



RATGEBER

ZUM ALTERSBEDINGTEN VERKAUF

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	3
Der Immobilienverkauf im Alter und die individuellen Möglichkeiten	4
Die Gründe, die für oder gegen einen Verkauf Ihrer Immobilie sprechen	4
Verkauf oder altersgerechter Umbau – was ist sinnvoll?	5
Was gehört zum altersgerechten Umbau?	6
Unterschiede zwischen dem KfW-Kredit und dem KfW-Zuschuss	7
Ihre Möglichkeiten beim Hausverkauf im Alter	8
Wohnrecht vertraglich vereinbaren	9
Leibrente erhalten	10
Zeitrente festlegen	11
Umkehrhypothek aufnehmen	11
Alters-WG gründen oder dahin umziehen	12
Mietwohnung nehmen	12
Kleine Eigentumswohnung kaufen	12
Seniorenresidenz auswählen	13
Umzug in ein Pflegeheim	13
Hausverkauf Genehmigung durch das Vormundschaftsgericht	14
Den Verkauf der Immobilie richtig strukturieren	15
Der Verkaufsprozess	15
Die Vorbereitungen	16
Das Verkaufswertschätzung	16
Der Energieausweis	17
Das Exposé	17
Der eigentliche Verkauf	18
Die Bonitätsprüfung	18
Die Hausbesichtigung	19
Die Preisverhandlungen	21
Der Notartermin	22
Die Übergabe	23
Mit oder ohne Makler	24
Vermeidbare Fehler beim Immobilienverkauf im Alter	25
Fazit	26

VORWORT

Sicher fällt es niemandem leicht, sich im Alter von seinem Eigenheim zu trennen. Wobei es im Hinblick auf das eigene Haus durchaus ratsam ist, sich auf neue Alternativen einzustellen und sich mit dem Gedanken an einen möglichen Verkauf vertraut zu machen.

Die Gründe sind mindestens ebenso verschieden, wie die unterschiedlichen Gebäudetypen. Dennoch spricht vieles dafür, sich gegebenenfalls für einen Immobilienverkauf im Alter zu entscheiden. Mitunter ergeben sich daraus ganz neue Möglichkeiten für Sie als Eigentümer und Verkäufer.

Ein altes Sprichwort sagt: „Einen alten Baum verpflanzt man nicht!“. Dennoch ist es gerade für viele Menschen in unserer Mitte nicht immer so einfach. Denn im Alter verändern sich nicht nur bestimmte Lebensgewohnheiten, sondern sehr stark auch die eigenen Bedürfnisse. So kann das Haus plötzlich viel zu groß, zu teuer sein oder anfallende Arbeiten für ältere Menschen nicht mehr ohne weiteres zu schaffen. Ebenso können hier bestehende Treppen oder Türschwellen auf einmal zum Hindernis werden, mit welchem sich viele Senioren oftmals sehr schwer tun.

An diesem Punkt stellen sich sehr viele Menschen dann die Frage, ob ein Umzug in eine altersgerechte Immobilie vielleicht sinnvoller wäre. Mitunter steht ein Umzug generell im Mittelpunkt der Überlegungen. Doch es gibt auch jene unter den Senioren, die sich mit einem Umzug gar nicht anfreunden können. Für diese gibt es dann durchaus gute Alternativen, wie zum Beispiel die Leibrente.

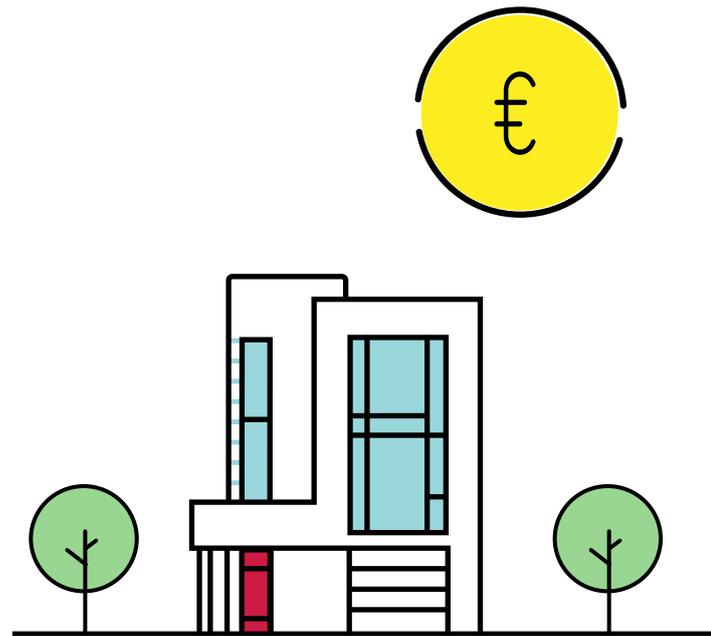
Wir von GARANT Immobilien möchten Ihnen mit diesem Ratgeber einige Varianten aufzeigen und zudem eine praktische Hilfestellung für die einzelnen Phasen des Verkaufsprozesses bieten.

Zudem sind wir immer wieder gern Ihr Ansprechpartner, wenn Sie Fragen zum altersbedingten Immobilienverkauf haben. Wir stehen Ihnen jederzeit mit unseren Erfahrungen, unserer fachlichen Kompetenz und unserem großen Netzwerk zur Seite. Denn wir wissen genau, was es braucht, um das angedachte Verkaufsprojekt mit Erfolg zu krönen.

DER IMMOBILIENVERKAUF IM ALTER UND DIE INDIVIDUELLEN MÖGLICHKEITEN

Mitunter ändern sich die individuellen Bedürfnisse und Ansprüche recht schnell, sobald man in einem fortgeschrittenen Alter ist. Nicht selten ist es besonders der eigene Immobilienbesitz, der dann auf den Prüfstand kommt. Plötzlich steht der Immobilienverkauf im Alter im Mittelpunkt der Überlegungen, was schließlich häufig zunächst zu Unsicherheit führen kann.

Denn zum einen ist das dann eine sehr emotionale und weitreichende Entscheidung. Zum anderen werden sich nach dem Verkauf einige Dinge schlagartig ändern. Im Gegensatz zu einem herkömmlichen Immobilienverkauf, eröffnen sich Senioren völlig neue Möglichkeiten durch den Verkauf des Eigenheimes oder der Eigentumswohnung.



DIE GRÜNDE, DIE FÜR ODER GEGEN EINEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE SPRECHEN

Es gibt viele gute Gründe, einen Hausverkauf oder den Verkauf der Eigentumswohnung im Alter in Erwägung zu ziehen. Unter anderem können für diese Überlegung folgende Aspekte eine wichtige Rolle spielen:

- die Größe der Immobilie
- die damit verbundenen Kosten
- die eigene Gesundheit
- die Ausstattung des Wohneigentums, wie zum Beispiel Barrierefreiheit
- anstehende große Renovierungs- und Sanierungsarbeiten
- die Besitzer möchten den Erlös anderweitig verwenden
- die Rente soll aufgebessert werden
- den Kindern soll zu Lebzeiten bereits ein Teil ausgezahlt werden, um die spätere Erbschaftssteuer zu minimieren
- es sind keine Erben vorhanden
- es ist absehbar, dass es später zu Erbschaftsstreitigkeiten kommen könnte

Während es sehr viele Menschen gibt, die nach dem Auszug der Kinder das eigene Haus für zu groß empfinden, steht bei anderen Personen eher der finanzielle Aspekt im Mittelpunkt.

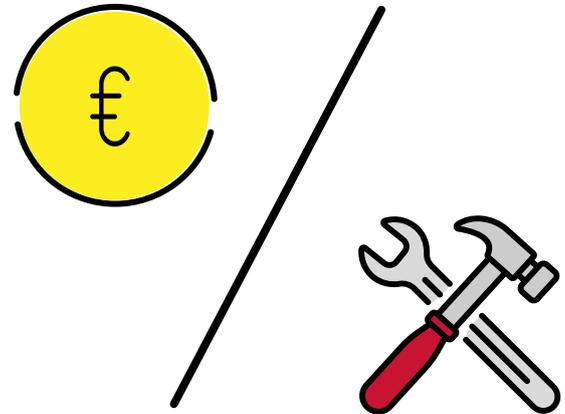
Denn oft übersteigen die Kosten, die für den Unterhalt des Hauses oder der Wohnung nötig sind, die Einnahmen beziehungsweise die Rente.

Bei der Größe der Immobilie kommen zudem häufig Faktoren hinzu, die mit den damit verbundenen Arbeiten einhergehen, um das Anwesen immer gut in Schuss zu halten. Große Rasenflächen im Garten oder viele Fenster sorgen recht häufig dafür, dass älteren Menschen diese Arbeiten im Alter zu viel werden. Mitunter sind sie dann nicht mehr so leicht zu bewerkstelligen, wie noch in jungen Jahren.

Kommen dann noch gesundheitliche Einschränkungen hinzu, kann die eigene Immobilie schnell zu Klotz am Bein werden. Für manche Senioren und deren Angehörige ergibt sich dann oftmals daraus die Überlegung, das Haus oder die Wohnung zu verkaufen, da Vater oder Mutter pflegebedürftig sind oder zumindest eine haushaltliche Unterstützung benötigen. In sehr vielen Fällen ist das Haus oder die Eigentumswohnung zudem nicht altersgerecht ausgestattet. So gibt es vielleicht keine ebenerdigen Duschen, keinen Treppenlift oder einen barrierefreien Zugang, um nur einige Beispiele in diesem Zusammenhang zu nennen.

VERKAUF ODER ALTERS- GERECHTER UMBAU – WAS IST SINNVOLL?

Bevor Sie Ihr Haus verkaufen, sollten Sie sich zusammen mit Ihrer Familie zudem überlegen, ob für Sie vielleicht ein altersgerechter Umbau eine sinnvolle Alternative sein könnte und in Frage kommt. Gerade dann, wenn der Besitzer generell noch in der Lage ist, sich selbst zu versorgen und weiterhin ein selbstbestimmtes Leben führen möchte, kann dies eine gute Entscheidung sein. Allerdings sollten Sie sich dann darüber im Klaren sein, dass ein solcher Umbau durchaus hohe Kosten verursachen kann. Eventuell wird es auch nicht damit getan sein, einfach einen Treppenlift einbauen zu lassen. Denn Vater oder Mutter können derzeit vielleicht keine Treppen mehr steigen, brauchen aber demnächst vielleicht auch Barrierefreiheit im Haus.



Von einem altersgerechten Umbau spricht man immer dann, wenn die Ausstattung eines Gebäudes an die veränderten Lebensbedürfnisse eines älteren Menschen angepasst werden.

WAS GEHÖRT ZUM ALTERSGERECHTEN UMBAU?

Ein altersgerechter Umbau umfasst alle individuellen Lösungen, die sich darauf ausrichten, ein selbstbestimmtes Leben in den eigenen vier Wänden fortsetzen zu können. Mitunter sind gerade in älteren Gebäuden die Treppenaufgänge sehr eng und steil oder verfügen über kleine Räume, in denen die Bewegungsfreiheit nicht gegeben ist, wenn beispielsweise jemand auf einen Rollstuhl oder eine Gehhilfe angewiesen ist. Das sind jedoch nur jene Aspekte, die sofort ins Auge fallen, wenn Sie sich überlegen, die Immobilie lieber den veränderten Bedürfnissen anzupassen.

Deswegen ist es sehr sinnvoll, vor dem endgültigen Entschluss zum Umbau eine Bestandaufnahme zu machen und diese mit den individuellen Bedürfnissen abzugleichen. Zudem braucht es einen Sachverständigen, der die geplanten Umbaumaßnahmen mit der vorhandenen Bausubstanz in einen Zusammenhang zur Machbarkeit bringt. Nicht jedes alte Haus ist für einen Umbau geeignet, da die Gebäudesubstanz in vielen Fällen die Anforderungen an die zukünftige Nutzung nicht mehr erfüllt. Doch nicht immer muss deswegen gleich der Umzug des älteren Besitzers ins Auge gefasst werden, denn mitunter gibt es auch technische Hilfsmittel, die sich gut nutzen lassen, wo eine Sanierungsmaßnahme nicht möglich ist.

Die Norm DIN 18040 für barrierefreies Planen und Bauen in Wohnungen und Privathäusern ist in der Landesbauordnung des jeweiligen Bundeslandes verankert.

Natürlich werden die nachfolgend aufgeführten Umbaumaßnahmen nicht auf alle Gebäude und deren Besitzer zutreffen. Doch wir geben Ihnen einen Einblick in all jene wichtigen Baumaßnahmen, die unter anderem auf Sie zukommen können, wenn Sie lieber altersgerecht umbauen wollen, anstatt Ihr Haus oder Ihre Wohnung aus Altersgründen zu verkaufen:

- Rampe für den Hauseingang und andere Barrieren schaffen
- Wege zum Gebäude altersgerecht umbauen oder neu anlegen
- Barrierefreiheit in den einzelnen Räumen schaffen
- eventuell Vergrößerung der Durchgänge, um beispielsweise für einen Rollstuhl den nötigen Platz zu schaffen

- komplette Badsanierung inklusive Einbau einer ebenerdigen Dusche oder einer alters- und behinderten gerechten Badewanne
- Treppenlift einbauen und/oder Umbau gesamter Treppenanlagen
- Stütz- und Haltesysteme einbauen

Eine vollumfängliche Barrierefreiheit entsprechend der Norm ist in alten Gebäuden jedoch kaum zu erreichen. Hier muss nach einer Kompromisslösung gesucht werden.

Zusätzlich sind mitunter Assistenzsysteme sehr hilfreich, um einer älteren Person das Leben im eigenen Haus zu erleichtern. Die Ausstattung mit einem Hausnotruf oder Gegensprechanlagen gehören unter anderem in diesen Bereich. So können aber auch Smart-Home-Systeme hilfreiche Unterstützung für Senioren bieten, mit welchen sich die Rollläden ebenso steuern lassen wie die Beleuchtung oder die Heizung. In vielen Fällen kann dieses technische Hilfsmittel außerdem für die effiziente Tür- und Fenstersicherung genutzt werden, denn auch die besondere Einbruchs- und Diebstahlsicherung spielt im Alter durchaus eine große Rolle.

Viele der angedachten Umbaumaßnahmen für eine altersgerechte Ausstattung der eigenen Immobilie werden durch die KfW-Bank im Rahmen eines Kredites gefördert oder per Zuschuss unterstützt. Das spezielle Förderprogramm der KfW in Form eines Kredites läuft unter der Nummer 159 und bietet den Vorteil, dass die Darlehenszinsen weitaus günstiger sind als bei herkömmlichen Krediten. Der KfW-Zuschuss für das altersgerechte Umbauen mit der Nummer 455-B ist zudem nur für Privatpersonen gedacht, während der Förderkredit auch für alle anderen Eigentümer gedacht ist.

Allerdings wird nicht alles gefördert. So wird zum Beispiel der altersgerechte Umbau einer Ferienwohnung nicht als förderungswürdig angesehen. Ebenso kann eine solche Förderung nicht beantragt werden, wenn die Umbaumaßnahmen bereits begonnen haben. Die Höhe der Kosten, welche durch die KfW übernommen oder gefördert wird, kann unterschiedlich sein. Deswegen ist es sinnvoll, sich vorab umfassend darüber zu informieren.

BEISPIEL:

Eine Rampe für den Hauseingang mit der Länge von 3 Metern wird in der Regel 3.000 Euro kosten, wovon die KfW 300 Euro bezuschusst.

Wird eine barrierefreie Dusche eingebaut, kann das bis zu 5.000 Euro kosten, wovon die KfW 500 Euro beisteuert.

Bei einer Komplettsanierung des Bades können Kosten von 10.000 Euro entstehen, wovon die KfW 1.000 Euro als Zuschuss bewilligt.

Weitere Unterschiede zwischen dem KfW-Kredit und dem KfW-Zuschuss (Stand: September 2019)

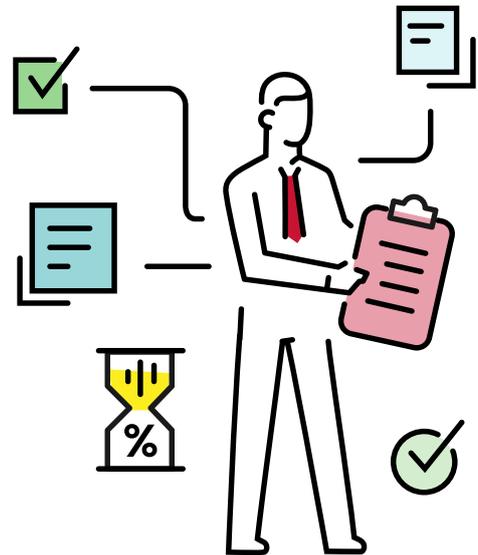
	KfW-Kredit für altersgerechten Umbau, Nr. 159	KfW-Zuschuss zum altersgerechten Umbau, Nr. 455-B
Höhe der Förderung	bis zu 50.000 Euro pro Wohneinheit ab 0,75% Effektivzins	bis zu 12,5% der Förderkosten max. 6.250 Euro je Wohneinheit
Zielgruppe	Eigentümer und Vermieter von Immobilien oder Wohnungen Erstkäufer einer sanierten Wohneinheit oder Immobilie Wohnungseigentümer-Gemeinschaften	Privatpersonen Eigenheim- oder Wohnungsbesitzer Besitzer von Zweifamilienhäusern mit max. 2 Wohneinheiten Erstkäufer von EFH/ZFH oder sanierten Wohnungen WEG als Privatperson Mieter
Kombinationsmöglichkeiten	Maßnahmen zur Barrierefreiheit mit Einbruch- schutz kombinierbar	Maßnahmen zur Barrierefreiheit mit Einbruch- schutz bis max. 5.000 Euro pro Wohneinheit kombinierbar
Zuständigkeit der Auszahlung	Banken, Sparkassen, Versicherungen	KfW direkt

Auch andere Institutionen bieten spezielle Förderprogramme für den altersgerechten Umbau an und in Immobilien. Doch hier hat jedes Bundesland eigene Förder- und Vergaberichtlinien.

IHRE MÖGLICHKEITEN BEIM HAUSVERKAUF IM ALTER

Die eigene Immobilie im Alter zu verkaufen, bedeutet für die meisten einen sehr großen Einschnitt in ihrem Leben. Viele tun sich zudem schwer mit der Vorstellung, das Eigenheim verkaufen zu müssen, weil die Rente so gering ist oder weil das Immobilienobjekt zu groß ist, um es noch allein bewirtschaften und pflegen zu können. Wer also einem altersgerechten Umbau nicht als Lösung ins Auge fasst, hat beim Hausverkauf im Alter aber noch ganz andere Möglichkeiten zur Verfügung.

Denn neben der Option, sich ein Wohnrecht im einstigen Eigenheim per Vertrag zu erhalten, kann man sich zudem einen Rentenzuschuss sichern. Denn Verkauf ist in diesem Falle nicht gleich Verkauf. So ist es wirklich ratsam, sich zunächst mit allen Möglichkeiten vertraut zu machen, sich eingehend beraten zu lassen und am Ende die richtige Entscheidung zu treffen.



HABEN SIE FRAGEN?

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



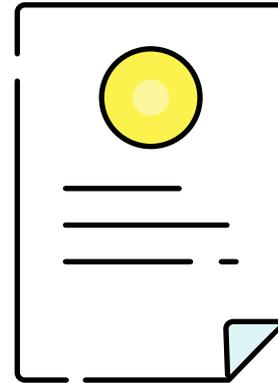
 0711 23 955 – 0

 info@garant-immo.de

WOHNRECHT VERTRAG- LICH VEREINBAREN

Ein Haus- oder Wohnungsverkauf aus Altersgründen bringt eine große Umstellung für Sie mit sich. Zumindest wenn Sie nach dem Verkauf in eine andere Umgebung ziehen. Möchten Sie jedoch an dem Ort wohnen bleiben und fühlen sich noch rüstig genug, das Immobilienobjekt selbstständig zu pflegen und bewirtschaften, kann der Verkauf und ein damit verknüpftes Wohnrecht die ideale Lösung für Sie sein.

In der Regel sind Käufer, die dieses Wohnrecht bei Vertragsabschluss einräumen, darauf aus, die Immobilie als Wertanlage zu sehen oder erst in einigen Jahren selbst einzuziehen. Durch das vereinbarte Recht auf lebenslanges Wohnen minimiert sich jedoch der Kaufpreis für Ihr Haus oder Ihre Wohnung.



Bei einem Verkauf mit Wohnrecht verändern sich die Eigentumsverhältnisse. Jedoch werden Instandhaltungskosten und Reparaturen üblicherweise weiterhin vom Wohnrechtsbegünstigten übernommen.

Sollten Sie zudem vorzeitig doch aus Ihrem Haus oder Ihrer Wohnung ausziehen müssen, weil Sie möglicherweise irgendwann auf eine vollumfängliche Pflege angewiesen sind, dann bedeutet diese Möglichkeit des Hausverkaufs im Alter allerdings einen bedeutenden Wertverlust. Denn Sie können das eingeräumte Wohnrecht in der Regel nicht auf andere übertragen oder es zwischenzeitlich aussetzen.

Im Zusammenhang mit einem vereinbarten Wohnrecht werden oftmals Vereinbarungen getroffen, nach denen der Verkäufer sein Haus zu einem geminderten Preis verkauft, dafür aber eine sehr geringe oder gar keine Miete an den neuen Besitzer zahlt.

Das Modell des lebenslangen Wohnrechtes wird häufig innerhalb der Familie gewählt. Denn daraus ergibt sich vor allem für die späteren Erben der Vorteil, dass die Schenkungs- und Erbschaftssteuer gemindert oder sogar vermieden werden kann.

LEIBRENTE ERHALTEN

Gerade Menschen, deren Rente vielleicht nicht so üppig ist, setzen immer häufiger auf die Möglichkeit, durch den Hausverkauf mit Wohnrecht eine Leibrente zu erhalten. In diesem Fall wird statt des vereinbarten Kaufpreises eine monatliche Zahlung durch den Käufer geleistet. Generell wird hierbei der Kaufpreis meist etwas niedriger angesetzt als bei einem herkömmlichen Immobilienverkauf.

Für Sie bringt diese Möglichkeit den Vorteil, dass Sie weiterhin in Ihrer gewohnten Umgebung wohnen können und zudem Ihre monatliche Rente aufgestockt wird. Diese Leibrente wird immer bis zum Tod beziehungsweise solange bezahlt, wie Sie weiter in Ihrem Haus leben.

Darüber hinaus bringt Sie diese Alternative zum herkömmlichen Hausverkauf in die vorteilhafte Position, dass nicht Sie sich um alles kümmern und die Instandhaltung der Immobilie bezahlen müssen. Denn diese Dinge liegen dann in der Verantwortung des neuen Eigentümers.

In der Regel wird bei Verkauf gegen Leibrente eine vereinbarte Summe direkt gezahlt und der Rest der Kaufsumme als Leibrente ausgehandelt.

Somit hat der Käufer in gewisser Weise ein Risiko, denn sollten Sie sich noch viele Jahre bester Gesundheit erfreuen, wird er unter Umständen schlussendlich einen höheren Preis für die Immobilie zahlen. Andererseits kann es auch zu jenem Fall kommen, dass er das Haus recht kostengünstig erwerben kann, da Sie als Verkäufer nicht besonders lange in Ihrem ehemaligen Haus leben können. Zudem hat der Käufer den Vorteil, dass er die Kaufsumme nicht sofort komplett aufbringen muss.

Ein Immobilienverkauf gegen Leibrente kann unterschiedlich geregelt werden. Dafür kommen folgende Szenarien zur Anwendung:

- a. Der Eigentümer besteht nicht auf einem Wohnrecht, sondern zieht um und überlässt dem Käufer die Immobilie zur sofortigen Nutzung. Die monatliche Leibrente wird dann bis zum Ableben des Verkäufers gezahlt.
- b. Der Eigentümer nutzt sein lebenslanges Wohnrecht und erhält vom Käufer die monatliche Leibrente bis zu seinem Ableben. Der neue Eigentümer kann die Immobilie erst dann selbst nutzen, wenn der Verkäufer verstorben oder in ein Pflegeheim gezogen ist.
- c. Der Verkäufer bleibt in der Immobilie wohnen, überlässt aber einen ungenutzten Teil bereits den neuen Eigentümern. Die Leibrente wird bis zum Ableben des Verkäufers gezahlt und erst dann kann das Immobilienobjekt durch den Käufer vollumfänglich genutzt werden.

ZEITRENTE FESTLEGEN

Im Grunde ist die Zeitrente ähnlich geregelt wie die Leibrente. Das bedeutet, dass die Kaufsumme nicht vollumfänglich und sofort nach Abschluss des Verkaufsprozesses gezahlt wird, sondern als monatliche Rentenzahlung geregelt ist.

Allerdings werden im Unterschied zur Leibrente die monatlichen Rentenzahlungen auf einen bestimmten Zeitraum begrenzt. Somit hat der Käufer nur für eine gewisse Zeit an den Verkäufer zu zahlen. Ist dieser vereinbarte Zeitraum vorbei und der Verkäufer lebt noch, werden diese Zahlungen dennoch eingestellt. Verstirbt der Verkäufer vor Ablauf des vereinbarten Zeitraumes, gehen die Zahlungen an dessen Erben über.

Beim Immobilienverkauf gegen eine Zeitrente spricht man bei dem vereinbarten Zeitraum von einer Rentengarantiezeit. Der Käufer garantiert also durch die Vereinbarung, dass er für besagten Zeitraum eine Rente an den ehemaligen Besitzer oder dessen rechtmäßige Erben zahlt.

In der Regel wird für die Zeitrente ein Zeitraum von 10, 15 oder 20 Jahren vereinbart. Der Kaufpreis richtet sich hier normalerweise nach dem Verkehrswert des Immobilienobjektes.

UMKEHRHYPOTHEK AUFNEHMEN

Viele Immobilienbesitzer umgehen den im Alter oftmals notwendigen Schritt, das Haus oder die Wohnung zu verkaufen, indem sie eine Umkehrhypothek aufnehmen. Das bietet zum einen den Vorteil, dass man weiterhin in den eigenen vier Wänden wohnen kann und zum anderen kann die eigene Rente durch eine monatlich ausgezahlte Darlehenssumme aufgestockt werden.

Bei einer Umkehrhypothek wird die Immobilie beliehen und das Darlehen in Form einer monatlichen Rente ausgezahlt. Diese monatlichen Auszahlungen sind steuerfrei. Während des Auszahlungszeitraumes fallen für den Immobilienbesitzer keine Zins- und Tilgungsraten an.

Nach der letzten Auszahlung gibt es zwei verschiedene Formen, wie das Darlehen inklusive der Zinsen zurückgezahlt werden kann:

1. Der Eigentümer veräußert seine Immobilie und nutzt den erzielten Kaufpreis zur Tilgung des Darlehens oder
2. Das Immobilienobjekt geht in das Eigentum des Kreditinstituts über und der Eigentümer zahlt nur noch die Zinsen an den Darlehensgeber

Im Todesfall müssen die rechtmäßigen Erben eventuell darüber entscheiden, wie die Tilgung des Darlehens aus der Umkehrhypothek vorstattengehen soll.

Bei der Überlegung, eine Umkehrhypothek in Anspruch zu nehmen, sollte sich jedoch jeder Immobilienbesitzer darüber im Klaren sein, dass der finanzielle Engpass erneut auftreten kann, sobald das Darlehen aufgebraucht wurde. Hier gilt es also, sehr genau das Für und Wider abzuwägen. Denn die Zinsen für das Darlehen müssen auch in diesem Fall getilgt werden können.

ALTERS-WG GRÜNDEN ODER DAHIN UMZIEHEN

Um Kosten und Arbeitsaufwand im eigenen Heim besser bewerkstelligen zu können, haben sich in den letzten Jahren immer mehr sogenannte Alters-Wohngemeinschaften etabliert. Das ist besonders in größeren Objekten eine wirklich sinnvolle Variante, um die eigene Immobilie nicht aus Altersgründen verkaufen zu müssen.

Denn Gleichaltrige können sich in diesem Fall zusammentun und die Immobilie im Alter gemeinsam nutzen. Dadurch verteilen sich finanzielle Belastungen auf mehrere Schultern. Zusammen lässt sich auch im Hinblick auf die anfallenden Arbeiten im und am Haus sehr viel mehr schaffen, als nur von einer Person.

Eine Wohngemeinschaft mit Gleichaltrigen oder auch jüngeren Generationen bietet zudem den Vorteil, älteren Menschen die im Alter meist einziehende Einsamkeit zu ersparen.

Eine andere, und mittlerweile ebenso beliebte Variante ist die WG mit jüngeren Generationen. So können Studenten oder junge Familien den älteren Immobilienbesitzern stets zur Hand gehen und gleichzeitig einen finanziellen Beitrag zu den Unkosten für das Immobilienobjekt leisten. Der herkömmliche Mehrgenerationenhaushalt mit seinen Vorteilen kommt hier demnach wieder mehr und mehr zum Tragen.

MIETWOHNUNG NEHMEN

Sehr häufig steht beim Immobilienverkauf im Alter die Verkleinerung der Wohnverhältnisse im Mittelpunkt. In fast allen Fällen wird dabei eine Mietwohnung von den älteren Personen ausgesucht, die ihren Anforderungen und Bedürfnissen entspricht.

Hierfür könnten Sie in Ihre Überlegungen mit einbeziehen, die eigene Wohnimmobilie zu vermieten und die monatlichen Mieteinnahmen als Zuschuss für die eigene Mietwohnung oder zur indirekten Aufstockung der Rente zu nutzen.

KLEINE EIGENTUMS- WOHNUNG KAUFEN

Streben Sie durch den Immobilienverkauf im Alter kleinere Wohnverhältnisse für sich an, gäbe es auch die Möglichkeit, den Verkaufserlös in den Kauf einer kleinen Eigentumswohnung zu investieren.

In diesem Fall sollten Sie jedoch beachten, dass die Finanzierung Ihres neuen Immobilienbesitzes so abgesichert ist, dass es für Sie nicht zu einer Unannehmlichkeit kommt, weil das große Haus nicht so schnell einen neuen Käufer findet. Reicht dabei das eigene Vermögen nicht aus, sollte eine Finanzierung überdacht werden. Ein Variables Darlehen ist für diese Variante besonders ideal, weil es die Finanzierung der Eigentumswohnung bis zum Erhalt des Kaufpreises für Ihr Haus absichert. Diese Darlehensform ist jederzeit kündbar und kann somit sofort nach Erhalt des Verkaufspreises getilgt 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

SENIORENRESIDENZ AUSWÄHLEN

Wem das alltägliche Leben aus gesundheitlichen Gründen mehr und mehr zur Belastung wird, hat die Möglichkeit, sich nach dem Immobilienverkauf im Alter für ein betreutes Wohnen zu entscheiden. Hier liegen die Vorteile zunächst darin, dass in einer Seniorenresidenz die Wohneinheiten altersgerecht ausgestattet sind und in der Regel ständig ein Ansprechpartner direkt vor Ort ist, wenn es um gesundheitliche oder alltägliche Belange geht.

Das erspart Ihnen die aufwendige Suche nach einer altersgerechten Wohnung in einem auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtem Wohnumfeld. Zudem gibt es beim betreuten Wohnen jederzeit die schnelle Unterstützung bei Alltagsaufgaben. In einer herkömmlichen Mietwohnung ist so etwas nur über einen mobilen Pflegedienst möglich, der jedoch nur zu fest vereinbarten Zeiten kommt.

Bei der Auswahl der passenden Seniorenresidenz sollte unbedingt auf die persönlichen Bedürfnisse und Ansprüche geachtet werden. Das betreute Wohnen bedeutet grundsätzlich, in einer eigenen Wohnung zu leben, zu welcher jedoch ein entsprechender Betreuungsservice gehört.

Die Seniorenresidenz gilt als die etwas kostenintensivere Variante vom betreuten Wohnen. Der höhere Standard der Ausstattung wird hierbei mit besonderen Freizeitangeboten ergänzt.

UMZUG IN EIN PFLEGEHEIM

Sollte bei Ihrem Projekt Immobilienverkauf im Alter der eigene Gesundheitszustand als ausschlaggebender Grund im Mittelpunkt stehen, wird sich vermutlich der Erlös aus dem Hausverkauf bestens dafür eignen, einen Pflegeplatz in einem Pflegeheim Ihrer Wahl zu erhalten.

Eine solche Entscheidung ist oftmals genau dann der richtige Lösungsweg, wenn aufgrund des fortgeschrittenen Alters und eventueller gesundheitlicher Beeinträchtigungen die Bewirtschaftung und Pflege des eigenen Hauses oder der Eigentumswohnung nicht mehr zu bewältigen ist.

Der Umzug in eine geeignete Pflegeeinrichtung bringt viele Vorteile mit sich. Denn hier steht die vollumfängliche Betreuung durch fachlich geschultes Pflegepersonal an erster Stelle. Zudem sind die jeweiligen Wohneinheiten in den Alten- und Pflegeheimen in der Regel nach den neuesten Standards der Heimbauordnung ausgestattet.

Reichen die Rentenbezüge und das Einkommen aus einer eventuellen Leibrente oder aus dem Erlös des Hausverkaufes nicht aus, um den meist recht kostenintensiven Heimplatz zu bezahlen, übernimmt die Pflegekasse in der Regel einen Teil der Gesamtkosten.

Viele Menschen schrecken gerade vor dem Kostenfaktor zurück, den ein solcher Platz im Pflegeheim mit sich bringen kann. Erst Recht, wenn man vorab vielleicht sein Immobilienobjekt gerade verkauft hat. Hierzu gibt es jedoch die gesetzliche Vorgabe, dass nicht das gesamte Vermögen aufgebraucht werden muss, bevor man als Pflegebedürftiger einen Anspruch auf finanzielle Unterstützung durch das Sozialamt hat. Es besteht ein Anspruch auf das sogenannte Schonvermögen, welches seit dem 01.04.2017 maximal 5.000 Euro für jeden erwachsenen Hilfsbedürftigen beträgt.

Der Anspruch auf Pflegegeld oder finanzielle Unterstützung durch das örtliche Sozialamt würde im Übrigen auch dann bestehen, wenn Sie in Ihrem Haus wohnen bleiben können. Ein im Wert angemessenes Eigenheim, Wohngrundstück oder eine kleine Eigentumswohnung wird nicht als Vermögen bewertet, sondern gilt als Schonvermögen.

HAUSVERKAUF MIT GENEHMIGUNG DURCH DAS VORMUNDSCHAFTSGERICHT

Sollten Sie als Besitzer einer Immobilie an einen Hausverkauf denken, weil Sie in ein Senioren- oder Pflegeheim umziehen müssen, wird es unter Umständen Ihren Angehörigen obliegen, den Verkaufsprozess zu übernehmen. Oftmals ist dies nötig, weil aus gesundheitlichen Gründen der Verkaufsprozess von Ihnen nicht mehr selbst begleitet und durchgeführt werden kann. Bei älteren Menschen, die vielleicht sogar an einer schwerwiegenden Erkrankung leiden und deswegen in ein Senioren- oder Pflegeheim umgezogen sind, kann das unter Umständen auch mit einer Geschäftsunfähigkeit einhergehen. In der Praxis ist dies allerdings meist nur bei an Demenz erkrankten Menschen der Fall. Schließlich gibt es auch andere Erkrankungen im Alter, die es Ihnen zwar unmöglich machen, selbst Ihr Haus zu verkaufen, dennoch nicht gleichbedeutend mit einer Geschäftsunfähigkeit sind.

Die daraus resultierende Betreuung muss nicht zwangsläufig durch einen vom Gericht bestellten Betreuer erfolgen, sondern kann auch von den Angehörigen übernommen werden. Diese treten dann als Ihr gesetzlicher Vertreter beim Verkauf Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung in Aktion. Allerdings braucht es dann gemäß §1821 Abs. 1, Ziffer 1 BGB eine Genehmigung des zuständigen Vormundschaftsgerichtes, um die Immobilie überhaupt verkaufen zu dürfen.

Gibt es keine Angehörigen, die diese Aufgabe für Sie übernehmen können, wird ein gesetzlicher Betreuer bestellt, der Ihre Interessen nach §§ 1896 ff BGB wahrnimmt. Angehörige aber müssen durch das Gericht zunächst als Betreuer bestimmt und zugelassen sein, um dieser Aufgabe schlussendlich nachkommen zu können.

Um Ihre Immobilie in Ihrem Namen verkaufen zu können, muss von dem jeweiligen gesetzlichen Vertreter ein formloser Antrag beim Vormundschaftsgericht eingereicht werden. Dafür sind folgende Unterlagen nötig:

- das Wertgutachten für Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung, welches von einem öffentlichen bestellten und vereidigten Sachverständigen erstellt wurde
- ein ärztliches Attest, aus dem hervorgeht, dass Ihre Unterbringung in einer Pflegeeinrichtung notwendig und unumgänglich ist
- der aktuelle Auszug aus dem Grundbuch

Stimmt das Betreuungsgericht dem Verkauf zu, muss der jeweilige Betreuer als Ihr gesetzlicher Vertreter beim Notartermin anwesend sein und dort die entsprechende Genehmigung vorlegen. In Ihrem Namen unterzeichnet der Betreuer den Kaufvertrag dann mit dem Hinweis, dass er in Ihrem Auftrag handelt.

Ähnlich dem Verfahren zur Abklärung eventuell bestehender Vorkaufsrechte, kann Ihre Immobilie erst dann rechtswirksam veräußert werden, wenn das Vormundschaftsgericht die Genehmigung zum Hausverkauf erteilt hat.

DEN VERKAUF DER IMMOBILIE RICHTIG STRUKTURIEREN

Sind ein altersgerechter Umbau der eigenen vier Wände, eine Vermietung oder eine Verrentung des Immobilienbesitzes nicht die passende Lösung, wird wohl der Verkauf in den Mittelpunkt der Vorüberlegungen rücken. Auch für den Immobilienverkauf im Alter gilt es, sich vorab viele Gedanken zu machen, um den Verkaufsprozess strukturiert und weitestgehend stressfrei zu durchlaufen.

Da der gesamte Prozess einige Zeit in Anspruch nehmen kann, ist es ebenso wichtig, dass Sie früh genug über alle Alternativen nachdenken und sich so früh wie möglich mit den Vorbereitungen befassen. Nur so kann der Verkauf des Hauses oder der Eigentumswohnung ohne Druck und Stress verlaufen.

DER VERKAUFSPROZESS

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

HABEN SIE FRAGEN?

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



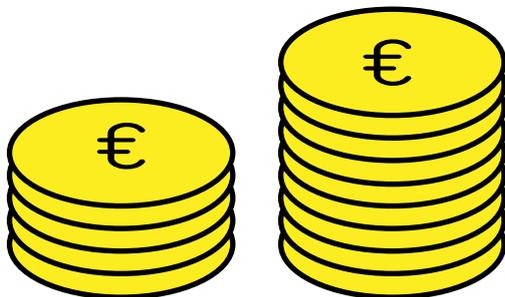
 0711 23 955 – 0

 info@garant-immo.de

DIE VORBEREITUNGEN

Bevor Sie Ihr Immobilienobjekt auf dem freien Markt zum Verkauf anbieten, sollten Sie sich darüber im Klaren sein, welchen Weg Sie gehen wollen. Es sollte also vorab feststehen, ob Sie einen herkömmlichen Hausverkauf anstreben oder doch lieber einen Immobilienverkauf mit Wohnrecht und Leibrente ins Auge gefasst haben.

Während Sie beim herkömmlichen Immobilienverkauf beispielsweise eventuelle Schönheitsreparaturen und die Entfernung von Möbeln als vorbereitende Maßnahmen planen müssen, werden Sie bei einer angestrebten Leibrente oder einer Umkehrhypothek diese Dinge nicht benötigen.



DAS VERKAUFS- WERTSCHÄTZUNG

Darüber hinaus ist es in jedem Fall ganz wichtig, dass Sie den Wert Ihrer Immobilie genau kennen. Unter Umständen brauchen Sie also ein aktuelles Verkehrswertgutachten, damit Sie einen fairen Verkaufspreis ansetzen können.

Laut Baugesetzbuch, BauGB ist der Verkehrswert einer Immobilie der tatsächliche und aktuelle Marktwert, welche von einem Sachverständigen ermittelt wird.

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 Immobilienverkauf im Alter ebenso einen Energieausweis für Ihr Haus. Dieser beinhaltet alle relevanten Daten zur Energieeffizienz der Immobilie, wodurch ein potenzieller Käufer einen Einblick in die Energiekosten erhält.

Seit Inkrafttreten der Energieeinsparverordnung (EnEV) am 01.05.2014 muss ein gültiger Energieausweis bei einem Immobilienverkauf unaufgefordert vorgelegt werden. Ebenso müssen die Energiekennwerte in der Verkaufsanzeige beziehungsweise im Exposé angegeben werden.

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.

Als Nutzfläche gilt jeweils die Gebäudenutzfläche, welche nicht mit der eigentlichen Wohnfläche gleichzusetzen ist.

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 positiv beeinflussen können:

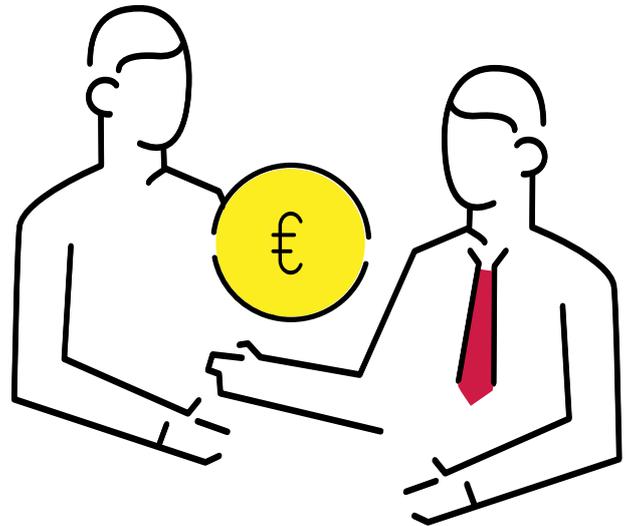
- Lage des Objektes
- die das Immobilienobjekt umgebende Infrastruktur und Verkehrsanbindung
- Anzahl und Größe der Räume einschließlich Nebengebäuden
- Größe der Nutz- und Wohnfläche
- Grundrisse
- Überblick über Baujahr, Bauart, Unterkellerung oder Dachboden, Sanierungen und Umbauten mit Datumsangabe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

Beim Aufsetzen des Exposés sollte unbedingt auf eine objektive Darstellung geachtet werden. Das bedeutet, dass Mängel nicht verschwiegen und Fakten nicht unterschlagen werden sollten. Bei falschen Angaben drohen Rechtsstreitigkeiten.

DER EIGENTLICHE VERKAUF

Beim eigentlichen Immobilienverkauf im Alter geht es vornehmlich darum, einen geeigneten Käufer für das Haus oder die Eigentumswohnung 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 einem Haus 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 unternommen werden, bevor man den Verkaufsprozess weiter verfolgt.



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. Dadurch sind Sie als Verkäufer einer Immobilie stets auf der sicheren Seite was die Zahlung des vereinbarten Kaufpreises für Ihr Immobilienobjekt angeht.

Die Bonität einer Einzelperson oder eines Unternehmens beschreibt die Zahlungsfähigkeit oder Kreditwürdigkeit eines potenziellen Käufers.

Neben der ganz klassischen Selbstauskunft, die bereits als einfache Bonitätsprüfung zu bewerten ist, haben Sie als Anbieter eines Hauses oder einer Eigentumswohnung noch weitere Optionen, mit denen Sie die Zahlungsfähigkeit eines potenziellen Käufers besser abschätzen können. So können Sie als Immobilienverkäufer 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 übereinstimmt.

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 HAUSBESICHTIGUNG

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 Hausverkauf sicher nicht gelingen.

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

Aus diesem Grund ist es wichtig, vor der ersten Besichtigung die zum Verkauf angebotene Immobilie 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 Hauselektrik in allen Innenräumen
- ✓ gründliches Lüften des gesamten Hauses
- ✓ 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

Mit Sicherheit wird es zudem einen Unterschied machen, in welcher Form Sie Ihren Immobilienverkauf im Alter anstreben. So muss das Haus oder die Wohnung natürlich nicht leer geräumt werden, wenn Sie die Absicht haben, auch nach dem Verkauf weiterhin in diesem Objekt zu wohnen. Sollten Sie jedoch generell einen Hausverkauf mit dem Umzug in

ein anderes Objekt anstreben, kann es für einen Kaufinteressenten durchaus ansprechender sein, wenn ein Homestager die Immobilie so vorbereitet, dass sie ansprechender wirkt als völlig leere Räume.

Home Staging dient der Verkaufsförderung von Immobilien. Dazu werden mittels Einrichtungsgegenständen (z. T. als Attrappe) sowie Licht, Farbe, Wand- und Bodengestaltung sowie Dekorationen Illusionen geschaffen. Dadurch gewinnt ein potenzieller Käufer einen besseren Eindruck von den Räumen.

Darüber hinaus sollten die Termine für Hausbesichtigungen recht großzügig geplant werden. Das bedeutet, dass Sie möglichst keine Massenbesichtigungen bevorzugen 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

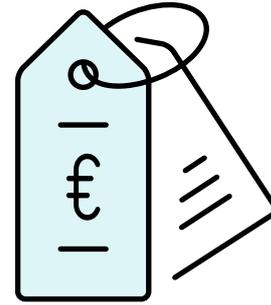
Möglicherweise werden interessierte Käufer bereits vor der Hausbesichtigung und nur auf der Grundlage des Exposés die vielfältigsten Fragen an Sie haben. Um sich darauf gut vorbereiten zu können, haben wir für Sie einige typische Fragen in einer Checkliste zusammengestellt:

- ✓ 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?
- ✓ 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 PREIS- VERHANDLUNGEN

Bei einem Immobilienverkauf im Alter gibt es einige Besonderheiten. Denn im Gegensatz zu einem herkömmlichen Hausverkauf spielen gerade bei den Preisverhandlungen jene Faktoren eine Rolle, die Sie persönlich betreffen. Wollen Sie die Immobilie verkaufen und dann wegziehen? Oder steht Ihnen der Sinn nach einem lebenslangen Wohnrecht, mit oder ohne Leibrentenoption?



Als Grundlage für die Preisverhandlungen dient natürlich auch in Ihrem Fall eine Verkaufswertschätzung für Ihr Immobilienobjekt. Doch aufgrund der variablen Möglichkeiten, kann der Kaufpreis beziehungsweise die erste Zahlung aus dem Kaufpreis mehr oder weniger stark davon abweichen.

BEISPIEL:

Wollen Sie Ihre Immobilie verkaufen, um sich etwas Kleineres zu mieten oder zu kaufen, erzielen Sie den höchsten Kaufpreis, welcher dann direkt und vollumfänglich ausgezahlt wird.

Möchten Sie verkaufen und sich dennoch das lebenslange Wohnrecht erhalten, vermindert sich der

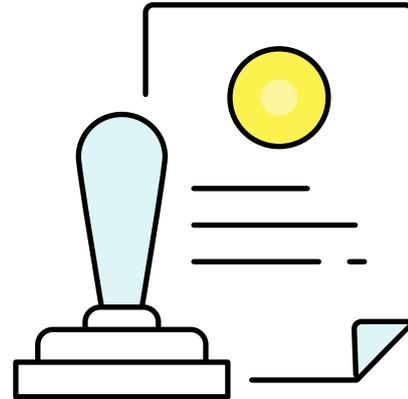
Kaufpreis und Sie erhalten diesen direkt im Anschluss an den Verkaufsprozess.

Streben Sie einen Verkauf mit Wohnrecht und gekoppelter Leib- oder Zeitrente an, senkt sich die erste Zahlung aus dem Kaufpreis und Sie erhalten eine monatliche Auszahlung.

DER NOTARTERMIN

Sind Sie sich mit einem Kaufinteressenten einig geworden, gehört auch beim Immobilienverkauf im Alter abschließend der Notartermin zum Verkaufsprozess.

Der Notar fungiert dabei 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.



Die Höhe des Notarhonorars inklusive der Grundbucheintragung beträgt zwischen 1,5 und 2 Prozent des Verkaufspreises. Geregelt ist dies im Gerichts- und Notarkostengesetz, GNotKG.

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 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 Auflassungsvormerkung im Grundbuch kündigt den Eigentumswechsel für eine Immobilie nur an. Denn der Käufer gilt erst nach Eintragung im Grundbuch als neuer Eigentümer.

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. Es sei denn, Sie haben sich mit dem Käufer auf ein lebenslanges Wohnrecht geeinigt, sodass dieser Schritt im Verkaufsprozess vorerst ausgelassen werden kann.

Sollten Sie jedoch nach dem Immobilienverkauf im Alter ohnehin ausziehen, ist im Rahmen einer ordnungsgemäßen Übergabe der Schlüssel und das Objekt selbst zu übergeben. Das 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 aufgeführt haben:

- Übergabegrund und Datum
- persönliche Angaben zum Verkäufer und Käufer inklusive Anschrift
- Angaben zum Immobilienobjekt
- alle Zählerstände von Gas, Strom und Wasser
- 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

- eine lose Auflistung bezüglich Inventar und Zubehör, welches vom neuen Besitzer übernommen wird
- eine genaue Mängelliste für jeden Raum oder Bereich der Immobilie
- eine Frist, bis zu 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 Hausübergabe eventuell durchgeführt wurden
- eingebaute Filter- und Klimaanlage können als Zusatzangaben aufgenommen werden

Die Anzahl der Hausschlüssel wird im Übergabeprotokoll als sonstige Bemerkung erfasst. Idealerweise ist bei der Hausübergabe noch ein Zeuge zugegen. Auf diese Weise können für beide Seiten alle Angaben noch einmal bestätigt werden.

Das Übergabeprotokoll sollte immer von beiden Seiten unterzeichnet werden. Zudem sollte es immer gemeinsam erstellt werden.



MIT ODER OHNE MAKLER?

Die Entscheidung, ob man den Immobilienverkauf im Alter mit oder ohne die Unterstützung eines fachkundigen und erfahrenen Maklers bewerkstelligen möchte, obliegt natürlich jedem selbst.

Doch es ist eine Möglichkeit, sich so manches zu erleichtern und zudem einen optimalen Verkaufspreis zu erzielen.

Ein sehr wichtiger Aspekt bei dieser Überlegung ist fast immer der zeitliche Aufwand. Denn ein Haus oder eine Wohnung zu verkaufen geschieht nicht einfach innerhalb von 14 Tagen.

Insbesondere die Vorbereitungen und die Vermarktung nehmen relativ viel Zeit in Anspruch.

Beauftragen Sie ein seriöses Maklerunternehmen aus der Region, werden Ihnen viele Aufgaben abgenommen und Sie können sich zwischenzeitlich auf andere wichtige Dinge in Ihrem Leben konzentrieren. Sie können prinzipiell von einem Makler mit seinen Erfahrungen und fachlichen Kompetenzen nur profitieren. Denn ein Immobilienmakler übernimmt den kompletten Verkaufsprozess, indem er:

- zunächst mit Ihnen gemeinsam das Verkaufsziel festlegt
- eine Verkaufswertschätzung für die Festlegung des optimalen Angebotspreises und folglich auch Verkaufserfolgs durchführt
- Ihnen Tipps für die Vorbereitungen gibt
- eine Marktanalyse für Ihr Immobilienobjekt und die regionalen Besonderheiten vornimmt
- eine umfassende Dokumentation erstellt
- die Immobilie bewirbt und anbietet
- alle Kaufinteressenten und deren Anfragen betreut
- die anstehenden Besichtigungstermine für Sie übernimmt
- eine Vorauswahl bei potenziellen Käufern trifft
- die nötigen Bonitätsprüfungen von Interessenten vornimmt
- die Verkaufsverhandlungen in Ihrem Namen und Interesse führt
- den Notartermin vorbereitet
- die Hausübergabe organisiert und durchführt

Darüber hinaus wird ein seriöser Makler Ihnen immer auch Unterstützung durch fachkundige Dritte anbieten, wenn Sie juristischen Beistand benötigen. Zudem können Sie bei der Maklerbeauftragung auch von dem Netzwerk des Fachmannes profitieren. Denn er kennt nicht nur passende Umzugsunternehmen, sondern beispielsweise auch gute Handwerker und vieles mehr.

Ein professioneller Immobilienmakler besitzt zudem sehr viel Erfahrung, wenn es um geschickte Verkaufsgespräche geht. Er kann unter anderem auch die benötigte Verkehrswertschätzung vornehmen und Ihnen über seine Partner Hilfe in allen Belangen zuteilwerden lassen.

Die Aufgabe eines Maklers endet oftmals erst dann, wenn er in Ihrem Namen das Haus oder die Wohnung verkauft hat und die Übergabe der Immobilie erfolgreich war.

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

VERMEIDBARE FEHLER BEIM IMMOBILIEN- VERKAUF IM ALTER

Viele ältere Menschen scheuen mitunter den Verkauf Ihrer Immobilie. Zum einen sind es natürlich sehr emotionale Beweggründe. Auf der anderen Seite ist es vermutlich nicht immer ganz einfach, einen klaren Kopf bei dem Projekt zu behalten. Zu viele Dinge müssen eventuell beachtet werden.

Abgesehen von den mit dem Verkaufsprozess in Zusammenhang stehenden Herausforderungen, gibt es Fehler, die sich jedoch vermeiden lassen. Dazu gehören vor allem die nächsten Punkte:

- 1.** Achten Sie bei Ihrer zeitlichen Planung darauf, dass die neue Miet- oder Eigentumswohnung zum Zeitpunkt der Hausübergabe für Sie auch bezugsfertig und verfügbar ist.
- 2.** Bedenken Sie, dass bis zum altersbedingten Immobilienverkauf und bis zur Zahlung der Kaufsumme einige Monate vergehen können. Dieser Aspekt ist besonders für die geplanten zeitlichen Abläufe ausschlaggebend.
- 3.** Besteht für die eigene Immobilie unter Umständen noch eine Finanzierung, kann es beim Hausverkauf zu einer Vorfälligkeitsentschädigung kommen. Kreditinstitute verlangen in diesem Fall meist hohe Summen. In diesem Fall lohnt es sich, erst einmal zu warten, um dann von seinem Sonderkündigungsrecht Gebrauch zu machen. Hierbei gilt die Regel, dass nach 10 Jahren der Vollauszahlung ein Recht eine außerordentliche Kündigung für sechs Monate besteht.
- 4.** Sollte die Vorfälligkeitsentschädigung unumgänglich sein, prüfen Sie die Berechnung Ihres Kreditunternehmens auf Richtigkeit.
- 5.** Sollte der Immobilienverkauf im Alter mit der eigenen gesundheitlichen Situation zusammenhängen, sollten Sie daran denken, dass unter Umständen Ihre Angehörigen für den Verkauf zuständig sein werden. In diesem Fall geschieht die Veräußerung der Immobilie unter der Aufsicht des Vormundschaftsgerichtes. Hierzu braucht es eine Genehmigung, die beim Vormundschaftsgericht beantragt werden muss.

FAZIT

Der Immobilienverkauf im Alter ist meist für Sie als Eigentümer eine besonders emotionale Angelegenheit. Immerhin haben Sie vermutlich viele Jahre in Ihrem Haus oder Ihrer Wohnung gelebt und Ihre Kinder in den eigenen vier Wänden großgezogen. Allerdings gibt es zum Verkauf einige Alternativen, die mitunter sehr sinnvoll sein können. Das hängt schlussendlich von den individuellen Befindlichkeiten ab. Denn es gibt auch die Variante, Zuhause zu bleiben mit der Leibrente, oder eventuell auch der Vermietung oder Teilvermietung.

Niemand sollte den Verkauf aus Altersgründen überstürzen, wenngleich es natürlich gerade am Lebensabend häufig Situationen gibt, in denen eine schnelle Entscheidung getroffen werden muss. Auch hierfür gibt es jedoch zahlreiche Möglichkeiten, um aus der schweren Entscheidung am Ende eine Erleichterung zu schaffen.

Wir können Ihnen mit unserem Ratgeber jedoch nur einen groben Rahmen über die Möglichkeiten aufzeigen, wenn es um den Immobilienverkauf im Alter geht. Entscheiden müssen Sie und Ihre Angehörigen selbst. Schließlich geht es dabei immer auch um Ihr Geld und vor allem um Ihre Wohnsituation. Gern stehen wir Ihnen mit unserer über 40jährigen Erfahrung zur Seite und beraten Sie gern, wenn Sie sich vielleicht unsicher sind, welches die beste Lösung für Sie persönlich sein könnte.

Stand „12/2020“.

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