



RATGEBER

# IMMOBILIENVERKAUF BEI UMZUG

# INHALTSVERZEICHNIS

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Vorwort</b>   | <b>3</b>  |
| <b>Immobilienverkauf bei Umzug – worauf es ankommt</b>       | <b>4</b>  |
| Verkaufsvorbereitungen                                       | 5         |
| Der Energieausweis   | 6         |
| Das Wertgutachten  | 7         |
| Das Exposé   | 7         |
| Checkliste für die vorbereitenden Maßnahmen an der Immobilie | 8         |
| Verkaufsdurchführung   | 9         |
| Die Besichtigung durch Kaufinteressenten                     | 9         |
| Typische Fragen von Kaufinteressenten bei der Besichtigung   | 10        |
| Die Preisverhandlungen                                       | 11        |
| Verkaufsabschluss  | 11        |
| Der Notartermin  | 12        |
| Die Übergabe   | 13        |
| Das Übergabeprotokoll  | 13        |
| Die Vorteile einer Maklerbeauftragung                        | 14        |
| Den richtigen Immobilienmakler finden                        | 15        |
| <b>Immobilienverkauf zur Finanzierung des Neuerwerbs</b>     | <b>16</b> |
| Zwischenfinanzierung zur Absicherung                         | 16        |
| Ablauf der Zwischenfinanzierung                              | 16        |
| Besonderheiten der Zwischenfinanzierung                      | 17        |
| Immobilienverkauf trotz laufender Finanzierung               | 17        |
| Austausch der Grundschuld und der Finanzierung               | 18        |
| Hauskredit vorzeitig ablösen                                 | 19        |
| Ablauf der Kreditablöse                                      | 19        |
| Umschuldung  | 20        |
| Vorfälligkeitsentschädigung einkalkulieren                   | 20        |
| Wichtige Punkte zur Vorfälligkeitsentschädigung              | 21        |
| Wann keine Vorfälligkeitsentschädigung verlangt werden darf  | 21        |
| Kosten für die vorzeitige Ablösung der Finanzierung          | 22        |
| Alternative Finanzierungsübernahme durch den Käufer          | 22        |
| Ablauf der Finanzierungsübernahme                            | 23        |
| Alternative Schuldnerwechsel                                 | 23        |
| <b>Vermietung als Alternative zum Immobilienverkauf</b>      | <b>24</b> |
| Risiken bei der Vermietung                                   | 25        |
| <b>Fazit</b>   | <b>26</b> |

# VORWORT

Leben heißt Veränderung. Da bringen es mitunter berufliche oder private Gründe mit sich, dass Sie einen Umzug in Erwägung ziehen wollen oder müssen. Doch gerade dann werden Ihnen viele Fragen durch den Kopf gehen. Denn Umziehen ist meist nicht allein damit getan, die Koffer zu packen und den Hausrat in das neue Heim zu fahren.

Für viele von Ihnen wird sich bei der Verlagerung des Lebensmittelpunktes die Frage stellen, ob die eigene Immobilie in der bisherigen Heimat verkauft oder vermietet werden soll. Das Für und Wider gilt es sehr genau abzuwägen, denn beide Varianten können für Sie vorteilhaft sein. In beiden Szenarien gilt es jedoch auch vieles zu bedenken. Vor allem dann, wenn möglicherweise noch eine Finanzierung auf das bisherige Wohneigentum besteht.

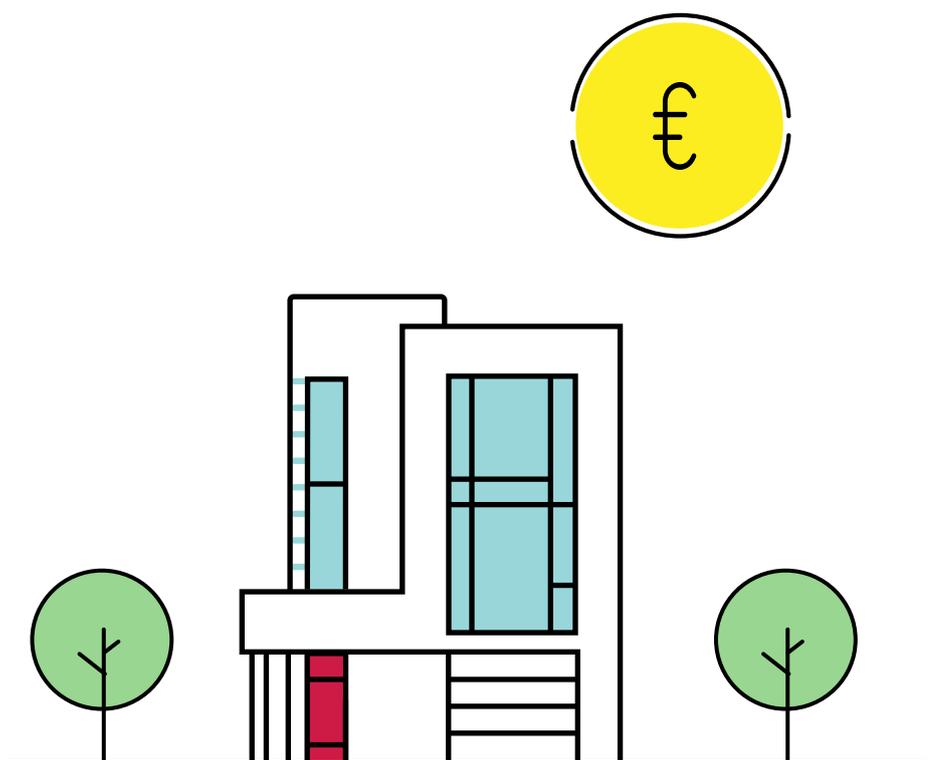
Wir von GARANT Immobilien möchten Ihnen mit diesem Ratgeber zum Immobilienverkauf bei Umzug eine Orientierungshilfe an die Hand geben. Die wichtigsten Fragen Ihrerseits sollten sich dadurch beantworten lassen. Haben Sie dennoch weitere Detailfragen, können Sie sich natürlich jederzeit an uns wenden. Unsere Mitarbeiter stehen Ihnen gern mit fachkundigem Rat zur Seite.

# IMMOBILIENVERKAUF BEI UMZUG – WORAUF ES ANKOMMT

Die Gründe für einen Immobilienverkauf können ebenso unterschiedlich wie die Verkaufsobjekte selbst sein. Jedoch gilt es, bei dem Verkauf Ihrer Immobilie aufgrund eines Umzuges, zusätzliche Faktoren im Fokus zu haben. Denn bei diesem Unterfangen kommen viele Punkte zusammen, die weit über eine herkömmliche Immobilienveräußerung hinausgehen.

Der wohl wichtigste Faktor wird dabei die Zeit sein. Gehen bereits ganz typische Verkaufsprozesse bei einem Wohneigentum nicht immer im Schnelldurchlauf vonstatten, sollten Sie beim Immobilienverkauf bei einem Umzug immer noch eine größere Zeitspanne einplanen. Üblicherweise ist an dieses Vorhaben auch die Suche nach einem neuen Wohnobjekt direkt eingebunden. Schließlich braucht man auch am neuen Wohnort ein Dach über dem Kopf, welches den eigenen Anforderungen und Ansprüchen gerecht werden soll. Die Suche und die Kaufabwicklung einer neuen Immobilie brauchen ebenso Zeit, wie der Verkauf der alten Wohnimmobilie. Das kann am Ende bis zur Finanzierung des neuen Eigenheimes oder der neuen Eigentumswohnung gehen.

Hier sollten Sie in jedem Fall in Ruhe handeln. Im günstigsten Fall haben Sie bereits Erfahrungen beim Verkauf einer Immobilie. Oder Sie befinden sich in einer sehr guten und abgesicherten finanziellen Lage, sodass der Verkauf der Immobilie geruhsam ablaufen kann.



# VERKAUFS- VORBEREITUNGEN

Es wäre zu einfach, wenn man ein Grundstück, ein Haus oder eine Eigentumswohnung über Nacht veräußern könnte. Deswegen spielen die Verkaufsvorbereitungen eine sehr große Rolle im gesamten Verkaufsprozess.

Gehen Sie deswegen schrittweise und überlegt vor. Stellen Sie im ersten Schritt alle relevanten Unterlagen zusammen. Dazu gehören:

- Der Energieausweis
- Das Wertgutachten
- Der Grundbuchauszug
- Das Exposé
- Alle Bauunterlagen
- Der Grundriss
- Der bestehende Vertrag zur Gebäudeversicherung
- Eventuell bestehende Verträge mit Versorgern nebst Kontaktdaten
- Alle Einzelheiten und Informationen zu eventuellen Vorkaufsrechten, Baugenehmigungen und Details aus dem Baulastenverzeichnis

Neben dem Zusammenstellen der Unterlagen ist es in der Vorbereitungsphase fast immer notwendig, auch die Immobilie selbst auf den Verkauf vorzubereiten. So versteht es sich von selbst, dass das Wohneigentum inklusive Grundstück im Hinblick auf Mängel zu begutachten ist. Möglicherweise gibt es Bereiche, die einer Schönheitsreparatur oder Reparatur bedürfen. Zudem wird es hier für die spätere Verkaufspräsentation wichtig sein, ob Sie Ihre Immobilie leerstehend oder möbliert anbieten wollen. Da Sie selbst einen Umzug geplant haben, dürfte es sich zumindest erübrigen, die Immobilie inklusive Ihrer Möbel auf dem Markt anzubieten. Jedoch könnte hier durch einen Homestager eine völlig andere Atmosphäre geschaffen werden, wodurch der Verkaufspreis in der Regel höher ausfällt.



## DER ENERGIEAUSWEIS

Mit dem Energieausweis für Ihre Immobilie werden dem potenziellen Käufer alle relevanten Daten hinsichtlich Energieeffizienz des Gebäudes, den damit im Zusammenhang stehenden Energiekosten sowie mögliche Optimierungsvorschläge zur Energieeinsparung zur Verfügung gestellt. Ihm kommt also eine sehr große Bedeutung zu. Schlussendlich trägt ein solcher Energieausweis zur Kaufentscheidung bei.

Seit Inkrafttreten der Energieeinsparverordnung (EnEV) am 1. Mai 2014 ist dieser Energieausweis unaufgefordert bei der Besichtigung vorzulegen und spätestens beim Kaufvertragsabschluss zu übergeben.

Der 10 Jahre gültige Energieausweis darf laut EnEV nur von Personen ausgestellt werden, die durch besondere Aus- und Weiterbildungen sowie einer angemessenen Berufspraxis dazu berechtigt sind. Dazu zählen unter anderem Ingenieure, Architekten, Physiker und Handwerker.

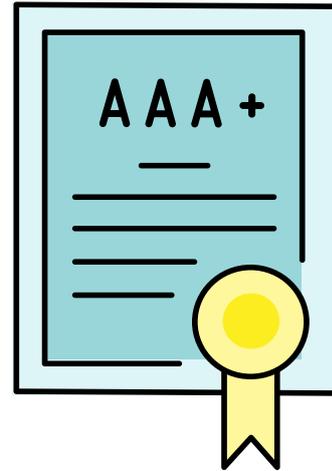
Von der Energieausweis-Pflicht ausgenommen, sind folgende Gebäudetypen:

- Kleine Gebäude mit weniger als 50 m<sup>2</sup> Nutzfläche
- Baudenkmäler
- Immobilien mit besonderer Nutzung wie Ställe und Werkstätten
- Immobilienobjekte, die nicht regelmäßig geheizt werden wie Ferienhäuser

---

Mit der Nutzfläche ist hier jeweils die Gebäudenutzfläche gemeint. Diese ist nicht gleichzusetzen mit der eigentlichen Wohnfläche.

---



### HABEN SIE FRAGEN?

Sprechen Sie mit uns – am Telefon, per Mail oder besuchen Sie einen unserer  Standorte.



 0711 23 955 – 0

 [info@garant-immo.de](mailto:info@garant-immo.de)

## DAS WERTGUTACHTEN

Häufig auch als Verkehrswertgutachten bezeichnet, beinhaltet das Wertgutachten in erster Linie den aktuellen Verkehrswert einer Immobilie. Laut Baugesetzbuch - kurz BauGB - ist mit diesem Marktwert ergo jener Preis gemeint, der für eine Immobilie in entsprechender Lage und Ausstattung ermittelt werden kann.

Die Bewertung einer Immobilie darf nur von einem Sachverständigen für Grundstücksbewertung vorgenommen werden. Dieser muss demnach über ein Zertifikat nach DIN EN ISO/IEC 17024 verfügen und zugleich auf eine fundierte Ausbildung zurückblicken können, um für Ihre Immobilie ein Wertgutachten erstellen zu dürfen.

In das Wertgutachten fließen unterschiedliche Faktoren ein, wie zum Beispiel:

- Der Wertermittlungstichtag; d.h. der Tag, an dem die Wertermittlung stattgefunden hat
- Die Ausstattungsmerkmale der Immobilie sowie die Bausubstanz, die Beschaffenheit und den Grad der Erschließung
- Die Lage des Immobilienobjektes

Hierzu sollten Sie zudem wissen, dass ein Verkehrswertgutachten bei juristischen Streitigkeiten im Rahmen eines Scheidungsverfahrens oder einer Erbauseinandersetzung erforderlich ist. Für den „normalen“ Verkauf einer Immobilie ist eine professionelle Verkaufswertschätzung eines Immobilienmaklers jedoch ausreichend. Oftmals ist diese auch näher an der aktuellen Marktlage orientiert und gibt somit den tatsächlichen Marktpreis wieder.

## DAS EXPOSÉ

Obwohl das ausführliche Exposé erst im eigentlichen Verkauf eine Rolle spielt, gehört dessen Erstellung zu Ihrer Vorbereitung. Beim Exposé handelt es sich um die Zusammenstellung aller relevanten Fakten sowie Fotos, die für einen Kaufinteressenten von großer Wichtigkeit sind. Für den Käufer ist es dienlich, um sich schnell einen guten Überblick verschaffen zu können. In einem solchen Exposé sollten unter anderem stets die nachfolgenden Eckdaten enthalten sein:

Das Exposé stellt eine objektive Darstellung Ihrer Immobilie dar. Diese sollte zwar vorteilhaft beschrieben und gezeigt werden, jedoch dürfen Mängel bereits hier nicht vertuscht werden und wichtige Fakten nicht fehlen.

- Die Lage des Immobilienobjektes
- Die individuelle Verkehrsanbindung sowie die Infrastruktur
- Die Anzahl der Wohn- und Nebenräume
- Die Größe der Wohn- und Nutzfläche sowie des gesamten Grundstückes, falls dazugehörig
- Die Gebäude-Vita (Baujahr, Bauart, Sanierungsmaßnahmen und Umbauten inklusive Datum der Ausführung, Mängel)
- Die Ausstattungsmerkmale (Beheizungstyp, Küche, Sanitäranlagen, Fußböden, Zustand von Fenstern und Türen, Angaben zum Garten, Balkon, Terrasse, Garagen, Stellplatz, etc.)
- Der Verkaufspreis
- Die aktuellen Betriebskosten
- Die verpflichtenden Angaben bezüglich des Energieausweises gemäß § 16a EnEV2014
- Kontaktdaten nebst Erreichbarkeit
- Besonderheiten des Objektes

Diese Präsentation wird im Verkaufsgespräch eine sehr bedeutende Rolle einnehmen. Deswegen können wir Ihnen nur wärmstens empfehlen, hier tatsächlich professionelle Unterlagen zu erstellen.

## HABEN SIE FRAGEN?

Sprechen Sie mit uns – am Telefon, per Mail oder besuchen Sie einen unserer  Standorte.



 0711 23 955 – 0

 [info@garant-immo.de](mailto:info@garant-immo.de)

## CHECKLISTE FÜR DIE VORBEREITENDEN MASSNAHMEN AN DER IMMOBILIE

- ✓ 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 Hauselektrik in allen Innenräumen
- ✓ Gründliches Lüften des gesamten Immobilienobjektes Stromzähler, Wasseruhr und Anschlüsse für Telefon sowie TV zugänglich machen
- ✓ Schönheitsreparaturen im Außenbereich inklusive Zäune, Geländer, Außenbeleuchtung oder an der Fassade
- ✓ Rasen mähen, Unkraut von Beeten entfernen, Laub und Gartengeräte entfernen



## VERKAUFS-DURCH-FÜHRUNG

Die Abwicklung des Immobilienverkaufes folgt typischen Mustern. So geht es nach der Zusammenstellung aller wichtigen Unterlagen, dem Erstellen des Exposés und dem Vorbereiten der Immobilie für mögliche Kaufinteressenten darum, einen geeigneten Käufer zu finden.

## DIE BESICHTIGUNG DURCH KAUFINTERESSENTEN

Zunächst einmal sollten Sie versuchen, die einzelnen Besichtigungstermine nicht zu eng aufeinander folgen zu lassen. Sie werden nicht jeden potenziellen Kaufinteressenten in der kurzen Zeit mit allen wichtigen Informationen versorgen können. Schließlich gibt es hier sehr unterschiedliche Käufer-typen. Während die einen sehr gezielt fragen, fällt den anderen immer noch etwas anderes ein, was sie interessiert.

Empfehlenswert ist eine Prüfung der Interessenten vor den Besichtigungsterminen. So lässt sich bereits im Vorfeld herausfinden, ob tatsächlich eine Kaufabsicht vorliegt oder die Finanzierung des Kaufpreises überhaupt möglich ist, sofern das notwendig ist.

Bei den Besichtigungen gilt als Faustregel:

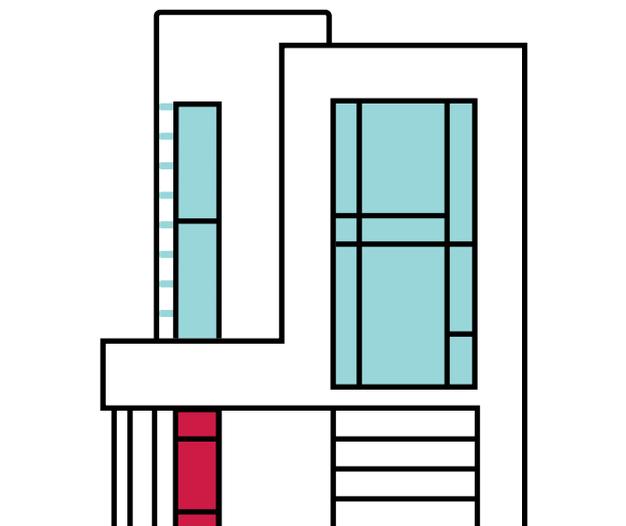
Lieber etwas mehr Zeit einplanen, um Stress zu vermeiden. Dabei geht es in erster Linie um Ihre Kaufinteressenten, die es üblicherweise sehr unpassend finden, wenn sie nicht ausreichend Gelegenheit bekommen, wirklich alles zu besichtigen und alle Fragen zu stellen.

Sind Sie daran interessiert, Ihr Wohneigentum zu einem guten Preis zu veräußern, werden Sie nicht umhin kommen, seriös zu wirken. Das erreichen Sie, indem Sie sich wirklich gut vorbereiten. Denn die Immobilienbesichtigung ist ein sehr wichtiger Teil der Verkaufsverhandlungen. Es ist völlig normal, dass es Ihnen als Eigentümer und aufgrund der emotionalen Verbundenheit zur Immobilie oftmals schwer fällt, rational und sachlich zu bleiben. Da kann eine umfassende und gute Vorbereitung sehr dienlich sein, damit Sie im Verkaufsgespräch immer seriös auftreten können und eine sachliche Immobilienbewertung

In dieser zweiten Phase des Verkaufs geht es schwerpunkt-mäßig um die Besichtigung, die Präsentation der Wohn-immobilie, um die Klärung offener Fragen sowie um die Preisverhandlungen.

kommunizieren können. Achten Sie also darauf:

- Papier und Stift bereitzulegen, damit sich potenzielle Käufer Notizen machen können.
- Halten Sie alle relevanten Unterlagen bereit.
- Bereiten Sie auch mögliche Fragen gut vor, damit Sie kühl und sachlich antworten und argumentieren können.
- Legen Sie alle Daten und Fakten zur Immobilie offen dar.
- Beschönigen und Verschweigen Sie nichts.



# TYPISCHE FRAGEN VON KAUFINTERESSENTEN BEI DER BESICHTIGUNG

Im Rahmen der Immobilienbesichtigung werden Sie viele Fragen beantworten müssen, deren Antwort nicht alle im Exposé enthalten sind. Doch wenn Sie in dieser Hinsicht unvorbereitet in eine solche Besichtigung gehen, wirft das kein gutes Licht auf Sie als Verkäufer.



Nachfolgend ein Auszug von Fragen, mit denen nach unserer Erfahrung immer zu rechnen ist:

- Warum wird die Immobilie verkauft?
- Gibt es Baulasten oder anderweitige Belastungen?
- Gibt es sonstige Belastungen im Grundbuch?
- Wie ist das Baurecht vor Ort geregelt?
- Wie ist die Infrastruktur in unmittelbarer Nachbarschaft angelegt?
- Gibt es Grunddienstbarkeiten?
- Darf das Gartengrundstück bebaut werden?
- Welche Regelungen gibt es zum Wegerecht?
- Ist die Immobilie mit einer Grundschuld belastet?
- Wie hoch beläuft sich aktuell diese Grundschuld?
- Wie ist die Verkehrsanbindung?
- Wie ist die Verkehrslage in unmittelbarer Nähe zum Immobilienobjekt?
- Wie sind die Parkmöglichkeiten gestaltet?
- Gibt es Probleme mit der Nachbarschaft?
- Wie sicher ist die Wohngegend?
- Wo ist die Südseite des Objektes?
- Wie gut ist das Haus oder die Wohnung isoliert?
- Wie lange liegt die letzte Dachsanierung zurück?
- Wann wurden Stromleitungen, Fenster und Wasserrohre saniert oder modernisiert?
- Gibt es an oder in der Immobilie einen Wasserschaden, Schimmelpilzbefall oder ökologische Altlasten, wie zum Beispiel Bauelemente aus Asbest?
- Gibt es in der Immobilie Dach- und Kellerräume?
- In welchem Zustand befinden sich diese Räumlichkeiten?
- Mit welcher Art Heizung wird das Wohngebäude beheizt?
- Welche Wände gelten als tragende Wände?
- Ist die Einbauküche im Kaufpreis inbegriffen oder wird es dazu eine gesonderte Abschlagszahlung geben?
- In welchem Abstand kommt die Müllentsorgung und Grubenentleerung?

## DIE PREISVERHANDLUNGEN

Bevor Sie in die Preisverhandlungen für Ihre Wohnimmobilie gehen, legen Sie einen Angebotspreis fest. Dieser ist oftmals ein Stück weit ein Wunschpreis. Die Basis dafür sollte immer eine professionelle Verkaufswertschätzung für Ihre Immobilie bilden. Der dort genannte Wert des Immobilienobjektes ist nicht zwangsläufig bindend, wird Ihnen aber immer eine sehr gut und vor allem objektive Orientierungshilfe bieten. Zudem sollte stets ein gewisser Spielraum für die Verhandlungen dabei berücksichtigt beziehungsweise einkalkuliert sein. Schlussendlich wird aber Ihre Verkaufsstrategie darüber entscheiden, ob Sie Ihren Verkaufspreis tatsächlich erzielen können.

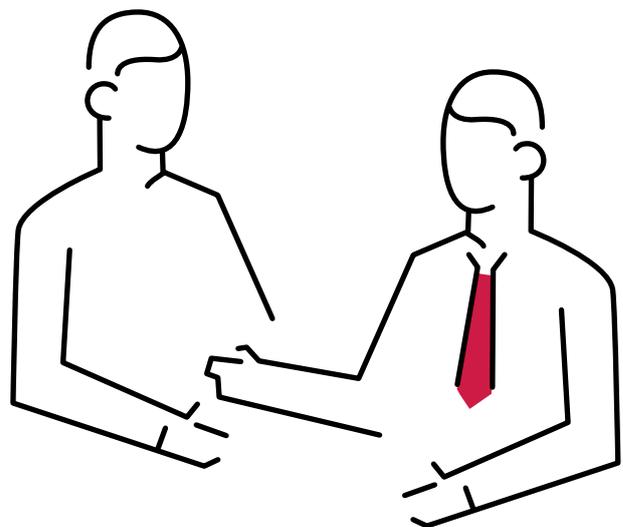
Den maximalen Preis für ein Eigenheim oder eine Eigentumswohnung zu erzielen, ist jedoch nicht immer einfach. Zudem spielen gerade bei den Preisverhandlungen sehr viele, für die Eigentümer auch emotionale, Faktoren hinein. Wie wird die Immobilie dem potenziellen Käufer präsentiert? Sind alle Unterlagen komplett. Können alle Fragen des Kaufinteressenten zu dessen Zufriedenheit beantwortet werden? Gibt es Mängel, die so gravierend sind, dass sie den Preis drücken könnten? Oder besteht eventuell die Gefahr von versteckten Mängeln?



Entscheidend für die Erzielung des bestmöglichen Verkaufspreises ist der initiale Angebotspreis. Wird dieser zu niedrig oder zu hoch angesetzt, lässt sich das nachträglich nicht korrigieren. In der Regel werden Sie am Ende den möglicherweise zu niedrigen Kaufpreis akzeptieren müssen. Ist der Preis zu hoch angesetzt, dauert der Verkaufsprozess erfahrungsgemäß meist länger. Daher ist der initiale Angebotspreis der entscheidende Faktor in Ihrer Verkaufsstrategie. Das wurde bereits in wissenschaftlichen Studien zu diesem Thema untersucht und bekommen wir bei GARANT seit 40 Jahren in der täglichen Arbeit immer wieder bestätigt.

## DER VERKAUFS-ABSCHLUSS

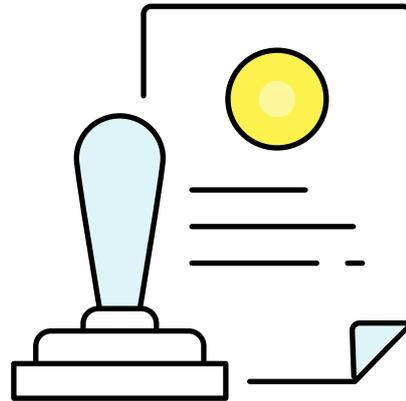
Haben Sie einen Käufer für Ihre Immobilie gefunden, der bereit ist, den Kaufpreis zu zahlen, geht es an den letzten Schritt im langen Verkaufsprozess. Der Verkaufsabschluss muss in Deutschland stets unter notarieller Aufsicht erfolgen. Dabei nimmt der Notar die Rolle einer neutralen Instanz ein.



## DER NOTARTERMIN

Der Vertrag, der beim Immobilienverkauf aufgesetzt und unterzeichnet wird, muss notariell beurkundet werden. Diese Beurkundung durch den beauftragten Notar gilt auch als Beweismittel.

In der Regel wird der Termin beim Notar vom Käufer getroffen und bezahlt. Diese Regelung soll unter anderem verhindern, dass der Immobilienverkäufer diese Notarkosten auf den Verkaufspreis aufschlägt und somit die Grundsteuer für den Immobilienkäufer höher ausfällt.



---

Die Höhe des Notarhonorars wird durch das Gerichts- und Notarkostengesetz, kurz GNotKG geregelt und richtet sich nach dem Kaufpreis. Üblich sind hier Kosten von 1 bis 2 Prozent vom Immobilienpreis.

---

Nach dem Notartermin, bei welchem beide Seiten den Kaufvertrag für die Immobilie unterzeichnen, wird der Notar alle weiteren Schritte einleiten. Unserer Erfahrung nach dauert das zwischen zwei und acht Wochen. Diese Zeit braucht jeder Notar um:

1. Die Auflassungsvormerkung im Grundbuch zu veranlassen.
2. Zu prüfen, ob Vorkaufsrechte bestehen und ob diese ausgeübt werden.
3. Den Verkäufer der Immobilie zur Herstellung der Lastenfreiheit aufzufordern.
4. Vom Immobilienverkäufer den Zahlungseingang des Immobilienpreises bestätigt zu bekommen.
5. Im Grundbuch die Löschung des alten Eigentümers zu veranlassen und zugleich die Eintragung des neuen Immobilieneigentümers zu veranlassen.

---

In der Regel gilt der Käufer erst nach Entrichtung des vollen Kaufpreises als neuer Besitzer. Die Auflassungsvormerkung indes ist nur eine Absicherung des Anspruchs, dass er Eigentümer werden kann. Erst mit der Änderung im Grundbuch ist der Eigentümerwechsel vollständig vollzogen.

---

Mit der Kaufpreiszahlung gilt der Käufer meist als Besitzer und kann von Ihnen erwarten, dass Sie ihm das Immobilienobjekt ordnungsgemäß übergeben.

## DIE ÜBERGABE

Am Ende des langen Verkaufsprozesses steht die Übergabe der Immobilie. Diesen Punkt sollten Sie noch einmal eine große Bedeutung beimessen. Sie übergeben hier nicht einfach nur die Schlüssel. Vielmehr gilt es, alles schriftlich zu fixieren. Auch eventuelle Mängel rücken nun wieder mehr in den Mittelpunkt. Waren Mängel bei der Besichtigung noch nicht vorhanden, ist es umso wichtiger, sie in einem Übergabeprotokoll festzuhalten. Sie als Verkäufer stehen bis zur Übergabe in der Pflicht, die möglichen Mängel nicht nur zu benennen, sondern innerhalb einer entsprechenden Frist auch zu beheben. Sollten während der Übergabe diverse Mängel festgestellt werden, gibt es zwei Möglichkeiten. Entweder der Käufer kennt sie und gibt schriftlich sein Zugeständnis, selbst für Abhilfe zu sorgen. Oder aber der Käufer räumt Ihnen eine Frist ein, in welcher Sie diese Mängel noch beheben müssen.

Bekundet der Erwerber bei der Übergabe, dass er die Mängel kennt und selbst für Abhilfe sorgen will, gehen die Rechte und Pflichten, die vorher bei Ihnen lagen, auf ihn über. Zudem trägt er dann auch das wirtschaftliche Risiko, was damit einhergehen kann.

---

Sind die Mängel derart groß, dass der neue Eigentümer das Haus oder die Wohnung nicht beziehen oder nutzen kann, besteht in manchen Fällen ein Schadensersatzanspruch.

---

## DAS ÜBERGABE-PROTOKOLL

Damit es nicht zu einem späteren Zeitpunkt zu unschönen Streitigkeiten kommt, ist es immer ratsam, ein ordnungsgemäßes Übergabeprotokoll anzufertigen. Von beiden Vertragsparteien unterzeichnet, ist es ein Beweis und bietet beiden Seiten eine gewisse Sicherheit.

Ein ordnungsgemäßes Übergabeprotokoll sollte immer die folgenden Punkte enthalten:

- Übergabegrund und Datum
- detaillierte Angaben zum Verkäufer und Käufer nebst ladungsfähiger Anschrift
- ausführliche Angaben zum Immobilienobjekt
- Mängel
- bei festgestellten Mängeln eine Frist, bis zu welcher der Verkäufer diese behoben hat
- genaue Zählerstände für Gas, Wasser, Strom, etc.
- ein Vermerk über die bereits gezahlten Nebenkosten und sonstigen Gebühren einschließlich des Datums, bis zu welchem diese Leistungen bereits beglichen sind
- eine detaillierte Auflistung aller Unterlagen und Dokumente, die mit der Immobilie im Zusammenhang stehen (eventuelle Miet- und Pachtverträge, Mieterakten, Baupläne, Grundrisse, Vermessungen, Versicherungsunterlagen, Grundsteuerbescheid)
- eine genaue Auflistung von übernommenen Inventar und Ausrüstungsgegenständen, die sich möglicherweise auf dem Grundstück oder in der Immobilie befinden
- alle Angaben zu Versorgern und Dienstleistern, die bisher bei dieser Immobilie in Anspruch genommen wurden (Müllentsorger, Stromanbieter, etc.)
- eine Auflistung aller vorgenommenen Renovierungsarbeiten und Reparaturen, die während der Vorbereitung zum Immobilienverkauf durchgeführt wurden
- mögliche Zusatzangaben (eingebaute Filter- und Klimaanlage, etc.)

Zusätzlich können Sie auch sonstige Anmerkungen in das Übergabeprotokoll mit aufnehmen, wie etwa die Anzahl der Schlüssel. Idealerweise gibt es Zeugen, die bei der Übergabe zugegen sind. Diese sollten dann das Protokoll ebenso wie die beiden Vertragsparteien am Ende der Übergabe unterzeichnen.

## DIE VORTEILE EINER MAKLERBEAUFTRAGUNG

Ein Eigenheim, ein Grundstück oder eine Eigentumswohnung zu verkaufen kostet viel Kraft, Zeit und benötigt fundiertes Wissen. Der Aufwand für einen solchen Verkauf ist unabhängig von der Größe des Immobilienobjektes. In Anbetracht der Tatsache, dass Sie Ihr Wohneigentum aufgrund eines Umzuges veräußern wollen, wird eine Maklerbeauftragung in der Regel sehr vorteilhaft für Sie sein.

Immerhin wechseln Sie nicht nur Ihren Lebensmittelpunkt, sondern verändern unter Umständen auch vieles andere in Ihrem Leben. Angefangen von der Suche nach einer neuen Immobilie in einem anderen Ort über die Eingewöhnungsphase bis hin zur Terminierung der vielen Aufgaben, gestaltet sich der Immobilienverkauf bei Umzug meist zu einem Großprojekt.

Möchten Sie Ihre Immobilie verkaufen, weil Sie umziehen, liegen die Vorteile einer Maklerbeauftragung eigentlich auf der Hand. Denn ein professioneller Makler und Immobilienfachmann wird Sie im gesamten Verkaufsprozess begleiten und unterstützen. Sein umfangreiches Detailwissen und seine Berufserfahrung bringen Ihnen einige Vorteile:

- ✓ der Immobilienverkauf bei Umzug gestaltet sich weitaus stressfreier für Sie
- ✓ der Immobilienmakler kann Sie individuell beraten und alle Ihre Fragen korrekt beantworten
- ✓ der Makler kann aufgrund seiner Erfahrungen weitaus geschickter und emotionsfrei verhandeln
- ✓ aufgrund der Marktkenntnisse und Erfahrungen kann ein guter Makler den optimalen Angebotspreis für den maximalen Kaufpreis festlegen
- ✓ er bereitet für Sie alle Verkaufsunterlagen vor
- ✓ der Immobilienmakler kennt den regionalen Immobilienmarkt sehr genau
- ✓ der Makler ist für potenzielle Kaufinteressenten im Rahmen seiner Geschäftszeiten jederzeit erreichbar
- ✓ er übernimmt den Aufwand von Werbung und Verkaufspräsentation inklusive Fotos vom Objekt oder die Beauftragung eines Homestagers
- ✓ er terminiert die Besichtigungen und selektiert im Vorfeld bereits Kaufinteressenten nach Ihren Vorstellungen
- ✓ der Immobilienmakler nimmt mit Ihnen am Notartermin teil



# DEN RICHTIGEN IMMOBILIEN- MAKLER FINDEN

Die Entscheidung, einen Immobilienmakler mit dem Immobilienverkauf bei Umzug zu beauftragen, dürfte Ihnen zum Vorteil gereichen. Jedoch wird es nicht unbedingt der Erstbeste sein, der bei Ihrem individuellen Verkaufsprojekt wirklich den passenden Partner darstellt.

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

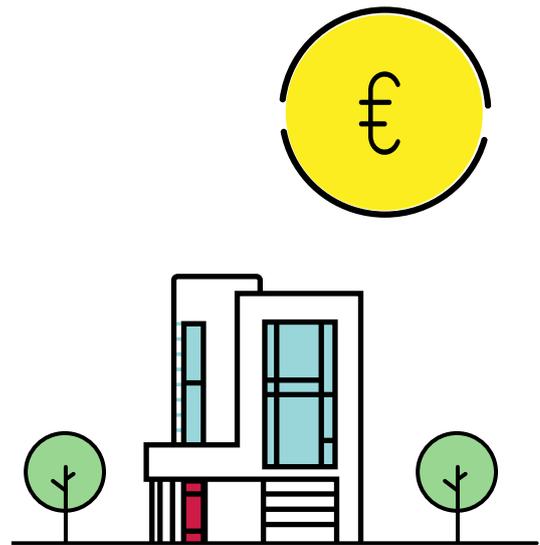
1. Achten Sie bei Ihrer Wahl darauf, ob das Maklerunternehmen eine langjährige Erfahrung aufzuweisen hat. Natürlich wird es immer auch junge und ambitionierte Makler geben, die professionell arbeiten und alle gesetzlichen Vorschriften kennen und beachten. Aber bei einem Immobilienverkauf aufgrund Ihres Umzuges 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. 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.
4. 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.
5. 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.
6. Schauen Sie sich in Ihrem Einzugsgebiet aufmerksam um. Finden Sie ausreichend Plätze, an denen Ihr Makler werben und Ihre Immobilie richtig präsentieren kann?
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, wo er möglicherweise nicht hinreichend Erfahrungen dafür hat.
8. Nutzen Sie die Möglichkeit, den Immobilienmakler in seinem Büro aufzusuchen. 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 kann er Ihnen ein sehr guter und professioneller Berater sein.

# IMMOBILIENVERKAUF ZUR FINANZIERUNG DES NEUERWERBS

Eine Immobilie zu verkaufen, weil man aus beruflichen oder privaten Gründen umzieht, kommt öfter vor, als Sie vielleicht denken mögen. In der Regel soll der Verkaufserlös die Grundlage für die Finanzierung der neuen Immobilie sein. Jedoch braucht der Immobilienverkauf selbst unter optimalen Voraussetzungen seine Zeit.

Zudem ist es nach unserer Erfahrung meist so, dass der Kaufpreis für das neue Wohneigentum bereits beglichen werden muss, wenn das bisherige Eigenheim oder die Eigentumswohnung 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.



## ZWISCHENFINANZIERUNG 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.

## ABLAUF DER ZWISCHEN- FINANZIERUNG

Der Ablauf der Zwischenfinanzierung ist relativ einfach. In der Regel wird diese für die Dauer von 6 bis zu 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 zu nehmen.

Die Höhe des Zwischendarlehens richtet sich nach dem Verkaufswert der alten Immobilie. Ist dieser Wert bedeutend geringer als der Immobilienpreis für das neue Haus oder die Eigentumswohnung, 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.

## 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 die Möglichkeit, die Kreditsumme sofort zu tilgen, sobald der Verkaufserlös der Immobilie bei Ihnen eingegangen ist. Im Gegensatz zu anderen Kreditformen wird hier 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 jederzeit bei Bedarf anpassen kann. Zudem wird jedes kreditgebende Institut bei einer solchen Zwischenfinanzierung aufgrund der kurzen Laufzeit extra Bearbeitungsgebühren geltend machen beziehungsweise diese mit einrechnen.

## IMMOBILIENVERKAUF TROTZ LAUFENDER FINANZIERUNG

Steht ein Umzug aus beruflichen oder privaten Gründen an, schrecken viele vor einem Immobilienverkauf zurück, da auf dem Wohneigentum noch eine aktuelle Finanzierung läuft. Mitunter kann dann der Neuerwerb 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 Ihrer Immobilie 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.

### HABEN SIE FRAGEN?

Sprechen Sie mit uns – am Telefon, per Mail oder besuchen Sie einen unserer  Standorte.



 0711 23 955 – 0

 [info@garant-immo.de](mailto:info@garant-immo.de)

# AUSTAUSCH DER GRUNDSCHULD UND DER FINANZIERUNG

Wird zum Erwerb oder zum 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 oder das darauf befindliche 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.

## BEISPIEL:

Sie haben sich vor Jahren ein kleines Haus gekauft, möchten aber nach dem Umzug in ein größeres Haus ziehen. In der Regel stimmt der Wert des jetzigen Wohneigentums nicht mit dem Wert der neuen Immobilie überein. Meist kann es dann schwieriger werden, die noch laufende Finanzierung auf das neue Wohneigentum zu übertragen. Umgekehrt wäre es vermutlich weitaus leichter. Wenn Sie jetzt in einem großen Haus leben und sich bei Ihrem Umzug wohnlich verkleinern möchten, steht dem Pfandtausch in der Regel vonseiten der Bank nichts im Wege. Ebenso wäre es bei generell gleichwertigen Häusern.

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 immer eine Einzelfallentscheidung. Oftmals sind es dabei zudem nicht immer nur die eigenen Bedürfnisse, die es vielleicht nötig machen, die laufende Finanzierung früher zu beenden.

## ABLAUF DER KREDITABLÖSE

1. Der Immobilieneigentümer informiert das jeweilige Kreditinstitut über die vorzeitige Rückführung des Darlehens aufgrund des geplanten Immobilienverkaufs bei Umzug.
2. Die Bank ermittelt die aktuelle Restschuld beziehungsweise die Ablösesumme und bezieht gegebenenfalls die Vorfälligkeitsentschädigung mit ein.
3. Kommt es zu dem angestrebten Immobilienverkauf zwecks Umzug und dem damit verbundenen notariellen Kaufvertrag, wird der Kaufpreis auf das Treuhandkonto des Notars überwiesen.
4. Der Notar überweist anschließend die fällige Ablösesumme an die Bank und den eventuell bestehenden Restbetrag an den Immobilienverkäufer.
5. Im nächsten Schritt wird der Notar die Übertragung des Eigentums, die Löschung des bisherigen Grundpfandrechtes sowie gegebenenfalls die Eintragung neuer Grundpfandrechte vornehmen.
6. Nach Erhalt der Darlehensablöse bestätigt die Bank dem Darlehensnehmer die Freigabe der Sicherheiten und entlässt den Kreditnehmer aus dem Vertrag.

### BEISPIEL:

Braucht der Käufer Ihrer Immobilie selbst eine Finanzierung, wird er diese natürlich bei seiner eigenen Bank abschließen. Doch die Hausbank des Käufers wird dessen Finanzierung nur dann zustimmen, wenn sie ihr Grundpfandrecht an erster Stelle im Grundbuch eintragen lassen kann.

Haben Sie für Ihre Immobilie einen Käufer gefunden, der eine solche Finanzierung nicht benötigt, wird es unter Umständen dennoch nötig sein, dass Sie Ihren Hauskredit vorzeitig ablösen. Denn Ihr Käufer wird und darf ein von grundpfandrechtlichen Belastungen freien Grundbucheintrag erwarten.

## UMSCHULDUNG

Eine laufende Finanzierung wird auch dann aktuell bleiben, wenn Sie aufgrund eines beruflichen oder privaten Umzuges 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.

- **Möglichkeit 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
- **Möglichkeit B** – über eine andere Bank wird eine Finanzierung beantragt, durch welche man den bestehenden Hauskredit ablösen und die neue Immobilie kaufen

Das ist besonders dann optimal, wenn sich der Immobilienverkauf offensichtlich länger hinzieht oder der Umzug selbst etwas überraschend kam. kann

## VORFÄLLIGKEIT- SENTSCHÄDIGUNG 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.

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 eines Umzuges und soll im Zuge dessen, der Kredit vorzeitig abgelöst werden, kann die Bank unter bestimmten Voraussetzungen eine Vorfälligkeitsentschädigung geltend machen.

---

Die Höhe der Vorfälligkeitsentschädigung richtet sich immer nach der Höhe der Restschuld.

---

## WICHTIGE PUNKTE ZUR VORFÄLLIGKEITS- ENTSCHÄDIGUNG

Für die Berechnung einer Vorfalligkeitsentschädigung kommt es 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?

---

Für die Berechnung der Vorfalligkeitsentschädigung ist nicht der Tag der Kündigung relevant, sondern der Tag, an dem die Bank tatsächlich die Restschuld von Ihnen zurückbekommt. Vorab erstellte Berechnungen müssen im Zweifelsfall an die veränderten Zinsen angepasst werden.

---

## WANN KEINE VORFÄLLIG- KEITSENTSCHÄDIGUNG VERLANGT WERDEN DARF

Im Grunde handelt es sich bei der Vorfalligkeitsentschädigung 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, 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 – ACHTUNG: In diesem Falle verlängert sich die Widerrufsbelehrung um ein zusätzliches Jahr. Das gilt jedoch nur für Verträge, die nach dem 10.06.2010 abgeschlossen wurden.
- die vereinbarte Zinsbindungsfrist bereits abgelaufen ist

---

Vor dem vorzeitigen Kündigen des Kredites sollte immer geprüft werden, wie lange die Zinsbindung noch dauert und auf welchen Zeitrahmen die Kündigungsfrist festgelegt ist. Mitunter können das bis zu 6 Monate sein.

---

## 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.

---

Die Banken und Sparkassen oder andere Kreditinstitute sind nicht verpflichtet, einer Finanzierungsübernahme durch den Käufer zuzustimmen.

---

## 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 kann.
- 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. Möglicherweise braucht er ohnehin eine Finanzierung, um Ihre Immobilie zu erwerben.
2. Oder 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.

## HABEN SIE FRAGEN?

Sprechen Sie mit uns – am Telefon, per Mail oder besuchen Sie einen unserer  Standorte.



 0711 23 955 – 0

 [info@garant-immo.de](mailto:info@garant-immo.de)

## 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 kann, 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

Häufig kommt es zu einem Umzug, der ganz private Gründe hat. Der Umzug ins Seniorenheim zum Beispiel oder eine Scheidung. Läuft in diesen Situationen noch eine Baufinanzierung beziehungsweise ein Hauskredit, kann man diese mittels Schuldnerwechsel den neuen Bedingungen anpassen. Das bedeutet jedoch eine Verpflichtung, die unter Umständen über mehrere Jahre andauert. Denn nicht 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 sie beide den Kreditvertrag für die Immobilie unterzeichnet haben

### HABEN SIE FRAGEN?

Sprechen Sie mit uns – am Telefon, per Mail oder besuchen Sie einen unserer  Standorte.



 0711 23 955 – 0

 [info@garant-immo.de](mailto:info@garant-immo.de)

## VERMIETUNG ALS ALTERNATIVE ZUM IMMOBILIENVERKAUF BEI UMZUG

Für die meisten stellt sich bei einem Umzug unweigerlich die Frage, ob die eigene Wohnimmobilie im alten Wohnort verkauft werden soll. Obwohl man die finanziellen Mittel in der neuen Heimat ganz sicher gut gebrauchen kann, muss man sich jedoch vor Augen halten, dass ein Immobilienverkauf immer eine gewisse Zeit beansprucht.

Mitunter ist das keine einfache Entscheidung, denn üblicherweise hängen an der Eigentumswohnung oder 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 abzurechnen.

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 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
- Kosten für eine ausgestattete Waschküche
- 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 eine Deckelung der Ausgaben entstehen. Das bedeutet, dass die Ausgaben bestenfalls so hoch sind, wie die Einnahmen. Sind die Mieteinnahmen etwas höher als die monatlichen Ausgaben, ist es der Idealfall. Meist aber zeigt die Erfahrung, dass das Ergebnis der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung häufig nicht unbedingt sehr positiv ausfällt.

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 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 einen Leerstand bedeutet. Leerstand bedeutet für Sie aber auch, dass Sie keine Einnahmen erzielen.

Auf der anderen Seite müssen Sie sich bewusst darüber sein, dass der Gewinn aus einer Vermietung versteuert werden muss. Dieser Grenz-Steuersatz kann bis zu 45 Prozent betragen. Nicht ganz unerheblich, wenn der Gewinn nicht wirklich groß ist.

Hinzu kommt der Aspekt der Instandhaltungsrücklage. Diese sollte unbedingt erwirtschaftet werden, damit es bei größeren Instandhaltungsarbeiten nicht die verfügbaren finanziellen Mittel sprengt. Aus diesem Grund sollte man besser mit elf anstatt mit zwölf Monatsmieten im Jahr kalkulieren.

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 große Erfahrungen, um bei der Suche nach vernünftigen, verlässlichen und qualifizierten Mietern behilflich zu sein.

### HABEN SIE FRAGEN?

Sprechen Sie mit uns – am Telefon, per Mail oder besuchen Sie einen unserer  Standorte.



 0711 23 955 – 0

 [info@garant-immo.de](mailto:info@garant-immo.de)

## FAZIT

Ein Immobilienverkauf bei einem Umzug aus privaten oder beruflichen Gründen, kann sinnvoll sein. Zwangsläufig erforderlich ist es jedoch meist nur dann, wenn der Verkaufserlös benötigt wird, um sich zum Beispiel woanders eine neue Wohnimmobilie zu kaufen.

Jedoch ist ein Immobilienverkauf wegen eines Umzugs ebenso zeitaufwendig, wie jeder andere Verkauf in diesem Bereich. Im besten Fall ist der Umzug von langer Hand geplant, dann kann man diese Zeit bereits nutzen, um einen passenden Käufer für die eigene Immobilie zu finden. Tritt die Situation, die einen Umzug erforderlich macht, ausgesprochen überraschend ein, dürfte es sich schwieriger gestalten.

In sehr vielen Fällen ist immer noch eine laufende Finanzierung relevant. Verkaufen kann man seine Immobilie dennoch, jedoch wird dann meist eine Vorfälligkeitsentschädigung fällig. Bei einem Umzug wird es zudem oftmals nötig sein, eine

Umschuldung vorzunehmen oder eine Anschlussfinanzierung beziehungsweise eine Aufstockung des Kreditrahmens zu erwirken. Das ist meist dann der Fall, wenn die neue Immobilie nicht aus eigenen Mitteln komplett eigenfinanziert werden kann. Da Sie in diesem Fall unter Umständen von Ihrem Sonderkündigungsrecht Gebrauch machen, müssen Sie der Bank einen triftigen Grund nennen. Ein geplanter Wohnortwechsel ist ein solcher Grund. In puncto der bestehenden Finanzierung gibt es dann noch einiges zu beachten. Dafür gibt es verschiedene Alternativen, die man nutzen kann und sollte.

Um Ihnen in einem solchen Fall die Entscheidung zu erleichtern, wird eine umfangreiche Beratung durch einen professionellen Makler und Finanzierungsberater ebenso sinnvoll wie empfehlenswert sein. Immerhin geht es um Ihr Geld.

Stand „06/2020“.

## HABEN SIE FRAGEN?

Sprechen Sie mit uns – am Telefon, per Mail oder besuchen Sie einen unserer  Standorte.



 0711 23 955 – 0

 [info@garant-immo.de](mailto:info@garant-immo.de)

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