



RATGEBER

**ZUM VERKAUF
EINES HAUSES**

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	3
Der Hausverkauf und die vielschichtigen Gründe	4
Frei oder vermietet? – Was macht den Unterschied?	4
Der richtige Zeitpunkt	5
Mit oder ohne Makler?	5
Den richtigen Immobilienmakler finden	6
Der Ablauf des Hausverkaufs	7
Der Verkaufsprozess	7
Die Vorbereitungen	7
Die Zielgruppe der Käufer	8
Die Verkaufswertschätzung	8
Der Energieausweis	8
Das Exposé	9
Wichtige Dokumente	9
Der eigentliche Verkauf	10
Die Bonitätsprüfung	10
Die Wohnungsbesichtigung	11
Die Preisverhandlungen	13
Der Notartermin	13
Die Übergabe	14
Tipps für einen entspannten Verkauf Ihres Hauses	15
Immobilienverkauf zur Finanzierung des Neuerwerbs	16
Zwischenfinanzierung zur Absicherung	16
Ablauf der Zwischenfinanzierung	16
Besonderheiten der Zwischenfinanzierung	16
Hausverkauf trotz laufender Finanzierung	17
Austausch der Grundschuld und der Finanzierung	17
Hauskredit vorzeitig ablösen	18
Ablauf der Kreditablöse	18
Umschuldung	18
Vorfälligkeitsentschädigung einkalkulieren	18
Wichtige Punkte zur Vorfälligkeitsentschädigung	19
Wann keine Vorfälligkeitsentschädigung verlangt werden darf	19
Kosten für die vorzeitige Ablösung der Finanzierung	19
Alternative Finanzierungsübernahme durch den Käufer	20
Ablauf der Finanzierungsübernahme	20
Alternative Schuldnerwechsel	20
Vermietung als Alternative zum Hausverkauf	21
Risiken bei der Vermietung	21
Fazit	22

VORWORT

Ein eigenes Haus ist für viele der Inbegriff persönlicher Freiheit und Selbstverwirklichung. Bildet es doch für die meisten von uns die Basis, um eine Familie zu gründen, die Kinder in Ruhe und Geborgenheit aufwachsen zu sehen und gleichzeitig ausreichend Platz zu haben, den man individuell und entsprechend den eigenen Lebensvorstellungen bis ins hohe Alter nutzen kann.

Oftmals ist es an einem bestimmten Punkt im Leben dann aber doch nötig, dass das Haus verkauft werden muss oder soll. Die Gründe dafür sind mindestens ebenso vielseitig, wie es unterschiedliche Gebäudetypen gibt.

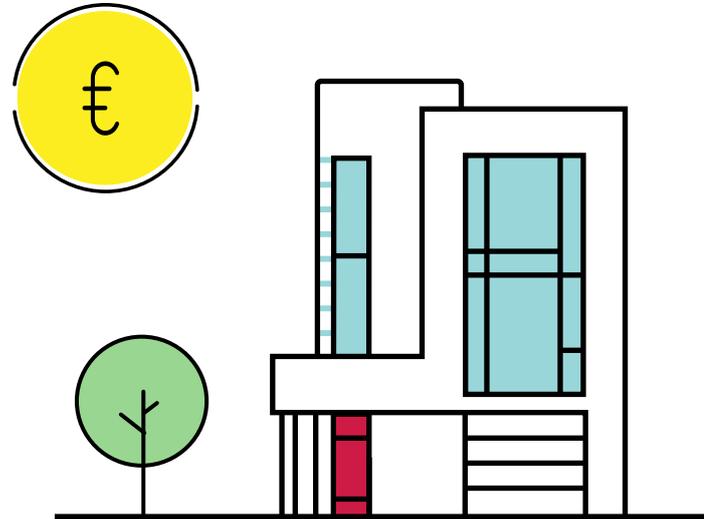
Allerdings ist der Verkaufsprozess eines Hauses ausgesprochen komplex und umfangreich, weswegen es selbstverständlich kein Vorhaben ist, welches sich einfach zwischen Montag und Freitag nach Feierabend erledigen lässt. Mitunter kann diese Komplexität auch dazu führen, dass Sie schnell den Überblick verlieren oder wichtige Aspekte außer Acht lassen. Das führt in der Regel zu keinem entspannten Verkaufsprozess oder gar einem wünschenswerten Verkaufsergebnis. Keineswegs selten führt der private Hausverkauf zu einem finanziellen Verlust, der sich nur schwerlich wieder abändern lässt.

Mit unserem Ratgeber möchten wir von GARANT Immobilien Ihnen eine strukturierte Leitlinie zur Orientierung an die Hand geben. Sollten Sie dennoch nicht auf all Ihre Fragen eine Antwort erhalten haben, stehen wir Ihnen selbstverständlich jeder Zeit zur Verfügung. Profitieren Sie von unserer umfassenden Erfahrung aus über 40 Jahren in der Immobilienbranche und nutzen Sie unser Netzwerk optimal für Ihren Hausverkauf.

DER HAUSVERKAUF UND DIE VIELSCHICHTIGEN GRÜNDE

Es steht außer Frage, dass es sehr viele Gründe gibt, warum jemand sein Haus verkaufen möchte oder muss. Während die einen einfach nach einem größeren Eigenheim Ausschau halten, weil sich weiterer Nachwuchs angekündigt hat oder die pflegebedürftigen Eltern mit im Haus leben sollen, steht bei anderen vielleicht ein Umzug aus beruflichen Gründen auf dem Plan. Wieder andere haben geerbt oder durchleben eine Scheidung oder Trennung und sehen sich gezwungen, das Haus zu veräußern, während andere ihren Lebensabend aus diversen Gründen an anderen Orten verbringen wollen oder müssen beziehungsweise sich einfach nur verkleinern möchten.

Während der Grund für einen Hausverkauf also sehr unterschiedlich gelagert sein kann, sind der Verkaufsprozess und die damit verbundenen Vorbereitungen in allen Fällen ähnlich gelagert.



FREI ODER VERMIETET? – WAS MACHT DEN UNTERSCHIED?

Unsere tagtägliche Erfahrung zeigt uns, dass keineswegs nur jene Häuser zum Verkauf angeboten werden, welche von den Eigentümern selbst bewohnt wurden. Häufig sind diese Immobilien auch vermietet.

In einem solchen Fall können Sie Ihr Haus natürlich trotzdem verkaufen. Allerdings sollten Sie sich darüber im Klaren sein, dass es sich auf die Käuferzielgruppe sowie den Verkaufspreis auswirken kann.

Kaufinteressenten, die zur Eigennutzung auf der Suche nach einem eigenen Domizil sind bevorzugen unbewohnte Häuser, da Sie ansonsten über eine Einigung mit dem Mieter oder auch

klageweise ihre Eigennutzung möglich machen müssen. Unter Umständen kann das auf dem freien Markt einen geringeren Verkaufspreis nach sich ziehen, denn die Nachfrage nach leerstehenden Immobilien ist bei Einfamilienhäusern wesentlich höher. Bei Mehrfamilienhäusern oder Wohn- und Geschäftshäusern sind primär Kapitalanleger die Zielgruppe, sodass Mietverhältnisse vorteilhaft sein können. Dies setzt allerdings voraus, dass die Mietverhältnisse professionell gestaltet wurden.

DER RICHTIGE ZEITPUNKT

Grundsätzlich sollten Sie genügend Zeit einplanen, wenn Sie Ihr Haus zu einem guten Preis verkaufen möchten. Doch mitunter erfordert es die eigene Lebenssituation, dass es eigentlich schneller gehen müsste. Vielleicht, weil Sie den Verkaufserlös dringend brauchen, um für eine andere Immobilie ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung zu haben. Oder weil nach der Scheidung alles schnellstmöglich geklärt und getrennt werden soll. Möglicherweise sind es auch Ihre Miterben, die relativ zügig ihren eigenen Erbanteil ausgezahlt haben möchten. In diesen Fällen wird es demnach kaum möglich sein, den richtigen Zeitpunkt abzuwarten, denn dann muss es oftmals zügig vorangehen.

Es gibt jedoch auch Lebenssituationen, in denen der Hausverkauf kein so dringliches Anliegen ist oder sein muss. Hier ist es durchaus ratsam, in aller Ruhe und wohlstrukturiert an das Verkaufsprojekt heranzugehen. Neben all den komplexen Vorbereitungen ist es manchmal ganz sinnvoll, sich auch über die Entwicklung der Immobilienpreise zu informieren oder bei sehr viel Zeit eine günstige Zinspolitik abzuwarten.

MIT ODER OHNE MAKLER?

Das Beauftragen eines Maklers kann sehr hilfreich sein. Dies nicht zuletzt, weil eine professionelle Verkaufswertschätzung die Grundlage einer optimalen Vermarktung der Immobilie ist. Der Makler kann beispielsweise auch aktiv werden, wenn Sie Ihr Haus verkaufen, weil Sie in eine andere Stadt ziehen oder weil Sie sich räumlich verkleinern oder vergrößern wollen. In diesem Fall kann Sie der Immobilienmakler gleichzeitig darin unterstützen, ein geeignetes neues Wohndomizil zu finden.

Ein fachkundiger und erfahrener Immobilienmakler kann Ihnen zudem vieles erleichtern, tritt er doch objektiv, neutral und emotionslos an den Verkaufsprozess heran. Neben dem zeitlichen Aufwand, den er Ihnen abnehmen kann, wird es unter Umständen ein großer Vorteil sein, ihn als Fachmann zu Rate zu ziehen.

Die Vorteile bei einer Maklerbeauftragung liegen auf der Hand. Denn Sie können in vielerlei Hinsicht davon profitieren, dass der Makler den kompletten Verkaufsprozess übernimmt, indem er u.a.:

- im ersten Schritt mit Ihnen gemeinsam das Verkaufsziel festlegt
- eine Verkaufswertschätzung durchführt, um den optimalen Angebotspreis zu ermitteln und festzulegen
- Ihnen hilfreiche Tipps für die Vorbereitungen im Haus und im Außenbereich gibt
- eine Marktanalyse für Ihr Immobilienobjekt unter Berücksichtigung der regionalen Besonderheiten vornimmt
- eine umfassende Dokumentation erstellt

- Dokumente bei Ämtern besorgt, wie zum Beispiel Baupläne, das Baulastenverzeichnis oder Grundbuchauszüge
- Ihre Immobilie bewirbt und anbietet
- alle Kaufinteressenten und deren Anfragen betreut
- für Sie die Besichtigungstermine organisiert & übernimmt
- eine Vorauswahl bei potenziellen Kaufinteressenten vornimmt
- die nötigen Bonitätsprüfungen von Interessenten anstößt
- die Verkaufsverhandlungen führt
- den Notartermin vorbereitet
- die Übergabe des Hauses organisiert und durchführt

Ein gut vernetzter und seriöser Makler wird zudem stets die Unterstützung bei der Kontaktaufnahme zu fachkundigen Dritten anbieten. Das kann eine juristische oder steuerliche Beratung ebenso betreffen, wie einen guten Handwerker oder das passende Umzugsunternehmen.

Darüber hinaus können bei einem Hausverkauf zusätzliche Kosten entstehen, die bei einer Maklerbeauftragung de facto umgangen werden können. Dazu gehören beispielsweise:

Kosten für den Energieausweise	ca. 50 – 300 €
Kosten für eine Verkaufswertschätzung	ca. 1.000 – 2.000 €

Ohne die Beauftragung eines professionellen Maklers würden zudem Kosten für die Bewerbung des zum Verkauf stehenden Hauses u.v.m. auf Sie zukommen. Wie hoch diese sein können, hängt davon ab, wie viel Aufwand Sie in diesem Punkt betreiben wollen und möglicherweise

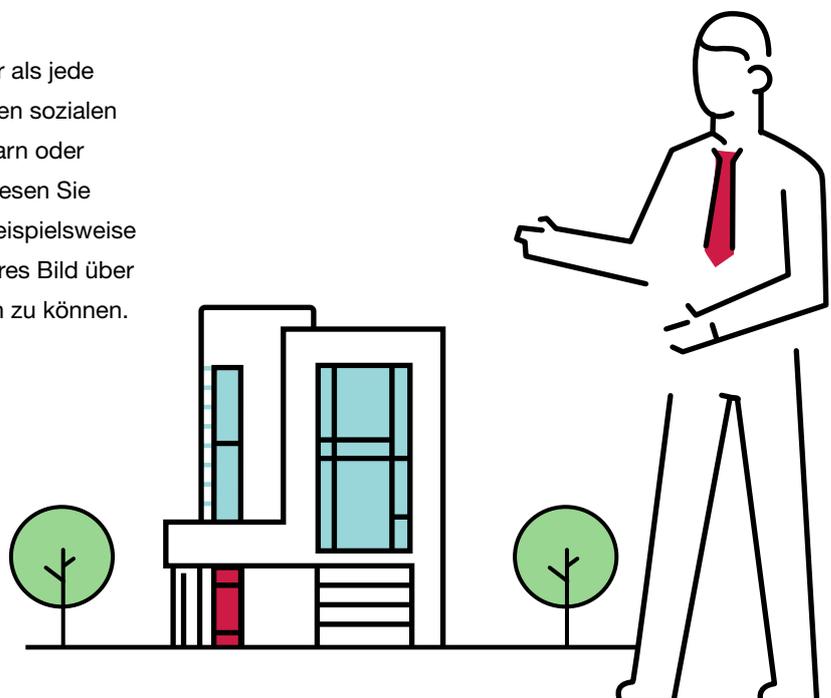
DEN RICHTIGEN IMMOBILIENMAKLER FINDEN

Die Entscheidung, einen Immobilienmakler mit dem Immobilienverkauf zu beauftragen, dürfte Ihnen zum Vorteil gereichen. Allerdings gilt es bei der Auswahl einiges zu beachten und selten ist der Erstbeste auch der passende Partner für einen erfolgreichen, zügigen Verkauf.

Um ein wirklich namhaftes Unternehmen in dieser Branche ausfindig zu machen, helfen Ihnen die nachfolgenden Tipps:

1. Achten Sie bei Ihrer Wahl darauf, ob das Maklerunternehmen eine langjährige Erfahrung aufzuweisen hat. Natürlich wird es immer auch junge und ambitionierte Makler geben, die professionell arbeiten und alle gesetzlichen Vorschriften kennen und beachten. Aber bei einem Immobilienverkauf kann die Erfahrung und spezielles Wissen darüber entscheiden, ob der Verkauf optimal und zügig verläuft.
2. Achten Sie darauf, dass der Makler „aus der Gegend“ kommt. Denn nur mit regionalen Marktkenntnissen ist ein optimaler Verkaufserfolg möglich.
3. Achten Sie auf die Expertise und Ausbildung des Maklers. Optimalerweise hat der Makler eine eigene Ausbildungsakademie und hat auch Sachverständige in seinen Reihen.
4. Besonders optimal ist es, wenn der Makler darüber hinaus auch überregional tätig ist. Dadurch können Sie beim Umzug an beiden Orten mit dem Makler zusammenarbeiten.
5. Gute und glaubhafte Referenzen sagen mehr als jede Werbebotschaft. Nutzen Sie ruhig Ihre eigenen sozialen Netzwerke und fragen Sie Bekannte, Nachbarn oder Freunde über den entsprechenden Makler. Lesen Sie Bewertungen und Kundenmeinungen, wie beispielsweise von GARANT Immobilien, um sich ein besseres Bild über die Arbeitsweise und die Leistungen machen zu können.
6. Ebenso wichtig für eine objektive Einschätzung sind namhafte Kooperationspartner des Maklerbüros. Je namhafter, desto besser. Denn diese Geschäftsverbindungen geben Ihnen Aufschluss darüber, wie gut Ihr eigenes Projekt bei dem Immobilienmakler Ihrer Wahl aufgehoben ist.
7. Erkundigen Sie sich entweder bei dem Makler selbst oder auf dessen Homepage, auf welche Immobilienobjekte er sich spezialisiert hat. Dadurch können Sie bereits vor der Maklerbeauftragung ausschließen, dass der Makler für Industrieobjekte nun Ihr Wohneigentum verkaufen soll, wobei er möglicherweise nicht hinreichend Erfahrungen dafür hat.
8. Nutzen Sie die Möglichkeit den Immobilienmakler persönlich kennenzulernen. Der Verkauf einer Immobilie ist nicht nur eine kühle Rechenaufgabe, sondern immer auch eine emotionale Angelegenheit. Da sollte Sympathie ebenso stimmig sein, wie Ihr erster Eindruck. Zudem können Sie auf diesem Weg gleich herausfinden, wie professionell der Makler und sein Team arbeiten.

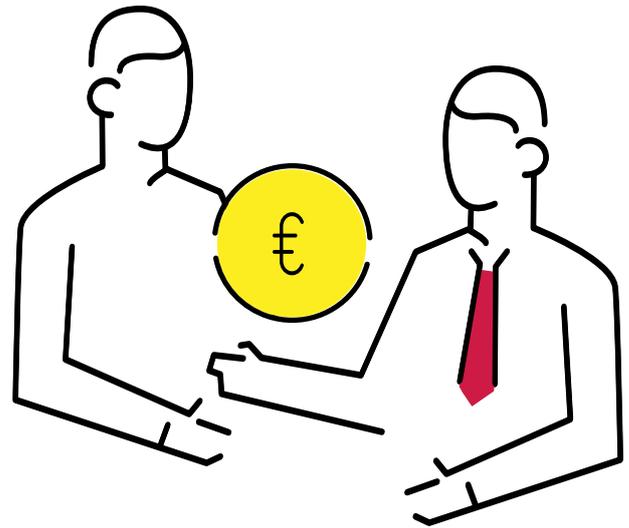
Im Übrigen ist der Makler nicht nur eine gute Wahl, wenn es um den Verkauf Ihrer Immobilie geht. Auch im Falle einer Vermietung oder der Suche nach einem neuen Wohnhaus kann er Ihnen ein sehr guter und professioneller Berater sein.



DER ABLAUF DES HAUSVERKAUFS

Damit Sie Ihr Haus am Ende zu einem guten Preis veräußern können, braucht es zunächst einiges an Vorbereitungen und einer guten Planung, um die einzelnen Phasen des Verkaufsprozesses strukturiert ablaufen können.

Es beginnt im Grunde mit der Überlegung, ob und wann Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten. Haben Sie diesbezüglich einen Entschluss gefasst, sollten Sie sich darüber im Klaren sein, dass es Zeit kostet, Ihr Haus gewinnbringend an den Mann oder die Frau zu bringen.

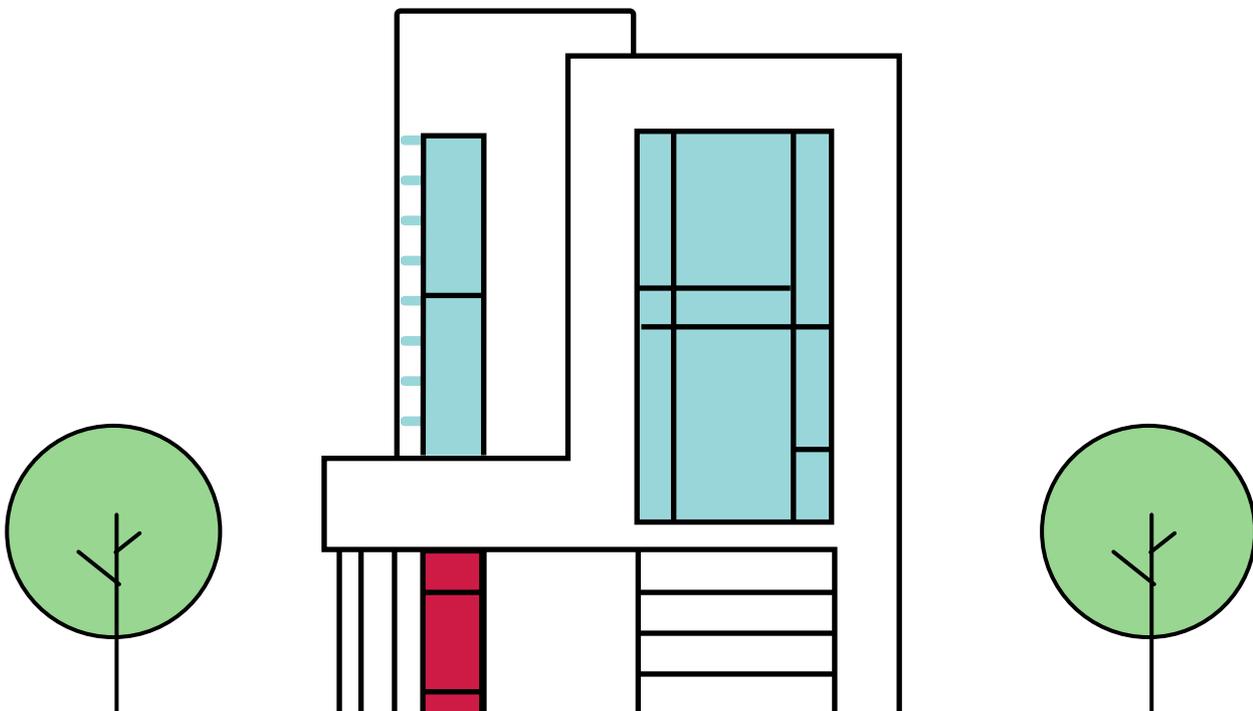


DER VERKAUFSPROZESS

Um den eigentlichen Verkauf anzugehen, sind zunächst einige Vorbereitungen nötig, bevor man sich mit Besichtigungsterminen und potenziellen Kaufinteressenten auseinandersetzt. Schlussendlich findet der Verkauf eines Hauses seinen Höhepunkt im Notartermin und der endgültigen Übergabe des Objektes an den neuen Eigentümer.

DIE VORBEREITUNGEN

Die Vorbereitungen für einen Verkauf - des eigenen oder auch geerbten Hauses - sind einigermaßen komplex. Beinhalten Sie doch die Vorbereitung der Immobilie selbst und reichen bis hin zum Zusammenstellen aller Unterlagen und Dokumente. Um Ihnen einen kleinen Überblick zur Orientierung zu geben, haben wir Ihnen nachfolgend alle wichtigen Aspekte zusammengestellt.



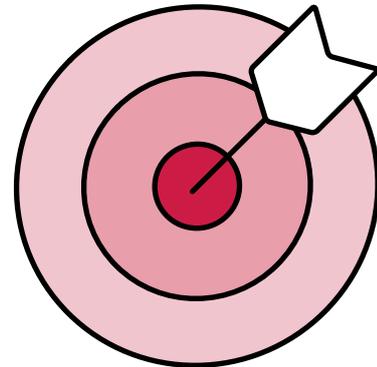
DIE ZIELGRUPPE DER KÄUFER

Bei einem Hausverkauf ist die Käuferzielgruppe durchaus ein wichtiger Aspekt, schließlich können Sie mit dem Wissen um die Zielgruppe Ihre Verkaufsstrategie wesentlich differenzierter ausarbeiten und festlegen.

Ausschlaggebend sind hierfür aber die folgenden Punkte:

- Handelt es sich bei der Immobilie um ein Einfamilienhaus oder ein Mehrfamilienhaus oder ein Wohn- und Geschäftshaus?
- Ist das Haus bewohnt beziehungsweise vermietet oder steht es leer?

Während ein leerstehendes und sozusagen bezugsfertiges Einfamilienhaus überwiegend Personen anspricht, die selbst darin wohnen wollen, sind Mehrfamilien- oder Wohn- und Geschäftshäuser eher eine Kapitalanlage für potenzielle Käufer. Auch wenn der Kaufinteressent anschließend eine Wohnung des von Ihnen gekauften Mehrfamilienhauses selbst bewohnen wird, betrachtet er das Haus als Ganzes als Kapitalanlage. Denn die anderen Wohneinheiten lassen sich vermieten und bieten ihm eine Einnahmequelle auf lange Sicht.



DIE VERKAUFS- WERTSCHÄTZUNG

Um den optimalen Verkaufserlös zu erzielen, benötigen Sie eine professionelle Verkaufswertschätzung. Der Start der Bewerbungsphase mit dem richtigen Angebotspreis ist entscheidend dafür, dass letztendlich der optimale Verkaufspreis erzielt wird. In jedem Fall ist es ganz wichtig, dass Sie den Wert Ihrer Immobilie genau kennen.

In das Verkehrswertgutachten fließen unter anderem folgende Faktoren mit ein:

- der Tag, an dem die Wertermittlung stattgefunden hat, da er über die aktuelle Marktlage auf dem Immobilienmarkt etwas aussagt
- Lage der Immobilie
- die Eigenschaften der Immobilie einschließlich Ausstattung, Grad der Erschließung sowie tatsächliche Beschaffenheit der Bausubstanz

DER ENERGIEAUSWEIS

Neben dem Verkehrswertgutachten brauchen Sie vor dem Verkauf Ihres Hauses ebenso einen Energieausweis. Dieser beinhaltet alle relevanten Daten zur Energieeffizienz des Wohnhauses, wodurch ein potenzieller Käufer einen Einblick in die Energiekosten erhält.

Ausgenommen davon sind folgende Gebäudetypen:

- kleinere Gebäude mit einer Nutzfläche von weniger als 50 m²
- denkmalgeschützte Gebäude
- Gebäude mit Sondernutzung, wie zum Beispiel Ställe, Werkstätten
- Objekte ohne regelmäßige Beheizung oder Kühlung, wie beispielsweise Ferienhäuser

Alle anderen Gebäudetypen brauchen demnach einen Energieausweis, der üblicherweise eine Gültigkeit von 10 Jahren hat.

DAS EXPOSÉ

Zusätzlich ist es bei einem Immobilienverkauf immer wichtig, für den Kaufinteressenten ein ausführliches Exposé vorzubereiten. Zunächst einmal dient es als verkaufsförderndes Element und enthält zudem alle wichtigen Eckdaten zur Immobilie auf einen Blick. Jeder potenzielle Käufer wird Ihnen dankbar dafür sein, denn dadurch bleiben auch Dinge in seinem Gedächtnis, die eventuell beim späteren Verkaufsgespräch untergehen oder schnell in Vergessenheit geraten.

Ein Exposé sollte daher immer auch mit ansprechenden Fotos ausgestattet sein. Darüber hinaus werden es aber folgende Angaben sein, die eine Kaufentscheidung bei einem Interessenten beeinflussen können:

- Lage des Objektes
- die das Immobilienobjekt umgebende Infrastruktur und Verkehrsanbindung
- Anzahl und Größe der Räume einschließlich nutzbarer Nebengebäude
- Größe der Nutz- und Wohnfläche
- Grundrisse
- Überblick über Baujahr, Bauart, Unterkellerung oder Dachboden, Sanierungen und Umbauten mit Datumsangabe
- Ausstattung von Gebäude und Grundstück wie zum Beispiel Heizungsart, Fußböden, Sanitäreinrichtungen, Zustand von Fenstern und Türen sowie Angaben zur Terrasse, Garage, Balkon und Garten
- laufende Betriebskosten
- Angaben aus dem Energieausweis
- Verkaufspreis
- persönliche Details bezüglich Kontaktaufnahme sowie die Erreichbarkeit
- Eintragungen im Grundbuch oder im Baulastenverzeichnis
- Mängel

Wichtige Dokumente

Sofern Sie Ihr Haus eigenständig und ohne Hilfe eines Maklers veräußern möchten, werden unter anderem folgende Dokumente benötigt:

Dokumentenart

Grundbuchauszug (max. 3 Monate alt)

Flurkarte

Grundriss

Baupläne, Baubeschreibungen und Baugenehmigungen

Energieausweis

evtl. Mietvertrag inkl. möglicher Mieterhöhungsschreiben und Briefwechsel mit dem Mieter

Teilungserklärung, sofern nicht die gesamte Immobilie verkauft wird, sondern nur ein Teil

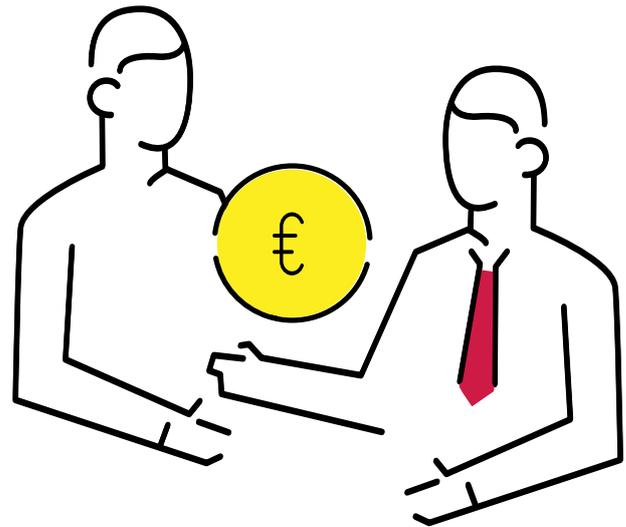
Flächenberechnung, da die Wohnfläche i.d.R. nicht aus dem Grundriss hervorgeht

Viele dieser benötigten Unterlagen und Dokumente wird Ihnen der Makler besorgen, sofern Sie einen beauftragen.

DER EIGENTLICHE VERKAUF

Beim eigentlichen Verkauf eines Hauses geht es vornehmlich darum, einen geeigneten Käufer für die Immobilie zu finden. Das ist nicht in jedem Fall immer ganz einfach, denn in der Regel kennt man nur selten den Kaufinteressenten. Das bedeutet, dass es oftmals schwierig sein kann, eine richtige Einschätzung über den potenziellen Käufer zu treffen. Wenngleich mitunter Sympathie ein wichtiges Kriterium sein kann, so ist es doch gerade bei einer Veräußerung von einer Wohnimmobilie nicht gerade die beste Grundlage. Immerhin kann selbst der sympathischste Kaufinteressent unter Umständen nicht so liquide sein, wie er angibt.

Deswegen sollte immer einer Bonitätsprüfung vorgenommen werden, bevor man den Verkaufsprozess weiterverfolgt.



DIE BONITÄTSPRÜFUNG

In der Regel wird jeder Kaufinteressent bereitwillig eine Selbstauskunft geben. Dennoch ist es durchaus sinnvoll, wenn Sie diese durch eine Prüfung der Bonität ergänzen, sofern Sie Ihr Haus in Eigenregie verkaufen. Dadurch sind Sie als Verkäufer eines Hauses stets auf der sicheren Seite was die Zahlung des vereinbarten Kaufpreises für Ihr Immobilienobjekt angeht. Nehmen Sie die Dienste eines Maklers beim Hausverkauf in Anspruch, wird dieser i.d.R. eine Finanzierungsbestätigung und/oder einen Eigenkapitalnachweis von Ihrem Kaufinteressenten verlangen.

Neben der ganz klassischen Selbstauskunft, die bereits als einfache Bonitätsprüfung zu bewerten ist, haben Sie als Anbieter eines Wohnhauses noch weitere Optionen, mit denen Sie die Zahlungsfähigkeit eines potenziellen Käufers besser abschätzen können. So können Sie als Immobilienverkäufer unter anderem folgende Wege zur Prüfung der Bonität wählen:

1. die sogenannte SCHUFA-Abfrage, bei der Sie Auskunft über die Zahlungsfähigkeit und Zuverlässigkeit von Privatpersonen und Unternehmen erhalten
2. die Vorlage einer Finanzierungszusage des zuständigen Kreditinstituts des Kaufinteressenten

Hält ein potenzieller Käufer für Sie eine solche Zusage seiner Bank oder Sparkasse bereit, sollten Sie jedoch unbedingt prüfen, ob die Anschrift und die Bezeichnung der darin aufgeführten Immobilie mit dem von Ihnen angebotenen Objekt übereinstimmen.

Gewährt Ihnen ein Kaufinteressent zusammen mit seiner Selbstauskunft Einblicke in seine Kontoauszüge oder Depots, sollten diese nicht älter als zwei Wochen sein. Ansonsten sind sie wenig aussagekräftig, was den geplanten Eigentumswechsel einer Immobilie angeht.

DIE WOHNUNGS- BESICHTIGUNG

Bevor es schlussendlich zu einem Verkauf kommt, wird natürlich jeder potenzielle Käufer eine Hausbesichtigung dafür nutzen, sich mit dem von Ihnen angebotenen Immobilienobjekt vertraut zu machen. Nur anhand des bereitgestellten Exposés wird Ihnen der Verkauf sicher nicht gelingen.

Doch bevor Sie mit einem Kaufinteressenten einen Termin für diese Besichtigung vereinbaren, sind einige Vorbereitungen notwendig. Sicherlich möchten Sie Ihr Eigenheim so präsentieren, dass dem Interessenten eine Kaufentscheidung leichter fällt und der Verkauf zustande kommt.

Aus diesem Grund ist es vor der ersten Besichtigung wichtig, das zum Verkauf angebotene Wohnhaus genau unter die Lupe zu nehmen. Um Ihnen diese Bestandsaufnahme etwas zu erleichtern, haben wir für Sie eine Checkliste mit beispielhaften Maßnahmen zusammengestellt.

- ✓ Reinigung von eventuell noch vorhandenen Teppichen, Gardinen und Polstermöbeln
- ✓ Vollumfängliche Grundreinigung aller Innenräume inklusive Sanitärbereich sowie Reinigung von Fenstern und Türen
- ✓ Verstauen von noch vorhandenen persönlichen Dingen, Gegenständen oder von Reinigungsutensilien
- ✓ Schönheitsreparaturen inklusive der Überprüfung der Elektrik in allen Innenräumen
- ✓ Gründliches Lüften der gesamten Wohnung
- ✓ Stromzähler, Wasseruhr und Anschlüsse für Telefon sowie TV zugänglich machen
- ✓ Schönheitsreparaturen im Außenbereich inklusive Zäune, Geländer, Außenbeleuchtung oder an der Fassade vornehmen
- ✓ Rasen mähen, Unkraut von Beeten entfernen, Laub und Gartengeräte entfernen

Für einen Kaufinteressenten kann es durchaus ansprechender sein, wenn ein Homestager Ihre Immobilie so vorbereitet, dass sie ansprechender wirkt. Völlig leere Räume wirken meist kalt und unpersönlich, was erfahrungsgemäß bei vielen Interessenten nicht so gut ankommt.

Darüber hinaus sollten die Termine für Hausbesichtigungen recht großzügig geplant werden. Das bedeutet, dass Sie Massenbesichtigungen möglichst vermeiden und für jeden Kaufinteressenten genügend Zeit einräumen. Denn im Rahmen der Besichtigung wird es unter Umständen viele Fragen geben, wofür man einfach einen ausreichenden Zeitrahmen braucht. Zwischen Tür und Angel kauft schließlich niemand eine Immobilie.

Zu den Vorbereitungen einer Hausbesichtigung gehören zudem folgende Punkte, die es zu beachten gilt:

- halten Sie alle nötigen Unterlagen bereit
- legen Sie Stift und Papier bereit, damit Kaufinteressenten sich gegebenenfalls Notizen machen können
- schaffen Sie eine entspannte und lockere Atmosphäre, was unter Umständen mit bereitstehenden Getränken und kleinen Snacks leicht zu bewerkstelligen ist
- bereiten Sie sich auf mögliche Fragen gut vor

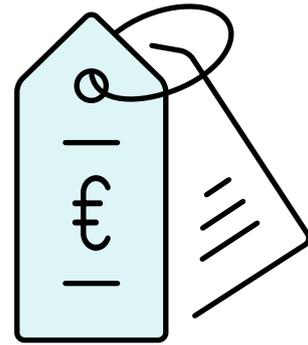
Möglicherweise werden interessierte Käufer bereits vor der Hausbesichtigung und nur auf der Grundlage des Exposés die vielfältigsten Fragen an Sie haben. Um sich darauf gut vorbereiten zu können, haben wir für Sie einige typische Fragen in einer Checkliste zusammengestellt:

- ✓ Darf das Gartengrundstück bebaut werden?
- ✓ Wie ist das Wegerecht geregelt?
- ✓ Gibt es eine Grundschuld für die Immobilie?
- ✓ Wie hoch beläuft sich momentan die Grundschuld für das Haus?
- ✓ Gibt es sonstige Belastungen im Grundbuch?
- ✓ Gibt es Eintragungen im Baulastenverzeichnis?
- ✓ Entspricht der Bau der Immobilie den baurechtlichen Genehmigungen?
- ✓ Gibt es durch das Gebäudeenergiegesetz Handlungsbedarf?
- ✓ Wie ist die Verkehrsanbindung?
- ✓ Wie ist die Verkehrslage in unmittelbarer Umgebung?
- ✓ Gibt es private oder öffentliche Parkmöglichkeiten?
- ✓ Wie sieht es mit der Nachbarschaft aus?
- ✓ Wo ist die Sonnenseite bzw. wie ist der Verlauf der Sonne?
- ✓ Wie sicher ist die Wohngegend?
- ✓ Wie gut ist das Haus isoliert?
- ✓ Wann wurden Dach, Stromleitungen, Fenster und Wasserrohre saniert/modernisiert?
- ✓ Gibt es einen Wasserschaden, Pilzbefall oder andere ökologische Altlasten am und im Gebäude?
- ✓ Sind Dachboden und Kellerräume vorhanden?
- ✓ In welchem Zustand sind Dachboden und Kellerräume?
- ✓ Wie wird das Haus beheizt?
- ✓ Welche Wände sind tragende Wände?
- ✓ Gehört die Einbauküche inklusive dazu oder ist eine Abschlagszahlung dafür notwendig?
- ✓ In welchem Turnus kommen die Versorger, also Müllabfuhr oder Grubenentleerung?
- ✓ Warum soll das Haus verkauft werden?



DIE PREISVERHANDLUNGEN

Als Grundlage für das Angebot und die Preisverhandlungen dient natürlich auch in Ihrem Fall eine Verkaufswertschätzung für Ihr Immobilienobjekt. Ein von Ihnen beauftragter Makler wird diese Verkaufswertschätzung gern für Sie vornehmen, damit Sie einen möglichst guten Verkaufspreis erzielen können.



DER NOTARTERMIN

Sind Sie sich mit einem Kaufinteressenten einig geworden, gehört beim Verkauf eines Hauses abschließend der Notartermin zum Verkaufsprozess.

Der Notar fungiert als neutrale Instanz und auf gesetzlicher Grundlage. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass in jedem Fall die notarielle Beurkundung bei einem Immobilienverkauf gesetzlich vorgeschrieben ist. In Deutschland ist hierbei die Regel, dass meist der Käufer die Notarkosten übernimmt. Wenngleich meist im Kaufvertrag geregelt ist, dass der Käufer die Notarkosten begleicht, sind doch beide Parteien haftbar. Das tritt in dem Fall ein, wenn der Käufer Ihrer Immobilie beispielsweise das Notarhonorar nicht innerhalb der festgesetzten Frist zahlt.

Nach dem für alle so wichtigen Notartermin ist der Verkaufsprozess der Immobilie jedoch noch nicht vollständig beendet. Vielmehr wird nach diesem Termin der Notar aktiv. Denn er wird in den nun kommenden Wochen dafür sorgen:

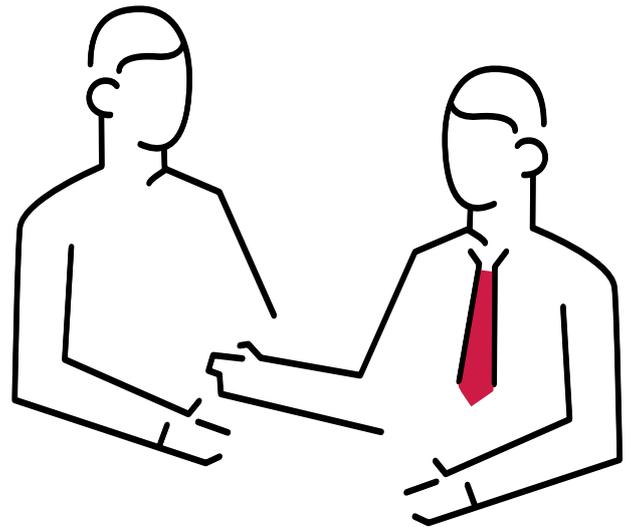
1. dass i.d.R. im Grundbuch eine Auflassungsvormerkung vorgenommen wird und eventuelle Vorkaufsrechte geprüft werden
2. dass die Immobilie lastenfrei übertragen werden kann
3. dass der Käufer eine schriftliche Aufforderung zur Zahlung der Kaufsumme erhält
4. dass der Verkäufer den Zahlungseingang meldet und bestätigt
5. dass im Grundbuch der ehemalige Eigentümer gelöscht und der neue Eigentümer eingetragen wird



DIE ÜBERGABE

Nach dem Notartermin braucht es üblicherweise vier bis acht Wochen, bis alle Formalitäten erledigt sind. Erst dann wird es in der Regel zu einer Übergabe des Immobilienobjektes kommen.

Eine solche Übergabe sollte ordnungsgemäß ablaufen, was bedeutet, dass eventuelle Mängel schriftlich fixiert werden sollten, um spätere Streitigkeiten zu vermeiden. Ebenso sollten in einem Übergabeprotokoll wichtige Daten und Fakten aufgenommen werden, die wir für Sie nachfolgend beispielhaft aufgeführt haben:



- Übergabegrund und Datum
- persönliche Angaben zum Verkäufer und Käufer inklusive Anschrift
- Angaben zum Immobilienobjekt
- alle Zählerstände von Gas, Strom und Wasser etc.
- ein Vermerk, bis zu welchem Datum Nebenkosten und sonstige Gebühren bezahlt sind
- die Auflistung aller Unterlagen und Dokumente, die für diese Immobilie relevant sind und übergeben wurden, also eventuelle Miet- und Pachtverträge, Mieterakten, Baupläne, Grundrisse, Vermessungen, Versicherungsunterlagen und Grundsteuerbescheid etc.
- eine Auflistung bezüglich Inventars und Zubehör, welches vom neuen Besitzer übernommen wird
- eine genaue Mängelliste für jeden Raum oder Bereich der Immobilie
- eine Frist, in welcher eventuelle Mängel durch den Verkäufer behoben sein sollten
- alle Angaben zu Versorgern und Dienstleistern wie beispielsweise Müllentsorgung oder Stromanbieter, die bisher für dieses Objekt in Anspruch genommen wurden
- durchgeführte Renovierungsarbeiten oder Reparaturen, die vor der Wohnungsübergabe eventuell durchgeführt wurden
- eingebaute Filter- und Klimaanlage können als Zusatzangaben aufgenommen werden

Die Anzahl der Haus- und Wohnungsschlüssel wird im Übergabeprotokoll als sonstige Bemerkung erfasst. Idealerweise ist bei der Übergabe noch ein neutraler Zeuge zugegen. Auf diese Weise können für beide Seiten alle Angaben noch einmal bestätigt werden.

TIPPS FÜR EINEN ENTSPANNTEN VERKAUF IHRES HAUSES

Neben der Beauftragung eines Maklers können Sie den Verkauf Ihrer Immobilie weitaus entspannter gestalten, wenn Sie sich die nachfolgenden Tipps zu Herzen nehmen:

- 1.** Verlassen Sie sich keinesfalls auf eine Immobilienbewertung mittels Onlinerechner und dergleichen aus dem Internet. Denn hier wird der tatsächliche Zustand ebenso wenig einkalkuliert, wie die regionalen Unterschiede, die Ihr Makler jedoch sehr genau kennt. Die Grundlage eines erfolgreichen Verkaufs bzw. eines optimalen Verkaufspreises ist der richtige Angebotspreis von Anfang an.
- 2.** Beachten Sie den Zeitrahmen bezüglich der Spekulationssteuer, die dann fällig wird, wenn Sie Ihr Haus weniger als 10 Jahre besessen haben und durch den Verkauf einen Gewinn erwirtschaften. Haben Sie jedoch in den vergangenen drei Jahren das Haus selbst bewohnt, entfällt diese Steuer und Sie sind davon befreit.
- 3.** Verkaufen Sie Ihr Haus möglichst niemals unter Zeitdruck oder gar ohne angemessene Vorbereitung. Das kann zu einem deutlich schlechteren Verkaufsergebnis führen. Nutzen Sie stattdessen das Angebot eines kompetenten Immobilienmaklers, der Ihnen in dieser Hinsicht sehr viel abnimmt und Ihnen somit Zeit und Ruhe verschafft.
- 4.** Fotos sind eine gute Möglichkeit, um Ihr Haus und das dazu gehörige Grundstück optimal anzubieten. Verzichten Sie aber darauf, diese Aufnahmen in einem sehr privaten Umfeld, etwa von der letzten Familienfeier oder in einem ungepflegten Zustand aufzunehmen. Schaffen Sie stattdessen vor den Bildaufnahmen einen optimalen Zustand, damit potenzielle Kaufinteressenten auch wirklich von Ihrem Verkaufsangebot angesprochen werden.
- 5.** Sofern Sie Ihre Immobilie privat und ohne Maklerunterstützung verkaufen wollen, achten Sie darauf, den Besichtigungsterminen und den Kaufinteressenten die nötige Zeit einzuräumen. Dazu gehört auch, dass Sie pünktlich vor Ort sind und dem potenziellen Käufer nicht den Eindruck vermitteln, dass Ihnen dieser Verkauf eigentlich egal ist oder Sie Besseres zu tun haben.
- 6.** Lassen Sie sich nicht zur vorschnellen Unterzeichnung des Kaufvertrages hinreißen. Sofern Sie den Verkauf Ihres Hauses privat, also ohne Maklerbeauftragung durchführen, sollten Sie sich wenigstens die wichtigsten

Expertenankünfte dazu einholen. Fehlt nämlich etwas im Vertrag, kann das für Sie finanzielle Nachteile bedeuten.



IMMOBILIENVERKAUF ZUR FINANZIERUNG DES NEUERWERBS

Der Verkauf einer Immobilie, um damit einen Neuerwerb zu finanzieren, kommt gar nicht so selten vor. Jedoch brauchen auch der Immobilienverkauf und Neukauf selbst bei optimalen Voraussetzungen seine Zeit.

Zudem ist es nach unserer Erfahrung meist so, dass der Kaufpreis für das neue Wohneigentum bereits beglichen werden muss, während das bisherige Eigenheim noch mitten im Verkaufsprozess steckt. Ein nahtloser Übergang ist nur sehr selten machbar und realistisch. Da ist guter Rat teuer. Hier kann eine Zwischenfinanzierung eine gute Option sein.

ABLAUF DER ZWISCHEN- FINANZIERUNG

Der Ablauf der Zwischenfinanzierung ist relativ einfach. In der Regel wird diese für die Dauer von 6 bis 24 Monaten gewährt. Im Grunde also eine optimale Zeitspanne, um den Immobilienverkauf für die alte Immobilie in Ruhe abzuwickeln und gleichzeitig das neue Wohneigentum schon in Besitz zunehmen. Die Höhe des Zwischendarlehens richtet sich nach dem Verkaufswert der alten Immobilie. Ist dieser Wert bedeutend geringer als der Immobilienpreis für das neue Haus, wird es sinnvoll sein, hier noch weitere Sicherheiten wie zum Beispiel Eigenkapital, Lebensversicherungen oder Bausparverträge zu hinterlegen. Damit lässt sich in der Regel ein größerer Kreditrahmen erreichen.

ZWISCHEN- FINANZIERUNG ZUR ABSICHERUNG

Die Bezeichnung Zwischenfinanzierung erklärt sich eigentlich von selbst. Denn diese Art der Finanzierung dient der Überbrückung, bis der Verkaufserlös aus dem Immobilienverkauf verfügbar ist, um die neue Wohnimmobilie zu bezahlen.

Bei der Zwischenfinanzierung handelt es sich um ein spezielles Darlehen, welches auf maximal 24 Monate angelegt ist. Das bedeutet für Sie, dass Sie von Ihrer Bank einen Zwischenkredit erhalten, bei dem Sie das im Verkaufsprozess befindliche Immobilienobjekt als Sicherheit anbieten. In der Regel sind Banken recht zugänglich für derlei Anfragen, gehen sie doch nur ein geringes Risiko ein. Aufgrund der Besonderheit dieser Zwischenfinanzierung werden die Grundpfandrechte und die Auszahlungsansprüche an Ihre Bank abgetreten, sodass eine Ablösung des Zwischenkredits in der Regel befürwortet wird.

BESONDERHEITEN DER ZWISCHENFINANZIERUNG

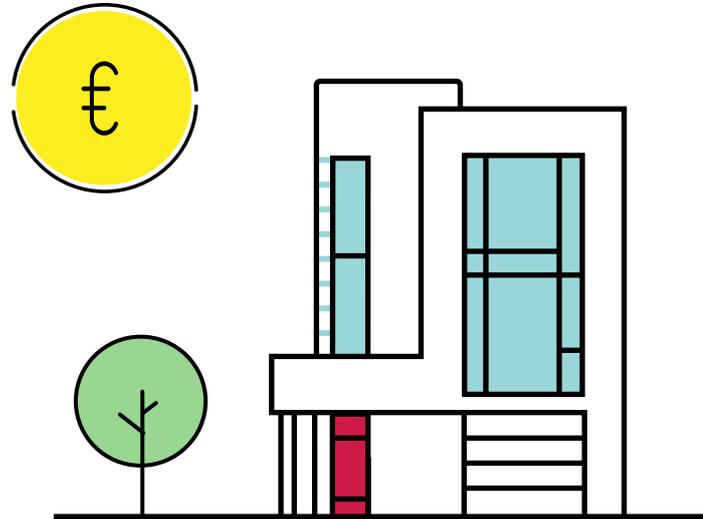
Zunächst müssen Sie bei einer Zwischenfinanzierung oftmals keine Tilgungsraten begleichen, sondern vorläufig nur die aktuellen Zinsen. Aufgrund der kurzen Vertragslaufzeit für diesen Zwischenkredit sind Zinsbindungen hier nicht vorgesehen. Jedoch haben Sie dafür bei einem solchen speziellen Darlehen i.d.R. die Möglichkeit, die Kreditsumme sofort zu tilgen, sobald der Verkaufserlös der Immobilie bei Ihnen eingegangen ist. Im Gegensatz zu anderen Kreditformen wird hier gewöhnlich keine Vorfälligkeitsentschädigung fällig.

Allerdings sollten Sie sich darüber bewusst sein, dass diese Art der Finanzierung im Vergleich zu anderen Finanzprodukten teurer ist. So liegen die Zinsen hier meist höher, da die Bank immer zusätzliche Risiken mit einkalkuliert und sich an den aktuellen Entwicklungen am Markt orientiert. Das bedeutet auch, dass das Kreditinstitut die Zinsen bei Bedarf anpassen kann. Zudem werden viele kreditgebenden Institute bei einer solchen Zwischenfinanzierung aufgrund der kurzen Laufzeit extra Gebühren geltend machen beziehungsweise diese mit einrechnen.

HAUSVERKAUF TROTZ LAUFENDER FINANZIERUNG

Oftmals schrecken viele Eigentümer vor einem Immobilienverkauf zurück, da auf dem Wohneigentum noch eine aktuelle Finanzierung läuft. Mitunter kann dann der Erwerb eines neuen Hauses zur finanziellen Doppelbelastung werden, welche die meisten Menschen aus eigener Kraft kaum bewerkstelligen oder absichern können.

Wenn Sie in diesem Fall darüber nachdenken, den laufenden Kredit vorzeitig abzulösen, können dadurch erhebliche Kosten für Sie entstehen. Für solche Situationen gibt es jedoch sinnvolle Alternativen. Der Verkauf Ihres Hauses ist bei laufender Finanzierung durchaus möglich. Allerdings sind Sie zunächst ganz grundsätzlich während der Kreditlaufzeit an den bestehenden Darlehensvertrag mit Ihrer kreditgebenden Bank gebunden. Daher werden Sie selbst bei den alternativen Wegen stets mit dem Kreditinstitut Kontakt aufnehmen müssen, um sich deren Zustimmung einzuholen, wenn Sie auf eine Alternative zurückgreifen, weil es noch ein aktuell zu bedienendes Darlehen gibt.



AUSTAUSCH DER GRUNDSCHULD UND DER FINANZIERUNG

Wird zum Erwerb oder Ausbau einer Immobilie von einem Kreditinstitut eine Summe in Form eines Darlehens zur Verfügung gestellt, braucht es ganz grundsätzlich gewisse Sicherheiten. Üblicherweise wird die Bank das Grundstück mit dem darauf befindlichen Wohneigentum nutzen, um sich gegen einen eventuellen Zahlungsausfall abzusichern.

Das geschieht aber nicht einfach so und nur einseitig, sondern stets nach einer Einigung des Immobilieneigentümers mit der Bank. Diese Grundschuld wird ähnlich wie bei einer Hypothek in das Grundbuch eingetragen. Daraus resultiert, dass es dafür einen Notartermin braucht, um eine entsprechende notarielle Beurkundung vornehmen zu können. Zudem wird es wie beim einstigen Immobilienkauf wieder dazu kommen, dass diesbezüglich beim Grundbuchamt ein Antrag auf Eintragung der Grundschuld gestellt werden muss.

Möchten Sie die Grundschuld austauschen, so bedeutet das im Grunde nichts anderes, als dass Sie den alten Hauskredit

auf die neue Immobilie übertragen lassen. Die Bank muss Ihrem Vorhaben natürlich zustimmen und wird zunächst prüfen:

- ob der Wert der zu verkaufenden Immobilie dem Wert der neuen Immobilie in etwa entspricht
- ob sich die Zinskonditionen seit Abschluss der bestehenden Finanzierung erheblich verändert haben

Sind diese beiden Faktoren positiv zu bewerten, steht einer Zustimmung für einen Pfandtausch in der Regel nichts mehr im Wege. Grundsätzlich ist es jedoch immer eine Einzelfallentscheidung, denn nicht in jedem Fall ist diese Alternative wirklich sinnvoll.

Es wird demnach immer wichtig sein, dass Sie sich eingehend beraten lassen und über weitere Alternativen informieren.

HAUSKREDIT VORZEITIG ABLÖSEN

Eine andere Möglichkeit wäre es natürlich, dass Sie den Kredit vorzeitig ablösen, um dann beispielsweise für den Erwerb der neuen Immobilie einen neuen Kredit bei Ihrer Bank aufnehmen. Von einer Kreditablösung spricht man immer dann, wenn die noch offene Restschuld vorzeitig an die Bank zurückgezahlt wird. Häufig werden hier entweder eigene Mittel genutzt oder bei einem anderen Kreditinstitut ein Darlehen aufgenommen, mit welchem man den ursprünglichen Kredit ablöst. Dieses Prozedere nennt man auch Umschuldung.

Bei dieser Alternative wird zudem immer danach unterschieden, ob es innerhalb oder außerhalb der Zinsbindungsfrist zur Kreditablösung kommt. Sind Sie durch die laufende Finanzierung noch an diese Frist der Zinsbindung gebunden, wird üblicherweise eine Vorfälligkeitsentschädigung fällig, welche Sie an die Bank zahlen müssen.

Einen Kredit vorzeitig abzulösen, ist jedoch nicht immer sinnvoll und ist jeweils eine Einzelfallentscheidung. Oftmals sind es dabei zudem nicht nur die eigenen Bedürfnisse, die es vielleicht nötig machen, die laufende Finanzierung früher zu beenden.

VORFÄLLIGKEITSENTSCHÄDIGUNG EINKALKULIEREN

In der Regel wird ein Immobilienkauf oder ein Neubau finanziert. Das bedeutet, dass man sich beispielsweise bei der Hausbank um einen Kredit bemüht. Meist wird die Immobilie selbst dafür als Sicherheit genommen. Im Zuge der Darlehensgewährung oder eben dieser Finanzierung wird in Deutschland per Vertrag meistens eine Zinsbindung vereinbart. In Deutschland ist diese auf dem Immobiliensektor meist recht langfristig angelegt. Das ist durchaus vorteilhaft. Denn der Kreditnehmer kann sich dadurch sicher sein, dass die Zinsen während der Finanzierungslaufzeit nicht in utopische Höhen steigen. Ebenso ist es für das kreditgebende Institut vorteilhaft, eine solche Zinsbindung in den Vertrag einzubauen. Denn dadurch sichern sich Banken dagegen ab, dass die festgelegten Raten vom Kreditnehmer irgendwann aufgrund stetig steigender Zinsen nicht mehr bedient werden können. Die Zinsbindung gibt demnach beiden Seiten eine gewisse Planungssicherheit.

UMSCHULDUNG

Eine laufende Finanzierung wird auch dann aktuell bleiben, wenn Sie Ihre Wohnimmobilie veräußern möchten. Doch der Verkaufsprozess ist mitunter sehr lang und kann gerade bei recht kurzfristigen Umzugsplänen einiges verzögern. Ganz besonders dann, wenn am neuen Wohnort eine neue Wohnimmobilie erworben werden soll.

Um jedoch schnell an finanzielle Mittel zu kommen, kann für viele eine sogenannte Umschuldung interessant werden. Dafür gibt es grundsätzlich zwei Möglichkeiten.

- A – die eigene Hausbank stimmt einem neuen Kredit zu, um für den alten die Restschuld zu tilgen und für die Neuanschaffung Finanzmittel zur Verfügung zu stellen
- B – über eine andere Bank wird eine Finanzierung beantragt, durch welche man den bestehenden Hauskredit ablösen und die neue Immobilie kaufen kann

Das ist besonders dann optimal, wenn sich der Immobilienverkauf offensichtlich länger hinzieht.

Aber eine solche Zinsbindung ist vertraglich nicht über den gesamten Zeitraum der Finanzierung vereinbart. Üblicherweise ist sie nur über eine gewisse Zeit im Vertrag verankert. Man spricht dann von einer Zinsbindungsfrist.

Kommt es nun jedoch zu einem Immobilienverkauf aufgrund einer veränderten Lebenssituation und soll im Zuge dessen, der Kredit vorzeitig abgelöst werden, kann die Bank unter bestimmten Voraussetzungen eine Vorfälligkeitsentschädigung geltend machen.

WICHTIGE PUNKTE ZUR VORFÄLLIGKEITS-ENTSCHÄDIGUNG

Für die Berechnung einer Vorfälligkeitsentschädigung kommt es i.d.R. jedoch nicht allein auf die Höhe der Restschuld an. Denn es spielen auch stets die folgenden Aspekte eine Rolle, die in der Aufrechnung für Sie ersichtlich und nachvollziehbar sein sollten:

- Gab es eine Sondertilgungsvereinbarung?
- Wurde diese Sondertilgungsmöglichkeit bereits genutzt oder ist sie zum Zeitpunkt der vorzeitigen Ablöse noch ungenutzt?
- Welchen Wiederanlagezins hat die Bank ihrer Berechnung zugrunde gelegt?
- Wurden die eingesparten Verwaltungskosten der Bank in die Berechnung einbezogen?
- Auf welche Höhe belaufen sich die ersparten Risikokosten der Bank? Wurden diese in die Berechnung einbezogen?
- In welcher Höhe erhebt die Bank eine Bearbeitungsgebühr?

KOSTEN FÜR DIE VORZEITIGE ABLÖSUNG DER FINANZIERUNG

Einmal abgesehen von den finanziellen Mitteln, die Sie zur Tilgung der Restschuld aufbringen müssen, werden bei einer vorzeitigen Ablösung der Finanzierung weitere Kosten auf Sie zukommen.

Dazu gehören:

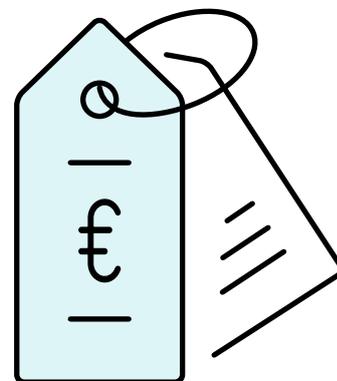
- Kosten für die Löschung des Grundpfandrechtes im Grundbuch
- Kosten für den Notar

Zusätzlich kommt beim Notar die Mehrwertsteuer hinzu. Wie hoch die Gebühren sind, richtet sich nach dem Wert beziehungsweise der Höhe der Grundschuld. Als Berechnungsgrundlage dient hier das GNotKG § 34 Absatz 2 Tabelle B.

WANN KEINE VORFÄLLIGKEITS-ENTSCHÄDIGUNG VERLANGT WERDEN DARF

Im Grunde handelt es sich bei der Vorfälligkeitsentschädigung um eine Gebühr, die im weitesten Sinne mit einer Stornogebühr verglichen werden kann. Diese darf von dem Kreditinstitut jedoch nur bei einem fest verzinsten Kredit erheben. Darüber hinaus darf keine solche Entschädigung berechnet werden, z.B. wenn:

- der Kreditvertrag mit einer variablen Verzinsung ausgehandelt wurde
- das Darlehen ohne zeitliche Rahmgestaltung gewährt wurde
- das Kreditinstitut eine vereinbarte Sondertilgungsmöglichkeit nicht berücksichtigt und/oder dies über eine entsprechende Klausel im Vertrag kommuniziert beziehungsweise ankündigt
- der Kredit einseitig durch die Bank gekündigt wird und/oder die Finanzierung platzt
- die Widerrufsbelehrung im Darlehensvertrag fehlerhaft ist



ALTERNATIVE FINANZIERUNGSÜBERNAHME DURCH DEN KÄUFER

Um die mit hohen Kosten verbundenen Möglichkeiten zu vermeiden, gibt es auch die Alternative, dass der Immobilienkäufer die laufende Finanzierung für das Haus übernimmt. Dafür braucht es zunächst die Zustimmung des kreditgebenden Instituts. Darüber hinaus ist es wichtig, dass der Käufer Ihrer Immobilie der eingehenden Prüfung durch die Bank standhält.

Für die Kreditübernahme ist es ausschlaggebend, dass:

- der Käufer Ihrer Immobilie finanziell mindestens ebenso abgesichert ist, wie Sie es waren oder sind. Das bedeutet, dass er möglichst ähnliche Einnahmen haben sollte oder über entsprechende Ersparnisse verfügt, um die Kreditraten weiterhin tilgen zu können.
- die Bonitätsprüfung des Immobilienkäufers positiv ausfällt

Im Regelfall wird das Kreditinstitut einem Schuldnerwechsel zustimmen, wenn die Mindestanforderungen erfüllt sind. Dieser Schuldnerwechsel ist nicht immer für jeden potenziellen Käufer interessant. Doch es gibt durchaus Gründe, warum sich ein Immobilienkäufer dafür entscheidet.

1. Er benötigt ohnehin eine Finanzierung, um Ihre Immobilie zu erwerben.
2. Er profitiert von den günstigen Zinskonditionen der laufenden Finanzierung.

Mit dieser Regelung können teure Vorfälligkeitsentschädigungen wegfallen. Einzig die mit dem Schuldnerwechsel zusammenhängenden Verwaltungskosten müssen dann von Käufer und Verkäufer aufgebracht werden.

ABLAUF DER FINANZIERUNGSÜBERNAHME

1. Der Immobilienverkäufer fragt bei seiner Bank nach der Möglichkeit eines Schuldnerwechsels.
2. Der potenzielle Käufer der Immobilie wird durch die Bank eingehend überprüft. Er sollte mindestens die gleiche Bonität aufweisen können wie der Verkäufer.
3. Fällt die Überprüfung positiv aus, wird der Immobilienverkäufer aus dem Darlehensvertrag entlassen.
4. Mit dem Käufer, welche die Finanzierung übernimmt, wird in der Regel ein neuer Darlehensvertrag abgeschlossen.
5. Zusätzlich kommt es in diesem Zusammenhang zu einer Zweckerklärung, in welcher vereinbart wird, dass das im Grundbuch eingetragene Grundpfandrecht nach dem Eigentumswechsel bestehen bleibt.

ALTERNATIVE SCHULDNERWECHSEL

Bei einem angedachten oder geplanten Hausverkauf spielen stets ganz private Gründe eine Rolle. Der Umzug ins Seniorenheim zum Beispiel oder eine Scheidung sind oftmals Lebensumstände, die man nicht vorhersehen kann, die aber einen Immobilienverkauf notwendig machen. Läuft in diesen Situationen noch eine Baufinanzierung beziehungsweise ein Hauskredit, kann man diese mittels Schuldnerwechsel den neuen Bedingungen anpassen.

Von einem Schuldnerwechsel spricht man, wenn eine sogenannte Schuldübernahme erfolgt. Ein neuer Schuldner tritt de facto an die Stelle des bisherigen Schuldners und nimmt damit alle Verpflichtungen auf sich. Die Schuld selbst bleibt unverändert, ebenso wie die Rechtsnatur in diesem Zusammenhang unverändert bleibt. Das bedeutet jedoch eine Verpflichtung, die unter Umständen über mehrere Jahre andauert. Denn keineswegs in jedem Fall wird die Immobilie sofort verkauft.

Hierbei gibt es jedoch einige Besonderheiten zu beachten:

- das Kreditinstitut muss dem Schuldnerwechsel zustimmen, auch wenn die Eltern beispielsweise verstorben sind oder die fälligen Tilgungsraten nicht mehr vollumfänglich aufbringen können
- im Falle einer Scheidung sind beide Ehepartner haftbar, sofern beide den Kreditvertrag für die Immobilie unterzeichnet haben

VERMIETUNG ALS ALTERNATIVE ZUM HAUSVERKAUF

Für die meisten stellt sich beispielsweise bei einem Umzug oder aufgrund von veränderten Lebensumständen unweigerlich die Frage, ob die eigene Wohnimmobilie verkauft werden soll. Keinesfalls ist der Verkaufserlös für andere Dinge im Leben immer wichtig und ausschlaggebend.

Mitunter ist das keine einfache Entscheidung, denn üblicherweise hängen an dem Eigenheim auch Erinnerungen. Wer den Verkaufserlös nicht zwingend für die Neuanschaffung einer anderen Immobilie benötigt, wird sich vermutlich noch schwerer tun, den einstigen Lebensmittelpunkt zu veräußern. Hier kann die Vermietung eine gute Alternative sein, um nicht sofort und endgültig alle Brücken hinter sich abubrechen. Jedoch gilt es da einiges zu beachten. Unabhängig vom Arbeitsaufwand, den man als Vermieter hat, empfiehlt es sich stets, vorab eine detaillierte Einnahmen-Ausgaben-Rechnung zu erstellen. Sie werden demnach immer Ausgaben haben, aber nicht in jedem Fall eine garantierte Mieteinnahme. Ein möglicher Leerstand kann ganz unterschiedliche Gründe haben, ist jedoch ein Risiko, dem sich nahezu jeder Vermieter stellen muss.

Zudem gilt es an dieser Stelle zu bedenken, dass viele der Nebenkosten nicht einfach auf den neuen Mieter umgelegt werden können. Kosten für die Instandhaltung, Instandsetzung oder Kosten für die eingesetzte Hausverwaltung dürfen nicht als Nebenkosten auf den Mieter umgelegt werden.

Hingegen gelten u.a. die folgenden Kosten als umlagefähig und müssen in der jährlichen Betriebskostenabrechnung transparent dargestellt und abgerechnet werden:

- Grundsteuer
- Betriebskosten eines Fahrstuhls
- Müllentsorgung
- Straßenreinigung
- Gebäudereinigung
- Ungezieferbekämpfung
- Gartenpflege
- Stromkosten der Hausbeleuchtung
- Abwasserentsorgung
- gebäudebezogene Sach- und Haftpflichtversicherungen
- Wasserversorgung
- Heizkosten inklusive Dienste des Schornsteinfegers

- Lohn- und Lohnnebenkosten des Hausmeisters
- sonstige Betriebskosten, wie beispielsweise die Wartung von Feuerlöschern oder der Betrieb einer Sauna und dergleichen

Nach der ausführlichen Kostenrechnung sollte im besten Fall ein Überschuss oder zumindest eine Deckelung der Ausgaben entstehen. Das bedeutet, dass die Ausgaben mindestens so hoch sind, wie die Einnahmen. Bei der Alternative einer Vermietung sollten Sie zudem immer bedenken, dass Sie als Eigentümer für die Kosten aufkommen müssen, die eventuell anfallen, wenn am Gebäude etwas saniert oder repariert werden muss.

RISIKEN BEI DER VERMIETUNG

Sicherlich ist es verlockend, das Wohneigentum lieber zu vermieten, anstatt es zu verkaufen, weil man selbst beispielsweise in ein kleineres Domizil umzieht. Doch eine Vermietung birgt immer auch gewisse Risiken.

Zum einen kann es immer wieder zu einem Mieterwechsel kommen, was am Ende für die eigene Kalkulation Kosten und auch einen vorübergehenden Leerstand bedeuten kann. Zum anderen müssen Sie sich bewusst darüber sein, dass der Gewinn aus einer Vermietung versteuert werden muss. Dieser Grenz-Steuersatz kann bis zu 45 Prozent betragen. Hinzu kommt der Aspekt der Instandhaltungsrücklage. Diese sollte unbedingt erwirtschaftet werden, damit es bei größeren Instandhaltungsarbeiten nicht die verfügbaren finanziellen Mittel sprengt.

Um die Risiken bei einer Vermietung zu vermeiden, wird es sinnvoll sein, sich vertrauensvoll an einen Makler zu wenden. Er wird Ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen. Denn professionelle Immobilienmakler haben auch in diesem Bereich sehr viel Erfahrung, um bei der Suche nach vernünftigen, verlässlichen und qualifizierten Mietern behilflich zu sein.

FAZIT

Der Verkauf eines Hauses hat in der Regel sehr unterschiedliche Gründe. Keinesfalls ist er immer notwendig, wenngleich er stets den bestmöglichen Verkaufserlös zum Ziel hat. Welcher individuelle Grund auch vorliegt: Ein Hausverkauf ist sehr komplex und erfordert eine gute Vorbereitung ebenso wie ausreichend Zeit.

Mitunter kann es die persönliche Lebenssituation relativ überraschend erforderlich machen, dass die eigene Wohnimmobilie verkauft werden muss. Das wirft zunächst sehr viele Fragen auf und wird im Anschluss daran einiges an Strukturierung und Organisation erfordern, um alle Abläufe des Verkaufsprozesses optimal zu bewältigen.

Besteht für das zu verkaufende Haus gar noch eine laufende Finanzierung, kann es ungleich schwieriger werden. Aber auch das ist grundsätzlich kein Hindernis. Allerdings bedeutet es, hier sehr umsichtig zu handeln, um beispielsweise eine eventuelle Umschuldung vorzunehmen oder eine Anschlussfinanzierung zu erhalten.

Da es sehr vieles zu beachten gilt, ist es verständlich, dass Sie als Eigentümer keineswegs immer alle Aspekte im Blick haben können. Wir als erfahrene Immobilienmakler mit über 40 Jahren Erfahrung wissen nur zu gut, wie schwer es für Hausbesitzer sein kann, alles so umzusetzen, dass am Ende der Hausverkauf in Ruhe und zur Zufriedenheit aller stattfinden kann.

Damit Sie weder eine finanzielle Einbuße hinnehmen noch ohne ein anderes Immobilienobjekt dastehen müssen, empfehlen wir Ihnen immer den Rat von Experten einzuholen und deren Hilfe anzunehmen. Wir von GARANT Immobilien stehen Ihnen für all Ihre Fragen jederzeit gern zur Verfügung.

Alle Angaben dieses Ratgebers basieren auf der Richtigkeit uns erteilter Auskünfte und unterliegen Veränderungen. Der Ratgeber ist und ersetzt keine Rechtsberatung. Daher ist eine Haftung ausgeschlossen.

Haftungsausschluss:

„Die Garant übernimmt keine Gewähr für Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der Informationen, die hier bereitgestellt

wurden. Solange keine Nachweise für ein vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten vorliegen, sind Haftungsansprüche gegen die GARANT, die durch Nutzung oder Nichtnutzung dargestellter Informationen entstanden sind, ausgeschlossen. Sollten Formulierungen des Textes nicht mehr aktuell sein – auch weil diese Formulierungen dem ständigen Wandel durch Gesetzgebung und Rechtsprechung unterliegen – bleiben die restlichen Teile des Ratgebers in ihrer Gültigkeit unberührt. Der Ratgeber ist und ersetzt keine Rechtsberatung.“

IMPRESSUM

Angaben gemäß § 5 TMG:
Garant Immobilien Holding GmbH
Strohberg 8, 70180 Stuttgart

Vertreten durch:
Petra Herzog / Nicole Moser

Kontakt

Telefon 0711 23 955 – 0
Telefax 0711 23 955 – 160
info@garant-immo.de
www.garant-immo.de