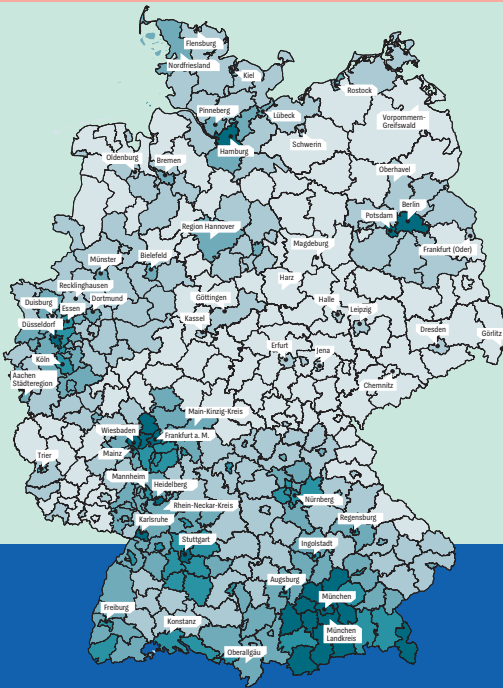


27

Nicht nur die Lage zählt

Wer sich den Makler sparen will, muss selbst tätig werden. Dazu gehört auch, Werbung in Form von Annoncen und Internetanzeigen zu erstellen.



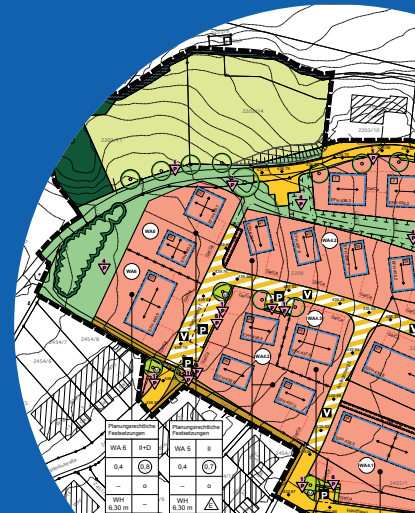
Damit können Sie rechnen

Erfahren Sie mithilfe der Grafik, zu welchen Preisen pro Quadratmeter Immobilien in Ihrem Landkreis verkauft wurden.

Sonderfall unbebautes Grundstück

65

So lesen Sie den Bebauungsplan und können potenziellen Käufern Auskunft über bestehende Baufenster geben.



Inhalt

99

6 Sieben-Punkte-Plan für den Privatverkauf

- 7 Vorbereitung und Unterlagen
- 15 Bewertung und Preisfindung
- 27 Werbung und Verkaufsangebot
- 35 Die Energieausweise
- 39 Das gelungene Immobilienexposé
- 42 Kontaktaufnahme und Besichtigung
- 50 Preisverhandlung und Verkaufsgespräch
- 55 Einigung und notarieller Kaufvertrag
- 62 Abwicklung und Besitzübergabe
- 65 Verkauf eines unbebauten Grundstücks

72 Verkauf über einen seriösen Makler

- 73 Entlastung des Verkäufers durch den Makler
- 75 Maklersuche und -auswahl
- 80 Der richtige Maklervertrag
- 86 Vereinbarung und Zahlung der Maklerprovision
- 90 Ihre Entscheidungen trotz Maklervertrags
- 91 Versteigern mit Makler

93 Besonderheiten verschiedener Immobilienarten

- 94 Verkauf eines Einfamilienhauses
- 101 Verkauf einer Eigentumswohnung an Selbstnutzer
- 103 Verkauf einer Eigentumswohnung an Kapitalanleger
- 106 Verkauf eines Miethauses

107 Recht, Steuern und Finanzen

- 108 Rechtliches für Verkäufer
- 121 Steuern und Abgaben
- 129 Die Kreditgeber einplanen

134 Verkaufen und wohnen bleiben

- 135 Vier Alternativen zum Verkauf
- 136 Grundstücksverkauf mit Erbbaurecht
- 138 Rückmietverkauf
- 140 Teilverkauf
- 142 Verkauf gegen Wohnrecht und Zeitrente
- 146 Verkauf gegen Wohnrecht und Leibrente
- 150 Immobilienübertragung gegen Versorgungsrente

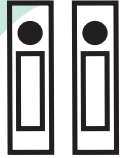
151 Service

- 152 Fachbegriffe erklärt
- 172 Hilfreiche Adressen
- 173 Stichwortverzeichnis



Der Sieben-Punkte-Plan

Wenn Sie sich an diesen Ablaufplan halten, gelingt Ihnen der Privatverkauf Ihrer Eigentumswohnung oder Ihres Hauses. Der Ratgeber begleitet Sie auf jedem Schritt.



1. Vorbereitung
und Unterlagen



2. Bewertung
und Preisfindung



3. Werbung und
Verkaufsangebot



4. Kontakt-
aufnahme und
Besichtigung



5. Preisverhandlung
und Verkaufsgespräch



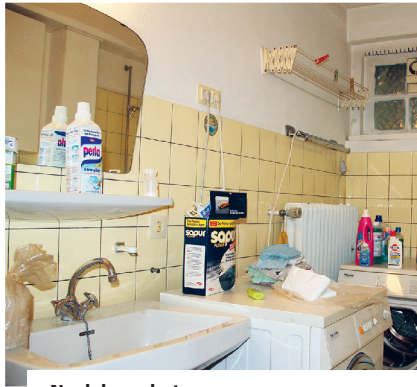
6. Einigung und
notarieller Kaufvertrag



7. Abwicklung und
Besitzübergabe

Der erste Eindruck zählt

Ob bewohnte Immobilie oder bereits leer stehende Wohnung – aufräumen, herrichten und / oder dekorieren wirkt deutlich verkaufsfördernd. Laut Untersuchungen der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign (DGHR) wird dadurch bei mehr als 73 Prozent der Immobilienverkäufe der Angebotspreis erzielt oder sogar um bis zu 15 Prozent übertroffen.

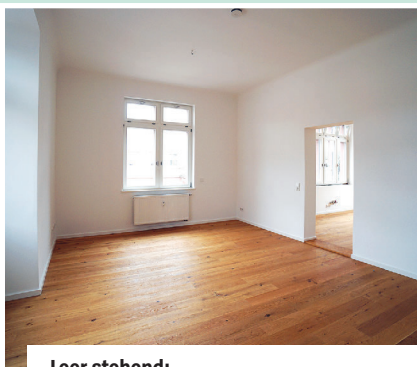


Noch bewohnt:

Die Räume sollten sauber und frei von persönlichen Gegenständen präsentiert werden.



bis zu
+15%



Leer stehend:

Die helle, attraktive Möblierung lässt den Raum sofort freundlicher und wohnlicher erscheinen.



herausstellen wird. Ein fast untrügliches Zeichen ist es, wenn ein ernsthafter Kaufinteressent Sie um eine zweite Besichtigung Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung bittet. Sei es, dass er mit dem Zollstock noch einige Zimmer ausmessen oder sich mit einem befreundeten Architekten noch einmal das Haus ganz genau „vom Keller bis zum Dach“ ansehen will.

Im Bestfall kommen am Ende zwei oder drei ernsthafte Kaufinteressenten in die engere Wahl. Selbstverständlich reicht es völlig aus, wenn nur ein einziger Käufer übrigbleibt. Sie können und wollen Ihre Immobilie ja schließlich nur einmal verkaufen. Nicht selten ist dies der allererste Interessent, der sich auf Ihre Anzeige im Internet gemeldet hat. Er wird meist mitbekommen, dass noch weitere Besichtigungen stattfinden werden. Wenn er in der Zwischenzeit keine bessere Immobilie gefunden hat, will er nun „Nägel mit Köpfen machen“. Dafür nimmt er dann auch eventuelle kleinere Mängel oder Nachteile in Kauf.

Besichtigungen von Haus oder Wohnung sind in gewisser Weise das Salz in der Suppe. Es gilt für Selbstnutzer und Kapitalanleger nun einmal die eiserne Regel: „Ohne Besichtigung kein Kauf!“

Preisverhandlung und Verkaufsgespräch

Mit der Verhandlung über den Preis und das anschließende Verkaufs- beziehungsweise Abschlussgespräch mit ernsthaften Kaufinteressenten tritt der Verkauf in die entscheidende Phase.

Es geht für Sie darum, den Verkauf nicht am Knackpunkt Preis oder bei anderen Punkten wie dem noch zu vereinbarenden Tag der wirtschaftlichen Übergabe bei künftiger Selbstnutzung scheitern zu lassen.

Ein Preispoker wird von ernsthaften Kaufinteressenten mit dem typischen Einwand „Mir erscheint der Preis zu hoch“, „Das Haus ist aber zu teuer“ oder „Das liegt ein bisschen über meinem Limit“ eröffnet. Dies sollte Sie aber nicht irritieren. „Zu teuer“ heißt zunächst einmal, dass Ihr

Einigung und notarieller Kaufvertrag

Wenn Sie sich mit Ihrem Kaufinteressenten über den Preis und alle anderen wichtigen Punkte geeinigt haben, wird es Zeit für den Abschluss eines entsprechenden notariellen Kaufvertrags.

Sie haben sich mit Ihrem Kaufinteressenten geeinigt und diese Einigung möglicherweise durch einen Handschlag besiegelt. Immobilienkäufe per Handschlag sind rechtlich unwirksam, sie haben nur symbolische Wirkung. Die Interessen der künftigen Vertragsparteien sind aber klar. Der künftige Käufer möchte sichergehen, dass der Verkäufer seine Immobilie zwischenzeitlich nicht an einen anderen verkauft, der ihm beispielsweise mehr Geld bietet. Andererseits wollen Sie sich davor schützen, dass es sich Ihr potenzieller Käufer noch einmal anders überlegt und vor dem Notartermin abspringt. Da ein Notartermin meist nicht von heute auf morgen zu bekommen ist, sollten Sie und Ihr künftiger Käufer die Zeit bis dahin mit einer schriftlichen Privatvereinbarung überbrücken.

Reservierungsvereinbarung

Eine empfehlenswerte Lösung besteht darin, die mündlich erfolgte Einigung in einer Kaufabsichtserklärung beziehungsweise Reservierungsvereinbarung festzuhalten. Der künftige Käufer erklärt sich darin bereit, die Immobilie zu dem vereinbarten Kaufpreis zu erwerben und auf seine Kosten einen Notar mit der Beurkundung des Kaufvertrags zu beauftragen. Im Gegenzug verpflichten Sie sich als Verkäufer, auf weitere Werbung per Internet- oder Zeitungsannoncen zu verzichten und Ihre Immobilie an keinen anderen zu verkaufen.

Das Risiko, dass Ihr künftiger Käufer dennoch abspringt und Sie daher erneut Kaufinteressenten suchen müssen, möchten Sie durch Vereinbarung einer pauschalen Reservierungsgebühr zumindest minimieren. Diese Gebühr von beispielsweise 3 000 oder 5 000 Euro sollte auf jeden Fall deutlich unter einer Maklerprovision liegen, um sich nicht dem Vorwurf des Abkassierens auszusetzen. Und nach Abschluss des notariellen

Der richtige Maklervertrag

Wenn Sie Ihre Immobilie über einen seriösen Makler verkaufen wollen, sollten Sie klare vertragliche Vereinbarungen treffen.

Damit es später nicht zu Streitigkeiten um die Auslegung der getroffenen Vereinbarungen kommt, empfiehlt sich ein schriftlich abgeschlossener Maklervertrag. In den meisten Fällen dürfte es sich dabei um einen Alleinauftrag handeln.

Seien Sie sich bewusst, dass Maklerverträge keiner besonderen Form bedürfen und daher auch mündlich abgeschlossen werden können. Ein Vertrag kommt bekanntlich schon durch Antrag und Annahme zustande. Wenn Sie also mündlich dem Makler den Auftrag zum Verkauf Ihrer Immobilie geben und der Makler Ihren Auftrag annimmt, ist ein Maklervertrag bereits zustande gekommen. Die Beweislast für das Zustandekommen eines mündlich abgeschlossenen Maklervertrags trägt der Makler.

Der Makler verpflichtet sich, eine Nachweis- und/oder Vermittlungstätigkeit zu erbringen, die im Falle des erfolgreichen Abschlusses eines notariell beurkundeten Kaufvertrags provisionspflichtig ist.

Vier Voraussetzungen

Die vier Voraussetzungen für einen Anspruch des Maklers auf Maklerprovision sind: Erstens, der Maklervertrag zwischen Auftraggeber (etwa Verkäufer) und Makler kam zustande, zweitens, der notarielle Kaufvertrag zwischen Käufer und Verkäufer (als Hauptvertrag) kam zustande, drittens, der Nachweis der Vermittlungstätigkeit des Maklers besteht, und viertens muss die Ursächlichkeit der Maklertätigkeit für den Abschluss des notariellen Kaufvertrags klar erkennbar sein.

Sie müssen also eine Reihe von Vertragsinhalten mit dem Makler klären, bevor Sie einen schriftlich abgeschlossenen Maklervertrag auch unterschreiben.

Grundsätzlich sollten Sie im Maklervertrag eine nicht zu lange Laufzeit vereinbaren. Eine Laufzeit von sechs oder gar neun Monaten zum Beispiel bindet Sie viel zu stark an einen einzigen Makler, wenn Sie einen Alleinauftrag abschließen und während dieser langen Laufzeit keine an-

Wer wie viel Maklerprovision zahlt

Die Höhe der Maklerprovision ist gesetzlich nicht festgelegt und richtet sich nach regionalen Marktgepflogenheiten. Sie beträgt in der Regel zwischen 5,95 Prozent und 7,14 Prozent des Kaufpreises (inkl. MwSt.). Seit Dezember 2020 gilt bundesweit: Wer den Makler beauftragt, darf den anderen Teil maximal zur Hälfte an den Kosten beteiligen. In der Praxis wird die Provision meist hälftig zwischen Käufer und Verkäufer aufgeteilt.

Bundesland	Maklerprovision gesamt	Anteil Verkäufer	Anteil Käufer
Baden-Württemberg	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Bayern	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Berlin	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Brandenburg	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Bremen	5,95 %	2,975 %	2,975 %
Hamburg	6,25 %	3,125 %	3,125 %
Hessen	5,95 %	2,975 %	2,975 %
Mecklenburg-Vorpommern	5,95 %	2,975 %	2,975 %
Niedersachsen	7,14 % oder 4,76 – 5,95 %	3,57 % oder 2,38 – 2,975 %	3,57 % oder 2,38 – 2,975 %
Nordrhein-Westfalen	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Rheinland-Pfalz	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Saarland	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Sachsen	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Sachsen-Anhalt	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Schleswig-Holstein	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Thüringen	7,14 %	3,57 %	3,57 %

Verkauf eines Einfamilienhauses

Eigentümer eines Einfamilienhauses wollen in der Regel so lange wie möglich darin wohnen bleiben und verdrängen häufig die Themen Verkaufen, Vererben oder Verschenken.

Jede Immobilie ist ein Unikat. Große Unterschiede gibt es zwischen selbst genutzten und vermieteten Immobilien. Aber auch auf die Besonderheiten von Einfamilienhaus, Eigentumswohnung oder Miethaus müssen Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie achten. Es gibt eine Fülle von unterschiedlichen Immobilienarten. Die gängigste Unterteilung sieht wie folgt aus: Das Einfamilienhaus kann ein freistehendes Einfamilienhaus, eine Doppelhaushälfte oder ein Reihenhaus von Selbstnutzern sein. Die Eigentumswohnung im Mehrparteienhaus wird von Selbstnutzern bewohnt oder von Vermietern bewirtschaftet. Das Miethaus ist ein reines Mietwohnhaus, ein Wohn- und Geschäftshaus oder auch eine Gewerbeimmobilie wie zum Beispiel ein Bürohaus oder Supermarkt.

Die meisten Privatverkäufer wollen in erster Linie ihr Einfamilienhaus oder ihre Eigentumswohnung verkaufen. Dies schließt aber den Besitz und späteren Verkauf von Miethäusern nicht aus, da die ältere Generation nicht selten im Besitz dieser auch Zins- oder Renditehaus genannten Mietobjekte ist und diese über Schenkungen oder Erbschaften an die nächstfolgende Generation weitergibt. Wenn das Einfamilienhaus dann auch noch in einer gefragten Region liegt, nicht älter als 40 Jahre ist und immer gut in Schuss gehalten wurde, kann der Verkauf gerade in Zeiten einer verstärkten Nachfrage nach Eigenheimen ein Kinderspiel sein. Warum dann noch ein Exposé anfertigen? Eine Internetanzeige wird schon reichen und die Kaufinteressenten werden Schlange stehen.

Schön wär's für die Verkäufer, wenn dies immer so wäre. Tatsächlich kann der Verkauf eines freistehenden Einfamilienhauses sehr zäh verlaufen, wenn es in einer ländlichen und wenig attraktiven Region liegt oder beispielsweise in den 1950er-Jahren gebaut wurde. Ob freistehendes Einfamilienhaus, Doppelhaushälfte oder Reihenhaus – bei diesen Immobilien verkaufen Sie neben dem Haus auch das Ihnen gehörende

Vier Alternativen zum Verkauf

Als Alternative zum klassischen Immobilienverkauf und zur Aufnahme von zusätzlichen Hypothekendarlehen beim Eigenheim bieten Immobilienunternehmen betagten Eigenheimbesitzern viel Geld an.

Dabei versprechen sie finanzielle Freiheit im Alter: Der bisherige Eigentümer kann in den eigenen vier Wänden wohnen bleiben. Allerdings haben diese sogenannten Verrentungsmodelle zum Verkaufen und Wohnen bleiben im Eigenheim auch Haken und Fallstricke.

Die angebotenen Modelle heißen Grundstücksverkauf mit Erbbaurecht, Rückmietverkauf, Teilverkauf oder Verkauf gegen Wohnrecht und Zeit- oder Leibrente. Alle Modelle bieten neben der Chance eines hohen Geldzuflusses auch nicht zu unterschätzende Risiken, denn das Eigenheim wird insgesamt oder zum Teil an ein Unternehmen verkauft. Der Gesamtverkauf des Eigenheims ist eine endgültige Entscheidung, die nicht wieder rückgängig gemacht werden kann. Beim Teilverkauf in Höhe von 20 bis zu 50 Prozent des Immobilienwertes ist ein zumindest möglicher Rückkauf sehr teuer, da hohe Kaufnebenkosten zu zahlen sind und dem Unternehmen darüber hinaus mindestens 110 bis 117 Prozent des damaligen Teilkaufpreises zurückgezahlt werden müssen.

Bei den vier Modellen, die im Folgenden hinsichtlich Chancen und Risiken analysiert werden, gilt für verkaufswillige Eigentümer der Rat: „Drum prüfe, wer sich lange bindet.“ Vor jedem geplanten Gesamt- oder Teilverkauf des Eigenheims an ein Immobilienunternehmen sollte der Haus- oder Wohnungseigentümer dringend rechtlichen Rat bei der Verbraucherzentrale und von Notaren oder Rechtsanwälten einholen, die das meist recht komplizierte Vertragswerk aus Verbrauchersicht unter die Lupe nehmen.