RATGEBER

WOHNEN IM ALTER



Wohnen im Alter

fks Immobilien

Inhalt

4

Wohnen im Alter – Eine Reise

6

Wie will ich im Alter wohnen?

8

Glücklich leben im Alter

Wie bleibe ich im Alter fit? 9
Wie finde ich den richtigen Arzt in der Nachbarschaft? 10
Studium im Alter 11
Welche Services machen mir den Alltag leichter? 12
Haushalts- und Gartenhilfe finden 12
Ausgewogene Ernährung mit dem richtigen Lieferservice 13
Quiz: Passt meine Immobilie noch zu mir? 14

16

In der Immobilie bleiben – Umbau, Teilvermietung und Immobilienverrentung

Immobilienverrentung - Was es ist und wie es geht 17
Barrierefreier Umbau 18
Aus eins mach zwei – die Teilungvon Immobilien 19

20

Umzug im Alter

Wo soll ich wohnen? Modelle im Überblick 21
Die Seniorenwohnung 22
Senioren-WG oder Plus-WG? 23
Betreutes Wohnen im Alter 24
Das Generationenhaus 25
Wohnen im Ausland 26
Wohnungstausch 27

28

Was passiert mit meiner Immobilie, wenn ich umziehe?

Verschenken oder übertragen? 29
Verkaufen oder vermieten? 30
Was passiert mit meinen Möbeln? 31

32

Immobilienvermarktung

Brauche ich einen Makler? 33
Woran erkenne ich einen guten Makler? 34
Wo soll ich inserieren? 35
Preisstrategien 36
Das Exposé 37
Gute Immobilienfotos machen 38
Der Energieausweis 39
Besichtigungen richtig managen 40

41

Immobilie verkaufen

Welche Unterlagen brauche ich für den Verkauf? 43
Lohnt sich die Sanierung vor dem Verkauf? 44
Wie viel ist meine Immobilie wert? 45
Wie wähle ich den passenden Käufer aus? 46
Was passiert beim Notartermin? 47

48

Immobilie vermieten

Welche Pflichten habe ich als Vermieter? 49
Wie ermittle ich den rechtssicheren Preis? 50
Wie finde ich den richtigen Mieter? 51

52

Ausblick: Das Erbe regeln

Die Immobilie im Testament 53
Meine Immobilie als Vorerbe 54
Zusammenfassung 55



Wohnen im Alter Eine Reise

Mit dem Älterwerden beschäftigen wir uns nur ungern – und doch ist es ein Thema, das zum Leben dazu gehört. Wenn Sie diesen umfangreichen Ratgeber in den Händen halten, dann befinden Sie sich vermutlich an irgendeinem Punkt einer Reise, der sich mit dem Altern – und vor allem mit dem Wohnen im Alter - beschäftigt. Vielleicht stehen Sie gerade am Anfang und fragen sich zum ersten Mal, wohin Ihr Weg Sie in Zukunft führen wird. Vielleicht sind Sie aber auch schon weiter und planen den Umbau oder Verkauf Ihres geliebten Hauses. Auf den nächsten Seiten möchten wir Ihnen einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten geben, das Leben im Alter nach Ihren eigenen Vorstellungen zu gestalten. Betrachten Sie den Ratgeber deshalb als Reiseführer und Wegweiser. Wie in einem Führer für Florenz, Griechenland oder ein anderes Reiseziel Ihrer Wahl, können Sie ganz unvoreingenommen durch die Seiten blättern und sich einen Überblick über die verschiedenen Stationen Ihrer Reise verschaffen oder aber Sie lesen sich konkret die Kapitel zu den Etappen durch, die in Ihrer individuellen Situation besonders relevant sind. Wichtig ist, dass Sie Ihr Ziel vor Augen haben: Ein glückliches und unbeschwertes Leben im Alter – an dem für Sie idealen Wohnort.



Wie will ich im Alter wohnen?

Das ist eine Frage, die Sie nie zu früh stellen können und die der Startpunkt Ihrer gedanklichen Reise ist. Beim Kauf des eigenen Hauses oder der Eigentumswohnung denken die wenigsten daran, dieses später möglicherweise noch einmal verlassen zu müssen. Doch der Traum, im Eigenheim alt zu werden, ist nicht immer realistisch.

Wenn die Kinder das Haus verlassen, um auf eigenen Beinen zu stehen, wirkt das eigene Haus plötzlich groß und leer. Ein Grund, die Immobilie gegen etwas Kleineres zu tauschen, ist das jedoch selten. Dennoch stellt sich hier bei vielen zum ersten Mal die Frage: Will ich hier wirklich für immer wohnen? Anstatt diesen Gedanken so schnell wie möglich zu unterdrücken und als pessimistischen Unsinn abzutun, macht es Sinn, sich in Ruhe damit auseinander zu setzen. Denn Fakt ist: Die meisten Immobilien, die in jungen Jahren gekauft werden, sind dazu angedacht, Platz für eine Familie zu bieten und nicht ein älteres Ehepaar oder eine alleinstehende pflegebedürftige Person zu beherbergen.

Mit 50 mögen steile Treppen, mehrere Kilometer Entfernung zum nächsten Supermarkt und ein großer Garten, der regelmäßig gemäht und gewässert werden will, noch kein Problem darstellen. Mit 75 kann das schon ganz anders aussehen. Wer frühzeitig überlegt, wie er seinen Lebensabend verbringen will, dem stehen viele Möglichkeiten zur Auswahl: Soll das Eigenheim in naher Zukunft barrierefrei umgebaut oder irgendwann gegen eine altersgerechte Wohnung getauscht werden? Will vielleicht eines meiner Kinder das Haus übernehmen? Kann ich mir vorstellen, irgendwann in einer Seniorenresidenz zu leben?
Oder will ich im Ruhestand noch einmal etwas ganz Neues ausprobieren und meinen Alterssitz im Ausland beziehen?

Die Antworten auf diese Fragen hängen vielfach auch von der finanziellen Situation, dem familiären Umfeld und der näheren Umgebung der Immobilie ab. Wenn Sie jetzt schon anfangen, sich mit diesen Themen auseinanderzusetzen, treffen mögliche gesundheitliche und finanzielle Veränderungen im Alter Sie weniger überraschend. So können Sie Ihre Zukunft nach den eigenen Vorstellungen gestalten.

Dabei müssen Sie nicht gleich vom Worst-Case-Szenario ausgehen. Schon kleinere Veränderungen können dazu führen, dass eine andere Wohnsituation besser geeignet ist: Warum nicht schon mit 60 Arbeitszimmer und Schlafzimmer tauschen, sodass Sie im Fall der Fälle eine abgeschlossene Wohnung im Erdgeschoss haben? Sollte Ihnen das Treppensteigen irgendwann schwerfallen, meistern Sie den Alltag so viel bequemer. Oder wie wäre es, wenn Sie jetzt schon nach einer zentral gelegenen Zweitwohnung suchen, in der zunächst Ihr Kind wohnen kann, mit dem Sie dann später tauschen? So sind Sie nicht auf ein Auto angewiesen, wenn Ihre Sehkraft im Alter nachlässt. Vielleicht haben Sie auch den Wunsch, später in der Nähe Ihrer Kinder zu wohnen? Warum also nicht schon jetzt nach einer altersgerechten Wohnung in derselben Stadt suchen, die Sie zunächst vermieten? Je früher Sie sich mit dem Alter auseinandersetzen, desto einfacher ist es, Ihre spätere Wohnsituation nach Ihren genauen Vorstellungen zu gestalten.

Das heißt nicht, dass Sie mit Mitte 50 schon für jedes Szenario, das eintreten könnte, eine passende Lösung haben müssen. Wichtiger ist es, dass Sie sich mit den größeren Problemquellen auseinandersetzen und eine grobe Vorstellung davon entwickeln, wie Sie in Zukunft leben möchten.

Glücklich leben im Alter

Wenn der Ruhestand naht oder vielleicht schon begonnen hat, dann ist Ihre Wohnsituation nicht die einzige Veränderung, die bevorsteht. Es beginnt ein ganz neuer Lebensabschnitt, der viele Chancen und Herausforderungen bereithält. An diesem Punkt Ihres Lebens gehen Ihnen viele Fragen durch den Kopf. Wie will ich meinen Ruhestand gestalten? Will ich reisen, noch mal etwas Neues lernen, und wie gestalte ich meinen Alltag möglichst angenehm? Mit zunehmendem Alter werden Dinge relevant, die in der Jugend noch weit weg erschienen. Die Anschaffung einer Putz- oder Gartenhilfe ist plötzlich kein unnötiger Luxus mehr, sondern trägt wesentlich zum Lebensstandard bei. Und auch Themen wie Sport oder gesunde Ernährung helfen nicht mehr nur dabei, den Traumkörper zu erreichen, sondern sind essentiell, um sich fit zu halten und ein gesundes Leben zu führen. Bevor wir uns also intensiver mit dem Thema Wohnen auseinandersetzen, wollen wir einen kurzen Überblick über andere relevante Aspekte des Alters geben, die dazu führen, dass Sie sich in Ihrem Zuhause wirklich wohl fühlen.

Wie bleibe ich im Alter fit?

Das Thema Gesundheit nimmt im Alter einen immer größeren Stellenwert ein. Wer mit seinem Körper nicht gut umgeht, der bekommt das wesentlich schneller zu spüren als in jungen Jahren. Das Gute ist: Für Fitness ist es nie zu spät. Doch was bringt Sport im Alter wirklich, und welche Sportarten eignen sich für Senioren am besten?

Die positiven Effekte, die regelmäßiger Sport auf den Alterungsprozess hat, sind durch zahlreiche Studien belegt. Zusammen mit einer ausgewogenen Ernährung kann er zu einem erheblich gesteigerten Wohlbefinden und einer jugendlichen Vitalität auch im hohen Alter führen – das gilt nicht nur für Menschen, die ihr Leben lang sportlich aktiv waren, sondern auch für Senioren, die erst später mit dem Sport beginnen. Regelmäßige Bewegung wirkt sich sowohl auf den Körper als auch auf den Geist positiv aus. Neben physischen Beschwerden wie Herz-Kreislauf-Erkrankungen oder Übergewicht verringert sich auch das Risiko einer Depression.

Die Weltgesundheitsorganisation empfiehlt daher 150 Minuten moderaten Sport pro Woche. Das Wort „moderat" spielt hier eine Schlüsselrolle. Denn im Alter eignet sich nicht jede Sportart für jeden. Abhängig von Ihrem gesundheitlichen Zustand fallen Ihnen bestimmte Bewegungen vielleicht schwer oder Sie müssen zum Beispiel Ihre Gelenke schonen. Deshalb ist es wichtig, auf den eigenen Körper zu hören und sich nicht zu überfordern. Grundsätzlich können Sie sowohl Kraftsport als auch Ausdauersport betreiben, allerdings sollten Sie dabei darauf achten, sich nicht sofort zu viel zuzumuten.

Bevor Sie mit dem Training beginnen, sollten Sie mit Ihrem Arzt oder einem professionellen Trainer sprechen. Viele Sportarten werden außerdem von der Krankenkasse gefördert, dazu zählen nicht nur Krankengymnastik und Funktionstraining, sondern auch Rückenfitness, Yoga und weitere Kurse und Trainings in Fitnessstudios. Was genau gefördert wird, hängt von der Krankenkasse ab. Daher empfiehlt es sich, hier vorher nachzufragen.

Mit der richtigen Beratung entscheiden Sie sich für ein Sportangebot, das individuell auf Sie zugeschnitten ist und noch dazu finanziell gefördert wird. Wichtig ist dabei jedoch auch, dass Sie einen guten Arzt in der Nähe haben, der Sie in gesundheitlichen Fragen berät. Im nächsten Kapitel beschäftigen wir uns daher mit der Ärztesuche in Ihrer Umgebung.



Wie finde ich den richtigen Arzt in meiner Nachbarschaft?

Mit zunehmendem Alter werden regelmäßige Arztbesuche immer wichtiger. Doch oftmals ist es schwierig, einen Arzt in der Nähe zu finden, der zeitnah einen Termin anbieten kann und bei dem Sie sich wohlfühlen. Hier lesen Sie, wie Sie bei der Arztsuche am besten vorgehen.

Ärztekammer

Die erste Anlaufstelle auf der Suche nach einem Arzt ist im Idealfall die Ärztekammer oder kassenärztliche Vereinigung Ihrer Region. In den meisten Bundesländern gibt es hier bereits eine Online-Arztsuche, zusätzlich können Sie auch eine telefonische Beratung in Anspruch nehmen. Die Kammern geben zuverlässige Auskunft über die fachlichen Qualifikationen eines Arztes und weitere Informationen wie Sprechzeiten, qualitätsgesicherte Zusatzleistungen und weitere in der Praxis praktizierende Ärzte. So erhalten Sie eine Übersicht über alle in Frage kommenden Ärzte in Ihrer Nähe.

Bewertungsportale für Ärzte

Oftmals reicht es jedoch nicht aus, zu wissen, welche fachlichen Qualifikationen ein Arzt hat. Viel mehr interessiert es Sie vermutlich, wie er mit seinen Patienten umgeht und ob er das, was er einmal in seinem Studium gelernt hat, auch tatsächlich anwenden kann. Solche Informationen erhalten Sie in Bewertungsportalen für Ärzte. Bekannte Beispiele sind Jameda und Arzt-Auskunft.de. Über die Suchfunktion werden Ihnen die bestbewerteten Ärzte in Ihrer Nähe vorgeschlagen. Sie können aber auch nach einem speziellen Arzt suchen und sich seine Bewertungen durchlesen.

Gerade in kleineren Städten haben Ärzte oft noch nicht allzu viele Bewertungen gesammelt. Hier ist es ratsam, sich die Rezensionen durchzulesen und nicht allein nach den vergebenen Sternen oder Noten zu gehen. Haben Sie dabei auch im Hinterkopf, dass oftmals gerade die Patienten, bei denen etwas schiefgelaufen ist, das Bedürfnis haben, einen Arzt zu bewerten. Zufriedene Patienten hingegen kommen häufig gar nicht auf die Idee, ein Bewertungsportal zu nutzen. Umgekehrt kann es natürlich auch vorkommen, dass besonders positive Bewertungen vom Arzt selbst stammen. Achten Sie also darauf, wie realistisch eine Bewertung klingt.

Empfehlungen Ihres Hausarztes

Wenn Sie auf der Suche nach einem Facharzt sind und bereits einen Hausarzt haben, dem Sie vertrauen, kann es nicht schaden, auf seine Empfehlung zu hören. In vielen Fällen ist eine Überweisung vom Hausarzt außerdem eine Voraussetzung, um einen Termin bei einem Spezialisten zu bekommen. Natürlich können Sie sich über die Ärztekammer oder Bewertungsportale schon vorher über passende Ärzte in Ihrer Nähe informieren und gezielt nach einer Überweisung zu diesen Ärzten fragen. Andersherum können Sie die Empfehlung Ihres Hausarztes auch noch einmal über ein Bewertungsportal prüfen, um so zu sehen, was andere Patienten von diesem Arzt halten.





Studium im Alter

Nicht nur der Körper will im Alter fit gehalten werden. Auch der Geist sehnt sich nach Betätigung. Der Ruhestand ist die Zeit, alles nachzuholen, für das Sie in Ihrem Berufsleben keine Zeit hatten. Immer mehr Rentner entscheiden sich für ein Studium. Und machen damit alles richtig.

Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass lebenslanges Lernen wie ein Jungbrunnen für Geist und Körper wirkt. Ältere Menschen, die nicht aufhören, sich Wissen anzueignen, und stattdessen neugierig weiter streben, bleiben vital und in Bewegung.

Der Ruhestand ist der perfekte Zeitpunkt, um sich genau den Interessen zu widmen, die in den Berufsjahren und familienintensiven Zeiten viel zu kurz kamen. Für manche Rentner bedeutet dies sogar, sich noch einmal bzw. erstmals an einer Universität zu immatrikulieren oder Volkshochschulkurse zu belegen.

Kunstgeschichte hat Sie schon immer interessiert, und es wäre doch schön, mehr über die Gemälde zu erfahren, die Sie regelmäßig im Museum besuchen? Oder hadern Sie noch heute damit, dass Sie sich damals für ein „vernünftiges“ Studienfach wie Betriebswirtschaftslehre entschieden haben, anstatt all Ihre Bedenken und die Ihrer Eltern über Bord zu werfen und sich für Philosophie einzuschreiben? Sie bewundern die jungen Leute für ihren intuitiven Zugang zu den neuen Medien und wären gerne selbst IT-Spezialist?

Egal ob an einer Fachhochschule oder Universität, ob mit Immatrikulation oder als Gasthörer – für ein Neu- und Umlernen ist es nie zu spät. Wer Sorge hat, sich umgeben von Studenten in den Zwanzigern wie ein Exot zu fühlen, kann einen sogenannten Senioren-Studiengang belegen. Etwa ein Drittel der deutschen Hochschulen bietet diese speziell für Menschen im Rentenalter vorgesehenen Studiengänge an; die Auswahl an Studienfächern ist groß. Und mit Gasthörerstatus ist sogar Studieren ohne Abitur ganz unkompliziert möglich.

Aber sich unter Druck setzen, um den Abschluss zu schaffen, das muss im Alter wahrlich niemand mehr. Schließlich geht es nun nicht mehr darum, eine Berufsqualifikation zu erreichen. Vielmehr gönnen Sie sich jetzt den Luxus des Lernens, aus reiner Freude und um die grauen Zellen auf Trab zu halten.

Doch nicht nur das Studieren befördert die geistige Vitalität. Wer seinen Horizont erweitert, knüpft auch automatisch spannende Kontakte. Insbesondere in den Senioren-Studiengängen trifft man unter den Kommilitonen auf Gleichgesinnte in einer vergleichbaren Lebensphase. In der Mensa oder bei der Vorbereitung auf ein gemeinsames Referat entsteht Raum, um sich auszutauschen und gegenseitig Tipps zu geben.

Viele „ältere Semester“ bewegen ganz ähnliche Fragen, angefangen von der Strukturierung Ihres Alltags im Ruhestand bis hin zu Gedanken über die nähere Zukunft. Wo stehen eventuell Veränderungen an, welcher Lebensbereich sollte beizeiten angepasst werden?

Sie werden sehen, dass Sie mit Ihren Überlegungen nicht allein sind. Auch die Fragen rund um das Wohnen im Alter sind für andere ein Thema. Profitieren Sie in anregenden Gesprächen von den Erfahrungen Ihrer neuen Studienkollegen.

Und wer weiß…?! Sie wären nicht die erste Person im Ruhestand, die sich plötzlich in einer Studenten-WG wiederfindet, die gleichzeitig auch eine Senioren-WG ist.

Welche Services machen mir den Alltag leichter?

Im Ruhestand haben Sie neu gewonnene Freizeit, die Sie zum Reisen, für sportliche Aktivitäten oder zur Weiterbildung nutzen können. Vielleicht wollen Sie auch einfach nur mehr Zeit mit Ihren Kindern und Enkeln verbringen, öfter ins Theater gehen oder sonstigen Hobbys nachgehen, die Sie während Ihrer Berufstätigkeit oft vernachlässigen mussten. Der Haushalt und anstrengende Gartenarbeit gehören sicher nicht zu den Dingen, mit denen Sie den Großteil Ihrer Freizeit verbringen möchten. Insbesondere, wenn solche Arbeiten immer schwerer zu bewältigen sind. Doch wie finden Sie die passenden Services, die Ihren Alltag erleichtern?

Haushalts- und Gartenhilfe finden

Das bisschen Haushalt macht sich von allein? Schön wär's. Die Realität sieht leider anders aus. Das Staubsaugen und -wischen, das Putzen und Scheuern in den eigenen vier Wänden, das Unkrautjäten und Rasenmähen im Garten – all das ist inzwischen mit großem Kraftaufwand und vielleicht sogar Schmerzen verbunden.

Tatkräftige Unterstützung holen – aber wie und woher?

Fühlen Sie sich eingeschränkt oder gar überfordert mit der Instandhaltung Ihres Hauses und Grundstückes, sollten Sie nicht zögern, Unterstützung anzunehmen. Das kann der Nachbarsjunge im Teenageralter sein, der sich gern ein paar Euro dazu verdient, indem er den Rasen in Ihrem Garten mäht. Oder die nette Putzhilfe, die Ihnen Ihre Bekannte wärmstens ans Herz gelegt hat und die sogar noch über freie Kapazitäten verfügt. Doch nicht immer ist Hilfe so schnell und unkompliziert zur Stelle.

Grundsätzlich gilt, dass Sie eine Haushalts- oder Gartenhilfe nicht schwarz beschäftigen sollten. Abgesehen von Schülern, die sich quasi ihr Taschengeld mit einem kleinen Nachbarschaftsdienst aufbessern, sollten Sie den legalen Weg wählen. Andernfalls könnten Ihnen Bußgelder und Steuernachzahlungen drohen. Auch eine Versicherung für Unfälle bei Haus- und Gartenarbeit gibt es nur bei einer offiziellen Beschäftigung von freiberuflichen Reinigungskräften und Gärtnern. Zahlen Sie den Rechnungsbetrag per Überweisung, können Sie Steuern sparen. Wer alters- oder krankheitsbedingt eine Hilfe im Haushalt benötigt, für den übernimmt in der Regel die Krankenkasse die Kosten. Wichtig ist aber, dies vorab mit der Krankenkasse zu klären.

Aushänge und Online-Aufrufe

Wenn Sie auf der Suche nach einer „Putzfee" sind, versuchen Sie es einmal mit einem Aushang im nächstgelegenen Supermarkt. Haben Sie Glück und eine nette, vertrauenswürdige Person meldet sich bei Ihnen, wohnt Ihre neue Haushaltshilfe vermutlich in der direkten Umgebung, und die Kosten für die Anfahrt fallen weg.

Doch auch im Internet lässt sich über Anzeigen-Portale wie Kleinanzeigen.de eine Unterstützung für Haus und Garten aus dem näheren Umkreis finden. Spezielle Plattformen, die die Vermittlung von seriösen Reinigungsfachkräften anbieten, haben den Vorteil, dass Ihre Putzkraft im Krankheitsfall von einer Kollegin vertreten wird. Auf Portalen wie bookatiger.com, helpling.de und betreut.de finden Sie ganz leicht Personen, die sich zuverlässig um Haus und Hof kümmern.

Wenn die eigenen Kräfte nachlassen und es im Haushalt und bei der Pflege der geliebten Heckenrosen nicht mehr rund läuft, muss die Zeit, sich vom eigenen Heim zu trennen, noch nicht gekommen sein. Mit ein wenig Unterstützung können Sie Ihre gewohnten Lebensumstände aufrechterhalten.

Ausgewogene Ernährung mit dem richtigen Lieferservice

Bei Bestelldiensten und Lieferservice denkt man zunächst vor allem an Imbisse, die ungesundes Fast Food wie Pizza oder Nudeln zu verhältnismäßig hohen Preisen ausliefern. Wem es im Alter zusehends schwer fällt, selbst einzukaufen und zu kochen, der will nur ungern auf solche Dienste zurückgreifen. Doch es gibt auch speziell auf Senioren ausgelegte Services, die dafür sorgen, dass sie auch ohne selbst den Kochlöffel zu schwingen, ein preiswertes und gesundes Essen auf den Tisch bekommen.

Die ersten Anlaufstellen für einen Mittagsmenü-Service sind die Malteser, die Johanniter, die Caritas und das DRK. Diese wohltätigen Organisationen bieten in vielen Städten einen Mittagsmenü-Service an, bei dem Senioren verschiedene Gerichte zur Auswahl stehen. Wenn Sie in einer größeren Stadt wohnen, haben Sie sicherlich die Möglichkeit, zwischen mehreren Services zu wählen. Neben den Angeboten der gemeinnützigen Organisationen gibt es hier teilweise auch private Anbieter. In kleineren Städten sind meist nicht all diese Organisationen mit eigenen Services aktiv. Auf den Websites der Dienste können Sie nachschauen, ob in Ihrem Postleitzahl-Bereich geliefert wird.

In den unterschiedlichen Menüs wird darauf geachtet, dass eine ausgewogene Ernährung ermöglicht wird und auch spezielle Diätpläne wie etwa Schonkost berücksichtigt werden. Die meisten Services bieten verschiedene Lieferoptionen. Sie können auswählen, ob Sie Ihre Mahlzeit täglich frisch zubereitet oder einmal wöchentlich tiefgefroren erreicht. Auch können Sie wählen, an welchen Tagen Sie den Service in Anspruch nehmen möchten.

Aber wie sieht es aus, wenn Ihnen nicht nur das Kochen, sondern auch das Einkaufen schwer fällt? Schließlich will nicht nur für die warme Mittagsmahlzeit, sondern auch für Frühstück und Abendbrot gesorgt sein. Viele lokale Supermärkte bieten Senioren auf Nachfrage und für einen geringen Preis eine Hauslieferung an. Außerdem werden Lebensmittel auf Bestellung auch bei Berufstätigen immer beliebter. Online-Supermärkte liefern in vielen deutschen Städten aus. Altbekannte Supermärkte wie Rewe haben ebenfalls eigene Onlineplattformen, über die Sie Ihren Wocheneinkauf bequem nach Hause bestellen können.

Sollten Sie in einer ländlichen Region wohnen, in der diese Dienste nicht angeboten werden, können Sie ähnlich vorgehen, wie bei der Suche nach einer Putz- oder Gartenhilfe. Wie wäre es mit einem Aushang im Supermarkt oder einer Annonce auf Kleinanzeigen.de? Vielleicht haben Sie auch einen Schüler im Bekanntenkreis, der sich sein Taschengeld dadurch aufbessern möchte, dass er Ihnen die schweren Einkaufstüten die Treppe hinaufträgt.



Quiz: Passt meine Immobilie noch zu mir?

Wenn Sie sich damit beschäftigen, wie Sie Ihren Ruhestand glücklich und entspannt gestalten können, dann werden Sie früher oder später auch vor dieser Frage stehen. Oftmals ist sie alleine nicht so einfach zu beantworten. Als Hilfestellung haben wir ein Quiz für Sie vorbereitet, das Ihnen helfen wird, zu erkennen, an welchem Punkt Ihrer Reise Sie gerade stehen.

1. Fällt Ihnen das Treppensteigen in Ihrer Immobilie immer schwerer?

a) Ohne Hilfe komme ich die Treppen kaum noch hoch.
b) In meiner Wohnung gibt es zum Glück keine Treppen.
c) Nicht mehr als sonst auch. Vielleicht erklimme ich sie mittlerweile ein bisschen langsamer. Da habe ich mich noch gar nicht mit beschäftigt.

2. Wie ist die ärztliche Versorgung in Ihrer Umgebung?

a) Hier gibt es eigentlich alle für mich wichtigen Ärzte in der Nähe.
b) Zu Fachärzten muss ich schon ein wenig länger fahren, aber mein Hausarzt ist immer zur Stelle und das Krankenhaus ist ebenfalls nicht weit.
c) Sollte es wirklich mal einen Notfall geben, wäre wohl kein Arzt so schnell zur Stelle.

3. Wünschen Sie sich manchmal, Einkaufsmöglichkeiten schneller zu Fuß erreichen zu können?

a) Nein, wieso? Ich kann doch noch problemlos mit dem Auto zum Supermarkt fahren.
b) Zum Glück habe ich hier alles, was ich brauche in nächster Nähe.
c) Die lange Busfahrt und das Schleppen der Tüten nerven mich schon manchmal ein wenig.

4. Ist Ihre Familie in der Nähe und schnell für sie erreichbar?

a) Meine Kinder sind leider alle in andere Städte gezogen. Aber Geschwister und entfernte Verwandte sind noch hier.
b) Klar, ich bekomme ständig Besuch von meinen Lieben.
c) Nein, leider habe ich nicht sonderlich viele Verwandte.

5. Bereitet die Pflege Ihres Gartens Ihnen zusehends Probleme?

a) Nein, die Gartenarbeit macht mir nach wie vor sehr viel Spaß.
b) Ab und an wünschte ich mir schon, die Zeit und Energie in etwas anderes investieren zu können. Bei dem ganzen Unkraut komme ich einfach nicht mehr hinterher.
c) Welcher Garten?

6. Haben Sie früher mit einer weitaus größeren Personenanzahl im Haus gelebt?

a) Wenn alle Kinder aus dem Haus sind, kann einem das Haus schon manchmal leer vorkommen. Aber wenn über Weihnachten alle wieder da sind, sind wir froh über den Platz.
b) Die Kinder sind weggezogen und mittlerweile bin ich alleinstehend. Da fühlt man sich schon manchmal alleine und mit dem Putzen komme ich auch nicht mehr hinterher.
c) Nein, da ist noch alles beim Alten.

7. Wünschen Sie sich manchmal mehr Kontakt zu anderen Menschen?

a) Zum Glück sind Freunde und Familie ganz in der Nähe und wir sehen uns sehr oft.
b) Meine Kinder wohnen leider weiter weg, aber wofür gibt es das Telefon?
c) Auf jeden Fall, von früher ist kaum noch jemand da.

8. Schränkt eine Krankheit Sie im Alltag ein?

a) Noch geht es mir gut, aber einige gesundheitliche Probleme könnten sich in den nächsten Jahren verschlimmern.
b) Nein, ich bin zum Glück noch immer kerngesund.
c) Ja, durch meine Krankheit ist vieles leider nicht mehr alleine möglich. Kreuzen Sie Ihre jeweilige Antwort bei den Fragen 1 – 8 an und zählen Sie alle Punkte zusammen.

Kreuzen Sie Ihre jeweilige Antwort bei den Fragen 1 – 8 an und zählen Sie alle Punkte zusammen.

Typ A – 0 -25 Punkte: Sie und Ihre Immobilie passen wie Topf und Deckel

Entweder Ihre Immobilie erfüllt schon alle Voraussetzungen für einen geeigneten Alterssitz oder Sie sind so fit, dass Dinge wie Barrierefreiheit oder der Umzug in eine Seniorenwohnung noch weit weg erscheinen. Doch wie am Anfang dieses Buches schon erwähnt: Es ist nie zu früh, sich Gedanken um die Zukunft zu machen. Zur Inspiration und um sich einen Überblick zu verschaffen, empfehlen wir Ihnen daher, sich auch die restlichen Kapitel dieses Buches anzuschauen.

Typ B – 30-50 Punkte: Mit ein paar Veränderungen wird Ihre Immobilie zum perfekten Alterssitz

Sie fühlen sich zu Hause wohl und wollen ungern wegziehen. In Ihrer Umgebung kennen Sie sich aus und sind sich sicher, hier auch im hohen Alter alles vorzufinden, was Sie brauchen. Doch steile Treppen und zu viele Zimmer bereiten Ihnen schon jetzt die ersten Probleme. Damit Sie in Ihrer Immobilie wohnen bleiben können, muss sich daher etwas verändern. Themen wie ein barrierefreier Umbau, Wohnungsteilung und Immobilienverrentung sind nun für Sie interessant.

Typ C – 55-80 Punkte: Ein Umzug bietet sich an

So sehr Sie auch an Ihrer Immobilie hängen, wenn Sie ehrlich sind, dann wissen Sie selbst schon, dass ein Umzug die beste Option ist. Weder Ihre Umgebung, noch die Immobilie sind optimal für einen Alterswohnsitz. So sehr Sie auch an Ihrer Immobilie hängen, wenn Sie ehrlich sind, dann wissen Sie selbst schon, dass ein Umzug die beste Option ist. Weder Ihre Umgebung, noch die Immobilie sind optimal für einen Alterswohnsitz.

Hinzukommt, dass Ihnen selbst die Energie fehlt, sich mit einem langwierigen Umbau auseinander zu setzen – vielleicht wollen Sie Ihre Zeit auch einfach woanders investieren und jetzt anfangen, Ihren Ruhestand zu genießen. Nun stehen Sie vermutlich vor zwei essentiellen Fragen: Wo wollen Sie im Alter wohnen und was machen Sie mit Ihrer jetzigen Immobilie?

		Antwort		
		a	b	c
Frage	1	10	0	5
	2	0	5	10
	3	5	0	10
	4	5	0	10
	5	5	10	0
	6	5	10	0
	7	0	5	10
	8	5	0	10

In der Immobilie bleiben Umbau, Teilvermietung und Immobilien-verrentung

Wer in der eigenen Immobilie wohnen bleiben möchte, kommt um ein paar Umbaumaßnahmen meist nicht herum. Die Barrierefreiheit ist hier das zentrale Thema. Wenn die eigene Immobilie zu groß wird, macht es außerdem Sinn, über eine Immobilienteilung nachzudenken. Und wenn die eigene Rente knapp bemessen ist, dann ist vielleicht das Thema Immobilienverrentung für Sie interessant.

Immobilienverrentung – Was es ist und wie es geht

Die Immobilienverrentung schafft eine Win-Win-Situation für Käufer und Verkäufer. Als Verkäufer können Sie in Ihrer Immobilie wohnen bleiben und Ihre Rente gleichzeitig durch die monatlichen Zahlungen des Käufers aufbessern. Der Käufer hingegen profitiert dadurch, dass er seine Raten direkt an Sie abbezahlt und nicht auf den Kredit einer Bank angewiesen ist.

Immobilienverrentung einfach erklärt

Der demografische Wandel in Deutschland führt zu einer überalterten Gesellschaft, wodurch die klassischen Rentensysteme zu kollabieren drohen. Steigt die Lebenserwartung und damit auch die Zahl der Rentner weiter an, werden die jüngeren Beitragszahler die Renten aus eigener Kraft nicht mehr erwirtschaften können. Dadurch werden Rentenmodelle, die sich aus Immobilienverkäufen speisen, attraktiv.

Üblicherweise kauft man eine Immobilie über eine einmalige Kaufpreiszahlung. Bei der Immobilienverrentung erfolgt die Abzahlung hingegen in monatlichen, verzinsten Raten, die nach und nach vom Käufer abgezahlt werden. Der Verkäufer lässt sich dagegen vom neuen Eigentümer ein Wohnrecht im Grundbuch eintragen, dass für eine bestimmte Zeit oder lebenslang gelten kann. Ermittelt wird die genaue Rentenzahlung nach üblichen versicherungsmathematischen Grundsätzen und aufgrund von Rentenfaktoren des Statistischen Bundesamtes. Die freie Gestaltung des Kauf- und Verrentungsvertrags ist bei der Finanzierung über Immobilienverrentung ein Vorteil gegenüber der klassischer Finanzierung, bei der die Vertragsbedingungen von der Bank meist diktiert werden. Außerdem können Erbstreitigkeiten vermieden werden, weil die Verwertung des Immobilienvermögens schon zu Lebzeiten geregelt ist.

Die Leibrente

Mit der Leibrente lässt sich ein beachtlicher Teil des Investments für die Immobilie gewissermaßen „rückwärts tilgen“. Das in der Immobilie gebundene Vermögen wird zurückgewonnen. In der Vergangenheit wurden Immobilien nach dem Tod des Eigentümers an die nachfolgende Generation weitergegeben. Das ist heute nur noch selten so, da das Durchschnittsalter der Erbgeneration derzeit bei Mitte 50 liegt und viele in diesem Alter bereits eine eigene Immobilie besitzen. Aus diesem Grund entscheiden sich viele Rentner, die Immobilie weiter für sich zu nutzen und das über die Jahre investierte Vermögen durch die Verrentung wieder zu erwirtschaften. Und zwar mit diesen beiden Modellen:

Die Zeitrente

Im Gegensatz zur Leibrente, die ausgezahlt wird, solange der Verkäufer am Leben ist, gibt es bei der Zeitrente eine zeitliche Begrenzung. Die Kaufsumme kann vom Käufer per Einmalzahlung oder in Raten eingezahlt werden. Auch bei dieser Variante behält der Verkäufer das Recht, in der Immobilie weiter wohnen zu dürfen. Ein entscheidender Unterschied ist, dass bei Zeitrenten grundsätzlich die Berücksichtigung des Alters und des Geschlechts des Verkäufers entfällt.

Vorteile der Immobilienverrentung für Verkäufer auf einen Blick:

- Es ist möglich, im Haus oder in der Wohnung wohnen zu bleiben und gleichzeitig die Kaufpreisraten für die Immobilie zu beziehen, die eine gute Ergänzung zur schmalen Rente ergeben.
- Die Rentnerin behält das Wohnrecht in der Immobilie, während sich der neue Eigentümer um den Erhalt der Immobilie kümmert.
- Bei einer Leibrenten-Vereinbarung erzielt der Verkäufer oft einen größeren Gesamterlös als bei einer einmaligen Zahlung.
- Die Rentnerin kann entscheiden, wie lange sie die Immobilie weiter bewohnen möchte. Wenn sich die Rentnerin dazu entscheidet, beispielsweise nach fünf Jahren in eine kleinere Wohnung oder ins Seniorenheim zu ziehen, erhöht sich die monatliche Rente um den Wert des bisherigen Wohnrechts.

Barrierefreier Umbau

Auch wenn Sie vielleicht noch nicht darauf angewiesen sind: In Zukunft werden Sie sich über Barrierefreiheit in Ihrem Haus vermutlich freuen. Wenn Sie bereits Probleme haben, Treppen oder aus der Badewanne zu steigen, ist jetzt der richtige Zeitpunkt, um aktiv zu werden. Denn ein barrierefreier Umbau ist zeitintensiv und sollte gut geplant sein.

Wichtig beim barrierefreien Umbau sind drei Dinge:

1. Rechtzeitige Planung, solange man als Eigentümer selbst noch fit und gesund ist
2. Gründliche Überlegung, welche Umbaumaßnahmen sinnvoll sind - lassen Sie sich hierbei von einem Experten für altersgerechten Umbau beraten
3. Durchführung der Umbauten sollte Experten überlassen werden

Folgende Maßnahmen sorgen für Barrierefreiheit:

- Verbreiterung von Haus- und Wohnungstüren
- Abbau von Schwellen, Rampen statt Stufen
- Umbau der Dusche auf Bodenniveau
- Einbau eines Treppenlifts
- Einbau von rutschfesten Böden
- Einbau von Stütz- und Haltesystemen, wie beispielsweise Griffe oder Sitze in Dusche und Badewanne

In der Regel werden in einem Haus nicht alle dieser Maßnahmen notwendig. Vielleicht ist Ihre Dusche längst bodentief, Ihr Boden rutschfest und die Türen weit genug. Das kann ein Experte am besten beurteilen.

Allerdings ist es wichtig, im Kopf zu behalten, dass der Umbau nicht unbedingt eine Wertsteigerung der Immobilie bedeutet. Gleichzeitig ist ein altersgerechter Umbau nicht gerade günstig. Rücklagen sind dafür oft notwendig. Hinzu kommt, dass Sie unter Umständen wochenlang auf einer Baustelle wohnen müssen. Wenn der Umbau eines Hauses nicht möglich oder sinnvoll ist, lohnt sich eventuell ein Umzug in eine altersgerechte Wohnung. Der Verkauf des Hauses kann durchaus genug Geld bringen für eine schöne Eigentumswohnung plus ein paar Rücklagen für Reisen oder andere Dinge, die Sie sich schon lange gönnen wollten.





Aus eins mach zwei – die Teilung von Immobilien

Neben einem barrierefreien Umbau kann im Alter auch eine Immobilienteilung interessant werden. Denn Barrierefreiheit in Räumen, die gar nicht mehr genutzt werden, ist vielleicht gar nicht notwendig.

Eine zu große Immobilie kann für ein Rentnerehepaar, das nur noch alleine darin wohnt, eine Belastung sein. Ein Wohnhaus kann zwar in der Regel durch entsprechende Baumaßnahmen altersgerecht angepasst werden. Dennoch bleibt die Frage: Wohin mit zu viel Platz? Hier empfiehlt es sich, die eigenen vier Wände zu teilen. Das ermöglicht, die Immobilie neu zu nutzen. Denn durch eine entsprechende Umgestaltung entsteht neuer, unabhängiger Wohnraum für beispielsweise Familienangehörige oder auch Fremdmieter.

Das hat mehrere Vorteile. Neue Mitbewohner im Haus bieten soziale Kontakte oder sogar Unterstützung im Alltag. Außerdem trägt es auch zur Stärkung des Sicherheitsgefühls bei, was vor allem für Alleinstehende wichtig ist, aber auch für Menschen, die viel reisen oder sich öfter in ihrem Zweitwohnsitz aufhalten. Zudem wird es auch leichter, das Objekt zu unterhalten, indem die Belastung geteilt wird – arbeitsmäßig und finanziell. Wer den anderen Teil der Immobilie vermietet, hat dazu noch Mieteinnahmen. Ein anderer Vorteil gewinnt inzwischen immer größere Beliebtheit, nämlich die Unterbringung von Pflegekräften in der neu entstandenen Wohnung. Denn so wird es älteren Bewohnern ermöglicht, in den eigenen vier Wänden wohnen zu bleiben und einen Aufenthalt im Pflegeheim zu vermeiden.

Wenn die eigene Immobilie für eine Teilung umgebaut werden soll, gilt es, einiges zu beachten. Grundsätzlich sollten die Wohnungen deutlich getrennt sein. Dabei kommt es auf eine gute Schallisolierung und einen sparsamen Umgang mit Sichtbeziehungen an. Begegnung und gegenseitige Wahrnehmung sollten sich nicht aufzwingen. In der Regel gilt: „Nähe auf Distanz“.

Wenn Sie Ihr Objekt teilen möchten, benötigen Sie dafür eine Teilungserklärung. In dieser wird geregelt, welche Flächen der Immobilie oder des Grundstücks zum Gemeinschaftseigentum und welche zum Sondereigentum 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.

Aber Vorsicht! Die Teilung einer Immobilie kostet Geld. Während die Kosten für den Notar zwischen 70 und 100 Euro liegen, sind die Kosten für den Umbau entsprechend hoch. Es ist also in der Regel schwierig, damit kurzfristig zusätzliches Einkommen zu erwirtschaften. Langfristig können jedoch größere finanzielle Vorteile entstehen. In jedem Falle ist es ratsam, vor dem Umbau immer den Rat eines Immobilienprofis einzuholen. Dieser berät Sie dabei, was sich lohnt und was nicht.

Umzug im Alter

Wenn sich ein Umbau der Immobilie nicht lohnt oder Sie einfach eine neue Umgebung wollen, dann ist ein Umzug der richtige Weg. Hier bieten sich Ihnen viele spannende neue Optionen. Sie können in die Nähe Ihrer Kinder ziehen, den Lebensabend im Ausland genießen oder in einer Senioren-WG noch einmal interessante neue Leute kennen lernen. Im folgenden Kapitel stellen wir Ihnen spannende Modelle für das Wohnen im Alter vor. Außerdem stellen Sie sich vermutlich die Frage, was denn dann mit Ihrer aktuellen Immobilie passiert. Verkaufen, vermieten, vererben oder übertragen? Wir wiegen die Vorteile für Sie ab.

Wo soll ich wohnen? Modelle im Überblick

Seniorenwohnung

Eine Seniorenwohnung ist – wie der Name schon vermuten lässt – eine Wohnung, die speziell auf die Bedürfnisse älterer Menschen angepasst ist. Das gilt nicht nur für die Wohnung selbst, sondern auch für die Umgebung. Worauf Sie bei einer guten Seniorenwohnung achten sollten und wie Sie diese finden, erfahren Sie ab Seite 22.

Senioren-WG

Was bei Studenten funktioniert, funktioniert auch bei Senioren: die Wohngemeinschaft. Menschen in einer gleichen Lebensphase wohnen zusammen. Das lohnt sich besonders bei Senioren, die nur über ein niedriges Einkommen verfügen. Denn die Bewohner der WG teilen sich die Kosten wie Miete, Nebenkosten oder für Reparaturen. Jeder hat sein eigenes Zimmer, und man teilt sich Küche und Bad. Die Mitbewohner unterstützen sich gegenseitig, und im Notfall ist immer jemand da. So können Senioren weiter selbstbestimmt wohnen, ohne dabei allein zu sein. Mehr über das WG-Leben im Alter erfahren Sie auf Seite 23.

Betreutes Wohnen

Beim betreuten Wohnen können Senioren weiterhin einen eigenen Haushalt führen und die Vorteile eines Betreuungsservices nutzen. Es ist stets jemand da, der ihnen helfen kann, sowohl bei Aufgaben im Haushalt als auch in Notfällen. Je nachdem, wie selbständig jemand ist, erhält er entsprechend viel Betreuung. Wer seinen Alltag noch weitestgehend allein bewältigen kann, benötigt auch nur wenig Betreuung. Sollten aber im Laufe der Zeit manche Tätigkeiten schwieriger werden, passt sich die Betreuung an. Auch hier ist es möglich, alleine oder in einer Wohngemeinschaft zu wohnen. Mehr dazu lesen Sie auf Seite 24.

Generationenhäuser

Dass mehrere Generationen unter einem Dach wohnen, war in der Vergangenheit gang und gäbe. Immer mehr Leute erkennen auch heute wieder die Vorteile daran und so werden Wohnprojekte, in denen mehrere Generationen unter einem Dach leben und sich gegenseitig unterstützen, wieder beliebter. Wie solche Projekte aussehen können, erfahren Sie auf Seite 25.

Wohnen im Ausland

Im Ruhestand auszuwandern und den Lebensabend in der Sonne des Südens zu genießen, ist für viele ein Lebenstraum. Doch die typischen Destinationen bieten sich für Senioren oft nicht unbedingt an. Worauf Sie bei der Wahl Ihres Traumlandes achten sollten, erfahren Sie auf Seite 26.

Wohnungstausch

Wenn Ihnen die eigene Wohnung einfach nur zu groß geworden ist oder Sie gerne in die Nähe Ihrer Kinder ziehen würden, dann könnte ein Wohnungstausch interessant für Sie sein. Denn hier schlagen Sie zwei Fliegen mit einer Klappe. Sie finden den passenden Nachfolger für Ihre Immobilie und können gleichzeitig bereits ins neue Heim einziehen. Auf Seite 27 erklären wir, worauf Sie dabei achten müssen.



Die Seniorenwohnung

Das zu groß gewordene Eigenheim im Alter zu verlassen, bedeutet keinesfalls aufzugeben und sich zurückzuziehen. Eine kleinere, auf Ihre jetzigen Bedürfnisse angepasste Wohnung kann Ihnen vielmehr Freiheiten bieten. Deshalb entschließen sich immer mehr Senioren, sich räumlich zu verkleinern.

Mittlerweile haben viele Baufirmen den dadurch entstehenden Markt für sich erkannt und bieten speziell für Senioren angepasste Wohnungen an. Dabei ist nicht nur die richtige Ausstattung, sondern auch die Umgebung entscheidend.

Was den Schnitt dieser Wohnungen betrifft, so wurde lange Zeit falsch gedacht. Denn nicht jeder Rentner ist bereits pflegebedürftig. Zwar wünschen sich viele Senioren in ihrer neuen Wohnung weniger Räume und vor allem nur eine Etage. Das heißt jedoch nicht, dass die vorhandenen Zimmer klein und eng sein sollten. Genügend Platz und Freiraum ist auch im Alter noch wichtig.

Trotzdem sollten Sie, auch wenn Sie jetzt noch fit sind, bei der Wahl Ihres Alterssitzes an die Zukunft denken. Ein enger Flur und hohe Türschwellen sind heute vielleicht noch kein Problem – in zehn Jahren kann das schon ganz anders aussehen. Damit dann nicht noch ein Umzug nötig wird, ist es ratsam, schon frühzeitig auf Barrierefreiheit zu setzen. Das bedeutet zum Beispiel, dass alle Gänge breit genug sind, um mit einem Rollstuhl durchfahren werden zu können und dass der Boden möglichst eben ist. Bodengleiche Duschen sollten in einer Seniorenwohnung ebenso Standard sein wie breite Türrahmen, leicht zu öffnende Fenster und eine Zentralheizung mit Temperaturregulation.

Neben der Ausstattung der Wohnung ist außerdem die Umgebung nicht zu unterschätzen. Der abgeschiedene Alterssitz auf dem Land mag eine romantische Vorstellung sein. In der Realität ist eine gute Infrastruktur jedoch ein Muss. Lebensmittelgeschäfte und Ärzte sollten wenn möglich fußläufig erreichbar sein und auch das nächste Krankenhaus darf nicht allzu weit entfernt sein. Denn wenn ein Notfall eintritt, dann zählt oft jede Minute. Muss der Krankenwagen erst aus der nächstgrößeren Stadt anrücken, kann es im Falle eines Herzinfarkts oder Schlaganfalls bei der Ankunft schon zu spät sein. Wenn Sie alleine wohnen, dann empfiehlt es sich außerdem, einen Notrufknopf in Ihrer Wohnung einzubauen, über den der Notdienst schnell alarmiert wird.

Eine Seniorenwohnung muss übrigens nicht zwangsläufig im Erdgeschoss liegen. Wenn sie mit einem Aufzug erreichbar ist, reicht das vollkommen aus. Idealerweise gibt es im Haus mehrere Fahrstühle. Dann besteht kein Problem, falls einer davon einmal ausfällt. Sollte es im Eingangsbereich trotzdem ein paar Treppenstufen geben, ist es wichtig, dass es hierfür zusätzlich noch eine Rampe gibt.

Wenn Sie sich für eine Wohnung in einem Wohnhaus speziell für Senioren entscheiden, werden all diese Punkte bereits bedacht sein. So müssen Sie sich nicht selbst um einen barrierefreien Umbau kümmern, sondern können entspannt in die neue Immobilie ziehen. Bei Seniorenwohnungen lässt sich zwischen frei finanzierten und staatlich geförderten Immobilien unterscheiden. Die staatliche Förderung setzt in einigen Bundesländern eine Alters- und Gehaltsgrenze voraus. So soll gewährleistet werden, dass die Wohnungen tatsächlich an Bedürftige vergeben werden.

Wenn Sie nicht in einem Mehrfamilienhaus wohnen wollen und sich etwas mehr Freiraum wünschen, dann kann auch ein altersgerechter Bungalow interessant für Sie sein.

Senioren-WG oder Plus-WG?

Wohngemeinschaften, wie wir sie von jungen Studenten kennen, werden auch bei älteren Menschen immer beliebter. Denn keine andere Wohnform bietet so viel Geselligkeit und Freiheit zugleich. Gerade wenn das Älterwerden uns einzuschränken beginnt, kann das Leben in einer Senioren- oder Plus-WG der eigenen Autonomie neue Türen öffnen.

Im Laufe des Lebens durchwandern wir viele verschiedene Lebensphasen. Eine jede hat ihre Berechtigung und kann Chancen bieten. Aber gerade die Phasen, in denen wir uns ganz neu orientieren müssen, verlangen uns zunächst einmal einiges ab. So wie nicht jeder junge Mensch direkt nach dem Schulabschluss weiß, welche Berufsausbildung er beginnen möchte, so sind auch mit dem Renteneintritt oftmals große Unsicherheiten verbunden. In der Regel ist in solchen Phasen auch die eigene Wohnsituation zu überdenken.

Hier können die Alten von den Jungen lernen und sich deren Taktiken zunutze machen. Für junge Leute ist es die natürlichste Sache der Welt, sich zusammenzuschließen und Wohnungen zu teilen. Nämlich nicht nur Neuorientierung gelingt in Gemeinschaft besser, auch in finanzieller und emotionaler Hinsicht bietet eine WG eine Menge Vorteile.

In der Wohngemeinschaft können neben Freud und Leid auch Kosten und Haushaltsaufgaben geteilt werden. Sich gegenseitig im Alltag zu unterstützen, ein offenes Ohr füreinander zu haben, sich mit Tipps und Tricks weiterzuhelfen und mit einem selbst gebackenen Geburtstagskuchen überrascht zu werden – all das gibt es in einer guten WG gratis dazu. Für ältere Menschen ist auch das Sicherheitsgefühl nicht zu unterschätzen, das automatisch entsteht, wenn wir mit anderen unter einem Dach leben: Im medizinischen Notfall ist immer jemand zur Stelle, der helfen kann.

Wer im Alter Eigenheim und Einsamkeit gegen eine Wohngemeinschaft tauschen möchte, hat verschiedene Möglichkeiten. Die klassische Senioren-WG ist eine dem Seniorenheim ähnliche Wohnform, meist mit Rund-um-die-Uhr-Betreuung. Wird eine umfassende medizinische Betreuung benötigt, ist man in einer Senioren-WG gut aufgehoben und versorgt, kann sich aber gleichzeitig kleine Freiräume erhalten. Sind noch keine größeren gesundheitlichen Probleme vorhanden und man kommt ohne externe Hilfe aus, bietet sich eine sogenannte Plus-WG an. Das „Plus“ steht dabei für das Alter der Bewohner, das bei 50 Jahren und aufwärts liegt.

Eine Wohngemeinschaft, in der sich Menschen ab 50 zusammentun, bringt sofort Abwechslung ins Leben. Das Miteinander macht unternehmungslustiger und mutiger. Ob in Sachen Sport, Natur oder Kultur, gemeinsam traut man sich noch einmal so richtig durchzustarten. Das macht Spaß und hält fit, denn körperliche Aktivitäten und zwischenmenschliche Begegnungen stärken sowohl die physische als auch die psychische Gesundheit.

Die Nachfrage an Plus-WGs ist inzwischen stark gestiegen. Auf Online-Portalen wie WG-Gesucht.de, wohnen-im-alter.de und aber auch auf immobilienscout24.de suchen Menschen ab 50 nach WG-Zimmern oder -Mitbewohnern. Nicht für alle ist das Modell der geteilten Wohnung das optimale. Wer beispielsweise bereits längere Zeit allein gelebt hat, fühlt sich vielleicht in einer Hausgemeinschaft mit mehr Rückzugsmöglichkeiten wohler. Auch hierfür finden sich auf den Internet-Plattformen interessante Angebote.

Womöglich ist auch Ihr Eigenheim, das Sie sich allein kaum noch leisten können, wie geschaffen dafür, es mit ein oder zwei neuen Mitbewohnern zu teilen und zu einem lebhafteren und unbesorgteren Ort zu machen. Sich plötzlich den Badezimmerschrank und die Herdplatten teilen zu müssen, kann sich erst einmal etwas seltsam anfühlen. Aber nach einer kurzen Umgewöhnungsphase und spätestens, wenn der gemeinsame Kaffeeklatsch zum lieb gewonnenen Ritual geworden ist, möchte man seine Mitbewohner nicht mehr missen.

Betreutes Wohnen im Alter

Die Vorstellung, in ein Altenheim ziehen zu müssen, mit Tabletten ruhig gestellt zu werden und nur noch auf den Tod zu warten, schreckt viele Senioren davon ab, sich überhaupt näher mit dem Wohnen im Alter zu beschäftigen. Dabei heißt Betreutes Wohnen nicht immer Altenheim, und nicht jedes Altenheim bedeutet die Aufgabe aller Freiheiten. In einer guten Einrichtung für Betreutes Wohnen können Sie weiterhin selbstständig leben und sich gleichzeitig auf die Unterstützung von geschultem Pflegepersonal verlassen.

Der Begriff „Betreutes Wohnen“ ist in Deutschland rechtlich nicht geschützt. Darunter fallen viele Konzepte. Bei der Auswahl der richtigen Unterbringung sollten Sie deshalb unbedingt die Seriosität und die gebotenen Leistungen genauestens prüfen. Schließlich sind die meisten Angebote nicht unbedingt günstig, und auf einen weiteren Umzug haben Sie sicherlich auch keine Lust.

Unter dem Begriff Betreutes Wohnen im engeren Sinne versteht sich eine eigene Wohnung auf dem Gelände oder im Gebäude eines Pflegeheims oder in einer speziell auf betreutes Wohnen ausgerichteten Wohnanlage, sodass sämtliche Betreuungsleistungen jederzeit verfügbar sind und auf den individuellen Pflegebedarf angepasst werden können. Ebenfalls als „Betreutes Wohnen“ wird häufig auch das sogenannte „Service Wohnen“ bezeichnet. Hier leben Sie in einer Seniorenwohnung oder in Ihrem barrierefrei umgebauten Eigenheim und beziehen zusätzliche Serviceleistungen wie den Menüservice, eine Haushaltshilfe und regelmäßige Besuche einer Pflegekraft.

Kosten und Leistungen

Die Kosten des betreuten Wohnens hängen zum einen davon ab, ob Sie Ihre Wohnung in der Anlage kaufen oder mieten und zum anderen davon, welche Pflegeleistungen Sie in Anspruch nehmen. Die Kosten für Wohnungen in Anlagen für betreutes Wohnen liegen meist etwas über dem Immobilienpreisspiegel einer Region. Die Kosten für die Betreuung müssen zusätzlich gezahlt werden. In der Regel werden für Wohnung und Betreuung separate Verträge abgeschlossen. Wenn Sie Ihre Wohnung mieten, sollten Sie dabei auf ein lebenslanges Wohnrecht achten. Beim Vertrag über die Betreuung ist es wichtig, dass alle gegebenen Leistungen genau aufgelistet werden und dass die Option besteht, diese Leistungen auf einen veränderten Pflegebedarf anzupassen. Wenn bei Ihnen ein anerkannter Pflegegrad festgestellt wurde, so übernimmt die Pflegekasse die Kosten für die Pflegeleistungen.

Das Betreute Wohnen ist also vor allem für Senioren interessant, die in Ihrer Eigenständigkeit bereits eingeschränkt sind oder durch den Verlauf einer Krankheit mit weiteren Einschränkungen zu rechnen haben. Wenn Sie bisher noch fit sind und keine Anzeichen für eine zukünftige Pflegebedürftigkeit bestehen, empfiehlt es sich eher in eine Seniorenwohnung zu ziehen, in der Sie in einem akuten Fall ebenfalls Pflegeleistungen beantragen können.



Das Generationenhaus

Für Experten ist das Generationenhaus, auch Mehrgenerationenhaus genannt, das Konzept der Zukunft. Unabhängig davon, ob sich mehrere Generationen einer Familie ein Haus teilen oder ob Sie mit befreundeten oder fremden Familien zusammenziehen. Der Austausch mehrerer Generationen bringt viele Vorteile.

Ein Generationenhaus können Sie entweder privat organisieren – etwa mit mehreren Generationen der eigenen oder einer befreundeten Familie – oder in ein von einer Organisation gestaltetes Projekt ziehen. Häufig wird in separaten Wohnungen gewohnt, was jeder „Kernfamilie" den persönlichen Rückzugsort und die nötige Privatsphäre sichert. Für einige Familien ist es jedoch wichtiger, stärker als Gemeinschaft zusammenzuleben. Solche Familien legen Wert auf Räume, in denen sie sich begegnen. Sie teilen sich zum Beispiel Wohnzimmer und Küche und nutzen den Garten gemeinsam.

Ein Generationenhaus bietet natürlich Vorteile, bei denen ein Einfamilienhaus kaum mithalten kann. Da jede Partei sich in einem anderen Lebensstadium befindet, kann man sich gegenseitig unterstützen. Als Senioren erhalten Hilfe im Alltag von den jüngeren Familien, die etwa für Sie einkaufen gehen oder Sie zum Arzt fahren, dafür helfen Sie bei der Betreuung der Kinder. So entsteht außerdem eine eng miteinander verknüpfte Gemeinschaft: Sie selbst blühen durch die Lebensfreude der Kinder auf, während Sie diesen durch Ihre Geschichten und Erfahrung wichtige Lektionen mit auf den Weg geben können.

Für Senioren, die vielleicht hilfe- oder pflegebedürftig sind, stellt das Generationenhaus einen besonderen Vorteil dar. Durch die Unterstützung der anderen Familien können Sie einen Umzug ins Pflegeheim vermeiden. Das bedeutet nicht nur mehr Unabhängigkeit, sondern auch eine deutliche Kostenersparnis.

Allerdings kann ein Generationenhaus auch Nachteile haben. Für manche Menschen ist eine zu große räumliche Nähe ein Problem. Wer Ruhe und Zurückgezogenheit sucht, für den empfiehlt sich ein Generationenhaus nur dann, wenn eine ausreichende räumliche Trennung besteht. Denn wo Kinder leben, ist in der Regel auch Lärm nicht zu vermeiden. Außerdem kommt es auch dort, wo Menschen auf engerem Raum zusammenleben, häufiger zu Konflikten. Gerade die Altersunterschiede sorgen öfters für Differenzen bei Fragen der Kindererziehung, der Haushaltsführung oder Planung des Alltags. Wer also in ein Generationenhaus ziehen möchte, sollte sich im Klaren sein, worauf er sich einlässt. In den meisten Fällen ist es sinnvoll, bereits im Vorhinein genaue Absprachen über das Zusammenleben zu treffen und alle Bedürfnisse der Bewohner zu berücksichtigen.

Hat das Generationenhaus aber eine gute Mischung aus Rückzugsmöglichkeiten und Gemeinschaftsräumen, kann die gesamte Familie von dieser Wohnform profitieren.

Wohnen im Ausland

Das ganze Jahr nur Sonnenschein und mildes Klima? Die Tage auf der eigenen Veranda mit einem Cocktail verbringen? Am Nachmittag ein wenig golfen? So lässt sich der verdiente Ruhestand doch genießen. Deshalb denken sich immer mehr Rentner: Hauptsache weg! Aber es lauern auch Fallen.

Viele träumen von Sommer, Sonne, Strand und Meer. Jedoch sind die wärmsten Länder nicht unbedingt die geeignetsten. Denn was nutzt die Aussicht aufs Meer, wenn das nächste Krankenhaus Kilometer weit entfernt ist oder der Arzt weder Deutsch noch Englisch spricht? Wer zum Beispiel von Miami träumt – bei vielen Senioren wegen des angenehmen Klimas beliebt –, muss wissen, dass die Lebenshaltungskosten in den USA höher sind als in Deutschland.

Zu den für Rentner am besten geeigneten Ländern zählen Polen, Tschechien, Ungarn oder Spanien. In diesen Ländern sind die Lebenshaltungskosten niedrig und die ärztliche Versorgung sehr gut. Und auf Sonne und Strand muss man auch hier nicht verzichten.

Außerdem empfiehlt es sich auch, auf einige andere Dinge zu achten, wenn der Altersruhesitz ins Ausland verlegt wird. Auswanderer können herausfinden, ob ihr ausgesuchtes Land wirklich zu ihnen passt, indem sie sich beispielsweise folgende Fragen stellen:

- **Kenne ich die Mentalität des Landes?**
- **Ist das Klima etwas für mich?**
- **Wie gut komme ich mit der Entfernung zu meiner Heimat zurecht?**
- **Vertrage ich die landestypischen Speisen?**

Einem Hamburger könnte eine positive Antwort auf diese Fragen schon schwerfallen, wenn er sich nur vorstellt, in der bayerischen Provinz zu wohnen. Experten raten deshalb: Wer auswandern möchte, sollte zumindest schon einmal in diesem Land Urlaub gemacht haben.

Ein Umzug ins Ausland will also gut geplant sein. Um optimal vom Umzug zu profitieren, ist es auch wichtig, Beratungsgespräche wegen Renten, Steuern und Versicherungen durchzuführen.

Wer sich aber gut vorbereitet und sein Zielland klug wählt, kann einen entspannten Lebensabend mit mehr Kaufkraft als in Deutschland verbringen.





Wohnungstausch

Sowohl das eigene Haus zu verkaufen, als auch eine passende Wohnung zu finden, ist aktuell nicht so einfach. Während Sie auf der Suche nach einer kleinen altersgerechten Wohnung sind, tun sich umgekehrt viele junge Familien damit schwer, ein Haus mit Garten zu finden, das Platz für den Nachwuchs bietet. Wie wäre es in einer solchen Situation mit einem Tausch?

Aus der Angst heraus, am Ende auf der Straße zu stehen, zögern im Moment sowohl ältere Menschen als auch junge Familien, sich auf den Immobilienmarkt zu begeben. Ein Immobilientausch ist jedoch eine gute Möglichkeit, um die Anstrengungen und den Stress der Wohnungssuche zu vermeiden.

Der Immobilientausch kann schnell gehen, ist einfach und spart Geld. Wer sein Heim zum Tausch anbieten möchte, inseriert es nicht, sondern geht damit zu einem Makler. Auch wenn vielleicht noch nicht viele Makler den Immobilientausch anbieten, entdecken immer mehr diese Verkaufsvariante für sich.

Wenn Sie einen passenden Makler gefunden haben, nimmt dieser Ihr Angebot auf und bietet Ihnen andere Tauschobjekte zur Auswahl an. Wenn ein passendes Objekt für Sie dabei ist und Ihre angebotene Immobilie dem anderen Anbieter zusagt, kann getauscht werden. Der große Vorteil ist: Es gibt weniger Konkurrenz. Damit erhöhen sich die Chancen, innerhalb von kurzer Zeit das Richtige zu finden.

Kommt ein Tausch zustande, wird dazu jeweils ein normaler Kaufvertrag aufgesetzt – denn auch beim Tausch handelt es sich um einen Verkauf. Jeder kauft quasi das Wohnobjekt des anderen. Das bedeutet natürlich, dass derjenige, der das teurere Objekt kauft, dabei die Differenz zahlt. Die Basis für die Preise ist die Bewertung eines unabhängigen Dritten, also eines Maklers. Der anschließende Ablauf entspricht dem üblichen Verkauf einer Immobilie. Sie brauchen die nötigen Unterlagen, und beim Notartermin bringen Sie alles unter Dach und Fach. Mehr zu diesen Themen erfahren Sie ab Seite 41.

Was passiert mit meiner Immobilie, wenn ich umziehe?

Wenn Sie sich im Alter für einen Umzug entscheiden, werden Sie sich nicht nur fragen, wo Sie selbst hinziehen sollen. Auch die Frage, was mit Ihrem Eigenheim passieren soll, steht im Raum. Will eines Ihrer Kinder oder Enkelkinder später einmal in die Immobilie ziehen? Bietet sich ein Verkauf an oder wollen Sie doch lieber vermieten? Und was passiert eigentlich mit Ihren Möbeln, wenn Sie sich entschließen, in eine kleinere Wohnung zu ziehen? In den folgenden Kapiteln geben wir Ihnen Antworten auf diese Fragen.

Verschenken oder übertragen?

Wenn Sie ein Kind oder einen Enkel haben, der gerne in Ihre Immobilie ziehen würde, dann stellt sich die Frage, ob Sie die Immobilie direkt übertragen sollten oder doch lieber vererben. Hier müssen Sie nicht bis zu Ihrem Tod warten, sondern können auch ein Vorerbe ausschütten. Mehr dazu erfahren Sie am Ende dieses Buches auf Seite 54. Beim Thema Vererben oder Übertragen sind vor allem steuerrechtliche Fragen zu beachten. Dieses Buch stellt keine steuerrechtliche Beratung zu Ihrer individuellen Situation dar. Deshalb möchten wir Ihnen die Fragen, die hier zu beachten sind, an einem fiktiven Fallbeispiel erläutern.

Knapp 140 Milliarden Euro werden in Deutschland jährlich auf die nächste Generation übertragen. Davon entfallen laut einer empirica-Studie zum Thema "Erben in Deutschland 2015-24" 10% auf Sachwerte, 43% auf Geldvermögen und 47% auf Immobilien. Laut Schätzungen soll vererbtes und verschenktes Vermögen bis 2024 auf 3,1 Billionen Euro steigen.

Hannelore B. ist 81 Jahre alt. Auch für sie stellt sich die Frage, was aus ihrem Häuschen werden soll. Denn das Wohnen in den eigenen vier Wänden fällt ihr immer schwerer. Die Treppen zu erklimmen und das ganze Haus sauber zu halten, wird für sie zunehmend anstrengender. Sie überlegt, in eine Einrichtung für betreutes Wohnen zu ziehen. Doch was macht sie dann mit dem Haus? Eigentlich ist sie immer davon ausgegangen, dass ihr Sohn Thomas das Haus erben wird. Aber was wird nun damit?

Eine Freundin gibt ihr einen Tipp: sie kann ihr Haus schon auf ihren Sohn übertragen, es ihm also schenken. Sie hat gehört, dass Erben so vielleicht Steuern sparen können. Hannelore soll sich aber noch mal von einem Fachmann beraten lassen. Sie findet die Idee nicht schlecht und bespricht sie mit ihrem Sohn Thomas. Dieser sucht daraufhin einen Notar auf, um zu besprechen, ob eine Schenkung möglich ist. Beim Notar werden Hannelore und Thomas darüber aufgeklärt, unter welchen Bedingungen eine Schenkung erfolgen kann. Der Notar erklärt ihnen, dass keine Steuern anfallen, wenn der Wert des Hauses einen bestimmten Betrag nicht übersteigt. Jetzt müssen Hannelore und Thomas nur noch wissen, wie viel das Haus wert ist. Doch wer bestimmt das überhaupt?

Der Notar erklärt ihnen, dass für die Ermittlung des Immobilienwertes das örtliche Finanzamt zuständig ist. Allerdings berücksichtigt das Amt in Bezug auf das Haus keine individuellen Besonderheiten wie eine am Haus vorbeilaufende Autobahn oder einen feuchten Keller. Unter Umständen könnte der Wert höher geschätzt werden, als er real am Markt ist. Somit könnte der steuerfreie Betrag überstiegen werden und Steuern würden anfallen. Daher empfiehlt der Notar einen Immobilienexperten wie einen Makler zu beauftragen, der die Immobilie bewertet und die genannten Details mit einbezieht.

Thomas hat sich danach im Internet schlau gemacht und einen vertrauensvollen Makler gefunden, den er mit einer Immobilienbewertung beauftragt hat. Durch dessen Expertenwissen, seine Kenntnis der aktuellen Situation am Immobilienmarkt, seine Erfahrung und unter Berücksichtigung lokaler Marktfaktoren wurde der Wert des Hauses professionell ermittelt. Dies ergab, dass Hannelore das Haus steuerfrei an Thomas verschenken kann. Ende gut, alles gut.



Verkaufen oder vermieten?

Ob es sinnvoller ist, zu verkaufen oder zu vermieten, hängt von vielen Faktoren ab. Möchte Ihr Erbe später in das Haus einziehen, können Sie durch Vermietung eine hohe Rendite erzielen. Aber sind Sie 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 zwecks deren Erledigung Sie einen Verwalter beauftragen müssen.

Ein weiterer Vorteil des Verkaufs: Sie erhalten sofort eine große Summe Geld, durch die Sie zum Beispiel eine kleinere Immobilie oder auch einen Wohnsitz im Alter finanzieren können oder die Sie bereits als Vorerbe ausschütten können (mehr dazu auf Seite 54).

Andererseits können Sie, wenn Sie vermieten und zu einem späteren Zeitpunkt verkaufen, durch Renditen unter Umständen sehr viel mehr Geld rausholen. 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.

Zu vermieten kann natürlich auch dann die richtige Lösung sein, wenn Sie wissen, dass Ihr Kind oder Enkelkind nach Ihrem Tod gerne in der Immobilie wohnen würde.

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.

Was passiert mit meinen Möbeln?

Unabhängig davon, ob Sie verkaufen, vermieten oder übertragen, wird Sie diese Frage sicherlich beschäftigen. Denn die Schrankwand im Wohnzimmer voller Fotos und Erinnerungen, der große Esstisch in der Küche, an dem sonntags die ganze Familie zusammenkam, und die geräumige Eck-Couch, auf der Sie so viele Abende verbracht haben: Die meisten Möbel, die Sie Jahrzehnte lang begleitet haben, können Sie bei einem Umzug nicht mitnehmen. Was aber passiert damit? Wir haben vier Möglichkeiten zusammengefasst und erklären, worauf es dabei ankommt.

Möbel verkaufen, aber richtig

In Ihrem Haus befindet sich sicherlich das eine oder andere Möbelstück, für das Sie beim Verkauf noch viel Geld bekommen können. Mit etwas Glück können Sie in einem Antiquariat sogar mehr verlangen, als Sie ursprünglich gezahlt haben. Doch den richtigen Käufer zu finden, ist gar nicht so einfach. Online können Sie Ihre Möbel zum Beispiel über Kleinanzeigen verkaufen. Hierfür ist es wichtig, sich etwas Zeit zu nehmen: Sie müssen Fotos machen, Ihre Möbel auf der Seite inserieren und warten, bis sich ein Käufer findet.

Für die Fotos brauchen Sie keine professionelle Fotokamera: Handyfotos reichen vollkommen aus. Dabei sollten Sie bloß darauf achten, bei gutem Licht zu fotografieren und ihre Möbel möglichst ordentlich und frei von Deko in Szene zu setzen, damit Interessenten genau erkennen, was sie bekommen. Zwar ist es verlockend, einfach alle Möbel als Paket anzubieten und sich so Zeit zu sparen. Tatsächlich finden Sie jedoch leichter Käufer und erzielen einen höheren Betrag, wenn Sie alle Möbel einzeln anbieten.

Die Alternative ist ein Trödelhändler. Der kommt zu Ihnen nach Hause und spart Ihnen somit Zeit, wird aber höchstwahrscheinlich versuchen, Sie so weit wie möglich herunterzuhandeln. Informieren Sie sich außerdem unbedingt im Vorhinein, ob es sich um einen seriösen Händler handelt, schließlich lassen Sie einen Fremden in Ihr Haus.

Möbel verschenken, spenden und in guten Händen wissen

Sie wollen selbst keinen Gewinn mehr machen, aber Ihre Schätze trotzdem in guten Händen wissen? Dann bietet es sich an, sie zu verschenken oder zu spenden. Fragen Sie im Bekanntenkreis nach, ob jemand Interesse hat oder wenden Sie sich direkt an eine Spendenorganisation. Informationen über Organisationen in Ihrer Stadt finden Sie zum Beispiel beim DRK oder bei der Agentur für Arbeit. Und auch hier gibt es die Möglichkeit, die Möbel online über Plattformen wie Kleinanzeigen einzustellen und zu verschenken. Eine Alternative sind Flohmarkt-Gruppen bei Facebook. Die gibt es lokal in den meisten Städten.

Scheuen Sie sich dabei nicht, auch Möbelstücke einzustellen, die sich nicht mehr im perfekten Zustand befinden. Was für Sie wertlos erscheint, kann für andere ein wahrer Schatz sein. Viele junge Leute kaufen gezielt antike Möbel, um sie durch Bastelaktionen aufzuwerten und ihnen ein modernes Flair zu verleihen. Dieser Trend nennt sich „Upcycling“. Um gezielt Leute anzulocken, die sich dafür interessieren, können Sie den Begriff „Upcycling“ direkt in der Beschreibung Ihrer Möbel verwenden.

Win-Win für alle: Entrümpelung den neuen Käufern überlassen

Beim Hausverkauf können Sie natürlich auch im Kaufvertrag eine Einigung mit den Käufern treffen: Sie überlassen den neuen Besitzern die Möbel. Die entscheiden nun selbst, welche davon sie behalten wollen. Bei dem Rest kümmern sie sich selbstständig um die Entsorgung. So profitieren beide Seiten: Ihre Käufer erhalten kostenlos neue Möbel und sie selbst haben keinen Stress bei der Entsorgung. Sollten Ihre Möbel in keinem guten Zustand mehr sein, können Sie alternativ auch einen verringerten Kaufpreis anbieten, wenn die neuen Bewohner sich um die Entrümplung kümmern.

Schnell und einfach: Entsorgung durch das Umzugsunternehmen

Machen Sie Ihren Umzug nicht alleine, sondern haben dafür ein Unternehmen beauftragt? Dann scheuen Sie sich nicht zu fragen, ob dieses auch die Entsorgung alter Möbel für Sie übernimmt. Viele Umzugsunternehmen bieten diesen Service an und verkaufen Ihre Möbel entweder weiter oder bringen sie für eine Gebühr zum Recycling-Hof. So sparen sie sich zwar nicht die Entsorgungskosten, können aber direkt alles an einem Tag erledigen und haben selbst keinen Aufwand.

Immobilien-vermarktung

In Bezug auf die Vermarktung Ihrer Immobilie ähnelt sich beim Verkaufen und Vermieten einiges. Bevor wir diese beiden Bereiche also genauer betrachten, schauen wir uns genauer an, was Sie tun müssen, um Ihre Immobilie erfolgreich und stressfrei zu vermarkten. Dazu gehört mehr, als ein paar Fotos auf ImmScout24 oder einem anderen Portal online zu stellen. Auch rechtliche Aspekte müssen beachtet werden. Und natürlich funktioniert nicht jede Vermarktungstaktik gleich gut.

Brauche ich einen Makler?

Immobilienportale im Internet können den Eindruck vermitteln, dass der Verkauf einer Immobilie ein leichter Prozess sei. Einfach das Angebot einstellen und warten, bis sich der passende Käufer meldet. Doch ein Haus zu verkaufen 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 diese irgendwann doch noch 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 vom Energieausweis hat ein Großteil der Eigentümer noch nie zuvor gehört. Wenn der fehlt, kann es jedoch schnell rechtliche Probleme geben.

Durch die aktuelle Wohnraumknappheit kann es trotz schlechter Fotos und zu hohem Preis zu einer Vielzahl an Kauf- oder Mietinteressenten kommen. Die Konsequenz: Ihr Telefon klingelt in Dauerschleife, das Postfach quillt über. Welcher der potenziellen Käufer oder Mieter ein ernsthaftes Interesse hat, lässt sich schwer einschätzen, und so haben Sie am Ende eine Traube an Fremden in Ihrem Haus stehen oder kommen mit der Vereinbarung von Besichtigungen nicht mehr hinterher. Gerade wenn es darum geht, einen passenden Mieter zu finden, müssen Sie hier unbedingt aufpassen, damit Sie nicht auf Mietnomaden hereinfallen. Ein professioneller Makler weiß, worauf Sie achten müssen.

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 runterhandeln. 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 beglaubigt 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 ausschlaggebend. 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?

Immobilienscout24 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" ab Seite 41. 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 guten Preis durchaus erhöhen und Besichtigungstermine einsparen. Privatverkäufer lassen sich oft Geld entgehen, weil sie durch Fehler im Exposé mögliche Käufer nicht erreichen. Mit den folgenden Tipps erstellen Sie Ihr perfektes Exposé.

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 dort 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 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**

Folgendes 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 eine 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. Angesichts der hohen Nachfrage meinen viele, dass sich ihre Immobilie auch mit schlechten Fotos schnell verkauft oder vermietet. 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

Haben Inserate, Exposé und Preisstrategie eingeschlagen und melden sich Kaufinteressenten, gilt es, die Besichtigungstermine zu organisieren. Um Massenbesichtigungen zu vermeiden, ist es einerseits ratsam, 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. Stellen Sie die richtigen Fragen

Am Telefon können Sie eigentlich relativ schnell feststellen, wer es wirklich ernst meint. Fragen Sie beim Verkauf, ob die Finanzierung schon steht oder ob die Bank eine Voranfrage positiv bestätigt hat. Ein Kandidat, der wirkliches Interesse hat, sollte nicht zögern, Ihnen diese Informationen zu geben. Im Gespräch können Sie außerdem erfragen, welche Anforderungen der Interessent an die Wunschimmobilie hat. Daran lässt sich oft schon erkennen, ob die Immobilie überhaupt passt. Die Auswahl der passenden Interessenten gehört zur Kernkompetenz vieler Makler. Wer unsicher ist, sollte auf jeden Fall auf einen Profi setzen. Wenn Sie die richtigen Kandidaten herausgefiltert haben, können Sie sich auf den Besichtigungstermin vorbereiten.

2. 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.

3. 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 selbst gebackener 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.

4. 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.

5. 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.

6. 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 Kunden zu nehmen und vor Ort zu sein. Aber können Sie das auch leisten? Wenn Sie sich die Arbeit ersparen wollen, sollten Sie sich an einen Makler wenden. Dieser kümmert sich dann um die Interessenten bei der Besichtigung und verhandelt für Sie.

7. Unterlagen vorbereiten

Zu jeder guten Besichtigung gehört auch die Aushändigung aller wesentlichen Unterlagen. Zu diesen zählen:



- **Grundrisse von Haus oder Wohnung**
- **Lageplan**
- **Dokumente zum Grundstück**
- **Nebenkostenabrechnungen**
- **Energieausweis**
- **Informationen zu den letzten Sanierungen**
- **ausgedrucktes Exposé zur Mitnahme für Interessenten**

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.

8. 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 in den nächsten Kapiteln, was hier 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 einen 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 erklären, 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 Umbauten 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 die Verpflichtung, 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 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 36 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 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 den Mietpreis nicht beliebig hoch ansetzen. Und auch bei der Mieterauswahl gelten andere Regeln als bei der eines Käufers. Schließlich ist hier 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 ausstellen. 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 auseinandersetzen 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.

Ausblick: Das Erbe regeln

Das Thema Erbe hat sich mit dem Auszug aus Ihrer jetzigen Immobilie nicht erledigt. Wenn Sie Ihr ehemaliges Heim vermieten oder eine altersgerechte Wohnung gekauft haben, werden Sie sich sicherlich irgendwann fragen, was damit geschieht, wenn Sie einmal nicht mehr da sind. Diese Frage mag Ihnen auf den ersten Blick Angst machen, doch im Sinne Ihrer Lieben ist es schlau, sich schon zu Lebzeiten damit zu beschäftigen. Denn eine vererbte Immobilie ohne Testament bedeutet für die meisten Erben jede Menge Stress. Das Thema Erbe ist sehr umfangreich. Zum Ende dieses Ratgebers wollen wir daher nur zwei Teilbereiche ansprechen.

Die Immobilie im Testament

Wenn es nach der gesetzlichen Erbfolge geht, dann haben die meisten Leute gleich mehrere Erben. Kinder, Enkelkinder und Ehepartner: Sie alle werden berücksichtigt und bekommen als Pflichtteil einen kleinen Teil Ihrer Immobilie. Wohnen kann darin jedoch in der Regel nur ein Erbe mit seiner Familie. Oftmals ist es diesem Erben finanziell nicht möglich, den Rest der Erbengemeinschaft auszuzahlen, und so bleibt am Ende nichts anderes übrig, als die Immobilie zu verkaufen.

Zunächst einmal sollten Sie klären, ob überhaupt eines Ihrer Kinder oder Enkelkinder später in Ihrer Immobilie wohnen möchte. Falls das nicht der Fall ist, könnte hier wieder das Thema Immobilienverrentung, über das wir schon auf Seite 17 berichtet haben, für Sie interessant sein.

Wenn jedoch einer Ihrer Erben Interesse an Ihrer Wohnung hat, dann ist es ratsam, diesen mit einem Testament abzusichern. Haben Sie sich eine altersgerechte Wohnung gekauft, dann ist diese vielleicht für Ihre eigenen Kinder interessant. Denn tatsächlich sind die meisten Erben, wenn Ihre Eltern sterben, bereits um die 60.

Beim Aufsetzen des Testaments kommt es auch darauf an, ob Ihre Immobilie der einzige Vermögenswert ist, den Sie vererben. Denn natürlich dürfen Sie keinen Ihrer gesetzlichen Erben, denen ein Pflichtteil zusteht, übergehen. Wenn Sie also einem Ihrer Kinder oder Ihrem Ehegatten die Immobilie vermachen, dann muss der Pflichtteil der restlichen Erben durch andere Vermögensanteile abgegolten sein. Ansonsten steht ihnen trotz Testament ein Teil des Hauses zu. In einem solchen Fall ist es wichtig, Ihrem ausgewählten Erben ein lebenslanges Wohnrecht in der Immobilie zu gewähren. So können die anderen Erben ihn nicht zum Verkauf zwingen.

Beim Aufsetzen des Testaments bietet es sich außerdem an, sich steuerrechtlich beraten zu lassen. Denn schließlich möchten Sie, dass Ihre Erben so wenig Erbschaftssteuer wie möglich zahlen müssen. Wenn Sie die Immobilie Ihrem Partner oder einem Kind vererben, das mit Ihnen in der Immobilie wohnt, dann besteht unter bestimmten Voraussetzungen etwa eine Steuerbefreiung von selbstgenutztem Wohnraum.

Außerdem ist es wichtig, sich damit zu beschäftigen, in welcher Form Sie ihr Testament aufsetzen, damit es auch tatsächlich rechtskräftig ist. Denn der vor dem Tod notdürftig auf ein Taschentuch gekritzelte letzte Wille, wie wir ihn aus Filmen kennen, hat vor Gericht nur schwer Bestand. Um ein handschriftliches Testament geltend zu machen, muss am Ende des Testaments Ihre Unterschrift stehen, außerdem empfiehlt sich eine Datums- und Zeitangabe. Tatsächlich ist es wichtig, dass der gesamte Text handschriftlich verfasst wurde. Empfehlenswerter ist jedoch ein notariell beglaubigtes öffentliches Testament, da dieses nicht verloren gehen kann und die hier vorgenommen Formulierungen rechtssicher sind.

Meine Immobilie als Vorerbe

Experten gehen davon aus, dass inzwischen jedes zweite Erbe eine Immobilie umfasst. Damit um das Erbe kein Streit entsteht, kümmern sich viele lieber schon zu Lebzeiten darum. Immobilien, Geld und Unternehmen können frühzeitig auf die Nachkommen übertragen werden. Jedoch gibt es hierbei auch Fallstricke.

Ihre eigenen vier Wände mit Garten waren Ihnen schon lange zu groß, seitdem die Kinder aus dem Haus waren, die Treppe immer höher und die Gartenarbeit immer anstrengender wurde. Deshalb haben Sie es verkauft und sind in eine gemütliche und altersgerechte Eigentumswohnung gezogen. Von dem Geld für Ihr Haus, das Sie nach dem Kauf der Wohnung noch übrig hatten, haben Sie sich eine Reise gegönnt und schon etwas an die Enkel gegeben. Doch nun stellt sich die Frage: Was wird aus Ihrer neuen Eigentumswohnung?

Wenn Sie die Erbfolge nicht der gesetzlichen Nachfolgeregelung überlassen oder ein Testament oder einen Erbvertrag aufsetzen möchten, können Sie sich für die vorweggenommene Erbfolge entscheiden. Vorweggenommene Erbfolge bedeutet, dass die Übertragung des Erbes schon zu Lebzeiten stattfindet. Erbschaftssteuer und Pflichtteil, auf den im Testament enterbte Angehörige einen Anspruch haben, können so reduziert werden. Lassen Sie sich hierbei jedoch besser von einem Profi beraten. Die vorweggenommene Erbfolge ist vor allem dann sinnvoll, wenn einzelne Objekte – wie eine Immobilie – an bestimmte Personen wie Ehegatten oder Kinder übertragen werden sollen.

Möchten Sie als Erblasser zum Beispiel ihren Kindern einen möglichst frühen Einstieg in das Berufsleben ermöglichen oder den Ehepartner absichern, ist das eine geeignete Lösung. Bei der vorweggenommenen Erbfolge handelt es sich aber meist nicht um eine reine Schenkung, da auch eventuelle Belastungen wie Hypotheken oder Schulden mitübertragen werden.

Wenn Sie Ihr Vermögen – egal ob Geld oder Immobilien – zu Lebzeiten übertragen, geben Sie Ihre Existenzgrundlage aus der Hand. Als Erblasser ist es deshalb für Sie wichtig, Ihre Existenz zu sichern, indem Sie Rechte am Vermögen behalten. Das Nießbrauchrecht erlaubt Ihnen, das übertragene Vermögen zu nutzen und zu verwalten. Es empfiehlt sich also, alle denkbaren Interessenlagen und Ihre Rechte am Vermögen im Übergabevertrag zu regeln.

Im Fall Ihrer Eigentumswohnung können Sie also ein lebenslanges Wohnrecht im Vertrag festschreiben. So kann Ihre Wohnung nicht verkauft oder vermietet werden, solange Sie darin wohnen. Außerdem ist es empfehlenswert, auch Rückforderungsrechte in den Vertrag aufzunehmen. Unter bestimmten Umständen haben Sie als Erblasser so die Möglichkeit, das übertragene Vermögen zurückzufordern. Durch die Ausübung des Rückforderungsrechts werden Sie wieder zum Eigentümer. Umstände, die dazu führen könnten, wären, wenn der Übernehmer Ihrer Wohnung diese weiterverkaufen würde oder verschuldet wäre. Sollte eine Privatinsolvenz drohen, können Sie Ihr Erbe zurückerhalten. So wird gewahrt, dass das Erbe nicht gänzlich verloren geht.

Um hier als Erblasser den Überblick nicht zu verlieren, empfiehlt es sich, einen Immobilienprofi zu Rate zu ziehen. Dieser berät Sie, wie Sie Ihr Immobilien-Erbe am besten sichern.



Zusammenfassung

Wenn Sie diesen Ratgeber zu Ende gelesen haben, dann liegt mental eine große Reise hinter Ihnen. Sie haben sich mit vielen Fragen zum Wohnen im Alter beschäftigt – und hoffentlich die passenden Antworten darauf gefunden. In der Realität sind Sie sicherlich noch an irgendeinem Punkt mitten auf Ihrer Reise. Wir hoffen, dass unser Reiseführer Ihnen dabei geholfen hat, sich besser zu orientieren. Vielleicht wissen Sie nun schon genau, welchen Weg sie nehmen möchten: Wollen Sie umziehen oder in Ihrer Immobilie bleiben? Wollen Sie in eine Seniorenwohnung ziehen oder doch lieber ins betreute Wohnen, und wollen Sie Ihre Immobilie lieber verkaufen, vererben, vermieten oder übertragen? Aber auch wenn Sie jetzt noch nicht die Antworten auf all diese Fragen haben, ist das vollkommen in Ordnung. Denn wichtiger als schon genau zu wissen, welchen Weg Sie gehen wollen, ist es zu wissen, welche Wege Ihnen überhaupt zur Auswahl stehen und wohin Sie führen. Die Entscheidung, wie Sie Ihren Ruhestand verbringen möchten, ist umfangreich und geht mit vielen Überlegungen einher. Wir laden Sie dazu ein, auf dieses Buch zurückzukommen, wann immer Sie einen guten Rat brauchen. Gerne stehen wir Ihnen hierfür auch persönlich zur Verfügung.

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: ridofranz/Depositphotos.com
S.4 KostPhoto/Depositphotos.com , S.6 pikselstock/Depositphotos.com / S.9 KostPhoto / S.10 annas.stills.gmail.com/Depositphotos.com / S.11 alexxxey.07/Depositphotos.com / S.13 AndrewLozovyi/Depositphotos.com / S.18 ljsphotography/Depositphotos.com / S.19 Zveiger/Depositphotos.com / S.22 Prithan/Depositphotos.com / S.24 Prithan/Depositphotos.com / S.26 photographee.eu/Depositphotos.com / S.27 photographee.eu/Depositphotos.com / S.30 Wavebreakmedia/Depositphotos.com / S.35 Prithan/Depositphotos.com / S.36 AndrewLozovyi/Depositphotos.com / S.38 AndreyPopov/Depositphotos.com / S.41 Nitzman/Depositphotos.com/Depositphotos.com / S.45 aletia/Depositphotos.com / S.47 Nitzman/Depositphotos.com / S.51 IgorVetushko/Depositphotos.com / S.55 terroa/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