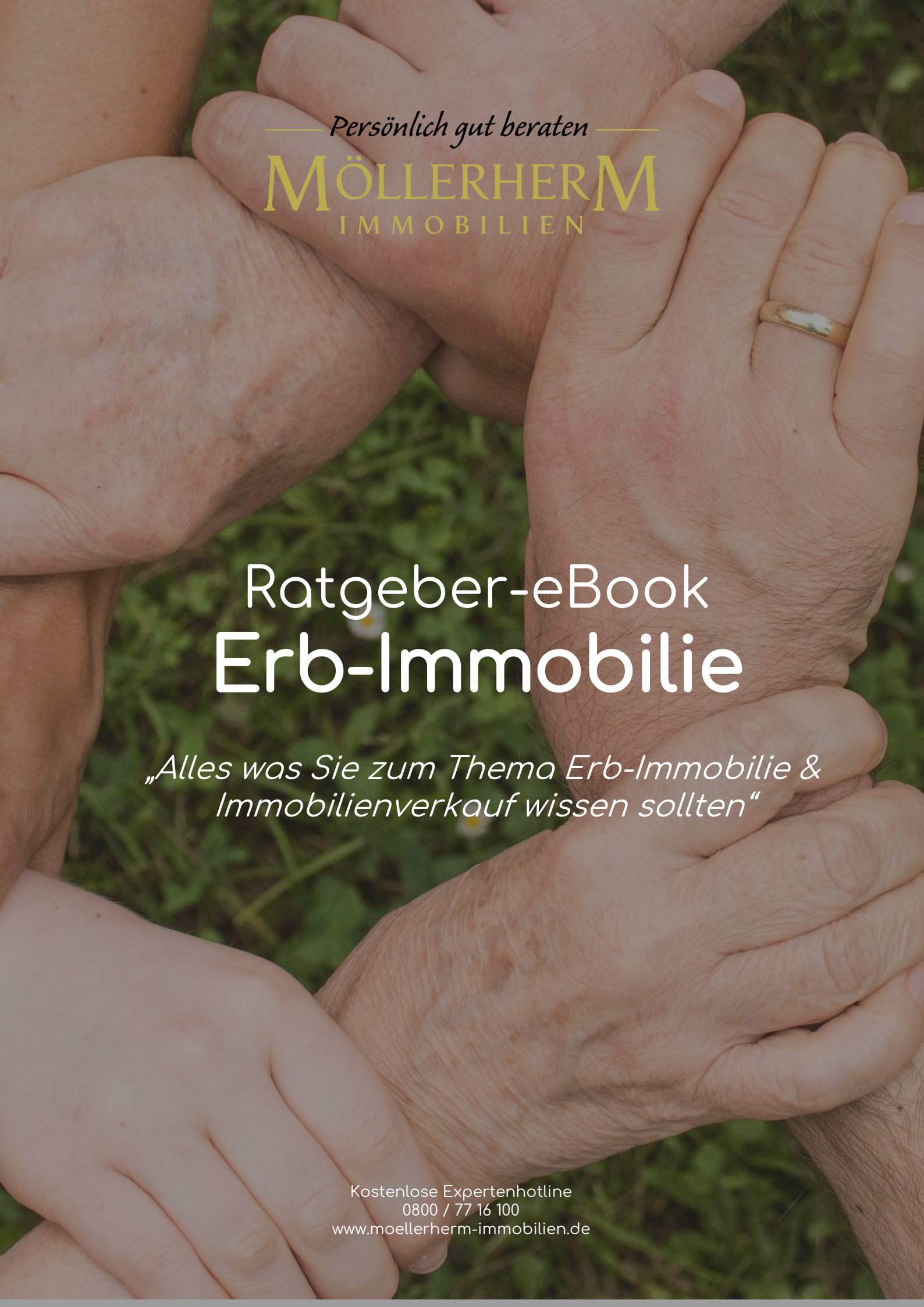




— Persönlich gut beraten —
MÖLLERHERM
IMMOBILIEN

Ratgeber-eBook Erb-Immobilie

*„Alles was Sie zum Thema Erb-Immobilie &
Immobilienverkauf wissen sollten“*

Kostenlose Expertenhotline
0800 / 77 16 100
www.moellerherm-immobilien.de



Annegret Möllerherm



Johannes Möllerherm

Schön dass Sie bei uns sind!

Der Immobilienverkauf ist für alle Beteiligten eine aufregende, aber auch wichtige Angelegenheit. Daher ist es umso wichtiger, sich bestmöglich auf die Vermarktungsphase vorzubereiten.

Um Ihnen einen Überblick zu verschaffen, welche Aspekte dringend beachtet werden sollten, stellen wir Ihnen diverse Unterlagen rund um den Immobilienverkauf, der Vor- sowie der Nachbereitung zur Verfügung.

Nutzen Sie die Chance mit uns persönlich zu Ihrer Immobilie zu sprechen.
Die Erstberatung ist für Eigentümer kostenlos.

Inhaltsverzeichnis

	2
Inhaltsverzeichnis	3
Kapitel 1: Begriffe rund ums Erben	4
Die Erbschaftssteuer	5
Verschenken statt vererben	10
Die Erbengemeinschaft	14
Die gesetzliche Erbfolge	18
Grundbuchberichtigung nach Erbe	22
Testament und Erbvertrag	26
Kapitel 2: Was tun mit der Erbimmobilie?	30
Lohnt sich die Erbannahme?	31
Selbstnutzung der Erbimmobilie	35
Vermietung Ihrer Erbimmobilie	39
Immobilienverkauf mit oder ohne Makler?	44
Kapitel 3: Der Wert der eigenen Immobilie	48
Wertermittlung Ihrer Immobilie	49
Die richtige Preisstrategie	54
Bewertungsfaktor - Ausstattungsmerkmale	58
Bewertungsfaktor - Lage	62
Bewertungsfaktor - Umweltfaktoren	66
Die drei Bewertungsverfahren	70
Wie gut ist eine Online-Wertermittlung für Immobilien?	75
Kapitel 4: Der Immobilienverkauf	79
Vor dem Verkauf sanieren?	80
Unterlagen für den Verkauf	84
Das Exposé	88
Der Energieausweis	94
Die Besichtigung	98
Der passende Käufer	104
Der Notar	108
Der richtige Makler	112

Kapitel 1: Begriffe rund ums Erben



Die Erbschaftssteuer

Wie viel Erbschaftssteuer fällt da an?

Familiärer Grundbesitz ist eine feine Sache, sollte man meinen. So können Haus oder Eigentumswohnung von Generation zu Generation weitergegeben werden. Doch: Der Fiskus will auch hier gerne seinen Teil abbekommen. So muss man sich beim Thema Erbe auch mit der darauf anfallenden Erbschaftssteuer auseinandersetzen.

Gerade bei Immobilien, die einen höheren Wert haben als andere vererbte Objekte, sollte man wissen, was einem zusteht.

Enge Verwandtschaft profitiert von hohen Freibeträgen

Je näher ein Erbnehmer dem Erblasser steht, desto höher fällt der Freibetrag für das Erbe aus, den er geltend machen kann. Ehepartner können so eine Immobilie im Wert von bis zu 500.000 Euro erben, ohne

hierfür steuerlich zur Kasse gebeten zu werden. Auch Kinder können Vermögenswerte bis zu 400.000 Euro steuerfrei vererbt bekommen. Dieser Betrag gilt für jedes Kind – das heißt, selbst wenn ein Haus einen höheren Wert besitzt, so wird dieser bei mehreren Kindern auf die Erbgemeinschaft verteilt und keines der direkten Nachfahren muss Erbschaftssteuer entrichten.

Hier eine Übersicht über die Freibeträge, je nach Verwandtschaftsgrad:

Erben	Freibetrag
Ehegatte	500.000 Euro
Eingetragener Lebenspartner	500.000 Euro
Kind	400.000 Euro
Enkel	200.000 Euro
Eltern des Erblassers	100.000 Euro
Geschwister, Nichten, Neffen, Stiefeltern, Schwiegerkinder, Schwiegereltern, geschiedener Ehegatte	20.000 Euro
Andere Erben	20.000 Euro

Gibt es demnach keine engen Verwandten, so sollte man sich über Alternativen Gedanken machen, denn fallen hohe Erbschaftssteuern an, so wird die Immobilie im Zweifel eher verkauft werden statt im Familienbesitz zu bleiben. Eine Alternative zum Erbe könnte eine Schenkung sein.

Immobilie selbst bewohnen spart Steuern

Ehegatten, die gemeinsam mit dem Erblasser im Haus oder der Eigentumswohnung gelebt haben, sind gänzlich von der Erbschaftssteuer befreit. Hierdurch möchte der Staat den verwitveten Lebenspartnern die Möglichkeit geben, ohne finanzielle Einbußen im gewohnten Umfeld wohnen bleiben zu können. Ein Haken: Der oder die Hinterbliebene muss dann auch weitere zehn Jahre dort wohnen, sonst wird rückwirkend bei Überschreitung des Freibetrages eine Steuerzahlung fällig. Ausnahme: Der Umzug in ein Senioren-Pflegeheim ist unumgänglich.

Auch Kinder können selbstverständlich die Immobilie selbst nutzen und so von der Erbschaftssteuer befreit werden. Hier gilt die gleiche Wohnraumbindung wie für den hinterbliebenen Lebenspartner. Hinzu kommt noch eine maximale Wohnfläche von 200 Quadratmetern. Wird diese überschritten und der Freibetrag ist ausgeschöpft, so wird die Erbschaftssteuer anteilig berechnet.

Eine weitere Prämisse für diese Möglichkeit: Der Erblasser muss selbst bis zu seinem Tod in der vererbten Immobilie gelebt haben. Auch hier gilt die Ausnahme, wenn er aus gesundheitlichen Gründen in ein Pflegeheim ziehen musste. Wurden Haus oder Wohnung jedoch bereits vorher vermietet, so greift die Selbstnutzungs-Bedingung nicht und es wird im Zweifel eine Erbschaftssteuer erhoben.

Auch wenn man als Erbnehmer zunächst die Immobilie selbst nutzen möchte, aber vor Ablauf der zehn Jahre auszieht, wird die Steuer rückwirkend fällig.

Höhe der Steuerzahlung von Steuerklasse abhängig

Kommt man nun nicht um die Versteuerung des Immobilienerbes herum, so hängt die Höhe der Zahlung wiederum vom Verwandtschaftsgrad ab. Hierzu hat der Gesetzgeber drei Steuerklassen definiert und je nach Höhe des vererbten Wertes einen Prozentsatz festgelegt.

Die Steuerklassen sind wie folgt:

Steuerklasse I: Ehegatten, Lebenspartner, Kinder und Stiefkinder, Enkelkinder, Eltern und Großeltern des Erblassers

Steuerklasse II: Eltern und Großeltern, soweit nicht zur Steuerklasse 1 gehörig, Geschwister, Nichten und Neffen, Stiefeltern, Schwiegerkinder, Schwiegereltern, Geschiedener Ehegatte

Steuerklasse III: Alle übrigen Erben

Der zu zahlende Prozentsatz ergibt sich dann, je nach Wert:

Wert des Erbes bis einschließlich ... Euro	Prozentsatz in der jeweiligen Steuerklasse		
	I	II	III
75.000	7	15	30
300.000	11	20	30
600.000	15	25	30
6.000.000	19	30	30
13.000.000	23	35	50
26.000.000	27	40	50
über 26.000.000	30	43	50

Finanzamt informieren

Als Erbe muss man das Finanzamt innerhalb von drei Monaten nach Kenntnissnahme der Erbschaft informieren. Oft erledigt dies auch der Notar, der das Testament aufgesetzt hat, oder das Standesamt oder die Bank, die den Erblasser betreut hat.

Erbt nun beispielsweise ein Kind als einzig Hinterbliebener eine Immobilie im Wert von 550.000 Euro, so stehen 400.000 Euro als Freibetrag zur Verfügung. 150.000 Euro müssen laut Tabelle mit 11 Prozent versteuert werden, da der Erbe als Kind des Erblassers der Steuerklasse I zugeordnet wird. So fallen 16.500 Euro Erbschaftssteuer an.

Wenn hierfür nicht genügend Bargeld zur Verfügung steht, so kann mit dem Finanzamt eine Ratenzahlung vereinbart werden.

Möchten Sie erfahren, wie viel die Immobilie, die sie geerbt haben oder vielleicht einmal vererben möchten, wert ist? Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Informationsgespräch.



Verschenken statt vererben

Eine Alternative zum Vererben?

Eine Immobilie hat immer einen wirtschaftlichen und einen ideellen Wert. Der wirtschaftliche Wert eines Hauses oder einer Wohnung kann durch das Vererben gemindert werden, denn der Fiskus verdient ab einem bestimmten Vermögenswert mit.

Ab wann zahlt man Erbschaftssteuer?

Nach dem Erbschaftssteuergesetz können enge Angehörige auf vererbtes Vermögen Steuerfreibeträge geltend machen. Für Ehepartner gelten hier Beträge bis 500.000 Euro, Kinder können 400.000 Euro und Enkelkinder 200.000 Euro steuerfrei erhalten. Wenn Eltern ihr Vermögen gemeinsam vererben, so gilt der Freibetrag für Mutter und Vater, also zweimal.

Schenkungssteuer

Die Freibeträge für ein Erbe gelten gleichwohl genauso für eine Schenkung. Der große Vorteil beim Verschenken ist jedoch, dass diese Freibeträge alle zehn Jahre angerechnet werden können. Daher macht das Verschenken einer Immobilie Sinn, wenn der Wert höher als die Freibeträge ist. Dann sollte die Schenkung allerdings langfristig geplant sein, um den wiederkehrenden Vorteil alle zehn Jahre nutzen zu können und das Immobilienvermögen über einige Jahrzehnte ohne Steuerverlust zu übertragen.

Verschenken an Nicht-Familienmitglieder

Wer seine Immobilie an einen Freund vererben möchte, sollte ebenfalls über eine Schenkung nachdenken. Denn hier gesteht der Fiskus kaum Freibeträge zu. Dies gilt auch für Verwandte wie Geschwister, Nichten oder Schwiegereltern, die lediglich einen Steuerfreibetrag von 20.000 Euro geltend machen können.

Kinder haben normalerweise einen Pflichtteilsanspruch auf ein Erbe. Möchten die Eltern dies nicht, so wird bei einer Schenkung an jemand anderes der Anspruch jedes Jahr nach der Schenkung geringer. Nach zehn Jahren erlischt er vollständig.

Nicht abbezahlte Immobilie lieber vererben

Wenn Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung noch nicht vollständig abbezahlt ist, so sollten Sie lieber keine Schenkung vornehmen. Denn auch die Schulden werden dann mitübertragen. Bei einem Erbe ist dies zwar genauso, jedoch kann dieses im Zweifel ausgeschlagen werden.

Wohnrecht vereinbaren

Wird die Immobilie noch von Ihnen bewohnt, sollten Sie abwägen, ob eine Schenkung Sinn macht, denn das Eigentum geht auf den Beschenkten über und steht Ihnen nicht mehr als Sicherheit zur Verfügung. In jedem Fall sollte ein Wohnrecht auf Lebenszeit vereinbart werden oder, wenn die Immobilie Mieteinnahmen erzielt, ein Nießbrauchrecht, das Ihnen die wirtschaftlichen Erträge daraus zusichert.

Rückfallklausel

Um einen Verkauf der Immobilie durch den Beschenkten zu verhindern – beispielsweise, wenn dieser in eine finanzielle Notlage gerät – sollte eine Rückfallklausel in den Schenkungsvertrag eingebaut werden, in der geregelt wird, wann die Schenkung unwirksam wird.

Dies gilt auch für andere Bedingungen wie das Nichterfüllen von bestimmten Auflagen oder die Geschäftsunfähigkeit des Beschenkten. Auch der Tod des Beschenkten sollte Berücksichtigung finden, denn das Haus oder die Wohnung können zwar „zurückvererbt“ werden, dann jedoch fallen Erbschaftssteuern an. Die Rückfallklausel schützt davor, denn jede Rückforderung ist steuerfrei.

Eine rechtliche Beratung ist in jedem Fall unerlässlich, um sich vor einer Schenkung alle Details erläutern zu lassen und individuelle Vereinbarung in einen Vertrag aufzunehmen.

Den Wert der Immobilie ermitteln

Ob Schenkung oder Vererben einer Immobilie: Es ist gut zu wissen, um welche Vermögenswerte es sich dabei handelt, nicht nur bezüglich der Steuerfreibeträge. Lässt man die Wertermittlung nur vom örtlichen Finanzamt machen, so werden hierbei keine Besonderheiten

berücksichtigt. Der Zustand des Hauses oder mögliche Wertminderungen durch eine nahe Autobahn kommen bei der Berechnung nicht zum Tragen.

Daher sollte ein Immobilien-Experte mit einer detaillierten und umfassenden Immobilienbewertung beauftragt werden. Hierbei gibt es verschiedene Bewertungsverfahren, die angewandt werden können. Möchten Sie nähere Informationen hierzu? Dann kontaktieren Sie uns bitte jederzeit.



Die Erbengemeinschaft

Wissenswertes zur Erbengemeinschaft

Ein Immobilienerbe birgt hohes Konfliktpotenzial, denn Häuser oder Wohnungen aus dem Familiennachlass gehören meist zu den wirtschaftlich aber auch emotional bedeutendsten Vermögenswerten.

Erben mehrere Personen das hinterbliebene Vermögen, so werden sie zu Miterben in einer Erbengemeinschaft. Gerade bei Immobilien bedeutet dies eine Kompromissbereitschaft, denn die Gemeinschaft kann hier nur einstimmige Entscheidungen treffen – eine Immobilie lässt sich schlecht untereinander aufteilen.

Die Erbengemeinschaft

Liegt kein Testament vor, so bestimmt der Verwandtschaftsgrad über die Anteile der Erbschaft innerhalb der Gemeinschaft. Mehr hierzu lesen Sie im Artikel „Gesetzliche Erbfolge“. Je mehr Personen beteiligt sind, desto komplizierter wird die Absprache – zumal einige vielleicht in anderen Städten oder sogar anderen Ländern leben.

Die Miterben bilden nach geltendem Recht eine so genannte Gesamthandgemeinschaft. Was besagt dies? Es bedeutet, dass jedem Miterben alles gehört. So kann keiner in der Erbengemeinschaft alleine über den Nachlass verfügen – zum Beispiel, indem er sich für den Verkauf der Immobilie entscheidet. Das heißt jedoch auch, dass alle Erben gemeinschaftlich für das Erbe haften und den Nachlass verwalten müssen.

Laufende Verwaltung

Jeder haftet bei anfallenden Kosten und Verwaltungsaufwendungen auch für die anderen Personen in der Erbengemeinschaft. Kann ein Miterbe seinen Anteil nicht bezahlen, so müssen die anderen hierfür aufkommen. Kosten können für die laufende Bewirtschaftung, Energie, Grundsteuer, Versicherungen und andere Instandhaltungsausgaben aufkommen. Nicht selten lässt dies Streit entstehen. Daher ist es gut, wenn sich die Gemeinschaft schnell um die sogenannte „Auseinandersetzung“ – also das Auflösen der Erbengemeinschaft bemüht.

Auch Verträge, zum Beispiel mit einer Hausverwaltung oder Mietern, können nicht von Einzelnen getätigt werden. Dringende Maßnahmen, wie eine zwingende Reparatur, kann zwar jeder Miterbe beauftragen, aber schon bei der ordnungsgemäßen Verwaltung – wie zum Beispiel dem Auflösen eines Betriebskostenkontos – muss es einen Mehrheitsbeschluss geben. Dieser ergibt sich anhand der jeweiligen Erbanteile. Die

außerordentliche Verwaltung – wie das Aufsetzen eines Mietvertrages – bedarf der Einstimmigkeit unter den Miterben.

Wertermittlung als Entscheidungsbasis

Egal, ob Sie als Erbengemeinschaft Haus oder Eigentumswohnung verkaufen möchten, einer der Erben die Immobilie selbst nutzen möchte oder Sie gemeinsam das Objekt vermieten wollen – zunächst sollte Klarheit darüber herrschen, was der Nachlass wert ist. Hierfür empfiehlt es sich, einen Immobilienexperten zu beauftragen, um den Verkehrswert gemeinsam auf Basis der Wertermittlung festlegen zu können. Mehr zu den Verfahren der Wertermittlung finden Sie im entsprechenden Kapitel.

Gemeinsam verkaufen

Möchte kein Erbe in der Nachlass-Immobilie wohnen, so bietet sich ein Verkauf an. Damit kann eine geregelte Auseinandersetzung der Erbengemeinschaft erfolgen. Dies ist jedoch nur möglich, wenn alle Miterben mit diesem Vorgehen einverstanden sind. Ist dies nicht der Fall, so kann ein Einzelner auch eine Teilungsversteigerung beantragen, um seinen Erlös aus dem Immobiliennachlass zu erhalten. Dies ist aber oft nachteilig, da dabei nur ein geringerer Preis für die Immobilie erzielt wird. Die anderen Miterben können sich gegen diesen Schritt nicht wehren, können jedoch im Rahmen der Versteigerung den Anteil erwerben.

Ausgleichszahlung an Miterben

Möchte ein Hinterbliebener die Immobilie für sich nutzen, so müssen die anderen Parteien der Erbengemeinschaft entsprechend ihrem Erbanteil ausgezahlt werden. Gerade für Eheleute gilt es hier zu beachten, dass – sollte es kein Testament geben – nicht nur der hinterbliebene Ehegatte erbt. Auch den Kindern steht bereits anteilig ein Teil des Vermögenswertes

der Immobilie zu. Mehr zum Testament und Erbvertrag lesen Sie im entsprechenden Kapitel.

Immobilie gemeinsam vermieten

Wenn Sie als Erbengemeinschaft die Nachlass-Immobilie vermieten möchten, muss auch hierzu Einigkeit bestehen. Um Streit zu vermeiden, ist es ratsam, einen externen Verwalter zu beauftragen, der sich um das Mietobjekt kümmert und mit allen Miterben in Kontakt bleibt. Dennoch müssen hierbei immer wieder gemeinsame Entscheidungen getroffen werden, dies kann zur Belastungsprobe innerhalb der Familie werden.

Sie überlegen, was Sie mit der geerbten Immobilie als Erbengemeinschaft machen sollen? Wir beraten Sie gerne umfassend und unterstützen Sie mit unserer Expertise.



Die gesetzliche Erbfolge

Was sie wissen müssen

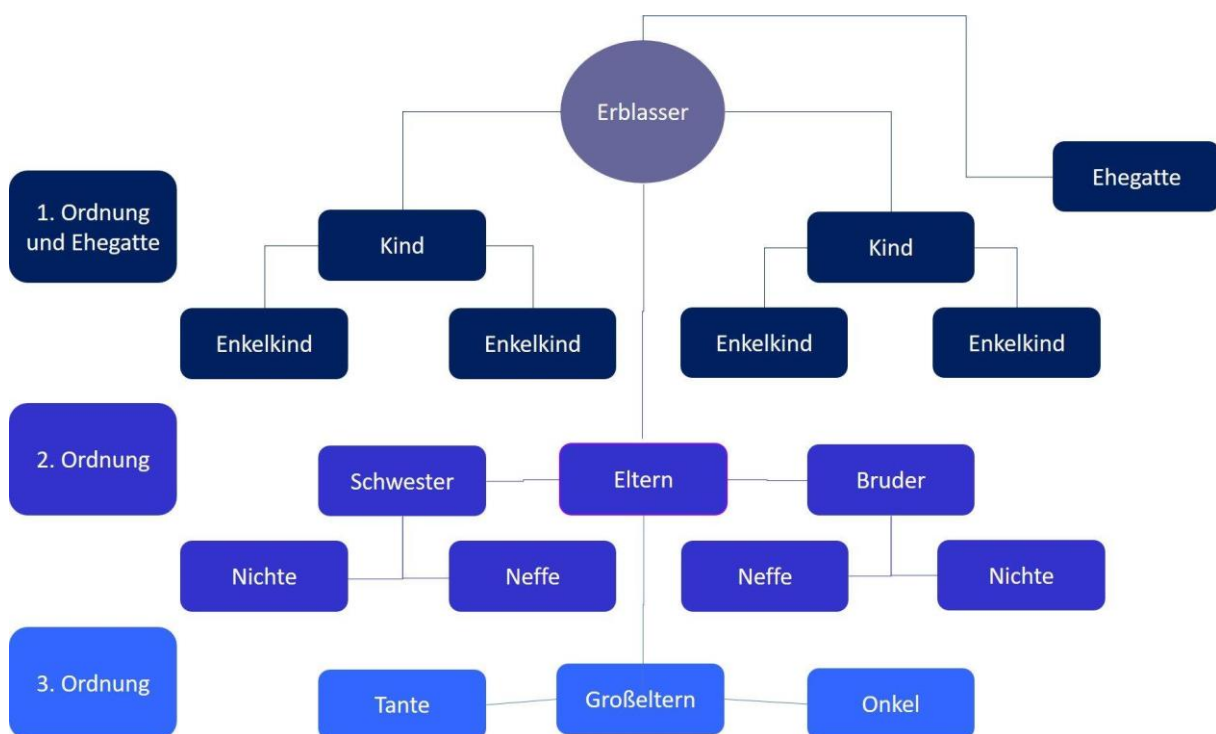
Die meisten Erblasser hinterlassen ihren Nachlass ohne ein Testament festgelegt zu haben. In diesem Fall greift in Deutschland die gesetzliche Erbfolge. Wer dabei wie viel bekommt, richtet sich nach dem Verwandtschaftsgrad. Die nächsten Verwandten – also Kinder und Enkel – erben zunächst, danach weiter entfernte Familienmitglieder. Aber es gilt: die nähere Erbfolge schließt die weitere aus.

Das Parentel- oder Ordnungssystem

In dem Ordnungssystem gibt es drei Ordnungsebenen. Verwandte der ersten Ordnung sind Kinder und Enkelkinder. Ehegatten sind zwar nach

dem Gesetz nicht mit dem Erblasser verwandt, hier greift jedoch das Ehegattenrecht, gleiches gilt auch für einen eingetragenen Lebenspartner.

In der zweiten Ordnung finden sich die Eltern des Erblassers sowie die Geschwister und deren Kinder. Als Verwandte der dritten Ordnung sieht das Gesetz die Großeltern sowie ihre anderen Kinder, demnach Onkel und Tanten des Erblassers vor.



Das Repräsentationsprinzip

Das Repräsentationsprinzip stellt einen zentralen Grundsatz des deutschen Erbrechtes dar. Hierdurch wird reguliert, welche Personen in der Erbfolge in welchem Umfang am Nachlass des Erblassers beteiligt werden.

Sobald das Nachlassgericht festgestellt hat, welche Erben existieren und welche Ordnung bei dem Erbe nach gesetzlicher Regelung greift, regelt das Repräsentationsprinzip, wer in erster Linie erbberechtigt ist. Dabei schließt

ein Repräsentant eines Stammes alle anderen Erben des gleichen Stammes in der Erbfolge aus.

Hat der Erblasser beispielsweise drei Kinder, so erben sie je ein Drittel des Nachlasses, egal wie viele Kinder sie selbst haben. Diese sind in dem Fall ausgeschlossen von der Erbfolge. Ist jedoch eines der Kinder bereits verstorben und hinterlässt seinerseits zwei Kinder, so treten sie anstelle ihres erbenden Elternteils. Das Drittel des Nachlasses wird auf sie verteilt, jeder erbt ein Sechstel.

Durch die gesetzliche Erbfolge entstehen schnell komplizierte Erbengemeinschaften. Was Sie als Teil einer Erbengemeinschaft wissen müssen erfahren Sie im Artikel „Erbengemeinschaft.“

Der Erbanteil des Ehepartners

Der noch lebende Ehegatte des Verstorbenen ist neben den Kindern oder Enkelkindern in der ersten Ordnung zu einem Viertel erbberechtigt. Gibt es keine Nachkommen, so erhält der Ehepartner neben Verwandten der zweiten Ordnung die Hälfte der Erbschaft.

Bei einer Zugewinnngemeinschaft, wie sie in Deutschland unter Eheleuten üblich ist, erhöht sich der Erbanteil des Ehegatten auch in Bezug auf die Erben der ersten Ordnung und beträgt dann 50 Prozent.

Adoptierte Kinder

Kinder, die adoptiert wurden, erlangen vollständige rechtliche Verwandtschaft. Ein minderjähriges Kind ist also rechtlich einem leiblichen Kind des Erblassers gleichgestellt. So gehören adoptierte Kinder in der Erbfolge zur ersten Ordnung. Stirbt es vor seinen Adoptiveltern, so sind diese ebenfalls erbberechtigt. Das Verwandtschaftsverhältnis zu den

leiblichen Eltern erlischt. Das Kind ist dann gegenüber den leiblichen Eltern nicht mehr erbberechtigt.

Bei einem volljährigen Adoptivkind erlöschen die verwandtschaftlichen Beziehungen zu den leiblichen Eltern hingegen nicht. So kann es sowohl bei den Adoptiveltern als auch bei den leiblichen Eltern erbberechtigt sein.

Erbe ausschlagen

Es gibt als Erbe auch die Möglichkeit, das Erbe auszuschlagen. Wann dies Sinn macht, erfahren Sie im Artikel „Erbannahme“.

Wird das Erbe ausgeschlagen oder es gibt keine gesetzlichen Erben und der Verstorbene hat kein Testament hinterlassen, so erbt das Bundesland, in dem der Erblasser zum Zeitpunkt des Todes wohnhaft war.

Sie haben eine Immobilie alleine oder als Teil einer Erbengemeinschaft geerbt und möchten wissen, welche Möglichkeiten Sie jetzt haben? Kontaktieren Sie uns für ein persönliches Beratungsgespräch.



Grundbuchberichtigung nach Erbe

Das sollten Sie wissen

Wenn eine Immobilie vererbt wird, so wechselt zwangsläufig das Haus oder die Eigentumswohnung den Besitzer. Es findet ein „Eigentumswechsel außerhalb des Grundbuches“ statt. Das heißt, der Eintrag muss korrigiert werden, hierzu sind die Erben gesetzlich verpflichtet.

Notwendige Unterlagen

Die Grundbuchberichtigung kann jeder Erbe oder auch einer aus der Erbengemeinschaft stellvertretend für alle beim Grundbuchamt beantragen. Anders als bei einem Immobilienverkauf ist hierfür keine Unterstützung durch einen Notar notwendig.

Es muss ein schriftlicher Antrag gestellt werden und eine Ausfertigung des Erbscheines wird benötigt. Gibt es ein notariell beglaubigtes Testament oder einen Erbvertrag sowie ein Eröffnungsprotokoll zum Testament, so muss kein Erbschein ausgestellt werden. Auch eine Konto- oder Vorsorgevollmacht macht den Antrag auf einen Erbschein überflüssig. Liegt hingegen nur ein privatschriftliches Testament vor, so ist für die Grundbuchberichtigung in jedem Fall ein Erbschein erforderlich.

Das Ausstellen eines Erbscheins ist mit Kosten verbunden. Die Höhe der Gebühr ist vom Nachlasswert abhängig. Sie können den Erbschein beim Amtsgericht am Wohnort des Verstorbenen beantragen. Hierfür müssen Sie alle Geburts-, Heirats- und Sterbeurkunden für die gesetzliche Erbfolge herausuchen. Erfahren Sie im Kapitel „Erbfolge“ alles Wissenswerte zur gesetzlichen Erbfolge. Zudem müssen Sie gegebenenfalls belegen, dass es keinen Rechtsstreit um die Immobilie gibt. Können Sie nicht alle Dokumente beibringen, so ist es auch möglich, eine eidesstattliche Versicherung als Erbe gegenüber dem Gericht oder einem Notar abzugeben. Auch hierfür wird eine Gebühr fällig.

Das Wichtigste zum Erbschein:

- Durch den Erbschein wird vom Gericht nachgewiesen, wer Erbe der Immobilie ist und bei einer Erbengemeinschaft, wie das Erbe anteilig verteilt wird.
- Der Erbschein muss beim Nachlassgericht beantragt werden, er wird nicht automatisch erstellt.
- Mit einem Antrag nimmt der Antragsteller die Erbschaft an – im Zweifel auch daraus resultierende Schulden. Nach Antragstellung kann das Erbe nicht mehr ausgeschlagen werden. Wann das sinnvoll ist, erfahren Sie im Kapitel „Erbannahme“.
- Ein Erbschein ist gebührenpflichtig – die Kosten errechnen sich anhand des Nachlasswertes.

- Der Erbschein kann auch über einen Notar bezogen werden, dies ist jedoch teurer, da zusätzlich Kosten für die Mehrwertsteuer anfallen.
- Können Sie Ihr Erbrecht anders nachweisen, müssen Sie nicht zwangsläufig einen Erbschein für die Grundbuchberichtigung vorlegen.

Zweijahresfrist für Berichtigung

In den ersten beiden Jahren nach einem Erbfall kann die Grundbuchberichtigung beim Grundbuchamt ohne Kosten beantragt werden. Wird die Berichtigung erst danach angestrebt, so erhebt das Amt Gebühren, die sich nach dem Wert der Immobilie richten.

Direkter Weiterverkauf ohne Umschreibung

Wenn Sie oder die Erbengemeinschaft sofort nach Antritt des Erbes die Immobilie weiterverkaufen möchten, so kann auf einen Grundbucheintrag als Zwischeneintragung verzichtet werden. Dies ist aber nur dann möglich, wenn der Käufer das Haus oder die Eigentumswohnung ohne einen Bankkredit finanziert. Denn bei einem Darlehen dient die Immobilie der Bank als Sicherung und wird mit einer Grundschuld belastet. Da dies vor der Eigentumsumschreibung geschieht, muss der Verkäufer, der auch im notariellen Kaufvertrag genannt wird, als Eigentümer im Grundbuch eingetragen sein.

Auch aus Absicherungsgründen für den jeweiligen Käufer sollte der Verkäufer mit dem im Grundbuch festgehaltenen Eigentümer der Immobilie übereinstimmen.

Wenn Sie nähere Information benötigen oder noch Fragen haben zum Grundbuch, so kontaktieren Sie uns gerne. Wir sind Ihnen ebenfalls behilflich, wenn Sie überlegen, was Sie mit Ihrer Erbimmobilie machen möchten.



Testament und Erbvertrag

Alle Informationen zum Testament oder Erbvertrag

Immobilien sind für die meisten nicht nur lukrative Anlageobjekte, sondern haben als Familienbesitz oft auch einen persönlichen Wert. Wird ein Haus oder eine Eigentumswohnung vererbt, so sind klare Formulierungen zum Nachlass vonseiten des Erblassers sinnvoll. Damit kann Streit vermieden und den Wünschen des Verstorbenen bestmöglich entsprochen werden. Was gilt es für den letzten Willen zu beachten?

Wer kann als Erbnehmer eingesetzt werden?

Sie haben geerbt, obwohl Sie mit dem Verstorbenen nicht verwandt waren? Wenn ein Erblasser ein Testament aufsetzt, so kann er frei darüber entscheiden, wen er als Erben einsetzen möchte. Hierzu muss er jedoch ein

handschriftliches oder öffentliches Testament verfasst haben. Gibt es keinen schriftlich formulierten letzten Willen, so greift in Deutschland die gesetzliche Erbfolge – mehr dazu lesen Sie im entsprechenden Kapitel.

Allerdings haben die nächsten Verwandten auch bei einem schriftlichen Testament Anspruch auf einen Pflichtanteil aus der Erbmasse, unabhängig vom Willen des Verstorbenen. So erben Ehegatte, Kinder und Enkel auf jeden Fall die Hälfte des Vermögens. Allerdings haben die gesetzlichen Erben lediglich Anspruch auf Geld aus dem Vermögen, nicht auf Sachwerte.

Handschriftliches Testament

Wie der Name es bereits sagt, wird das handschriftliche Testament eigenhändig handschriftlich verfasst und anschließend unterschrieben. Hierbei sollten Vor- und Zuname sowie Datum und Ort vermerkt werden. Es muss für eine dritte Person lesbar und verständlich sein. Im Internet finden sich einige Vorlagen für Formulierungen eines eigenständig verfassten Dokuments, die als Hilfestellung dienen können. Denn erfüllt das handschriftliche Testament bestimmte Kriterien nicht, so kann es im Anschluss angefochten werden.

Grundsätzlich lässt sich das ausgeschriebene und unterschriebene Testament ohne Hilfe von anderen erstellen. Es muss demnach kein Notar kontaktiert werden und muss auch nicht amtlich verwahrt werden. Es kann jedoch bei einem Nachlassgericht hinterlegt werden.

Notarielles Testament

Das notariell beglaubigte oder auch öffentliche Testament bietet in jedem Fall mehr Rechtssicherheit. Ein Notar berät zu allen Fragen und setzt das Dokument auf. Dabei unterliegt der Notar selbstverständlich der Schweigepflicht. Es ist auch möglich, eine verschlossene Schrift an den Notar zu übergeben – dieser fertigt bei der Beurkundung ein Protokoll an.

Nach Unterzeichnung des Protokolls durch den Notar und den Erblasser gibt der Notar das Testament an das Amtsgericht, so kann es nachträglich nicht verfälscht oder zerstört werden. Der Erblasser erhält hierüber einen Hinterlegungsschein. Durch das Testament wird den Erbnehmern bei Antritt des Erbes auch die Grundbuchberichtigung erleichtert.

Der Erbvertrag

Der Erblasser kann sich auch dafür entscheiden, mit seinem gewünschten Erbnehmer einen Erbvertrag zu schließen. Diese sogenannte letztwillige Verfügung regelt auch den Nachlass, wird aber meist gemeinsam mit dem Erben aufgesetzt und unterzeichnet. Hierfür bedarf es ebenfalls einer notariellen Beurkundung. In dem Vertrag können Verbindlichkeiten des Erben festgelegt werden. So können bestimmte Abmachungen getroffen werden, die zum Beispiel den Umgang mit der Immobilie regeln. Ein Erbvertrag kann nach Unterzeichnung jedoch nicht mehr einseitig geändert werden.

Als Immobilieneigentümer ist es wichtig, sich schon frühzeitig zu überlegen, ob ein Erbvertrag oder ein Testament Sinn macht, wenn er

- selbst entscheiden möchte, wer zu welchem Anteil nach seinem Tod erben soll
- nicht das Erbe nach der gesetzlichen Erbfolge verteilt sehen möchte
- mit einem Erbvertrag bestimmte Abmachungen treffen will

Sie haben Fragen zu Ihrer Erb-Immobilie oder benötigen Hilfe, dann sprechen Sie uns gerne an. Als Immobilien-Experten stehen wir Ihnen zur Seite.

Kapitel 2: Was tun mit der Erbimmobilie?



Lohnt sich die Erbannahme?

Erbe antreten oder lieber ausschlagen?

In Deutschland werden jedes Jahr sehr viele Immobilien vererbt – dabei haben sich die meisten Erblasser jedoch nicht bereits zu Lebzeiten um die Verteilung ihrer Erbmasse gekümmert. So ergeben sich nach ihrem Tod eine Menge Fragen, zumal durch die verwandtschaftlichen Verhältnisse häufig eine Erbengemeinschaft entsteht. Gerade bei Immobilien ein schwieriges Thema, denn ein Gebäude aus Stein lässt sich nicht mal eben aufteilen.

Was passiert, wenn Sie (Mit-)Erbe einer Immobilie geworden sind? Worauf müssen Sie achten?

Fristen und professionelle Hilfestellung

Sie erhalten Kenntnis über eine Erbschaft – ab diesem Zeitpunkt läuft eine Frist von sechs Wochen, um die Erbschaft anzunehmen oder auszuschlagen. Werden Sie in dem genannten Zeitraum nicht tätig und geben eine ausschlaggebende Erklärung zur Ablehnung ab, so gilt, dass Sie das Erbe antreten.

Werden Sie schon vor Ablauf der sechs Wochen tätig, indem Sie beispielsweise einen Erbschein beantragen, so haben Sie vor dem Gesetz ebenfalls stillschweigend das Erbe angenommen.

Sie sollten sich bei einer Erbimmobilie in jedem Fall von einem Experten beraten lassen. Denn: Um zu überprüfen, ob ein geerbtes Haus oder eine Wohnung Gewinn abwirft, sollte zunächst eine Immobilienbewertung durchgeführt werden. Ein Immobilienberater oder Sachverständiger kann Sie hierbei unterstützen. Auch für die weitere Vorgehensweise als Miterbe in einer Erbengemeinschaft ist dies wichtig.

Lesen Sie im Artikel „Erbengemeinschaft“, was Sie zu beachten haben, um Konflikte zu vermeiden.

Sie wundern sich, warum Sie überhaupt erben – zum Beispiel, wenn Sie durch den Tod einer Tante, zu der Sie gar keinen Kontakt hatten, Teil der Erbengemeinschaft ihrer Eigentumswohnung geworden sind? Lernen Sie im Kapitel „Erbfolge“ die wichtigsten Fakten zur gesetzlichen Erbfolge kennen.

Wichtig ist zudem zu wissen, auch Erben kostet Geld, denn im Zweifel fällt eine Erbschaftssteuer an. Lassen Sie sich von einem Steuerberater professionell beraten. Erste wichtige Informationen hierzu erhalten Sie in unserem Artikel „Erbschaftssteuer“

Wenn Sie sich dazu entschieden haben, das Erbe anzutreten, so müssen Sie auch bezüglich des Grundbuches Änderungen vornehmen lassen, denn es liegt ein Eigentümerwechsel vor. Was es hierzu zu beachten gilt, erfahren Sie unter: „Grundbuchberichtigung“.

Wann sollte man das Erbe lieber ausschlagen?

Als berufener Erbe sollten Sie sich genau ansehen, worin die Erbschaft besteht. Da Sie das Erbe im Zweifel nur innerhalb einer Frist von sechs Wochen ausschlagen können, sollten Sie tunlichst den Inhalt und die Werthaltigkeit der Erbschaft überprüfen. Denn: Als Erbe übernehmen Sie nicht nur das positive Vermögen des Erblassers, sondern auch alle hinterlassenen Schulden.

Hatte der Verstorbene also mehr Verbindlichkeiten als wertiges Vermögen, so erben Sie einen Schulden-Nachlass, für den Sie mit Ihrem Vermögen haften.

Der Staat unterstützt Sie als Erben nicht bei der Überprüfung des Nachlasses. Sie müssen sich demnach alle gewünschten Informationen selbst beschaffen. Als Erbe sind Sie unmittelbarer Rechtsnachfolger und können sich bei Banken, Versicherungen und Vertragspartnern des Erblassers einen Überblick über die Finanzen verschaffen. Auch das Grundbuchamt, das Finanzamt und Handelsregister erteilt auf Anfragen Auskunft.

Bei Immobilien können Sie überprüfen, ob diese hoch verschuldet sind. Ist dies nicht der Fall, sollten Sie dennoch sicherstellen, dass das geerbte Wohnobjekt in einem guten Zustand ist – sind umfangreiche Sanierungen fällig, stellt sich die Frage, ob es danach noch mit Gewinn veräußerbar ist. Lassen Sie sich in jedem Fall hierzu von einem Immobilienprofi beraten.

Nachlassverwalter

Bei einer Erbengemeinschaft oder bei einer möglichen Auseinandersetzung mit Gläubigern empfiehlt es sich, eine sogenannte Nachlasspflegschaft beim Nachlassgericht zu beantragen. Der Nachlassverwalter prüft, inwieweit die Schulden des Erblassers aus der Erbmasse getilgt werden können. Sie selbst stehen, wenn Sie das Erbe durch die Nachlassverwaltung ordnen lassen, finanziell nicht in der Pflicht. Dieses Verfahren kostet zwar etwas, Ihre Haftung als Nachlassempfänger wird dadurch jedoch begrenzt.

Sie haben eine Immobilie geerbt und überlegen nun, was zu tun ist? Wir unterstützen Sie auf dem gesamten Weg und stehen Ihnen mit unserer Expertise bezüglich Immobilien gerne zur Seite.



Selbstnutzung der Erbimmobilie

Wissenswertes zur Eigennutzung

Egal, ob Sie bereits in der Immobilie wohnen oder noch einziehen möchten – als Erbe eines Hauses oder einer Eigentumswohnung ist es wichtig zu wissen, dass Sie von der Erbschaftssteuer befreit sind, wenn Sie selbst dort wohnen. Was gilt es noch zu beachten?

Steuerfreies Erbe

Wenn Sie selbst die geerbte Immobilie beziehen, sparen Sie sich die Erbschaftssteuer. Wie hoch diese ist, erfahren Sie in dem Artikel „Erbschaftssteuer“

Um den Ausgaben an den Fiskus wirklich zu entgehen, müssen Sie sich allerdings auf die nächsten zehn Jahre festlegen. Das heißt, dass Sie die Erb-Immobilie mindestens über ein Jahrzehnt selbst bewohnen müssen. Ziehen Sie vorher aus, so wird die Steuer rückwirkend dennoch fällig. Dies soll jedoch nicht auf Kosten Ihrer Gesundheit geschehen, daher sieht der Staat eine Ausnahme vor: Wird eine Pflege notwendig und Sie möchten hierfür in ein Pflegeheim ziehen, so brauchen Sie keine nachträgliche Steuerabgabe zu leisten.

Eigennutzung als Teil einer Erbengemeinschaft

Nicht ganz so einfach ist die eigene Nutzung des Hauses oder der Eigentumswohnung, wenn Sie Miterbe sind. Bei einer Erbengemeinschaft müssen alle Parteien einstimmig entscheiden, was mit der Immobilie geschehen soll. Hat ein anderer Miterbe auch Interesse daran, die Immobilie zu nutzen? Wollen die anderen Parteien den Grundbesitz veräußern?

Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten, sich innerhalb der Erbengemeinschaft zu einigen. So können Sie, sofern das Gebäude dies zulässt, eine Teilung der Immobilie vornehmen. Dann können beide Erben das geerbte Haus für sich nutzen. Wenn Sie als einziger aus der Erbengemeinschaft in der Immobilie wohnen möchten, können Sie sich mit den anderen auch auf eine Mietzahlung einigen. Auf lange Sicht ist es jedoch besser, wenn es eine sogenannte „Auseinandersetzung der Erbengemeinschaft“ gibt. Dies bedeutet, dass die Gemeinschaft durch Aufteilen der Erbmasse aufgelöst wird. Bei einer Immobilie, die ein Miterbe weiterhin nutzen möchte, ist dies nur möglich, wenn die anderen entsprechend des Immobilienwertes ausgezahlt werden.

Hierfür ist in jedem Fall ein Gutachten nötig oder eine Wertermittlung, welches auch ein Immobilienberater erstellen kann, sofern es nicht zu einer Gerichtsverhandlung zwischen den Erben kommt. Gibt es eine juristische

Auseinandersetzung, muss das Gutachten von einem Sachverständigen formuliert werden. Lesen Sie im Kapitel „Bewertungsverfahren“, welche Bewertungsverfahren es für Immobilien gibt.

Wenn Sie die Immobilie für sich selbst nutzen möchten, benötigen Sie zur Auszahlung der anderen Miterben wahrscheinlich ein Darlehen. Die Immobilie, die Ihnen ja bereits zu Teilen gehört, kann als Sicherheit für einen Kredit dienen. Ist es auch im Interesse der anderen Miterben, dass das Haus oder die Wohnung im Familienbesitz bleibt, so ist es eventuell auch möglich, dass Sie weniger als den Marktwert hierfür bezahlen müssen.

Sanierung und Umbau

Wahrscheinlich müssen Sie, wenn Sie die Erb-Immobilie für sich selbst nutzen wollen, einige Modernisierungsarbeiten vornehmen. Renovierungs- und Sanierungsmaßnahmen sind sowohl sinnvoll, um das Heim nach den eigenen Bedürfnissen herzurichten, jedoch auch wichtig für den Werterhalt der Immobilie. So können Sie dem Haus oder der Wohnung einen zeitgemäßen Grundriss verpassen, denn wo früher viele kleinere Räume gefragt waren, überwiegt heute eine offene, raumübergreifende Wohnungsgestaltung. Notwendige Reparaturen sollten ebenfalls vorgenommen werden.

Es ist wichtig, dies bei der Erwägung zur Eigennutzung in die finanzielle Planung miteinzubeziehen, denn in den wenigsten Fällen wird die Immobilie genauso übernommen, wie sie ist. Es sei denn, Sie leben bereits seit geraumer Zeit darin.

Aber auch, wenn Sie sich letztendlich doch für den Verkauf der Immobilie entscheiden, da der Aufwand für die Eigennutzung zu groß ist, lohnt es sich, über eine Sanierung nachzudenken, wie der Artikel „Immobilien-sanierung“ zeigt.

Sie benötigen Unterstützung bei der Überlegung, ob eine Eigennutzung oder eher ein Verkauf der Erb-Immobilie Sinn macht? Wir beraten Sie gerne.



Vermietung Ihrer Erbimmobilie

Rechte und Pflichten als Vermieter

Sie haben sich dazu entschieden, Ihre Immobilie zu vermieten. So können Sie durch die Miete eine beständige Einnahme generieren. Doch Vorsicht: Seien Sie sorgsam bei der Mieterwahl, so vermeiden Sie Ärger im Mietverhältnis oder Mietausfälle durch nicht gezahlte Mieten oder Kündigungen.

Besser gründlich prüfen statt langfristig ärgern

Um Ihre Immobilie gut vermieten zu können, sollten Sie eine angemessene Miete festlegen. Hierzu sind Marktkennntnis und Immobilien-Fachwissen gefragt. Eine zu hohe Miete kann dafür sorgen, dass Mieter nicht lange bleiben, wenn sie woanders ein besseres Preis-Leistungsverhältnis

gefunden haben. Sie müssen dann einen möglichen Leerstand finanziell überbrücken. Oder Sie haben einen Mieter gefunden, aber dieser bezahlt irgendwann nicht mehr. Es ist empfehlenswert auf die Expertise eines Immobilien-Fachmanns zurückzugreifen, um einen plausiblen und angemessenen Mietpreis zu finden. In manchen Gebieten greift zudem die Mietpreisbremse – dies gilt es auch zu berücksichtigen.

Filtern Sie schon im Vorfeld die Interessenten, die wirkliches Interesse an der Immobilie haben, so vermeiden Sie unnötige Besichtigungen. Wichtig ist, dass Sie beim persönlichen Kontakt eine Selbstauskunft der potenziellen Mieter einholen. Achtung: Kein Interessent ist verpflichtet, eine Auskunft auszufüllen, allerdings ist es dann natürlich Ihr gutes Recht, diese Interessenten nicht weiter zu berücksichtigen. Sollte ein Mieter falsche Auskünfte gegeben haben, so haben Sie später das Recht, ihm fristlos zu kündigen. Zudem können folgende Auskünfte helfen, sich vor Mietausfällen zu schützen:

- Eine Bonitätsauskunft – diese kann der Interessent selbst beantragen, zum Beispiel bei der Schufa oder Creditreform
- Mietschuldenfreiheitsbestätigung des letzten Vermieters – hiermit wird bestätigt, dass die Miete beim letzten Mietverhältnis immer pünktlich bezahlt wurde
- Gehalts- oder Einkommensnachweise

Eine Kautions von nicht mehr als drei Monatskaltmieten können Sie ebenfalls verlangen, um sich gegen Ausfälle abzusichern. Das Geld muss dann jedoch separat von Ihrem eigenen Vermögen angelegt werden.

Es ist in jedem Fall besser, vorab eine gründliche Prüfung vorzunehmen, statt später Zeit, Geld und Nerven durch einen Konflikt mit dem Mieter zu verlieren. Neben den finanziellen Fakten spielt selbstverständlich auch Sympathie eine Rolle. Haben Sie mehrere Interessenten, können Sie

danach entscheiden, wem Sie lieber Ihre Immobilie anvertrauen möchten oder wer vielleicht auch besser in das Wohnumfeld passt.

Wenn Sie einen Immobilienmakler mit der Suche nach einem passenden Mieter beauftragen, profitieren Sie von seinen Kontakten. Oftmals findet sich schon in der Datenbank des Immobilien-Experten ein passender Mieter.

Erst vermieten und später verkaufen?

Wenn Sie vorhaben, Ihre Immobilie nur auf Zeit zu vermieten, sollten Sie folgendes bedenken: Eine vermietete Wohnung lässt sich am Markt schlechter verkaufen als eine bezugsfreie Immobilie. Fachleute gehen hier von einer Wertminderung um 10 Prozent aus. Warum? Private Immobilienkäufer suchen ein neues Zuhause, in das sie selbst einziehen möchten. Ist eine Immobilie vermietet, so wird diese Zielgruppe von dem Angebot nicht angesprochen – Sie werden dann eher mit Kapitalanlegern oder Immobiliengesellschaften verhandeln. Diese Käufergruppe interessiert sich weniger für die Ausstattung und Atmosphäre, sondern lediglich für Renditezahlen.

Dies sollten Sie auch bei der Erstellung des Mietvertrages in Erwägung ziehen und eventuell über einen Zeitmietvertrag nachdenken.

Renovierung vor Vermietung

Wenn Sie Ihre Immobilie vermieten möchten, so muss diese zwar nicht frisch tapeziert und gestrichen sein, doch sollte sie sich in einem guten baulichen Zustand befinden. Als Vermieter sind Sie dafür verantwortlich, dass Ihre Wohnung oder Haus bezugsfertig ist. Bei Besichtigungen werden potenzielle Mieter darauf achten, wie gepflegt die Immobilie ist. Es entstehen Ihnen also vor einer Vermietung zunächst einmal Renovierungs-

oder gar Sanierungskosten. Bei einem Verkauf kann eine Sanierung zwar in manchen Fällen hilfreich sein, sie ist jedoch nicht zwingend notwendig.

Ihre Pflichten als Vermieter

Als Vermieter übergeben Sie nicht einfach Ihre Immobilie, sondern sind Ansprechpartner, wenn Probleme auftreten. Selbstverständlich können Sie einen Hausmeister oder Verwalter mit diesen Aufgaben betreuen.

Folgende Pflichten sind als Vermieter zu erfüllen:

- **Instandhaltung der Immobilie:** Sie tragen Sorge dafür, dass bei Verschleiß Reparaturen und Ausbesserungen vorgenommen werden. Im Mietvertrag kann festgehalten werden, dass kleinere Schönheitsreparaturen vom Mieter getragen werden, aber Schäden an Fliesen, Leitungen oder Fenstern müssen vom Vermieter repariert werden. Entstehen Schäden aufgrund von Baumängeln, muss ebenfalls der Vermieter Abhilfe schaffen, zum Beispiel bei Schimmelbefall – entsteht dieser durch falsches Lüften oder Heizen des Mieters, so muss der Vermieter dies beweisen.
- **Verkehrssicherungspflicht:** Das Gesetz verpflichtet Vermieter für Sicherheit um, an und in der Immobilie zu sorgen – zum Beispiel muss bei Glätte auf dem Gehweg vor dem Haus gestreut werden. Auch hier kann es eine Vereinbarung der Übertragung auf den Mieter geben, dennoch muss der Vermieter prüfen, ob der Mieter der Verpflichtung nachgekommen ist.
- **Die Heizung muss funktionieren:** Während der Heizperiode vom 1. Oktober bis 30. April muss es für den Mieter möglich sein, Wohnung oder Haus zu beheizen.
- **Nebenkostenabrechnung:** Ist im Mietvertrag eine Zahlung von Nebenkosten vereinbart, so muss es einmal im Jahr eine Nebenkostenabrechnung geben. Bei einer Vorauszahlung der Nebenkosten durch den Mieter muss ein Abgleich stattfinden.

- **Wohnungsgeberbestätigung:** Als Vermieter sind Sie dazu verpflichtet, einem neuen Mieter bei Einzug eine Wohnungsgeberbestätigung auszuhändigen. Diese benötigt der Mieter, um seinen neuen Wohnsitz bei der Meldebehörde nachzuweisen. In der Bestätigung müssen folgende Angaben gemacht werden:
 - Name und Anschrift des Wohnungsgebers
 - Einzugsdatum
 - Anschrift der Wohnung
 - Namen der neuen Bewohner

Die Bescheinigung muss innerhalb von zwei Wochen nach Einzug erstellt werden, sonst droht ein Bußgeld.

Als Immobilienberater unterstützen wir Sie gerne bei der Vermietung Ihrer Immobilie. Wir helfen Ihnen nicht nur bei der Mietersuche, sondern beraten Sie auch hinsichtlich Ihrer Pflichten als Vermieter.



Immobilienverkauf mit oder ohne Makler?

Was Sie wissen müssen

Ihr Entschluss steht fest: Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen. Doch wie wollen Sie Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung vermarkten? In heutiger Zeit meinen viele, eine Immobilie verkaufe sich bei der hohen Nachfrage quasi von selbst – eine riskante Einschätzung. Wie ist Ihre Preisstrategie? Wie möchten Sie vorgehen, um potenzielle Käufer anzusprechen?

Privatverkauf

Ein privater Immobilienverkauf bedeutet, sich viel Zeit nehmen zu müssen, Informationen zusammenzutragen, Recherchen zu betreiben und eine Strategie zu erarbeiten. Sicherlich spricht für einen Privatverkauf das

Einsparen einer Maklerprovision – wenn Sie als Verkäufer diese überhaupt mittragen müssen.

Wer demnach selbst seine Immobilie vermarkten möchte, sollte folgende Kriterien erfüllen können:

- Genügend Zeit für Recherchen, Exposé und Besichtigungstermine inklusive Nachbearbeitung
- Umfassende Kenntnisse über den Immobilienmarkt in der Region, um Vergleiche anstellen zu können
- Spaß am Zusammentragen aller notwendigen Informationen
- Schreibstil und Kenntnisse vom Fotografieren für ein aussagekräftiges und gut strukturiertes Exposé
- Bau- und Vertragsrechtliches Wissen
- Verhandlungssicherheit
- Souveränes Auftreten
- Geduld und Ausdauer

Wer eine rundum professionelle Betreuung und sichere Vermarktung wünscht, sich die Zeit und Nerven sparen möchte beim Privatverkauf, der setzt auf einen seriösen Makler. Denn ein Immobilienmakler ist fachkundiger Berater, Stratege, Marktkenner und hat erfolversprechende Kontakte.

Einen guten Makler erkennen

Immobilienmakler ist nicht gleich Immobilienmakler. Ein gut ausgebildeter, fachkundiger Immobilien-Berater verfügt über fundierte Kenntnisse des Immobilienmarktes. Er besitzt die passenden Marketing-Instrumente und eine sorgfältige Ausrüstung, um Ihre Immobilie professionell vermarkten zu können.

Als Berater schützt ein Makler Sie vor Fehlentscheidungen. Denn der Verkauf einer Immobilie ist eine große Sache – es geht um viel Geld. Wissen Sie – ganz objektiv – wie viel Ihre Immobilie wert ist? Ist Ihre Preisvorstellung wirklich realistisch? Viele Privatverkäufer rufen einen viel zu hohen Preis für Ihre Immobilie auf – Tipps zur Preisfindung finden Sie auch im entsprechenden Kapitel. Die umfassenden Marktkenntnisse und Bewertungsverfahren des Immobilien-Profis helfen bei der richtigen Preisfindung.

Mit dieser Sicherheit werden oft am Ende der Verkaufsverhandlung bessere Preise erzielt, als mit einem anfangs zu hohen Angebot, welches im Laufe eines langwierigen Verkaufsprozess stark heruntergehandelt wird.

Welche Aufgaben ein Immobilienmakler übernimmt, lesen Sie auch im Artikel „Immobilienvermarktung“.

Ein guter Immobilienmakler verfügt in der Regel auch über eine Kundendatenbank. So kann er teilweise sehr kurzfristig potenzielle Käufer ausfindig machen. Durch die umfassende Beratung und Begleitung während des gesamten Verkaufsprozesses ist eine professionelle Abwicklung gewährleistet.

Den richtigen Immobilien-Experten für sich finden

Wenn Sie sich für die Zusammenarbeit mit einem Immobilienmakler entscheiden, dann ist eine Vertrauensbasis wichtig. Dabei hilft es, folgende Tipps zu beachten, um den passenden Berater zu finden:

- Achten Sie darauf, dass der Makler regionale Marktkenntnisse hat und das lokale Umfeld kennt
- Schauen Sie sich die Referenzen an, um einen Überblick über seine Tätigkeiten zu gewinnen

- Erfragen Sie, welche Vermarktungsstrategien er anbietet – hierzu sollte er ausführliche Angaben machen können
- Lassen Sie sich Beispiele von erfolgreichen Exposés zeigen
- Gibt es eine Unternehmensbroschüre oder Übersicht der Vorgehensweise
- Nehmen Sie sich Zeit, den Immobilienberater kennen zu lernen und achten Sie darauf, wie viel Zeit er sich für Sie nimmt
- Lassen Sie das Auftreten und Erscheinungsbild auf sich wirken – möchten Sie Ihre Immobilie von diesem Makler präsentieren lassen?

Entscheidend ist, dass Sie sich mit den Voraussetzungen für den Verkauf Ihrer Immobilie wohl fühlen.

Möchten Sie uns kennenlernen, um herauszufinden, ob wir der richtige Immobilien-Partner für Sie sind? Dann kontaktieren Sie uns gerne, wir freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen.

Kapitel 3: Der Wert der eigenen Immobilie



Wertermittlung Ihrer Immobilie

Den Wert der eigenen Immobilie kennen

Sie kennen Ihre Immobilie – Sie wissen um die vielen Vorzüge genauso wie um manche Mängel. Doch was zählt für Interessenten, wenn Sie Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung verkaufen möchten? Eine vage Vorstellung über den Wert kann Sie teuer zu stehen kommen, denn setzen Sie einen zu hohen Preis an, könnte Ihr Angebot zum „Ladenhüter“ werden, ist der Verkaufspreis zu niedrig, gehen Ihnen wertvolle Einnahmen verloren. Es ist also immens wichtig, mittels einer Immobilienbewertung den aktuellen Marktwert Ihrer Immobilie zu bestimmen.

Möglichkeiten der Ermittlung des Immobilienwertes

Sie möchten genau wissen, wie viel Sie für Ihre Immobilie in der jetzigen Marktsituation kriegen können? Zur Wertermittlung stehen unterschiedliche Methoden zur Verfügung:

- **Online-Wertermittlung:** Eine Online-Wertermittlung liefert auf schnellem Weg eine erste Einschätzung über den Marktwert Ihrer Immobilie. Sie geben die Eckdaten zu Ihrem Haus oder Ihrer Eigentumswohnung ein, welche dann mit einer umfassenden Datenbank abgeglichen werden. Diese Art der Ermittlung bietet jedoch nur eine grobe Einstufung.

*Unser Online-Bewertungs-Tool finden Sie übrigens unter:
<https://moellerherm-immobilien.de/online-wert-rechner/>*

- **Experteneinschätzung mit Vor-Ort-Termin:** Die sicherste Variante für eine akkurate Wertermittlung ist eine umfassende Marktwerteinschätzung. Diese ist bei den meisten Maklern kostenlos. Für eine exakte Bewertung kommt der Immobilien-Experte zu Ihrer Immobilie und bespricht mit Ihnen alle Details zur Immobilie und Ihrer aktuellen Situation. Um zu erfahren wie viel die Immobilie tatsächlich am freien Markt erzielen würde, ist es zu empfehlen eher einen Makler mit der Bewertung zu beauftragen als einen Gutachter. Ein gutachterliches Gutachten benötigen Sie hingegen für Streitigkeiten vor Gericht.

Vereinbaren Sie gerne eine kostenlose Marktwerteinschätzung mit einem unserer Makler unter:

<https://moellerherm-immobilien.de/immobilienbewertung/>

Wenn Sie sich für eine Marktwerteinschätzung mit Vor-Ort-Termin entscheiden, sollten Sie auf eine entsprechende Qualifizierung des Immobilienberaters achten. Zudem ist es wichtig, dass der Experte sich vor Ort und in der Region auskennt, um den lokalen Immobilienmarkt

einbeziehen zu können. Gibt es eine Spezialisierung des Maklers? Wer nur Gewerbeimmobilien bewertet, wird sich mit der Einschätzung eines Einfamilienhauses schwertun. Achten Sie auf das professionelle Auftreten und darauf, ob das Einhalten von vereinbarten Terminen garantiert werden kann.

- **Marktanalyse:** Sie können selbstständig eine Marktanalyse durchführen, indem Sie Immobilien, die vergleichbar zu Ihrem Haus oder Ihrer Eigentumswohnung sind, miteinander vergleichen. Allerdings bietet der Blick auf die Angebote und Verkäufe im Umfeld keine verlässliche Aussage, denn eine genaue Auseinandersetzung bezüglich des Zustandes und der Ausstattung der anderen Objekte mit der eigenen Immobilie könnten zu stark variieren. Auch die Umstände des Verkaufes spielen eine Rolle – manche Immobilien müssen dringend und unter Zeitdruck verkauft werden, bei anderen kann der Verkäufer auf ein passendes Angebot warten. So ist eine eigenhändige Marktanalyse ebenfalls nur für eine erste Einschätzung empfehlenswert – die Bewertung durch einen Experten ist in jedem Fall genauer.
- **Immobilienmarktbericht der Gutachterausschüsse:** Der Bericht trägt zur Transparenz des regionalen Marktes bei und wird einmal im Jahr veröffentlicht. Hier werden Wertangaben zu Häusern und Eigentumswohnungen – sortiert nach den Stadtgebieten – gemacht. Der Bericht kann einen Richtwert geben, berücksichtigt jedoch auch keine individuellen Ausstattungen.

Wichtige Kriterien zur Wertermittlung

Für eine möglichst exakte Berechnung des Marktwertes, werden folgende Eigenschaften berücksichtigt:

- **Lage:** Die alte Weisheit von Immobilien-Experten „Lage, Lage, Lage“ greift noch immer, denn das Umfeld einer Immobilie ist entscheidend

für den Wert – Infrastruktur, Stadtnähe, Verkehrs-Anbindung und Angebote sind von großer Bedeutung. Dabei wird zwischen der Makro- und Mikrolage unterschieden. Die Makrolage gibt Auskunft über das Angebot in der Stadt und Region, die Mikrolage hingegen über die unmittelbare Umgebung der Immobilie.

- **Baujahr/Fläche:** Das Alter einer Immobilie stellt einen weiteren Faktor bei der Bewertung dar. Zudem die Aufteilung und Größe, um eine flexible Nutzung garantieren zu können.
- **Zustand:** Der Zustand eines Objektes ist wichtiger als das Alter, denn wurde die Immobilie regelmäßig und umfassend saniert und renoviert, so wird der Wert erhalten oder sogar gesteigert. Hier spielen nicht nur optische Qualitäten eine Rolle, sondern auch die Energieeffizienz und der -verbrauch.
- **Ausstattung:** Je hochwertiger die Ausstattung eines Objektes ist, desto besser für den Verkehrswert. Jedoch müssen bestimmte Merkmale, die Ihnen als Verkäufer wichtig sind, nicht zwangsläufig für potenzielle Käufer von Relevanz sein, wie beispielsweise eine eingebaute Sauna.

Unterschiedliche Verfahren

Es gibt drei Bewertungsverfahren, um den Marktwert einer Immobilie zu berechnen. Lesen Sie in der Kategorie „Bewertungsverfahren“ mehr hierzu.

Entscheidend ist, dass eine unabhängige Einschätzung Ihnen hilft, die bestmögliche Verkaufsstrategie aufzustellen. Deswegen ist es am besten, auf einen lokal versierten Immobilien-Experten zu setzen, um eine objektive Bewertung Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung zu erhalten.

Wir nehmen gerne eine Immobilienbewertung für Sie vor und unterstützen Sie mit unserer langjährigen Erfahrung auch bei der Vermarktung.



Die richtige Preisstrategie

Was sie wissen müssen

Eine Immobilie hat für den Verkäufer häufig nicht nur einen sachlichen, sondern auch einen persönlichen Wert. Letzteres bemisst sich an den Erinnerungen, die man mit dem Haus oder der Eigentumswohnung verbindet. Dies darf jedoch bei der Preisfindung keine Rolle spielen.

Auch persönlich vorgenommene Einbauten oder spezielle Einrichtungen sind nicht jedermanns Geschmack und steigern somit nicht zwangsläufig den Wert von Haus oder Wohnung. Deswegen sollte die Immobilie vor dem Verkauf objektiv beurteilt werden. Hierfür empfiehlt es sich, einen externen Makler

zu beauftragen, der neben dem Vergleich mit den ortsüblichen Immobilienpreisen auch beurteilen kann, welche Ausstattungsmerkmale wertsteigernd und welche wertmindernd sind.

Detailliertes Wissen als Grundlage

Bevor Sie demnach entscheiden, welche Taktik Sie bei der Preisverhandlung für Ihre Immobilie anwenden, sollten Sie zu 100 Prozent wissen, wie hoch der tatsächliche Marktwert Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung ist. Dabei reicht es nicht, sich über die Verkaufspreise anderer Immobilien mit ähnlicher Größe oder in gleicher Lage zu erkundigen, um nach eigener Schätzung einen Preis aufzurufen. Auch die Berechnung der eigenen Anschaffungskosten zuzüglich Sanierungen oder Renovierungen, die Sie in die Immobilie investiert haben, liefert keine genaue Bewertungsgrundlage. Hier ist Detailarbeit gefragt: Lage, Größe, Ausstattung, notwendige Sanierungen – je genauer Sie die Merkmale kennen, desto besser sind Sie auf eine mögliche Preisverhandlung vorbereitet, denn die Käufer werden viele Angaben hinterfragen, um eine bessere Verhandlungsposition einzunehmen. Verlassen Sie sich demnach lieber auf die Expertise des Maklers als auf Ihr Bauchgefühl. Nähere Informationen finden Sie auch im Kapitel „Wertermittlung“.

Strategie Höchstpreis

Viele Immobilienverkäufer verfolgen das Ziel, durch das Festlegen eines hohen Verkaufspreises genügend Spielraum bei den Verhandlungen zu haben, um am Ende ihren tatsächlichen Wunschpreis zu erhalten. Eine gefährliche Herangehensweise, denn: Auch wenn wir heutzutage in den Metropolregionen von einem Verkäufermarkt bei Immobilien sprechen, so recherchieren Käufer sehr genau die Preise und kennen entsprechende Vergleichsobjekte.

Einige Kaufinteressenten setzen sich zudem ein Limit, das Sie mit einem überhöhten Preis vielleicht übersteigen – so verlieren Sie direkt zu Beginn eine Reihe von möglichen Käufern für Ihre Immobilie. Können Sie am Ende zu dem Höchstpreis keinen Käufer finden, muss das Angebot herabgesetzt werden. Dies wirkt unseriös und vermittelt den Immobiliensuchenden, von denen die meisten einen Benachrichtigungsservice per E-Mail eingerichtet haben, dass es sich hier um eine „problematische“ Immobilie handeln könnte.

Seien Sie demnach vorsichtig bei Immobilienmaklern, die Ihnen versprechen, Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung weit über dem üblichen Marktwert verkaufen zu können. Hier handelt es sich um leere Versprechungen, um den Vermittlungsauftrag zu erhalten. Später wird der Angebotspreis dann immer weiter gesenkt – der Verkauf zieht sich so unangemessen in die Länge. Der tatsächliche Verkaufspreis liegt am Ende oft sogar unter dem realen Verkaufswert.

Moderate Preisfindung

Erfolgversprechender ist es, wenn Sie einen Verkaufspreis wählen, der sich auf den Wert aus einer seriösen Marktwertschätzung beruft. So ist es zudem viel leichter, auch mit möglichen Mängeln oder Sanierungsrückständen offen umzugehen und die Kaufinteressenten offensiv darauf aufmerksam zu machen, dass die wertmindernden Umstände bereits berücksichtigt wurden.

In manchen Fällen wählen Verkäufer sogar einen etwas niedrigeren Preis als den von einem Experten ermittelten Wert. Dies lockt mehr Interessenten und Sie können im Anschluss überlegen, ob ein Bieterverfahren eröffnet werden soll.

In jedem Fall wird die Offerte von den Immobiliensuchenden als fair empfunden und in der Regel wird so viel schneller ein passender Käufer für das Haus oder die Eigentumswohnung gefunden.

Sind Sie ein Verkäufertyp?

Bei dem Verkauf einer Immobilie, gerade wenn diese für Sie auch einen hohen emotionalen Wert hat, ist es schwierig, sachlich gut und richtig zu argumentieren. Käufer suchen hier nach Möglichkeiten, den Preis zu mindern – darauf sollten Sie vorbereitet sein. Marktkenntnisse und Immobilienexpertise bedürfen langjähriger Erfahrung.

Es ist deswegen empfehlenswert, sich zu überlegen, den professionellen Verkauf an einen Makler zu übergeben. Und es gibt weitere gute Gründe für eine Maklersuche. Dabei sollten Sie darauf achten, den richtigen Makler für sich zu finden. Möchten Sie prüfen, ob wir als Immobilienberater die Richtigen für Sie sind? Vereinbaren Sie gerne einen Termin mit uns.



Bewertungsfaktor - Ausstattungsmerkmale

Welche Merkmale steigern den Verkaufspreis?

Bei der Vermarktung einer Immobilie heißt es immer, dass die Lage das ausschlaggebende Kriterium ist. Sicherlich ist dies das wichtigste Merkmal für Kaufinteressenten, wie Sie auch in unserem Artikel zur Makro- und Mikrolage lesen können. Bei gewonnenem Interesse rücken jedoch auch andere Aspekte ins Augenmerk der potenziellen Erwerber.

Welche Ausstattung weist Ihr Verkaufsobjekt auf? Wurde das Haus oder die Wohnung modernisiert oder ist hier Nachholbedarf?

Grundriss und Freiflächen

Der Geschmack bezüglich der Wohnraumaufteilung hat sich über die letzten Jahrzehnte stark verändert. Wurde früher großen Wert daraufgelegt, dass beispielsweise die Küche separat in einem kleineren Raum war, so haben die meisten Wohnungen und Häuser heute eine offene Gestaltung, bei der Küche, Wohn- und Essraum großzügig zusammengefasst werden.

Auch die Badezimmer sind heutzutage eher Wohlfühloasen mit Dusche und Badewanne, großzügigen Waschbecken und Ablagemöglichkeiten. In Gebäuden der 60er und 70er Jahre wurden hingegen oftmals kleine Badezimmer konzipiert, um nicht zu viel Wohnfläche darauf zu verwenden.

Kaufinteressenten werden abwägen, was ein zusätzlicher Umbau der Immobilie kostet. Dabei setzen viele aus Vorsicht ein zu großes Budget an und wollen deswegen beim Kaufpreis sparen.

Ebenso wichtig ist den meisten inzwischen ein Balkon oder eine Terrasse mit Garten zum Verweilen. Hierbei spielen sowohl die Größe der Freifläche als auch die Ausrichtung eine Rolle. Ein nach Westen ausgerichteter Balkon wird – da die Bewohner hier in den Genuss der Abendsonne kommen – mehr genutzt als ein nach Norden ausgerichteter Austritt mit Veranda.

Die Wohnfläche insgesamt muss genau berechnet werden, denn sie ist maßgeblicher für den Wert der Immobilie als die Grundfläche. Dabei gelten folgende Regeln:

- Die Wohnfläche von Räumen mit einer sogenannten „lichten Höhe“ von mindestens zwei Metern werden vollständig in ihrer Fläche angerechnet
- In Räumen mit einer Höhe zwischen einem und zwei Metern werden nur 50 Prozent der Grundfläche als Wohnfläche gezählt

- Räume wie Wintergärten oder Saunabereiche, die voll beheizt werden können, zählen komplett zur Wohnfläche – sind sie unbeheizt nur zu 50 Prozent
- Bei Balkonen, Dachterrassen, Loggien und Terrassen werden in der Regel nur 25 Prozent der Grundfläche der Wohnfläche zugeschrieben

Baulicher Zustand

Der Zustand einer Immobilie ist wesentlich vom Alter abhängig. Je älter ein Gebäude ist, desto größer ist demnach sein Wertverlust. Wurden jedoch regelmäßig Sanierungen und Modernisierungen vorgenommen, so sorgt dies für einen Werterhalt oder sogar eine Wertsteigerung, je nach Ausstattung. Wichtige Fragen der Kaufinteressenten werden unter anderem sein: Wurde die Heizung erneuert? Mit welchen Ressourcen wird geheizt? Gibt es eine Verwendung erneuerbarer Energien? Wie alt ist das Dach – wurde hier schon einmal (teilweise) erneuert? Wie ist die Dämmung des Hauses? Sind die Fenster doppelt- oder dreifachverglast?

Zusätzlich sind vielleicht noch Ausstattungsmerkmale wie ein Aufzug oder ein PKW-Stellplatz von Interesse. Bei Käufern, die eine Bleibe als Alterswohnsitz suchen, spielen zudem Merkmale wie Barrierefreiheit eine Rolle.

Sanierungen kosten Geld – hier stellt sich die Frage, ob es aus Verkäufersicht Sinn macht, vor der Veräußerung des Objektes noch einmal in die Ausstattung zu investieren.

Subjektiv schöne Ausstattungsmerkmale wie bestimmte Fliesen oder Einbauten haben hingegen keinen großen Effekt auf den Immobilienwert. Hier sind Verkäufer oft enttäuscht, wenn die potenziellen Käufer nicht denselben Geschmack haben und in der Einrichtung keine Wertsteigerung sehen. In den meisten Fällen werden Investitionen in die Einrichtung über

den Verkaufspreis nicht refinanziert – Eigentümer sollten sich darauf einstellen.

Sie möchten wissen, was Ihre Immobilie wert ist? Wir helfen Ihnen gerne mit unserer Expertise weiter. Kontaktieren Sie uns jederzeit.



Bewertungsfaktor - Lage

Was Sie wissen müssen

Die Lage ist immer noch das Qualitätskriterium Nummer eins und definiert maßgeblich den aktuellen Preis sowie die künftige Wertentwicklung. Denn lässt sich ein Haus oder eine Wohnung modernisieren, sanieren, baulich verändern oder sogar komplett abreißen und neu bauen, so bleibt die Umgebung des Grundstückes dennoch gleich. Man spricht hier auch von der Makro- und der Mikrolage.

Die Makrolage

Der Begriff Makrolage beurteilt den Immobilienstandort im Hinblick auf die Region, die Stadt und auch den Stadtteil. Liegt Ihre Immobilie in einer wirtschaftsstarken Region, in der mit Einwohnerwachstum gerechnet wird?

Insgesamt gibt es in Deutschland ein relativ starkes Stadt-Land-Gefälle. In den Metropolregionen steigen die Immobilienpreise beständig. Am Rand der Großstädte wird immer mehr Bauland erschlossen – Familien suchen Wohnraum mit einer guten Infrastruktur, Schulen, Kindergärten und schneller Anbindung in die Innenstädte für sich und ihre Kinder.

Auch der Freizeitwert spielt eine Rolle bei der Beurteilung der Makrolage. Gibt es Naherholungsgebiete? Ist ein kulturelles Angebot vorhanden?

Liegt die Immobilie in ländlicher Gegend, so muss sie sehr genau den Geschmack eines potenziellen Käufers treffen. Wer hier sucht, bevorzugt meist viel Natur und Platz zum Leben, mit einem Nachbarn, der möglichst nicht in Sichtweite wohnt. Dafür werden weitere Anfahrtswege dann in Kauf genommen. Zumal Häuser in ländlichen Regionen preislich oft attraktiver sind.

Die Mikrolage

Als Mikrolage zählt die unmittelbare Umgebung der Immobilie. Wie ist die Nachbarschaft? Ist die Straße, in der das Haus liegt, vielbefahren oder eine ruhige Allee mit Baumbestand und Grünflächen? Gibt es in der Nähe einen Supermarkt, Ärzte, Haltestellen von öffentlichen Nahverkehrsmitteln? Sind Parkplätze vorhanden?

Bei der Mikrolage zählen die persönlichen Ansprüche sowie das Lebensalter eine Rolle. Sicherlich suchen Familien die Umgebung eher nach Spielplätzen und Schulen ab, während ältere Menschen darauf achten, ob die Gehwege breit genug, die Zuwege barrierefrei sind und eine ärztliche Versorgung sichergestellt ist.

Auch Umwelteinflüsse wie Lärm und Gerüche werden begutachtet. Wie Umwelteinflüsse den Wert beeinflussen können, lesen Sie im Artikel „Immobilienpreisminderung durch Lärm und Gerüche?“

Für städtische Wohngebiete ergeben sich bei der Analyse der Mikrolage folgende Kategorien, die häufig in der Praxis Verwendung finden:

- gute Lage – Gepflegte Gebäude und ein schönes Straßenbild mit Frei- und Grünflächen sowie einer guten Anbindung, auch das Image spielt eine große Rolle
- durchschnittliche Lage – zum Teil dichte Bebauung mit gut erhaltenen Gebäuden, jedoch wenig Grünflächen und durchschnittliche Einkaufsmöglichkeiten
- einfache Lage – die Wohnumgebung ist geprägt von dichter Bebauung und wenig Grünflächen, ungepflegte Straßen sowie Beeinträchtigungen durch Industrie und Verkehr

Entwicklung der Lage

Die Lage einer Immobilie ist relativ beständig, jedoch nicht „in Stein gemeißelt“. Denn: Auch hier kann es zu Veränderungen kommen. Zum Beispiel kann eine Umgehungsstraße geplant werden, so dass eine ehemalige Durchfahrtsstraße verkehrsberuhigt wird. Dies nimmt Einfluss auf die Wertentwicklung der Immobilien vor Ort.

Manche städtischen Vorhaben können auch den Immobilienwert mindern, zum Beispiel die Genehmigung eines industriellen Bauvorhabens – hier gehen Immobilienbesitzer des Viertels dann oft gemeinsam gerichtlich vor, um diesbezügliche Planungen abzuwenden.

Die Lage einer Immobilie ist in jedem Fall ein wesentlicher Bewertungsfaktor und sollte daher vor einem Verkauf genauestens analysiert werden. Hierbei sollten Sie erwägen, ob Sie nicht auf das Fachwissen eines Experten zurückgreifen.

Bei einer Immobilienbewertung können verschiedene Bewertungsverfahren genutzt werden. Wir stellen die verschiedenen Methoden im entsprechenden Kapitel vor.

Sie möchten nähere Informationen, wie Sie den richtigen Verkaufspreis für Ihre Immobilie finden? Wir beraten Sie gerne zu der passenden Vermarktungsstrategie – nehmen Sie hierfür unverbindlich Kontakt zu uns auf.



Bewertungsfaktor - Umweltfaktoren

Was wirkt sich auf den Verkaufspreis aus?

In der Großstadt ist es lauter als auf dem Land – dennoch möchten die Menschen auch in den Städten gerne ruhig wohnen. Lärm und auch unangenehme Gerüche mindern den Verkaufswert einer Immobilie. Grünflächen und Naherholungsgebiete wirken sich positiv auf die Nachfrage eines Hauses oder einer Eigentumswohnung aus.

Mehr Kompromissbereitschaft in den Metropolen

Grundsätzlich bevorzugen Menschen eine Wohnlage, die zwar eine gute Anbindung hat, selbst aber nicht von Verkehrslärm betroffen ist. Durch die dichte Besiedelung in den Großstädten ist hier allerdings die Bereitschaft größer, auch in eine Immobilie zu investieren, die an einer

Hauptverkehrsader liegt oder bei der es Beeinträchtigungen durch Fluglärm gibt. Aber: Wer die Wahl hat, entscheidet sich für ein Haus oder eine Wohnung in der ruhigeren Seitenstraße.

In ländlicheren Gebieten wird es ungleich schwerer, ein Haus oder eine Wohnung an verkehrsträchtigen Straßen zu veräußern. Hier ist die Nachfrage nach Wohnraum nicht so groß wie in den Metropolregionen. Eine ruhige Lage gilt für viele stillschweigend als Basiskriterium für eine Immobilie in ländlicher Gegend.

Deswegen müssen Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie die wertmindernden Umstände der umgebenden Umwelteinflüsse berücksichtigen. Was Sie tun können, um die Attraktivität Ihres Wohnobjektes zu erhalten? Investitionen in die bauliche Beschaffenheit.

Lärmdämmende Maßnahmen

Immobilien mit entsprechendem Schallschutz haben bessere Verkaufschancen an Orten mit erhöhter Lärmintensität. Wo bei Neubauten gesetzliche Mindestanforderungen gelten, dringt die Lärmbelästigung bei Altbauten ungefiltert in die eigenen vier Wände. Dreifachverglaste Fenster und eine zusätzliche Dämmung können Abhilfe schaffen.

Vor einer Sanierung sollte jedoch genau gemessen werden, wie stark der Lärmpegel objektiv ist, denn die subjektive Wahrnehmung kann von Person zu Person sehr stark variieren. Zudem müssen Sie sich als Verkäufer die Frage stellen, ob Sie noch in eine Sanierung investieren möchten oder lieber einen geringeren Verkaufspreis akzeptieren.

Auch Gerüche sind nachteilig

Eine wunderschöne Immobilie verliert auch an Attraktivität, wenn unangenehme Gerüche aus der Nachbarschaft die Wohnqualität

beeinträchtigen. Ein tolles Haus in unmittelbarer Nähe zu einem Klärwerk oder einer Fabrik erfährt dadurch zwangsläufig eine Wertminderung.

Hinzu kommen gesundheitliche Aspekte. Die Messung von Emissionswerten wird zukünftig immer häufiger eine Rolle spielen beim Immobilienverkauf. Familien möchten ein gesundes Umfeld für ihre Kinder – Abgase von Autos, Lastwagen und Fabriken sind insbesondere für diese Käufergruppe nicht akzeptabel. Gehen Menschen in der Großstadt hierbei noch eher Kompromisse ein, so wird es bei Immobilien in ländlichen Regionen schwer.

Positive Umweltfaktoren

Weist die Umgebung des Verkaufsobjektes hingegen viele Grünflächen auf, so wertet das die Immobilie auf. Nahegelegene Parks, Waldstücke oder Spielplätze mit Bäumen und Sträuchern sind Naherholungsgebiete, die für viele Kaufinteressenten eine Steigerung der Lebensqualität in der Wohngegend aufzeigen. Auch die Nähe zu einem Gewässer – ob Fluss oder angelegter See – sorgt für eine erhöhte Nachfrage bei einer Immobilie, denn das Wohnen in Wassernähe ist beliebt und begehrt.

Vermarktung unter schwierigen Verhältnissen

Stellen Sie sich bei negativen Faktoren wie einem erhöhten Lärmpegel oder Geruchsbelästigungen auf eine längere Vermarktungszeit ein. Hier ist es insbesondere wichtig, die positiven Faktoren genau zusammenzutragen und die Umwelteinflüsse objektiv zu belegen, um dem subjektiv negativen Empfinden von potenziellen Käufern entgegen wirken zu können.

Verlassen Sie sich hierbei auf professionelle Unterstützung. Wir helfen Ihnen, Ihre Immobilie optimal zu vermarkten.



Die drei Bewertungsverfahren

Drei Immobilienbewertungsmethoden im Vergleich

Bevor Sie für Haus oder Eigentumswohnung einen Verkaufspreis festlegen, sollten Sie genau wissen, wie viel Ihre Immobilie wert ist. Hierfür nutzen Experten drei unterschiedliche Verfahren: Das Vergleichswertverfahren, das Ertragswertverfahren und das Sachwertverfahren.

Für die Bewertung von Immobilien mit diesen Verfahren gibt es gesetzliche Vorgaben. Sie werden in der Immobilienwertermittlungsverordnung, kurz ImmoWertV, reglementiert. Je nach Objektart wird eines oder mehrere der oben genannten Verfahren gewählt. Wichtig ist die fachlich einwandfreie Bewertung für Gutachten, insbesondere wenn diese bei einer gerichtlichen Auseinandersetzung Bestand haben sollen. Im Falle eines angedachten Verkaufs der Immobilie macht es hingegen Sinn keinen Gutachter zu

beauftragen, sondern eine kostenlose Wertermittlung von einem Makler anzufordern. Diese ist meist kostenlos und spiegelt eher die Vermarktbarkeit der Immobilie wieder.

Das Vergleichswertverfahren

Wie der Name es bereits impliziert, wird bei dieser Methode die zu bewertende Immobilie mit ähnlichen Immobilien, die in der Vergangenheit verkauft wurden, verglichen. Hierfür ist eine ausreichende Anzahl an Vergleichsobjekten erforderlich. Zudem müssen die Objekte tatsächlich vergleichbar sein, also ähnlich in ihrer Bauweise und auch in einer wertgleichen Lage situiert sein. Der Gutachterausschuss der jeweiligen Gemeinde kann Auskunft zu den Vergleichszahlen geben. Dieses Verfahren wird sehr häufig für selbstgenutzte Immobilien verwendet.

Der Immobilien-Sachverständige wird anhand der Unterlagen Durchschnittswerte pro Quadratmeter ausrechnen. Zudem berechnet er Zu- und Abschläge für das zu bewertende Objekt, um individuelle Gegebenheiten zu berücksichtigen. So bringen Modernisierungsmaßnahmen Zuschläge, Umwelteinflüsse hingegen sorgen für Abschläge in der Bewertung.

Achten Sie demnach in der Bewertung auf die Benennung der Zu- und Abschläge. Das kann Ihnen bei der späteren Preisargumentation helfen.

Das Ertragswertverfahren

Hierbei handelt es sich um ein Verfahren, um Objekte zu bewerten, die einen Ertrag erzielen. Dies sind vermietete Wohnobjekte, Büros oder auch Einzelhandelsgeschäfte.

Der sogenannte Ertragswert besteht aus zwei Komponenten: dem Bodenwert des Grundstücks und dem Ertragswert aus der erzielten

Mieteinnahme. Für diesen reinen Ertragswert werden von der Jahresnettokaltmiete die Bewirtschaftungskosten, die nicht umlegbar sind, abgezogen. So wird der sogenannte Reinertrag ermittelt.

Der zuvor genannte Bodenwert wird zur Berechnung der Bodenwertverzinsung mit dem Liegenschaftszins multipliziert. Dieser wird von den Gutachterausschüssen der Gemeinden fortlaufend berechnet und soll die aktuellen Preise des lokalen Immobilienmarktes widerspiegeln. Je höher der Liegenschaftszins ist, desto mehr verringert sich der Verkehrswert einer Immobilie. Denn: Die Bodenwertverzinsung wird vom oben genannten Reinertrag abgezogen.

Bei der weiteren Berechnung wird die Restnutzungsdauer des Gebäudes berücksichtigt und so der jährliche Reinertrag mit dem Wertfaktor multipliziert. Dabei wird ebenfalls der Liegenschaftszins berücksichtigt. Auch beim Ertragswertverfahren werden zudem notwendige Sanierungen berücksichtigt und wertmindernd abgezogen.

Das Sachwertverfahren

Das Sachwertverfahren wird als Wertermittlungsmethode häufig für Eigentumswohnungen sowie Ein- und Zweifamilienhäuser verwendet, für die es nicht genügend Vergleichsobjekte gibt. Wie beim Ertragswertverfahren werden Bodenwert und Wert der Gebäude getrennt ermittelt und am Ende addiert. Die Methodik beruht auf der Fragestellung, wieviel es kosten würde, genau dasselbe Gebäude heute herzustellen. Dieser Wert wird vermindert um die Abschreibung der gebrauchten Immobilie aufgrund ihres Alters unter Einbeziehung ihrer Restnutzungsdauer.

Das Sachwertverfahren basiert auf Grundlage der Immobilienwertermittlungsverordnung und den Wertermittlungsrichtlinien. Es findet zudem eine Anpassung des Marktfaktors an den jeweiligen

Immobilienmarkt und der lokalen Baupreise statt. Hierfür greift der Sachverständige im besten Fall auf den Sachwertfaktor der regionalen Gutachterausschüsse zurück. Liegt dieser nicht vor, so muss für die Bewertung eine Schätzung vorgenommen werden.

Für die Sachwertermittlung müssen alle Eigenschaften des Objektes präzise aufgeführt werden. Hierzu zählen auch Grundstücksgröße, Wohnfläche, Baujahr, sämtliche Außenanlagen und Daten über Instandhaltungsrückstände. Sanierungen und Modernisierungen wirken sich positiv auf den ermittelten Sachwert aus, denn ein vollständig renovierter Altbau erfüllt viele Kriterien eines Neubaus.

Art des Gutachtens

Es gibt staatlich anerkannte und öffentlich bestellte sowie vereidigte Sachverständige für Immobilienbewertungen. Diese Gutachter müssen über einen Versicherungsschutz verfügen, der sie bei einer falschen Bewertung und daraus entstandenen Schäden absichert.

Immobilienbewertungen von diesen Sachverständigen sind wesentlich teurer als kostenlose Wertermittlungen eines freien Immobilienexperten, dafür werden sie auch von Behörden und Gerichten anerkannt.

Für eine verlässliche Einschätzung des Immobilienwertes für den Verkauf genügt oft jedoch die Bewertung durch einen Immobilienberater.

Sie sind sich nicht sicher, welches Bewertungsverfahren Sie für eine Wertermittlung Ihrer Immobilie am sinnvollsten finden? Wir erläutern gerne in einem persönlichen Gespräch Ihre Möglichkeiten und beraten Sie ausführlich. Nehmen Sie hierfür Kontakt zu uns auf.



Wie gut ist eine Online-Wertermittlung für Immobilien?

*Unser Online-Bewertungs-Tool finden Sie übrigens unter:
<https://moellerherm-immobilien.de/online-wert-rechner/>*

Was Sie wissen müssen

Sie möchten Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung gerne verkaufen, möchten jedoch vorab eine objektive Einschätzung, was Ihre Immobilie wert ist. Sie können hier natürlich selbst recherchieren, dies bedarf aber sehr viel Zeit. Mit einer Online-Wertermittlung erhalten Sie eine erste Orientierungshilfe bezüglich der Preisfindung. Sie ersetzt jedoch keine ausführliche Wertermittlung oder gar ein Gutachten.

Wie funktioniert ein Online-Bewertungsverfahren?

Genauso wie Gutachten von Sachverständigen aufgrund der drei Bewertungsmethoden – Vergleichswert-, Ertragswert- oder Sachwertverfahren („Bewertungsverfahren: Drei Methoden im Vergleich“) – erstellt werden, so greifen auch Online-Wertermittlungen auf diese Verfahren zurück. Die häufigste Methode ist hier jedoch der Vergleich mit anderen Immobilien. Dabei kommt es nun darauf an, ob das Online-Tool lediglich die Angebotspreise ähnlicher Immobilien im Verkauf miteinander vergleicht oder tatsächlich auf die von Gutachterausschüssen zur Verfügung gestellten Daten zu Verkaufspreisen zugreift.

Da es für Wohnungen in der Stadt wesentlich mehr Vergleichsobjekte gibt, sind Online-Bewertungen für diesen Immobiliensektor sehr viel genauer als für individuelle Einfamilienhäuser oder Wohnobjekte in ländlichen Regionen. Gerade bei selbstgenutzten Wohnhäusern gibt es viele Variablen, wie die Grundstücksgröße, Anbauten oder Garagen, die sich schwer kategorisieren und somit schlecht gegenüberstellen lassen.

Welche Angaben benötigt ein Online-Bewertungstool?

Für eine erste Bewertung am Computer benötigen Sie nur wenige Informationen. Je detaillierter die Angaben sind – und auch abgefragt werden – desto genauer kann eine Berechnung erfolgen. Folgende Angaben sollten mindestens für eine Analyse berücksichtigt werden:

- Art der Immobilie – Wohnung, freistehendes Einfamilienhaus, Reihenhauses, Mehrfamilienhaus, Grundstück
- Standort/Lage
- Baujahr
- Grundstücksfläche/Wohnfläche
- Gebäudezustand/Energieeffizienz

Vor- und Nachteile der Online-Bewertung

Eine Ermittlung des Immobilienwertes mit einem im Internet verfügbaren Analyse-Tool ist vor allem meist kostenlos. Zudem braucht es nur wenige Klicks, um ein erstes Ergebnis zu präsentieren. Beauftragen Sie einen Sachverständigen oder Immobilien-Experten mit einem Gutachten oder einer Wertermittlung, so hat dies seinen Preis. Aber: Selbstverständlich ist eine fachkundige Wertermittlung sehr viel präziser und berücksichtigt individuelle Gegebenheiten am Haus oder der Wohnung. Deswegen sollten Sie für eine fundierte Auskunft zum Wert Ihrer Immobilie eher auf die Expertise eines Fachmannes zurückgreifen.

Dennoch bieten die Online-Wertberechnungen hilfreiche Basisinformationen und sind aus folgenden Gründen nützlich:

- **Schnelle Ergebnisse** – Sie erhalten innerhalb kürzester Zeit eine erste Antwort, eine umfangreiche Expertise bedarf zunächst einer Begehung des Objektes sowie danach einiger Tage, wenn nicht Wochen, bis Sie das Ergebnis der Auswertung erhalten.
- **Keine Kosten** – Fast alle Online-Wertermittlungen werden heutzutage kostenfrei angeboten, das Honorar für ein ausführliches Wertgutachten berechnet sich oft am ermittelten Verkehrswert. Allerdings haben Sie auch die Möglichkeit, einen Immobilienberater mit einer Wertermittlung zu beauftragen. Diese ist in den meisten Fällen kostenlos.
- **Geringer Aufwand** – Es sind nur wenige Angaben und ein paar Klicks notwendig, um die Analyse online zu starten, jedoch werden so natürlich keine individuellen Begebenheiten im Haus oder der Wohnung berücksichtigt.
- **Vergleichbarkeit** – Da jeder die Online-Wertermittler nutzen kann, schafft dies auch für potenzielle Käufer Transparenz. Diese können anhand der Angaben im Exposé selbst eine Kurzanalyse im Internet durchführen. Stimmen Angebotspreis und der online errechnete

Verkehrswert überein, wird das Vertrauen beim Interessenten gestärkt.

Sie möchten neben der Online-Wertermittlung eine professionelle Einschätzung zum möglichen Verkaufspreis Ihrer Immobilie? Wir beraten Sie unverbindlich – nehmen Sie gerne Kontakt zu uns auf.

Kapitel 4: Der Immobilienverkauf



Vor dem Verkauf sanieren?

Lohnt sich die Sanierung?

Sie möchten Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung verkaufen, wissen aber, dass an einigen Stellen eine Renovierung oder sogar Sanierung notwendig wäre. Sie selbst hat dies nicht gestört und Sie meinen vielleicht, dass die Käufer auch selbst neue Fliesen oder Bodenbeläge aussuchen können? Zudem stellen Sie sich die Frage: Will ich mir überhaupt noch antun, eine Baustelle in meiner Immobilie zu haben, wenn ich sie eh verkaufen will?

Voraussetzung für eine Entscheidung

Bevor Sie sich überhaupt mit dem Thema Sanierung auseinandersetzen, sollten Sie zunächst den realen Verkehrswert Ihrer Immobilie kennen. Für

76

die Ermittlung des aktuellen Wertes empfiehlt es sich, einen Sachverständigen oder fachkundigen Makler zu beauftragen. Bei der Berechnung spielen natürlich neben der Lage auch der Zustand der Immobilie und die Ausstattung eine Rolle.

Danach gilt es, das Marktumfeld genau zu untersuchen, auch dabei kann Sie ein Immobilienberater unterstützen. Befindet sich Ihre Immobilie in einer Metropolregion mit steigender Immobiliennachfrage oder eher in einem Gebiet mit wenig wirtschaftlicher Entwicklung? Hier steigert eine Sanierung zwar den Wert der Immobilie, die Nachfrage ist aber zu gering für eine Amortisation der Investition. Es stehen mehr Häuser zum Verkauf als Interessenten da sind.

In den Ballungsgebieten hingegen kann es sich lohnen, über Erneuerungen in der Ausstattung nachzudenken, denn potenzielle Käufer sind durchaus gewillt, einen höheren Verkaufspreis bei verbesserter Ausstattung zu bezahlen.

Mehrwert durch Sanierung

Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten, die eigene Immobilie vor dem Verkauf aufzuwerten. Geringe Kosten entstehen, wenn es sich lediglich um eine Renovierung handelt: Tapeten erneuern, Wände streichen, einen neuen Fußbodenbelag auslegen. Diese kosmetischen Verbesserungen der Wohnqualität lassen sich schnell umsetzen – die Immobilie erstrahlt in einem neuen Glanz und wertet das Erscheinungsbild für Interessenten auf.

Dennoch dürfen Sie nicht wesentliche Sanierungsstaus einfach „übertünchen“. So gilt es zu hinterfragen, in welchem Zustand sich Dach und Heizung, Fassade und Keller befinden. Wesentliche Sanierungsarbeiten sind kostenintensiv und müssen sehr gut kalkuliert werden, um am Ende durch einen höheren Verkaufswert dennoch einen Gewinn einzufahren.

Folgende Sanierungsmaßnahmen wirken sich positiv auf den Verkaufswert aus:

- Dach: es muss nicht zwangsläufig das gesamte Dach erneuert werden, es können auch einzelne Bereiche ausgebessert werden – auf keinen Fall darf es undichte Stellen geben.
- Heizung: Die Heizungsanlage sollte einwandfrei funktionieren, je neuer die Anlage ist, desto besser.
- Fassade: Risse in der Außenwand sollten ausgebessert werden und die Fassade sollte gepflegt sein – manchmal reicht eine Reinigung aus, ohne dass neu gestrichen werden muss.
- Garten: Hier lässt sich mit kleinerem Aufwand das Erscheinungsbild aufwerten – ein gemähter Rasen, eine geschnittene Hecke, ein neu gestrichener Gartenzaun.
- Balkon: Ein Balkon ist für viele Interessenten wichtiger Bestandteil für eine gehobene Wohnqualität. Der Anbau eines Balkons kann sich also rechnen!
- Innenausstattung: Hier unterscheidet man zwischen einer einfachen Ausstattung, einer Standard-Ausstattung und einer gehobenen Ausstattung. Eine Standard-Ausstattung sieht im Gegensatz zur einfachen Ausstattung ein gefliestes Bad und eine gekachelte Küche vor, es sind Bodenbeläge vorhanden, die Fenster sind mindestens doppelverglast. Bei einer gehobenen Ausstattung ist die Heizungsanlage modern, die Bodenbeläge und Fliesen hochwertig, Dusche und/oder Badewanne zeitgenössisch.

Gute Kalkulation entscheidend

Mit einer Sanierung können Sie den Wert Ihrer Immobilie steigern und einen höheren Verkaufspreis erzielen – hierfür müssen die Maßnahmen jedoch den Wünschen der potenziellen Kaufzielgruppe entsprechen. Es sollte demnach vor den Bauplänen abgewogen werden, für welche

Zielgruppe die Immobilie interessant ist. Auch bei der Wahl des Materials muss sorgsam entschieden werden, denn Geschmäcker sind bekanntlich verschieden. Am besten fährt man hierbei mit einem eher neutralen Erscheinungsbild.

Renovierungsmaßnahmen können aber definitiv die Chancen erhöhen, schneller einen Käufer für die eigene Immobilie zu finden. Zumal diese die Kosten für Sanierung und Renovierung oft höher einschätzen und dann den Preis für eine unrenovierte Immobilie als zu teuer empfinden. Aber grundsätzlich ist ein gepflegter Eindruck entscheidend. Alle größeren Sanierungsarbeiten müssen genau abgeschätzt werden, damit sich die Investition am Ende auszahlt – auch im Vergleich zu anderen Angeboten am Markt.

Sie möchten eine Einschätzung, ob sich eine Sanierung für Ihre Immobilie lohnt? Wir beraten Sie gern.



Unterlagen für den Verkauf

Ein Überblick

Ein Immobilienverkauf bedeutet vor allem auch eines: Unterlagen zu sammeln und zu sichten. Ob ausführliche Informationen für das Exposé, Informationen für potenzielle Käufer oder schließlich das Aufsetzen des Kaufvertrages beim Notar – in jeder Phase des Verkaufs sind spezielle Unterlagen notwendig. Verschaffen Sie sich einen Überblick!

Das Wichtigste zuerst: Der Marktwert

Wenn Sie sich zum Verkauf Ihrer Immobilie entschlossen haben, müssen Sie einen Verkaufspreis festlegen. Hierzu ist es hilfreich, den Marktwert zu ermitteln. Der Wert Ihrer Immobilie kann nach dem Ertragswert-, Sachwert- oder Vergleichswertverfahren ermittelt werden – weitere Informationen zu den Verfahren finden Sie im entsprechenden Kapitel.

Zur Bestimmung – durch einen Sachverständigen oder fachkundigen Makler – ist in der Regel die Katasterkarte benötigt. Sie wird auch Liegenschaftskarte oder Flurkarte genannt und ist beim Katasteramt erhältlich. Die Flurkarte stellt mit Flur- und Flurstücknummer den amtlichen Nachweis für die Existenz des Grundstücks dar.

Schon bei der Vermarktung wichtig

Für das Exposé, welches potenziellen Käufern zur Verfügung gestellt wird, sind genaue Angaben über die Wohnungs- oder Hausgröße wichtig. Neben dem Bauplan mit der Baugenehmigungsurkunde, einer Baubeschreibung und Grundrissen möchten Interessenten gerne eine Berechnung der Wohn- und Nutzflächen haben. Hier könnte auch nach dem Umbauten Raum (UR oder dem Brutto-Rauminhalt (BRI) gefragt werden. Das

Bauordnungsamt oder der Architekt verfügen über die entsprechenden Informationen. Diese sind insbesondere deswegen für die Käufer wichtig, da sie der Bank für eine Kreditbewilligung vorgelegt werden müssen. Es ist daher gut, frühzeitig alle Unterlagen zu sammeln, um beim späteren Verkauf keine Zeit zu verlieren.

Der Grundbuchauszug zeigt auf, dass Sie wirklich Eigentümer des Hauses oder der Eigentumswohnung sind – dies ist natürlich Grundvoraussetzung für einen Verkauf. Zudem ist für potenzielle Käufer von Interesse, ob im Grundbuch Rechte Dritter, zum Beispiel durch eine Hypothek, eingetragen sind. Den Grundbuchauszug erhalten Sie beim Grundbuchamt. Bei Vertragsunterzeichnung darf dieser nicht älter als drei Monate sein.

Spätestens bei der ersten Besichtigung müssen Verkäufer einen Energieausweis vorlegen. Wer dies nicht tut, dem drohen Bußgelder bis zu 15.000 Euro. Nähere Informationen zum Energieausweis finden Sie im Kapitel „Energieausweis“.

Bezüglich der Nebenkosten gibt der aktuelle Grundsteuerbescheid der Stadt, den Sie jährlich zugesandt bekommen, Aufschluss. Gibt es im Baulastenverzeichnis eingetragene Baulasten, wie zum Beispiel ein Wegerecht, so ist der Verkäufer verpflichtet, dem Käufer diese zu nennen.

Eine Liste von Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen kann durch entsprechende Rechnungen belegt werden.

Zusätzliche Unterlagen für Eigentumswohnungen

Beim Verkauf einer Eigentumswohnung gilt es, zusätzliche Unterlagen beizubringen. Hier benötigen Sie auch die Teilungserklärung, die Abgeschlossenheitsbescheinigung sowie die Gemeinschaftsordnung.

Zudem ist der aktuelle Wirtschaftsplan, die letzten Wohngeldabrechnungen der Hausverwaltung und die Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen für den potenziellen Käufer von Interesse, da sich die gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse für die Eigentümergemeinschaft daraus ablesen lassen. Diese können Sie über die Hausverwaltung beziehen.

Beim Notar

Für den Verkauf benötigt der Notar ebenfalls die oben genannten Unterlagen. Zudem ist es notwendig, dass Sie als Verkäufer entsprechende Unterlagen zur Löschung von finanziellen Belastungen im Grundbuch, die Sie bereits zurückgezahlt haben, aber die noch im Grundbuch verzeichnet sind, vorlegen.

Erben müssen einen Erbschein vorlegen, wenn Sie noch nicht im Grundbuch vermerkt sind.

Auch ein Versicherungsschein für das Gebäude muss vorgelegt werden. Die Versicherung muss ebenfalls über den Verkauf informiert werden.

Benötigen Sie unsere Unterstützung beim Einholen der vielseitigen Informationen? Wir beraten Sie gerne und helfen Ihnen, alle notwendigen Unterlagen zu sammeln. Sprechen Sie uns an.



Das Exposé

Tipps und Tricks

Ein aussagekräftiges Immobilien-Exposé zu erstellen ist wesentlicher Teil, um die eigene Immobilie gut vermarkten zu können. Es ist die Visitenkarte Ihres Objektes mit allen Informationen und sollte übersichtlich und ansprechend gestaltet werden. Kaufinteressenten entscheiden anhand dieser Darstellung, ob sie die Immobilie besichtigen möchten. Daher sollten Sie Zeit in die Erstellung dieses „Aushängeschildes“ investieren – dies erspart Ihnen unnötige Besichtigungstermine und kann für Immobiliensuchende schon im Vorfeld viele Fragen klären.

Bedenken Sie bitte auch – das Exposé ist nicht nur für die jeweiligen Kaufinteressenten wichtig, sondern maßgeblich auch für die Bank, die den Kauf der Immobilie finanzieren soll. Die wenigsten Käufer erwerben eine

Immobilie nur mit Eigenkapital. Daher ist das Exposé wie eine Bewerbungsunterlage für eine Finanzierung beim Bankinstitut. Kann dieses anhand der Immobilienbeschreibung und der angefügten Unterlagen sofort eine Entscheidung treffen, so hilft das allen Beteiligten.

Lassen Sie Ihre Immobilie über einen Makler vermarkten, so gehört das Anfertigen eines professionellen Exposés mit ansprechenden Fotos zu seinen Aufgaben.

Übersichtlich mit allen Details

Ein Exposé sorgt für den guten ersten Eindruck bei Kaufinteressenten. Alle wesentlichen Merkmale sollten daher auf einen Blick erfasst werden können. Sie müssen hier noch unterscheiden zwischen einer Immobilien-Mappe im Druckformat und einem Online-Inserat. Für das Einstellen auf Online-Portalen ist es sehr wichtig, eine sprechende Überschrift zu erstellen, wie zum Beispiel „Sanierter Altbau mit 8 Zimmern und großem Garten in Junkersdorf“. So können Immobiliensuchende sofort erfassen, was angeboten wird.

Das ausführlichere Exposé können Sie auf Online-Portalen als PDF einfügen. Das Layout ist üblicherweise im Din-A4-Format, da es sich so gut ausdrucken lässt und handlich ist. Das Aufführen der wesentlichen Merkmale in Stichpunkten verschafft einen schnellen Überblick.

Wesentliche Inhaltsangaben für Ihr Exposé

Als Erstes müssen Sie sich überlegen, welche Zielgruppe Sie mit den Angaben zu ihrem Haus oder Ihrer Eigentumswohnung erreichen möchten. Was ist für diese Zielgruppe wichtig? Sollen eher Familien mit Kindern angesprochen werden oder Investoren? Sie sollten sich vorab überlegen, welche Informationen für die Interessentengruppe am Wichtigsten sind und diese hervorheben.

Je genauer Sie Ihre Angaben machen können, desto schneller und erfolgreicher können Sie Ihre Immobilie vermarkten.

Diese Angaben gehören in Ihr Exposé:

- Eine genaue Objektbeschreibung mit Baujahr, Bautyp, Wohnflächenberechnung und Angabe der Anzahl der Zimmer
- Bemaßter Grundriss und Lageplan der Immobilie
- Flurkarte
- Aufführung der Ausstattung wie Isolierung der Fenster, Heizungsart, Balkon, Garten, Terrasse, Garage, Stellplatz
- Objektzustand: Wann wurde wie renoviert oder saniert?
- Angaben zum Energieverbrauch sowie der Energieausweis (wird der Energieausweis nicht, zu spät oder unvollständig vorgelegt, droht ein Bußgeld bis zu 15.000 Euro)
- Beschreibung und Infos zur Umgebung: Infrastruktur, Anbindung ans Verkehrsnetz, Schulen, Kindergärten, Ärzte
- Wie hoch sind die Nebenkosten?
- Ab wann ist die Immobilie verfügbar/bezugsfrei?
- Bei einer Eigentumswohnung: In welchem Stockwerk liegt sie?
- Angaben zum ovisierten Verkaufspreis
- Gutachten und Bewertung eines Sachverständigen (wenn vorhanden)
- Aussagekräftige Aufnahmen der Immobilie von außen und von allen Zimmern
- Kontaktinformationen
- Angaben zu Besichtigungsterminen, wenn Sie diese in einem bestimmten Zeitfenster anbieten möchten

Im zweiten Schritt wird die Bank bei einer Finanzierung ebenfalls einen aktuellen Grundbuchauszug benötigen – ein Immobilienmakler kennt hier alle notwendigen Maßnahmen. Bei einem Wohnungsverkauf ist auch die Teilungserklärung der Wohneigentümergeinschaft von Interesse.

Aufbau der Darstellung

Gliedern Sie Ihr Exposé logisch und ansprechend mit dem Fokus auf den Besonderheiten Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung.

Das Deckblatt sollte eine Überschrift haben, die Ihr Objekt einzigartig beschreibt. Hier können Sie auch Merkmale, die Ihnen für die Zielgruppe wichtig erscheinen, hervorheben, wie

- die Lage: zentrumsnah und dennoch ruhig gelegen, mit Blick auf den Rhein, verkehrsgünstig angebunden
- besondere Ausstattungen: hohe Decken, mit Garten, vollunterkellert, renovierter Altbau, Aufzug
- zielgruppenaffin: Wohnen und Arbeiten unter einem Dach, familienfreundliches Reihenendhaus, mit Einliegerwohnung

Das Bild auf dem Deckblatt sollte Ihre Immobilie optimal darstellen. Zudem sollten Sie hier alle wichtigen Fakten wie Wohnfläche, Grundstücksgröße, Anzahl der Zimmer, Baujahr und Kaufpreis in der Übersicht darstellen.

Im Innenteil beginnen Sie mit der ausführlichen Objektbeschreibung, gefolgt von einer sehr guten Foto-Serie, sowohl mit Außen- als auch Innenaufnahmen. Beschreiben Sie auch die Innenbereiche genau und heben Sie die Besonderheiten hervor. Ein bemaßter Grundriss gehört auch in den Innenteil. Im Lageplan können Sie, neben Ihrem Objekt, wichtige Einrichtungen in der Umgebung markieren. Gegebenenfalls fügen Sie noch vorteilhafte Bilder von der Umgebung ein.

Auf der letzten Seite werden alle Daten noch einmal zusammengefasst. Folgende Angaben sollten hier ebenfalls zu finden sein:

- Mögliche Besichtigungstermine

- Sonstige Kosten, wie Provisionen
- Vollständige Adresse der Immobilie
- Kontaktdaten mit Telefonnummer und Angaben zur Erreichbarkeit

Fotos sind das A und O

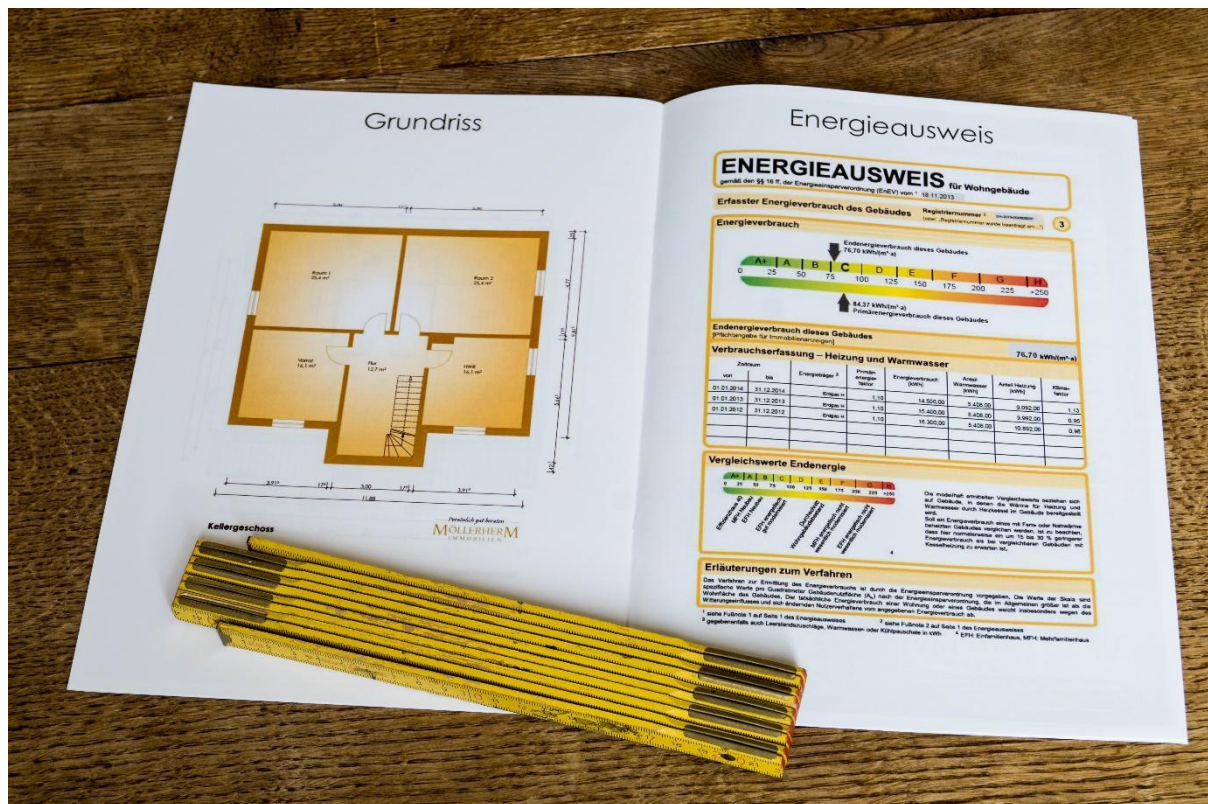
Unterschätzen Sie nicht den Aufwand, um Bildmaterial von Ihrem Immobilienobjekt zu sammeln. Sie sollten professionell gemacht sein, denn sie erregen die meiste Aufmerksamkeit der Interessenten.

Nutzen Sie besser eine Kamera statt nur das Smartphone und verwenden Sie ein Stativ, damit die Fotos nicht verwackelt sind und in einem geraden Winkel aufgenommen werden. Die Auflösung der Bilder sollte hoch sein, damit sie auch ausgedruckt werden können und nicht pixelig erscheinen.

Bei Außenaufnahmen sollte das Wetter gut sein, achten Sie jedoch darauf, dass durch zu große Sonneneinstrahlung die Fotos nicht überbelichtet werden. Die Innenräume sollten gepflegt und aufgeräumt sein. Zu viele persönliche Details (wie die Zahnbürste oder der Kamm) lenken ab und wirken unschön. Ein wenig Dekoration, wie Pflanzen, schöne Kerzen und neutrale Bilder an der Wand, können hingegen eine gemütliche Atmosphäre ausstrahlen. Achten Sie darauf, dass die Räume nicht zu gedrungen und eng wirken, jedoch Vorsicht mit der Weitwinkel-Funktion: Wenn Interessenten dann durch die Immobilie laufen, könnten Sie enttäuscht sein, da die Fotos ein anderes Raumgefühl vermittelt haben.

Sollten Sie, wenn Sie die Aufnahmen am Computer ansehen, hier und da noch Verbesserungen vornehmen wollen – sei es, weil der Kontrast nicht stimmt oder die Aufnahme zu dunkel ist – so können Sie sie unproblematisch nachbearbeiten. Dabei sollten Sie es aber nicht übertreiben, denn ansonsten könnten Kaufinteressierte skeptisch reagieren.

Wie Sie sehen, ist die Erstellung eines professionellen – und damit erfolgversprechenden – Exposés mit sehr viel Arbeit verbunden. Gerne unterstützen wir Sie dabei.



Der Energieausweis

Zeugnis für den Energieverbrauch Ihrer Immobilie

In 2014 ist die Energieeinsparverordnung (EnEV) 2014 in Kraft getreten. Haus- und Wohnungseigentümer müssen deswegen beim Verkauf oder der Vermietung Ihrer Immobilie einen gültigen Energieausweis vorlegen. Wichtig: Schon bei der ersten Besichtigung sind Sie als Verkäufer verpflichtet, die Bescheinigung zu präsentieren. Bei einem Kaufabschluss wird der Energieausweis an den Käufer übergeben.

Bußgeldverfahren bei Unterlassung des Nachweises

Wird der Energieausweis vom Verkäufer oder Vermieter nicht vorgelegt, so bedeutet dies einen Verstoß gegen die Vorschriften der

Energieeinsparverordnung und ist eine Ordnungswidrigkeit. Diese kann mit einem Bußgeld bis zu 15.000 Euro geahndet werden. Die Höhe hängt jedoch immer vom vorliegenden Einzelfall ab.

Inhalte des Energieausweises

Wie eine Art Zeugnis zeigt der Energieausweis die energetischen Stärken und Schwächen des Gebäudes auf. Teilweise wird er auch als Energiesparausweis oder als Energiepass bezeichnet. Nach der Erstellung ist der Energieausweis zehn Jahre gültig.

In der Regel besteht der Ausweis aus fünf Seiten mit folgenden Angaben:

- Gültigkeit und Aussteller mit Nummer
- Allgemeine Angaben zum Gebäude
- Die Adresse der Immobilie
- Das Baujahr des Gebäudes und der Anlagentechnik
- Energieträger für die Heizung im Gebäude
- Die Anzahl der Wohnungen bei einem Mehrfamilienhaus
- Die Angabe des Berechnungsverfahrens
- Die Effizienzklasse der Immobilie
- Endenergiebedarf oder Energieverbrauchswert
- Vergleichswerte Endenergiebedarf oder Energieverbrauchswert
- Modernisierungsempfehlungen
- Abschließende Erläuterungen

Die Angabe des Berechnungsverfahrens bezieht sich auf zwei unterschiedliche Herangehensweisen, um die Energieeffizienz Ihrer Immobilie zu berechnen.

Die zwei Arten des Energieausweises

Bei der Erstellung des Energieausweises können Sie als Immobilienbesitzer grundsätzlich zwischen der Bedarfsanalyse und der Verbrauchsanalyse wählen. Für beide Berechnungsarten gilt, dass sie dem Interessenten einen Überblick verschaffen sollen, wie hoch der tatsächliche Energieverbrauch für Ihre Immobilie ist.

Der **Verbrauchsausweis** ist generell zulässig für Mehrfamilienhäuser mit mindestens fünf Wohneinheiten sowie für Wohnhäuser, die bereits die Wärmeschutzverordnung von 1977 einhalten. Für den Verbrauchsausweis sind die Heizkostenabrechnungen der letzten drei Jahre entscheidend. Dabei werden die Verbrauchswerte aller Wohneinheiten in die Berechnung aufgenommen und daraus ein Mittelwert errechnet.

Der Vorteil des Verbrauchsausweises liegt in dem geringen Aufwand bei der Ermittlung der Daten. Die Berechnung ist weniger fehleranfällig. Allerdings beruhen die Kennzahlen auf dem individuellen Heizverhalten der jetzigen Bewohner. Leerstände, milde Winter oder ungewöhnliches Heizverhalten können die Ergebnisse verfälschen.

Der **Bedarfsausweis** wird mithilfe eines technischen Gutachtens erstellt. Bauliche Aspekte wie Fenster und Dämmung sowie technische Ausstattungen wie die Art der Heizungsanlage werden berücksichtigt. So kann ein theoretischer Energiebedarf berechnet werden. Für Neubauten ist ein Bedarfsausweis obligatorisch. Andere Gebäude benötigen dann einen Bedarfsausweis, wenn sie nicht die oben genannten Bedingungen für die Erstellung eines Verbrauchsausweises erfüllen.

So ist eine neutrale Bewertung, unabhängig des individuellen Heizverhaltens der aktuellen Nutzer möglich. Nachteil der Methode ist der Aufwand. Die Genauigkeit der Ergebnisse hängt von einer exakten Datenaufnahme und der Erfahrung der Gutachter ab.

Neben dem Energiekennwert erfolgt sowohl beim Bedarfs- als auch beim Verbrauchsausweis eine visuelle Einordnung in Energieeffizienzklassen. Diese ähnelt der Abstufung, wie Verbraucher sie von Elektrogeräten kennen, von A+ bis H. So erhalten Interessenten einen schnellen Überblick.

Wer darf einen Energieausweis erstellen?

Da bestimmtes Fachwissen gefordert ist, dürfen nur Experten eine Analyse durchführen. Dies sind in der Regel Architekten, Ingenieure, Bauphysiker, Maschinenbauer, Handwerksmeister mit einer Zusatzausbildung nach der Energieeinsparverordnung oder staatlich geprüfte beziehungsweise anerkannte Techniker.

Diese Experten müssen entweder einen Studienschwerpunkt im Bereich energiesparendes Bauen nachweisen, einschlägige Berufserfahrungen von mindestens zwei Jahren in diesem Bereich mitbringen oder haben eine abgeschlossene Fortbildung gemacht. Auch gibt es vereidigte Sachverständige die öffentlich bestellt sind, um solche Analysen durchzuführen.

In jedem Fall sollten Sie sich umfassend beraten lassen, bevor Sie sich für einen Analysten entscheiden. Im Internet finden Sie viele günstige Angebote, bei denen die Qualität recht unterschiedlich ausfällt. Als langjährige Immobilienexperten verfügen wir über die notwendige Erfahrung, Sie bei der Wahl zu unterstützen. Sprechen Sie uns gerne an.



Die Besichtigung

Die erfolgreiche Immobilienbesichtigung

Ihre Immobilie hat bereits Interesse geweckt – einige Interessenten möchten Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung besichtigen.

Unterschätzen Sie nicht die Bedeutung der Immobilienpräsentation.

Hierbei sollte das Objekt von seiner besten Seite gezeigt werden, denn: Der Eindruck, den die Kaufinteressenten mitnehmen, entscheidet am Ende, ob es ein Kaufangebot gibt. Daher müssen Sie die Besichtigung präzise planen und professionell durchführen.

Es ist ratsam, selbst keine private Telefonnummer oder E-Mail-Adresse herauszugeben. Vielfach kennen Interessenten kein Pardon und kontaktieren Sie dann zu jeder Tages- und Nachtzeit. Bei einer eigenen Vermarktung Ihrer Immobilie sollten Sie also in jedem Fall eine neue E-

Mail-Adresse anlegen – nur für den Verkauf Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung.

Vorsicht vor Betrügern

Gerade in Ballungsgebieten mehren sich Vorfälle von Betrug beim privaten Immobilienverkauf. Hierbei kann es vorkommen, dass eine Partei Interesse vorspielt und dann den Kauf des Hauses oder der Wohnung in die Länge zieht. Die Spekulation: Sie als Verkäufer kommen unter Zugzwang, da Sie zu einem bestimmten Zeitpunkt verkauft haben müssen. Ein weiterer Interessent tritt dann auf und erwirbt die Immobilie weit unter Wert.

Makler kennen diese „Masche“ sowie in manchen Fällen auch bestimmte Drahtzieher. Eine professionelle Vermarktung beugt Betrugsabsichten vor und hält immer mehrere Interessenten vor.

Die richtigen Interessenten auswählen

Der Termin für die Besichtigung ist vereinbart. Nun gilt es, Haus oder Wohnung entsprechend herzurichten. In jedem Fall sollten die Räume sauber und aufgeräumt sein. Kleine Mängel können ausgebessert werden. Entfernen Sie persönliche Einrichtungsgegenstände wie private Fotos oder auch Wertsachen.

Einige schöne Kissen und Pflanzen sorgen für einen gemütlichen und atmosphärischen Eindruck. Es gibt auch die Möglichkeit, Home-Staging-Experten zu beauftragen, um eine verkaufsfördernde Einrichtung vornehmen zu lassen. Oft reicht jedoch schon der Blick eines Immobilien-Profis, um zu sehen, welche Elemente entfernt und welche anders angeordnet werden sollten.

Sorgen Sie für Tageslicht in den Räumen, indem Sie Jalousien und Vorhänge öffnen. Das schafft eine helle, angenehme Atmosphäre. Lassen

Sie vor dem Termin Luft herein. Ein angenehmer Raumduft oder der Geruch von Kaffee wirkt einladend.

Beachten Sie, dass eine Besichtigung VOR der Immobilie anfängt. Daher sollte auch das äußere Erscheinungsbild des Hauses, genauso wie Vorgarten und Garten, ansprechend sein.

Kritischer Blick auf das Erscheinungsbild

Überlegen Sie sich, in welcher Reihenfolge Sie die Zimmer Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung präsentieren möchten. Was ist das besondere Highlight? Ein schöner Ausblick? Die geschützte Terrasse mit Holzfliesen? Es ist ratsam, die Begehung zu planen und sich Stichworte zu überlegen, welche Informationen wann gegeben werden sollen. Da sich meist am letzten Besichtigungsort in der Immobilie noch die Fragerunde anschließt, sollte dieser mit Bedacht gewählt werden, denn der letzte Eindruck bleibt am längsten haften.

Grundsätzlich ist es besser, bei Besichtigungen Einzeltermine zu vereinbaren. Bei sehr großem Interesse können auch drei bis vier Interessenten zu einer Gruppenbesichtigung eingeladen werden. Hier ist es dann jedoch schwieriger, auf individuelle Fragen einzugehen und die Besichtigung persönlich zu gestalten.

Planung der Begehung

Überlegen Sie sich, in welcher Reihenfolge Sie die Zimmer Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung präsentieren möchten. Was ist das besondere Highlight? Ein schöner Ausblick? Die geschützte Terrasse mit Holzfliesen? Es ist ratsam, die Begehung zu planen und sich Stichworte zu überlegen, welche Informationen wann gegeben werden sollen. Da sich meist am letzten Besichtigungsort in der Immobilie noch die Fragerunde

anschließt, sollte dieser mit Bedacht gewählt werden, denn der letzte Eindruck bleibt am längsten haften.

Grundsätzlich ist es besser, bei Besichtigungen Einzeltermine zu vereinbaren. Bei sehr großem Interesse können auch drei bis vier Interessenten zu einer Gruppenbesichtigung eingeladen werden. Hier ist es dann jedoch schwieriger, auf individuelle Fragen einzugehen und die Besichtigung persönlich zu gestalten.

Wichtige Dokumente zur Immobilie griffbereit haben

Als Verkäufer einer Immobilie müssen Sie in jedem Fall zwingend den Energieausweis bei der ersten Besichtigung vorlegen können. Nähere Informationen zum Energieausweis finden Sie im entsprechenden Kapitel.

Folgende Dokumente sind zudem für potenzielle Käufer von Interesse:

- Grundriss
- Lageplan
- Nebenkostenabrechnung
- Dokumentation über Sanierungen
- eine Übersicht von Einbauten, die übernommen werden sollen
- Ausführliches Exposé – lesen Sie im Kapitel „Exposé“, wie Sie ein ansprechendes Exposé erstellen können.

Für einen späteren Verkauf sind weitere Unterlagen notwendig – welche, sehen Sie in dazugehörigen Kapitel.

Auf Fragen vorbereitet sein

Es ist wichtig, Fragen von Interessenten möglichst genau und ehrlich zu beantworten. Da Sie Ihre Immobilie am besten kennen, sollten Sie selbst auch anwesend sein und nicht jemanden schicken, der lediglich die Tür

aufschließt. Weisen Sie proaktiv auf mögliche Mängel hin – dies zeigt den potenziellen Käufern, dass Sie nichts verheimlichen möchten. So schaffen Sie gleich zu Beginn eine Vertrauensbasis. Ihr souveränes Auftreten ist überzeugend. Sollten Sie selbst diese Aufgabe nicht wahrnehmen möchten, so ist es besser, einen Immobilienmakler zu beauftragen, denn dieser verfügt über die Kompetenz und das Fachwissen, Ihre Immobilie gut zu präsentieren.

Auch Fragen zum Umfeld und der Infrastruktur rund um Ihre Immobilie sollten sicher beantwortet werden können. Ist eine Antwort nicht sofort möglich, so sollte diese nach dem Termin recherchiert und an den Interessenten geschickt werden.

Nachbereitung des Termins

Eine Kaufentscheidung für eine Immobilie fällt nicht spontan. Interessenten brauchen in der Regel einige Bedenkzeit. Bei nachhaltigem Interesse möchten sie vielleicht noch weitere Informationen oder einen zweiten Besichtigungstermin mit einem Gutachter. Diesem sollten Sie als Verkäufer bei einem Top-Kandidaten auch zustimmen.

Vereinbaren Sie mit den Interessenten einen Rückmeldetermin, um sicherzustellen, wer am Ende noch „im Rennen“ ist.

Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Besichtigungen sind zeitaufwendig und arbeitsintensiv. Zudem zählt der erste Eindruck – nicht nur der Immobilie – sondern auch desjenigen, der sie präsentiert. Wenn Sie Unterstützung benötigen und Ihre Immobilie professionell vermarkten möchten, helfen wir Ihnen gerne bei allen notwendigen Schritten.



Der passende Käufer

Was ist zu beachten?

Egal, ob Sie sich dazu entschließen, Ihre Immobilie selbst zu vermarkten oder auf die Expertise eines Immobilien-Beraters setzen, die Entscheidung, wer am Ende den Zuschlag für den Kauf Ihrer Immobilie erhält, liegt bei Ihnen. Allerdings bis zur finalen Wahl stark erleichtern. Und: Natürlich sollte die Vermarktung optimal geplant sein, um überhaupt vielversprechende Kauf-Interessenten zu gewinnen. Im Kapitel „Immobilienvermarktung“ erfahren Sie, worauf Sie achten sollten.

Zielgruppe definieren

Sie möchten Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung gut am Markt platzieren, um nur die potenziellen Käufer anzusprechen, die ein wirkliches Interesse an Ihrer Immobilie haben. Daher ist es wichtig, vorab genau zu definieren, wer mit Ihrem Angebot angesprochen werden soll. Möchten Sie an einen Investor verkaufen oder an eine Familie, die Haus oder Wohnung mit ihren Kindern selbst bezieht? Je detaillierter Sie Ihr Angebot formulieren, desto weniger unnötige Anfragen haben Sie, die es dann persönlich zu beantworten gilt.

Vorauswahl treffen

Bevor Sie sich bei einer Besichtigung die Zeit nehmen, die Interessenten persönlich kennenzulernen, ist es ratsam, vorab zu prüfen, ob es sich hier um „Immobilientouristen“ handelt oder ob die Kandidaten wirklich konkret nach einer Immobilie suchen. Viele Haus- und Wohnungsbesichtiger abonnieren inzwischen Immobilien-Newsletter von Portalen und haben Spaß daran, sich „nur mal so“ umzuschauen, ohne konkretes Anliegen.

Ein Fragebogen mit Angaben, wie die Immobilie genutzt werden soll, welche Kriterien dem Interessenten besonders wichtig sind und ob bereits eine Finanzierung steht, helfen einzuschätzen, wie intensiv sich die Interessenten schon mit dem Thema Immobilienkauf auseinandergesetzt haben. Unkonkrete Angaben zeigen, dass kein akuter Kaufwunsch vorhanden ist. Das Aufnehmen der vollständigen Kontaktdaten ist in jedem Fall ein Muss.

Prüfen der Zahlungsfähigkeit

Im nächsten Schritt – wenn nach der Besichtigung das Interesse für einen Kauf bekräftigt wurde – muss geklärt werden, ob die potenziellen Käufer überhaupt über die finanziellen Mittel verfügen. Sonst verwenden Sie vielleicht wertvolle Zeit für Gespräche und weitere Besichtigungstermine mit Anwärtern, die am Ende keine Finanzierung von der Bank bekommen.

Ein erster Schritt ist die Selbstauskunft. Eine rechtliche Handhabe haben Sie nicht, um diese von einem potenziellen Käufer zu erhalten. Doch liegt es prinzipiell auch im Interesse der „Bewerber“ für den Immobilienkauf, dass eine Vertrauensbasis geschaffen wird – insbesondere, wenn es mehrere Anwärter für den Kauf gibt. In der Selbstauskunft sollten, neben den persönlichen Daten, auch Hinweise zum Zahlungsverhalten und möglichen Zahlungsrisiken enthalten sein. Es gibt verschiedene Wirtschaftsauskunfteien, um die Bonität zu prüfen. Hierzu zählen unter anderem die Schufa, Creditreform oder Bürgel Wirtschaftsdaten. Eine Selbstauskunft kann in der Regel von Privatpersonen einmal im Jahr kostenfrei eingeholt werden.

Wenn möglich, können Sie auch um weitere Unterlagen bitten, die die Liquidität des potenziellen Käufers untermauern. Am wichtigsten ist jedoch die Zusage der Bank, wenn eine Einigung zum Kaufpreis erzielt ist und der Käufer die Immobilie über einen Kredit finanzieren möchte. Dabei sollten Sie darauf achten, dass die Kreditzusage sich explizit auf den Kauf Ihrer Immobilie bezieht.

Weiche Entscheidungsfaktoren

Die oben genannten Schritte können Sie selbst vornehmen oder sich von einem Immobilien-Experten beraten und unterstützen lassen. Im Artikel „Der richtige Makler“ erfahren Sie, welche Vorteile die Einbeziehung eines Beraters hat. Die Datenbank eines erfahrenen Immobilienmaklers hält oft bereits zahlreiche Interessenten vor. Mit dem „Käuferfinder“ können Sie sofort potenzielle Anwärter filtern.

Stehen am Ende der Auswahl noch zwei oder mehr Bewerber für den Immobilienerwerb auf der Liste, so können Sie nach persönlich relevanten Kriterien entscheiden. Möchten Sie beispielsweise lieber an eine Familie mit

Kindern verkaufen, die den Garten nutzen, als an ein gut situiertes Pärchen, so ist das Ihr persönliches Recht.

Egal ob Sympathie-Faktor oder „First come – first serve“, sprich der Verkauf an den Erstbietenden – Sie treffen die finale Entscheidung, denn Sie möchten Ihre Immobilie in guten Händen wissen.

Bei der Vorauswahl können wir Sie mit unserer Erfahrung und Marktkenntnis jedoch sehr gut unterstützen. So helfen wir sowohl die passende Zielgruppe anzusprechen und eine Vorauswahl zu treffen, wir übernehmen die Besichtigungen und führen die Bonitätsprüfung durch. Wir begleiten Sie durch den gesamten Verkaufsprozess.



Der Notar

Warum der Notar so wichtig ist

Sie haben einen Käufer für Ihre Immobilie – nun muss ein Vertrag aufgesetzt werden. Bei einem Immobilienkauf handelt es sich um ein großes, finanzielles Engagement – deswegen ist von dem Gesetzgeber vorgeschrieben, dass eine neutrale Person den Verkauf rechtlich begleitet: der Notar. Er sorgt für rechtliche Klarheit und einen reibungslosen Ablauf.

Die Aufgaben des Notars

Der Notar wird in der Regel vom Käufer der Immobilie ausgewählt, da dieser auch für die Bezahlung der Dienstleistung zuständig ist. Erfolgt der Verkauf über einen Immobilienmakler, so gibt dieser gerne eine Empfehlung, sollte der Käufer kein Notariat kennen.

Der Notar erläutert beiden Vertragsparteien, also Ihnen als Verkäufer ebenso wie dem Käufer, den Verkaufsvertrag, um alle Vereinbarungen verständlich und rechtssicher zu machen. Er gestaltet – oft gemeinsam mit dem für den Verkauf beauftragten Immobilienberater – den Kaufvertrag und veranlasst notwendige Änderungen im Grundbuch. Er nimmt hingegen keine steuerliche Beratung oder Beurteilung des vereinbarten Kaufpreises vor.

Der Notar benötigt zur Durchführung seiner Tätigkeiten eine Reihe von Angaben. Einen Überblick hierzu erhalten Sie im Artikel „Notwendige Unterlagen für Ihren Immobilien-Verkauf“.

Folgende Tätigkeiten übernimmt der Notar:

- **Prüfung des Grundbuches:** Das Grundbuch ist ein öffentliches Register und beinhaltet alle Informationen zu den Eigentumsverhältnissen der Immobilie sowie Einträge über rechtliche Lasten, wie eine Grundschuld aufgrund eines laufenden oder auch bereits abgelaufenen Kredits. Auch ein Wegerecht ist hier eingetragen.
- **Vorbesprechung zur Klärung offener Fragen,** wie die Modalitäten der Zahlung und der Immobilienübergabe oder das Verfahren bei noch bestehenden Mietverhältnissen. Auch wer als Käufer eingetragen wird – zum Beispiel, wenn ein Ehepaar die Immobilie gemeinsam erwerben möchte – und die Finanzierung wird angesprochen. Bei einem Kredit wird in der Regel eine Grundschuld im Grundbuch eingetragen. Dies wird vom Notar beantragt.
- **Erstellung eines Kaufvertragsentwurfes:** Anhand der persönlichen Angaben, die der Notar von Ihnen als Verkäufer und vom Käufer erhält, setzt er den Vertrag auf und schickt beiden Parteien ein Exemplar zu – Änderungen können auch noch beim Beurkundungstermin vorgenommen werden. Dies sollte jedoch

besser im Vorfeld schon besprochen werden, damit alle Parteien wissen, was sie bei der Beurkundung erwartet. Wichtig ist zudem, dass dem Notar der vereinbarte Kaufpreis, der Wunschübergabetermin und mögliche Sachmängel angegeben werden.

- **Beurkundung:** Bei dem Termin müssen Käufer und Verkäufer gültige Ausweisdokumente vorlegen. Der Notar liest noch einmal den gesamten Kaufvertrag vor. Das Verlesen soll dazu dienen, dass alle Beteiligten die Details einmal wortgenau unter Zeugen vernommen haben. Nach der Unterschrift wird der Vertrag vom Notar beglaubigt. Das Verlesungsexemplar – mit etwaigen Änderungen – kommt ins Notararchiv. Alle Beteiligten erhalten eine Ausfertigung des Vertrages, ebenso die Grunderwerbsstelle, das Finanzamt, das Grundbuchamt, der zuständige Gutachterausschuss und gegebenenfalls der Immobilienmakler.
- **Eigentümerumschreibung:** Nach der Beurkundung sorgt der Notar für einen reibungslosen Ablauf. Er nimmt eine Auflassungsvormerkung für den Käufer vor. Diese wird von der Bank benötigt, um die Kauf(teil-)summe an den Verkäufer zu übertragen. Er sorgt für die Löschung alter Grundschulden im Grundbuch, kümmert sich um den Verzicht der Gemeinde am Vorkaufsrecht, informiert das Finanzamt – damit die Grunderwerbssteuer bezahlt wird und der Notar für die Umschreibung eine Unbedenklichkeitserklärung erhält. Ist der Kaufpreis bezahlt, übernimmt der Notar die Eintragung des neuen Eigentümers in das Grundbuch. Dies kann jedoch einige Wochen dauern. Zu guter Letzt überprüft der Notar die korrekten Angaben im Grundbuch und informiert alle Beteiligten mit einer Kopie des Grundbuchauszugs.

Honorar

Der Notar wird nach der Gebührenverordnung bezahlt, daher ist die Höhe der Kosten unabhängig von der Wahl des Notariats. Bei einem

Immobilienverkauf fallen Notarkosten von etwa 1 bis 1,5 Prozent des Kaufpreises an. Mit diesen Kosten ist auch ein Termin zur Vorbesprechung abgegolten. Auch der Verkäufer muss keine Extrakosten für die Beratungsleistungen des Notars bezahlen.

Haben Sie noch Fragen über eine mögliche Beurkundung oder benötigen Unterstützung beim Verkauf Ihrer Immobilie? Wir beraten Sie gern.



Der richtige Makler

Warum ein Makler wichtig ist

Sie haben sich entschieden und möchten Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung nun verkaufen oder vermieten. Die Vermarktung der Immobilie selbst vorzunehmen ist nur dann sinnvoll, wenn Sie eine umfassende Expertise besitzen und die Zeit aufbringen möchten, sich um alles selbst zu kümmern: Die richtige Preisfindung bei der Miete oder den besten Verkaufspreis, das Zusammenstellen aller notwendigen Unterlagen, Besichtigungstermine, Verhandlungen, Recherchen, Kaufvertragsvorbereitungen. Ein gut ausgebildeter und erfahrener Immobilienmakler unterstützt und berät Sie umfassend, so dass die Vermarktung der eigenen Immobilie für Sie erfolgreich ist.

Expertise anerkennen

Immobilienmakler machen weit mehr, als nur Haus und Grund zu fotografieren und eine Anzeige aufzusetzen. Sie bieten vielfältige Beratungs- und Betreuungsleistungen an. Neben der Vermittlung von Immobilien – wobei hier Spezialisierungen zum Beispiel auf Wohnimmobilien, Gewerbeimmobilien und Anlageimmobilien zu finden sind – gibt es Makler, die Gutachten erstellen, Objekte verwalten oder sich hinsichtlich Finanzierungen eine Expertise angeeignet haben. Die Seriosität eines Maklers hängt wesentlich davon ab, inwiefern er Erfahrungen zu seinen Schwerpunkt-Dienstleistungen gesammelt hat.

Als Verkäufer dürfen Sie nicht unterschätzen, dass auch potenzielle Käufer auf Kompetenz und Zuverlässigkeit setzen. Wenn Fragen zur Immobilie nicht sicher und vollständig beantwortet werden können, so werden Kauf- oder auch Mietinteressenten schnell skeptisch.

Gut durchdachte Abwicklung

Hervorragende Makler zeichnen sich dadurch aus, dass sie realistische Angaben machen, die belegbar sind. Ein Immobilienmakler, der Ihnen utopische Verkaufs- oder Mietpreiseinnahmen verspricht, schadet dem Ansehen dieser Berufsgruppe und wird schnell seine Reputation verlieren. Daher ist es wichtig, beim Verkauf oder der Vermietung Ihrer Immobilie, einen verlässlichen und seriösen Partner zu finden – lesen Sie hierzu unseren Tipp, wie Sie den passenden Makler ausmachen können.

Die Aufgaben des Immobilienmaklers umfassen:

- Die Bestimmung eines angemessenen und realistischen Verkaufs- oder Mietpreises

- Beim Verkauf wird der Verkehrswert nach dem Sachwertverfahren, Ertragswertverfahren oder Vergleichswertverfahren ermittelt – lesen Sie mehr dazu im entsprechenden Kapitel.
- Alle Unterlagen für eine sachgemäße Bewertung werden zusammengetragen: Grundrisszeichnungen, Grundbuchauszug, Baupläne, Energieausweis, Versicherungsnachweise, Katasterplan
- Prüfung der Grundbucheinträge und eventuell Hilfestellung bei der Bereinigung, wie zum Beispiel der Löschung einer nicht mehr valutierenden Grundschuld
- Ausführliche Begehung der Immobilie vor Ort
- Professionelle Fotoaufnahmen vom Immobilienobjekt mit Außenansicht und Innenporträts
- Anfertigung von Grundrissen, wenn diese nicht mehr vorhanden sind
- Ausarbeitung eines vollständigen, aussagekräftigen und optisch ansprechenden Exposés mit allen notwendigen Angaben
- Definition und Zusammenstellung der passenden Zielgruppe beim Verkauf oder der Vermietung des Immobilienobjektes
- Strategische Beratung und Umsetzung der Vermarktung, zum Beispiel durch Einstellen in Online-Portalen, Zeitungsannoncen, Kennzeichnung des Objektes durch ein Verkaufsschild
- Vermittlung von Interessenten aus der Datenbank der eigenen Bestandskunden
- Kontaktpflege mit Interessenten und dem Verkäufer, der über die Aktivitäten informiert wird
- Clusterung der verschiedenen Interessenten sowie eine qualifizierte Vorauswahl
- Durchführung von Besichtigungsterminen inklusive Terminierung und Koordination
- Überprüfung der Bonität von Interessenten hinsichtlich der Zahlungsfähigkeit und Kreditwürdigkeit
- Verkaufsverhandlungen mit potenziellen Käufern
- Vorbereitung des Kaufvertrages oder Mietvertrages
- Vereinbarung des Notartermins, wenn gewünscht

- Absprachen mit dem Notariat hinsichtlich aller notwendigen Unterlagen sowie der Modalitäten der Beurkundung des Kaufvertrages
- Teilnahme am Notartermin mit Verkäufer und Käufer
- Begleitung bei der Abwicklung nach der Unterzeichnung des Kaufvertrages hinsichtlich der fristgerechten Zahlung sowie des Nutzen-Lastenübergangs
- Übergabetermin des Objektes an den Käufer oder den Mieter
- Weitere Betreuung des Verkäufers nach Kaufabschluss
- Betreuung des Vermieters bei einer Mietsache

Der Makler begleitet den Verkäufer oder Vermieter in jedem dieser Bereiche mit seiner Expertise. So können entscheidende Fehler vermieden werden, die Sie als Verkäufer oder Vermieter sonst am Ende teuer zu stehen kommen.

Sollten Sie sich dennoch dazu entschließen, selbst die Vermarktung Ihrer Immobilie zu übernehmen oder Sie möchten überprüfen, ob die vom Makler erstellte Objekt-Darstellung vollständig ist, lesen Sie die Tipps für ein perfektes Exposé. Und erhalten Sie wertvolle Empfehlungen für eine erfolgreiche Besichtigung.

— Persönlich gut beraten —

MÖLLERHERM

IMMOBILIEN



Annegret Möllerherm



Johannes Möllerherm

Jetzt kostenloses Telefon-Beratungsgespräch vereinbaren

- ✓ Wir sprechen über Ihre Immobilie, Ihre Pläne & Ihre individuelle Situation
- ✓ Wir erarbeiten einen Fahrplan für Ihren Immobilienverkauf
- ✓ Wir geben Ihnen Rat & Tipps aus der Praxis zu allen Ihren Fragen

Jetzt Telefonat vereinbaren

oder 0800 / 77 161 00

www.moellerherm-immobilien.de

