel eine monatliche Pauschale als Vorauszahlung. Einmal im Jahr müssen Sie die hier geleisteten Zahlungen mit den tatsächlich entstandenen Kosten abgleichen und Ihrem Mieter eine detaillierte Nebenkostenabrechnung vorlegen. Je nachdem ob die Kosten höher oder niedriger ausfallen als die geleisteten Zahlungen erhält dieser eine Rückzahlung oder muss eine Nachzahlung leisten. Sie müssen die Abrechnung spätestens 12 Monate nach Ablauf der Abrechnungsperiode erstellen.

Beim Einzug Ihres Mieters sind sie außerdem verpflichtet, ihm eine Wohnungsgeberbestätigung auszuhändigen. Diese Bescheinigung brauchen Mieter seit dem 01.11.2015 bei der Anmeldung Ihres Wohnsitzes. Der Mietvertrag alleine reicht hier nicht mehr aus. Der Mieter muss damit nachweisen, dass er tatsächlich in die Wohnung eingezogen ist. In der Bestätigung müssen Ihr Name und Ihre Anschrift, das Einzugsdatum des Mieters sowie sein Name und die Wohnungsanschrift enthalten sein. Vordrucke hierzu finden Sie vielfach im Internet. Sie müssen die Bescheinigung spätestens zwei Wochen nach Einzug Ihres Mieters auszustellen. Halten Sie sich nicht daran, wartet ein Bußgeld auf Sie.

Bevor Sie sich für die Vermietung Ihrer Wohnung entscheiden, ist es wichtig, dass Sie sich genaustens mit Ihren Pflichten als Vermieter auseinander setzen und sich gegebenenfalls Hilfe von einem Profi holen, um nachher nicht mit den Aufgaben überfordert zu sein.

Wie ermittle ich den rechtssicheren Preis?

Viele Vermieter sind angesichts der Mietpreisbremse besorgt, beim Festlegen der Miete etwas falsch zu machen. Tatsächlich sind die Regeln regional sehr unterschiedlich. Doch wenn Sie mit System und etwas Know-how vorgehen, ist das Finden des optimalen Mietpreises gar nicht so schwer. Die wichtigsten Aspekte haben wir Ihnen hier zusammengefasst.

1. Betrifft mich überhaupt die Mietpreisbremse?

Viele Vermieter sind verunsichert, wie viel Miete sie noch nehmen dürfen. Denn die sogenannte Mietpreisbremse hat die bestehenden Regeln noch einmal verschärft. Sie gilt bis jetzt aber nur in rund 300 der mehr als 11.000 Gemeinden in Deutschland. Allerdings vor allem in den Ballungszentren und deren Speckgürteln, also den bevölkerungsreichen Metropolen. Bevor Sie also Ihre Immobilie vermieten, müssen Sie in Erfahrung bringen, ob sie in einer Gemeinde mit Mietpreisbremse liegt. Ob diese in Ihrer Gemeinde gilt, können Sie im Internet herausfinden. Wollen Sie lieber auf Nummer sicher gehen, wenden Sie sich an einen erfahrenen Profimakler oder direkt an die zuständige Behörde.

2. Ortsübliche Vergleichsmiete und Mietspiegel

Was kaum jemand weiß: Im immer noch gültigen Wirtschaftsstrafgesetz aus dem Jahr 1954 wurde festleget, dass die ortsübliche Miete um nicht mehr als 20 Prozent bei der Neuvermietung überschritten werden darf. An dieser Schwelle hat sich auch heute nichts verändert. Um also die Grenzen nicht zu überschreiten, müssen Sie sich an der ortsüblichen Vergleichsmiete orientieren. Problem: Was ist die ortsübliche Vergleichsmiete? Einfach gesagt, ist sie der Mietpreis, der üblicherweise für Immobilien mit vergleichbaren Kriterien wie Art, Größe, Beschaffenheit, Lage und Ausstattung in der Gemeinde bezahlt wird. Wie hoch die ortsübliche Vergleichsmiete ist, verrät der Mietspiegel. Allerdings hat die Sache ein paar Haken: Zunächst müssen Sie recherchieren, ob es für Ihre Gemeinde überhaupt einen Mietspiegel gibt. Dies erfahren Sie bei Ihrer Gemeinde- oder Stadtverwaltung, beziehungsweise einem Immobilienexperten der Region. Oft haben nur größere Städte einen Mietspiegel. Zusätzlich ist die ortsübliche Vergleichsmiete nicht immer auf dem gleichen Stand wie die eigentlich am Markt erzielbare Miete. Die Zahlen können veraltet sein. Da häufig nur größere Städte regelmäßig und in kurzen Abständen einen Mietspiegel erstellen. Ist kein Mietspiegel vorhanden, können Sie sich auch an der Marktmiete orientieren. Diese richtet sich nach dem Prinzip von Angebot und Nachfrage.

3. Wer bezahlt Ihren Mietpreis

Angenommen Sie reizen Ihre gesetzlichen Möglichkeiten bis an die Grenzen aus, ist das nicht unbedingt der optimale Mietpreis. Eine hohe Miete verlängert den Zeitpunkt, bis Sie einen Mieter gefunden haben, erheblich. Für die Monate, in denen die Wohnung nicht vermietet ist, verlieren Sie nicht nur die Miete, sondern müssen auch noch die Nebenkosten tragen. Wenn Sie Pech haben, bezieht ein Mieter Ihre Wohnung nur, um nach einer günstigeren weiterzusuchen. So stehen Sie bald wieder vor dem Problem, einen neuen Mieter finden zu müssen. Das kostet Sie wieder die Vermarktung der Wohnung – eventuell müssen Sie sogar streichen – ganz zu schweigen von den Nebenkosten. Es geht also darum, einen realistischen Marktpreis auszuloten. Das können Sie in aller Regel ohne langjährige Marktkenntnisse kaum selbst herausfinden. Hier helfen Ihnen Profimakler weiter.

4. Optimierungen

Mietpreiserhöhungen sind auch trotz Mietpreisbremse weiter möglich, wenn der Standard der Wohnung angehoben wird. Achten Sie darauf, ob Ihre Immobilie eventuell von einem Milieuschutz betroffen ist. Der legt fest, wie weit der Standard angehoben werden darf. Grundsätzlich gilt: Werden beispielsweise eine Heizungsanlage nach modernsten Anforderungen, eine Fußbodenheizung oder ein hochwertiger Parkettfußboden eingebaut, kann ein Teil auf die Miete umgelegt werden. Wenn eine Modernisierung mindestens ein Drittel des Wertes einer vergleichbaren Neubauwohnung gekostet hat, sind Sie sogar von der Mietpreisbremse ausgenommen. Ohnehin empfiehlt es sich, Optimierungen zu finden, von denen auch der Mieter profitiert. So können zum Beispiel zusätzliche Stellflächen für PKW geschaffen oder Nischen im Mehrfamilienhaus in zusätzliche Abstellflächen umgewandelt werden.

Um den optimalen Mietpreis zu ermitteln, hilft es, den Rat eines Experten einzuholen. Denn für die korrekte Einschätzung ist eine Menge an Hintergrundwissen, Kenntnis des Marktes und viel Erfahrung nötig



Wie finde ich den richtigen Mieter?

Wenn Sie an Ihrer Immobilie hängen, dann wollen Sie sicherlich einen Mieter finden, der gut hierzu passt, der sich mit Ihren Nachbarn versteht und sich gut um den schön angelegten Garten kümmert. Doch nicht nur das ist entscheidend. Zwar ist Sympathie wichtig, doch bevor Sie sich für einen Mieter entscheiden, sollten Sie unbedingt alle wichtigen Unterlagen prüfen. Sonst fallen Sie vielleicht auf einen Mietnomaden herein.

Wenn der Mieter einmal die Schlüssel hat und in der Wohnung ist, ist es schwer ihn wieder rauszukriegen, sollte er die Miete nicht rechtzeitig zahlen. Und sollte es Ihnen doch gelingen, den ungeliebten Mietnomaden nach einer Zeit wieder loszuwerden, hinterlässt er möglicherweise ein großes Chaos. Die Abfrage der folgenden Unterlagen hilft Ihnen, einen Einblick in die Finanzen und Verlässlichkeit Ihrer Mietinteressenten zu bekommen:

- **SCHUFA-Auskunft oder Bonitätsauskunft einer anderen Auskunftei**
- **Letzte 3 Gehaltsnachweise oder andere Einkommensnachweise (z.B. bei Selbstständigen)**
- **Mietschuldenfreiheitsbestätigung des letzten Vermieters**

Um jemanden zu finden, der wirklich zu Ihrer Immobilie passt, sollten Sie alle Interessenten außerdem schon vor der Besichtigung eine Mieterselbstauskunft ausfüllen lassen. Hier können Sie Fragen nach Haustieren, Anzahl der einziehenden Personen und weiteren Kriterien stellen. Aber Vorsicht: Es darf auf keinen Fall der Eindruck entstehen, dass Sie bestimmte Gruppen diskriminieren. Religion, ethnische Herkunft, Geschlecht, Alter oder Beruf dürfen bei der Auswahl des passenden Mieters keine Rolle spielen.

Zur Besichtigung sollten Sie nur Personen einladen, die gewillt sind, all diese Informationen vollständig auszufüllen. So vermeiden Sie Besichtigungstourismus, von Leuten, die eigentlich gar kein wirkliches Interesse haben.

Bei den Besichtigungen können Sie entweder selbst dabei sein oder sie Ihrem Makler überlassen. Letzterer kann Mietinteressenten objektiver beurteilen und lässt sich nicht etwa durch Kommentare zur Einrichtung oder zum Garten irritieren.

Zusammenfassung

Die Scheidung ist ein schwieriger Prozess, den wohl niemand in seinen Lebensweg einplant. Umso wichtiger ist es, Entscheidungen in dieser Situation gut zu durchdenken. Die Frage, was mit der gemeinsamen Immobilie passiert, ist für viele Paare nach der Sorgerechtsfrage eine der wichtigsten Entscheidungen. Wir hoffen, Ihnen in diesem Ratgeber einen umfassenden Überblick über Ihre Optionen auf jedem Schritt Ihres Weges gegeben zu haben.

Impressum

2. aktualisierte Auflage 2024
Herausgeber: FKS Immobilien GmbH
Redaktion: Wordliner GmbH
Copyright: FKS Immobilien GmbH
Breiter Weg 8a
66265 Heusweiler
Telefon: +49 (0) 6806 / 9 16 36 66
E-Mail: info@fks-immobilien.de
Web: www.fks-immobilien.de

Bildnachweise
Titel: AndreyPopov/Depositphotos.com
S.3 in4mal/Depositphotos.com / S.4 vicnt2815/Depositphotos.com / S.8 ArchiVIz/Depositphotos.com / S.9 voronaman/Depositphotos.com / S.11 AndreyPopov/Depositphotos.com / S.13 Nitzman/Depositphotos.com / S.17 londondeposit/Depositphotos.com S.18 Prithan/Depositphotos.com / S.20 AndreyPopov/Depositphotos.com / S.23 Nitzman/Depositphotos.com / S.33 SeventyFour/Depositphotos.com

Kontakt

FKS Immobilien GmbH

Breiter Weg 8a
66265 Heusweiler

Tel.: 06806 / 91 63 666
info@fks-immobilien.de
www.fks.immobilien

fks.immobilien

facebook



Konrad Schwarz
Geschäftsführer
Zertifizierter Immobilienmakler (IHK)
Zertifizierter Immobilienbewerter (IHK)



Maximilian Leist
Geschäftsführer
Geprüfter Immobilienfachwirt (IHK)



Jacqueline Schneider
Zertifizierte Immobilienmaklerin (EIA)
Zertifizierte Immobilienbewerterin (IHK)



Yannick Huwer
Immobilienmakler
Immobilienkaufmann (IHK)



Natascha Noh
Assistentin der Geschäftsführung