

— Persönlich gut beraten —
MÖLLERHERM
IMMOBILIEN

Ratgeber-eBook Wohnen im Alter

*„Alles was Sie zum Thema Immobilie im
Alter & 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: In der eigenen Immobilie bleiben.....	4
Immobilienteilung.....	5
Immobilienverrentung.....	9
Altersgerechtes Wohnen in den eigenen vier Wänden.....	13
Kapitel 2: Auszug – aber wohin und wie?.....	17
Wohnmodelle im Überblick.....	18
Anschlussimmobilie finden.....	22
Betreutes Wohnen oder WG im Alter.....	34
Immobilientausch.....	38
Kapitel 3: Was wird aus meiner Immobilie?.....	41
Verkaufen oder Vermieten?.....	42
Die Immobilie verschenken.....	45
Ihre Immobilie vermieten.....	49
Kapitel 4: Der Wert der eigenen Immobilie.....	54
Wertermittlung Ihrer Immobilie.....	55
Die richtige Preisstrategie.....	60
Bewertungsfaktor - Ausstattungsmerkmale.....	64
Bewertungsfaktor - Lage.....	68
Bewertungsfaktor - Umweltfaktoren.....	72
Die drei Bewertungsverfahren.....	76
Wie gut ist eine Online-Wertermittlung für Immobilien?.....	81
Kapitel 5: Der Immobilienverkauf.....	85
Vor dem Verkauf sanieren?.....	86
Unterlagen für den Verkauf.....	90
Das Exposé.....	94
Der Energieausweis.....	100
Die Besichtigung.....	104
Der passende Käufer.....	110
Der Notar.....	114
Der richtige Makler.....	118

Kapitel 1: In der eigenen Immobilie bleiben



Immobilienteilung

Verkleinern in den eigenen vier Wänden

Das eigene Haus ist ein Ort der Geborgenheit. Verständlich, wenn Sie an diesem Zuhause festhalten möchten – hier kennen Sie sich aus und fühlen sich wohl. Doch große Teile des Wohnraums liegen brach: Weil die Kinder schon lange ausgezogen sind oder weil vielleicht eine eingeschränkte Mobilität jeden Gang ins Obergeschoss erschwert. Eine Immobilienteilung kann eine gute Lösung sein, um das eigene Haus auch im Alter noch optimal zu nutzen.

Ein Wohnhaus macht Arbeit und der Unterhalt sowie die Nebenkosten sind eine finanzielle Belastung. Wenn die Lebenswelt sich verändert – die Kinder mit ihren Familien in eigenen Wohnungen leben, das Bürozimmer nicht mehr gebraucht wird – dann entstehen Leerräume in der eigenen

Immobilie. Das Haus wird schlichtweg zu groß für den eigenen Bedarf. Doch Wohnraum muss Instand gehalten werden. So müssen Räume gelüftet und im Winter beheizt werden, damit sie nicht feucht und marode werden. Der Garten muss gepflegt werden – eine Belastung für viele ältere Immobilienbesitzer.

Mögliche Wohnmodelle bei der Immobilienteilung

Die Lösung könnte das Aufteilen der eigenen vier Wände in zwei Wohnungen sein. So lassen sich unterschiedliche Wohnmodelle unter einem Dach verwirklichen:

- Ein **Mehrgenerationenhaus**, in dem die Kinder mit den Enkeln die eine Hälfte bewohnen: Eine schöne Möglichkeit, gemeinsame Zeit zu verbringen und dennoch den eigenen Rückzugsraum zu haben
- **Betreutes Wohnen** wird möglich: Eine Pflegekraft kann in die Einliegerwohnung ziehen. Auch wenn noch keine Pflegeleistungen in Anspruch genommen werden müssen, so kann eine Haushaltshilfe, die sich um Einkäufe, Raumpflege und Gartenarbeiten kümmert, eine große Hilfe sein
- **Nachbarschaftliches Miteinander**: Eine große Herausforderung im Alter ist die Vereinsamung, denn Freundschaften werden weniger, die Familie wohnt vielleicht weit weg. Einen Mieter im Haus zu haben, mit dem man sich versteht und der einen hier und da unterstützt, ist hilfreich
- In **Universitätsstädten** bietet sich auch das vergünstigte Vermieten von Wohnraum an Studenten an, die im Gegenzug Erledigungen machen oder freie Stunden beim gemeinsamen Kaffee oder Kartenspiel verbringen

Neben den sozialen Aspekten und möglichen Hilfestellungen, die eine Teilung der Immobilie mit Vermietung mit sich bringen, ist das Gefühl der Sicherheit größer, wenn man nicht mehr alleine in einem großen Haus lebt. Und wenn Sie noch agil sind und gerne verreisen, so haben Sie immer jemanden im Haus, der auf die Immobilie Acht gibt.

Nicht zu unterschätzen ist die finanzielle Entlastung, wenn die Unterhaltskosten eines Hauses und Grundstücks nicht mehr nur auf den eigenen Schultern lasten, sondern aufgeteilt werden können. Die Nutzung von Mieteinnahmen ermöglicht zudem ein sorgenfreieres Leben im Alter, die Immobilie wird bestmöglich und zum Vorteil aller Bewohner genutzt.

Dennoch gilt es einiges zu beachten, wenn die eigene Immobilie geteilt werden soll. Denn: Die Raumaufteilung sollte vom Grundriss stimmig sein und vor allem müssen Schallisolierung und eigene Wohnungseingänge gewährleistet sein – die Privatsphäre der Mieter und auch Vermieter ist wichtig.

Die Teilungserklärung

Ob und wie das Wohneigentum sinnvoll aufgeteilt werden kann, sollte mit einem Immobilien-Experten erörtert werden. Und auch rechtlich müssen Sie einige Maßnahmen ergreifen. So benötigen Sie beim Verkauf eines Teils der Immobilie eine sogenannte Teilungserklärung. In dieser sind Details zum Eigentum und die Rechte und Pflichten der einzelnen Eigentümer genau geregelt. Bestandteile der Teilungserklärung sind ein Aufteilungsplan des Gebäudes in die Wohneinheiten, eine Abgeschlossenheitsbescheinigung für jede Wohnung und eine Gemeinschaftsordnung mit Details hinsichtlich der Kostenverteilung, zur Hausordnung oder zu Sondernutzungsrechten. Zudem ist es wichtig, dass in der Teilungserklärung genau abgegrenzt wird, was Sonder- und

was Gemeinschaftseigentum ist. Die Teilungserklärung muss zwingend von einem Notar beglaubigt und auch im Grundbuch eingetragen werden. Werden jedoch Teile der Immobilie vermietet, wie zum Beispiel einzelne Zimmer, bedarf es keiner Teilungserklärung.

Zu berücksichtigen ist, dass eine Wohnraumteilung mit einigen Kosten verbunden ist. Neben den Aufwendungen für die rechtlichen Rahmenbedingungen sind dies vor allem Ausgaben für den Umbau im Haus. Hier sollte genau abgewogen werden, ob sich ein solches Engagement lohnt, da die Investition sich erst über einen gewissen Zeitraum amortisiert.



Immobilienverrentung

Mit dem eigenen Haus eine Rente erwirtschaften

Sie möchten gerne in Ihrem Haus wohnen bleiben, aber die monetäre Belastung der Immobilienpflege sowie der finanzielle Spielraum für die alltäglichen Ausgaben lässt dies eigentlich nicht mehr zu? Die Rentenversorgung in Deutschland wird zusehends schlechter, der Verkauf einer Immobilie und die anschließende Anmietung einer Wohnung sind in vielen teuren Großstädten angesichts der schlechten Angebotslage keine wirkliche Alternative. Mit der Immobilienverrentung ist es möglich, Wohneigentum zu veräußern und dennoch in der Immobilie zu bleiben. Statt eines Kaufpreises erhält der Verkäufer eine monatliche Rente vom Käufer.

Ein Leben lang haben Sie Ihre Immobilie abbezahlt, nun können Sie zwar mietfrei wohnen, aber die laufenden Nebenkosten sowie die Lebenshaltungskosten steigen kontinuierlich. Oft ein Problem bei den heutigen Rentenleistungen. Hier schafft die Immobilienverrentung Abhilfe. Normalerweise werden Immobilien so veräußert, dass der Käufer dem Verkäufer eine einmalige Summe bezahlt. Danach übernimmt der Käufer die Immobilie, um sie selbst zu nutzen oder zu vermieten.

Wohnrecht vereinbaren

Bei der Immobilienverrentung hingegen erhalten Sie als Verkäufer monatliche Abschlagszahlungen für das Wohneigentum. Wie eine zusätzliche Rente können Sie so mit einer monatlichen Summe für die eigenen Ausgaben kalkulieren. Ein weiterer Vorteil: Sie können ein lebenslanges Wohnrecht für Ihre Immobilie vereinbaren, oder auch für eine bestimmte Zeit – damit müssen Sie nicht aus der eigenen Immobilie ausziehen, geben aber alle Rechte und Pflichten als Eigentümer an den Käufer ab.

Um als Eigentümer sicherzustellen, dass auch bei einem Weiterverkauf der Immobilie das Wohnrecht unberührt bleibt, sollte dieses im notariellen Kaufvertrag festgehalten werden und als Grundschuld erstrangig im Grundbuch eingetragen sein. Zudem ist eine Rückfallklausel empfehlenswert: Falls der Käufer insolvent wird und den monatlichen Abschlag nicht mehr bezahlen kann, so fällt das Eigentum an den Verkäufer zurück. Ebenso sollte die Rückabwicklung geregelt sein, zum Beispiel wenn der Käufer mit mehr als zwei Monatsraten im Rückstand liegt. Eindeutige Vereinbarungen hinsichtlich der Instandhaltungskosten und notwendigen Renovierungen sind auch von Vorteil.

Zwei Möglichkeiten der Immobilienverrentung

Immobilienrenten können entweder als Leibrenten oder Zeitrenten vereinbart werden.

- Die **Leibrente** kann man auch als „Umkehrhypothek“ bezeichnen, denn das in der Immobilie gebundene Vermögen wird rückgewonnen. Dabei verkauft der Eigentümer sein Haus oder seine Wohnung und erhält hierfür eine lebenslange Rente. Die Höhe der Rente ist von Alter und Geschlecht des Verkäufers sowie dem Wert der Immobilie selbst abhängig. Hierbei gilt zu beachten, dass der Verkaufspreis oft erheblich unter dem Verkehrswert liegt. Der Verkäufer kann jedoch bis zum Lebensende in der eigenen Immobilie wohnen bleiben. Zudem kann eine Mindestlaufzeit vereinbart werden, so dass gegebenenfalls die Erben noch eine Rente beziehen, bis die Mindestlaufzeit endet. In der Regel ist die Leibrente inflationsgeschützt, so dass die Rentenzahlungen sich an die allgemeinen Lebenshaltungskosten anpassen.
- Die **Zeitrente** wird hingegen nur innerhalb eines vereinbarten Zeitraumes gezahlt – ob nun als Einmalzahlung oder in Raten. Auch hier erhält der Verkäufer ein Wohnrecht. Die Erben erhalten nach dem Tod des Verkäufers innerhalb des Zeitraumes weiterhin eine Rente. Der Beginn der Rentenzahlung sowie die Übergabe der Immobilie wird individuell vereinbart. Es findet keine Berücksichtigung des Alters und Geschlechtes des Verkäufers statt.

Vorteile der Immobilienverrentung

- Als Eigentümer ist es möglich, bis zum Lebensende in der eigenen Immobilie zu wohnen
- Monatliche Rentenzahlungen geben Sicherheit
- Es fallen keine Steuern an

- Es müssen keine Zinsen gezahlt werden
- Die Instandhaltung der Immobilie übernimmt – je nach Vereinbarung – der Käufer
- Bei einem vorzeitigen Auszug aus der Immobilie kann die Rente um den Wert des Wohnrechtes erhöht werden

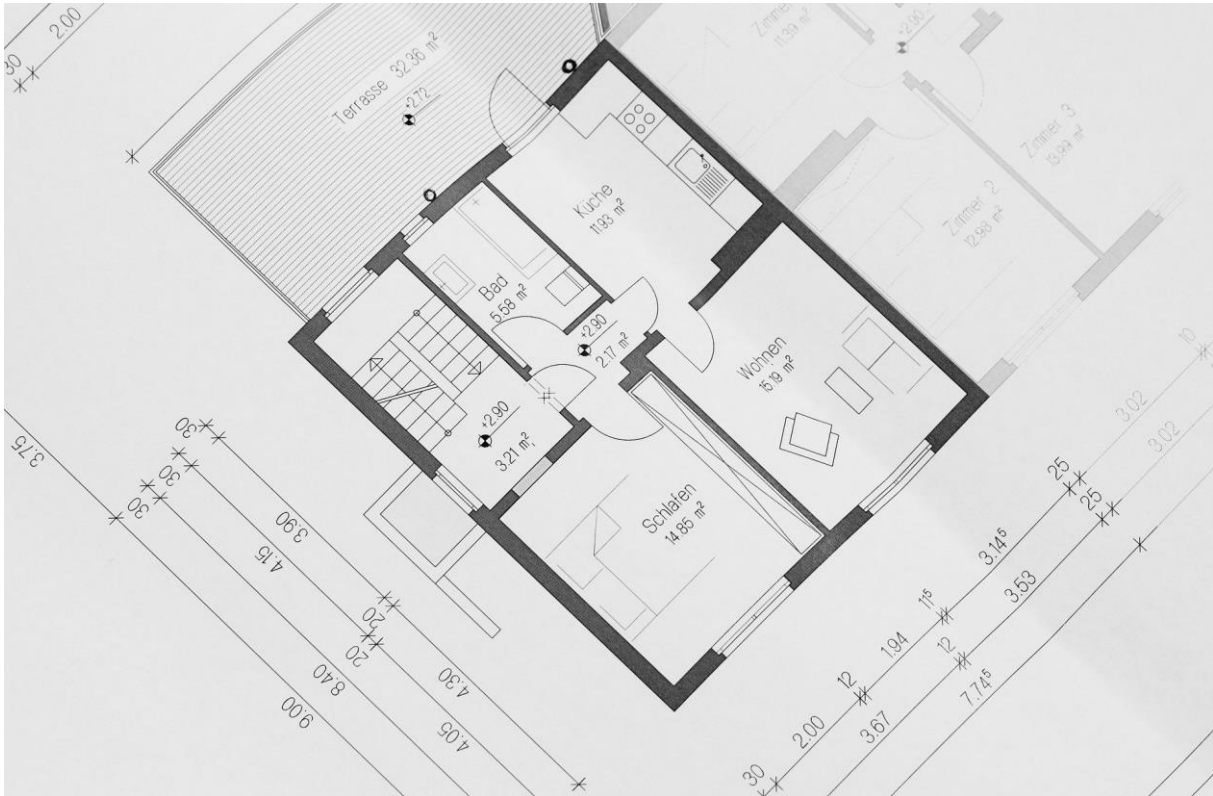
Nachteile der Immobilienverrentung

- Relativ teure Abschlussgebühren und Versicherungskosten bezüglich des Langlebigkeitsrisikos der Eigentümer
- Die Immobilie kann nicht mehr als Sicherheit für andere Anschaffungen dienen
- Die Erben verlieren durch die Verrentung Vermögenswerte.

Die Höhe der Rente

Die Ermittlung der Rentenzahlung erfolgt nach versicherungsmathematischen Grundsätzen und anhand der Rentenfaktoren des Statistischen Bundesamtes. Dabei wird die Kaufsumme anhand des Verkehrswertes abzüglich der Leistungen, die sich durch die durchschnittliche Lebenserwartung ergeben, ermittelt. Die Gesamt-Kaufsumme sollte von einem Immobilienexperten berechnet werden.

Eine Immobilienverrentung eignet sich insbesondere für Eigentümer mit geringer Rente, die in der eigenen Immobilie wohnen bleiben möchten. Lassen Sie sich jedoch vorab gut beraten und vergleichen Sie die verschiedenen Möglichkeiten für die Nutzung Ihrer Immobilie im Alter.



Altersgerechtes Wohnen in den eigenen vier Wänden.

Worauf sollte ich achten?

Der Alltag lässt sich plötzlich nicht mehr so leicht bewältigen – Stufen werden zu Hindernissen, Schwellen zu Stolperfallen, die Beweglichkeit im eigenen Heim ist eingeschränkt. Es ist schwer, sich einzugestehen, dass der momentane Wohnraum nicht mehr den tatsächlichen Bedürfnissen entspricht – doch welche Abhilfe gibt es, ohne die Eigenständigkeit des Lebens in einer eigenen Wohnung zu verlieren?

Umziehen oder Umbauen?

Es gibt viele Wohnmodelle im Alter. Möchten Sie jedoch in den eigenen vier Wänden wohnen, müssen Sie bestimmte Vorkehrungen treffen. Dies

können Sie mit einem Umbau des eigenen Hauses oder der eigenen Wohnung machen oder sich eine barrierefreie Wohnung suchen, die auch auf etwaige zukünftige Bedürfnisse zugeschnitten ist. Dabei ist es gut, sich schon frühzeitig mit dem Thema auseinanderzusetzen.

Bei einem Umbau zuhause sollten Sie beachten, dass dieser kostenaufwendig ist und Zeit in Anspruch nimmt: Zeit für die Planung und Zeit für die Umsetzung. Währenddessen sind Handwerker im Haus – Lärm, Dreck und Einschränkungen inklusive. Zudem bedeutet ein barrierefreier Umbau nicht zwangsläufig eine Wertsteigerung der Immobilie. Der große Vorteil: Sie können in der gewohnten Umgebung bleiben.

Mithilfe eines Immobilienexperten lässt sich jedoch auch eine Wohnung, die den Bedürfnissen an das altersgerechte Wohnen entspricht, in der Nähe finden. Manchmal ist es zudem besser, die bisherige Umgebung zu verlassen – zum Beispiel um weiter ins Stadtzentrum zu ziehen. Denn ist das Autofahren nicht mehr möglich und Arztbesuche werden häufiger notwendig, ist ein schönes Haus auf dem Land eher hinderlich und sollte gegen eine Stadtwohnung getauscht werden. Hier bietet sich eventuell auch ein Immobilientausch an.

Checkliste für altersgerechtes Wohnen

Egal, ob Sie Ihr Zuhause umbauen möchten, oder sich für einen Umzug in eine barrierefreie, altersgerecht ausgestattete Wohnung entscheiden: Sie sollten wesentliche Punkte dabei im Blick behalten:

- Zugang zur Wohnung:
 - Gibt es Stufen – außerhalb des Hauseingangs oder im Flur bis zur Wohnung?
 - Ist ein Aufzug oder besser mehrere (falls einer ausfällt) vorhanden?

- Ist der Flur zur Wohnung mindestens 120 Zentimeter breit und für Rollstuhlfahrer geeignet?
- Ist die Klingel gut zu hören oder auch durch ein Licht sichtbar?
- **Badausstattung:**
 - Ist die Dusche ebenerdig begehbar?
 - Gibt es Haltegriffe im Bad oder sind die Wände stabil genug für eine etwaige Nachrüstung?
 - Ist das WC auch für Gehbehinderte bzw. Rollstuhlfahrer nutzbar?
 - Ist die Höhe des WC-Sitzes richtig?
 - Kann man gegebenenfalls vor dem Waschbecken auch sitzen und sich im Spiegel sehen?
 - Geht die Badtür nach außen auf und kann im Notfall entriegelt werden?
 - Ist genug Raum für einen Rollstuhl im Bad vorhanden?
- **Ausstattung der Küche:**
 - Gibt es Platz für eine Sitzgelegenheit?
 - Ist die Küche mit einer Abschaltautomatik ausgestattet?
 - Sind Küchengeräte und Schränke gut erreichbar?
- **Allgemeine Wohnraumausstattung:**
 - Sind alle Türen breit genug für etwaige mobile Transportmittel?
 - Können die Fenster leicht geöffnet werden?
 - Gibt es Kabelkanäle, um Stolperfallen zu vermeiden?
 - Sind Teppiche rutschfest verklebt?
 - Sind Schalter, Türgriffe und Steckdosen in erreichbarer Höhe vorhanden (auch für Rollstuhlfahrer)?

Wenn Sie in eine Wohnung ziehen, die speziell für Senioren konzipiert wurde, so finden Sie diese Ausstattung standardmäßig vor. Sie müssen nicht selbst planen und den Umbau überwachen. Wenn Sie sich im Wohnraum verkleinern, kann der Kauf einer modern ausgestatteten

Wohnung durch den Verkauf des größeren Eigenheims abgedeckt werden und es bleibt vielleicht sogar noch Geld für Rücklagen.

Kapitel 2: Auszug – aber wohin und wie?



Wohnmodelle im Überblick

Wohnalternativen im Alter

Wir tendieren alle dazu, uns erst mit Situationen auseinanderzusetzen, wenn es nicht mehr anders geht. Doch ist es wichtig, sich Gedanken darüber zu machen, wie man im Alter wohnen möchte. Die Bedürfnisse verändern sich: körperliche Einschränkungen können unerwartet auftreten, die Rente genügt nicht für die jeweilige Wohn- und Lebenssituation, die Familie wohnt weiter weg, der Partner ist verstorben und Einsamkeit zieht ein. Generell gilt: Es fühlt sich immer besser an eine Entscheidung für eine wohnliche Veränderung aktiv aus freiem Willen zu treffen, wenn man noch fit ist, als aufgrund unerwarteter Umstände zu einer Veränderung gezwungen zu sein. Somit kann man sich auch auf den neuen und geplanten Lebensabschnitt freuen und nach vorne

Blicken – ein eventueller Abschied von der bisherigen Immobilie fällt deutlich leichter.

Was wünschen Sie sich?

Anschluss an das gesellschaftliche Leben, eine zentrale Wohnlage und eine gute Infrastruktur und Anbindung werden im Alter immer wichtiger.

So wünschen sich die meisten Senioren:

- eine Unterstützung im alltäglichen Leben
- Sicherheit, die eigene Wohnung/das eigene Haus weiter bewohnen zu können oder
- eine altersgerechte Wohnalternative im bekannten Quartier

Dabei kann das Wohnen im Alter viele Gesichter haben. Es lohnt sich ein Blick auf die unterschiedlichen Modelle.

Altersgerechtes Wohnen in der eigenen Immobilie

Seniorengerecht bedeutet nichts anderes, als angepasst an die entsprechende Lebenswelt. Hierfür sind Umbauten notwendig, wie barrierefreie Badezimmer. Aber auch der Blick auf die nähere Umgebung muss berücksichtigt werden, denn soziale Kontakte und Möglichkeiten, sich selbst zu versorgen, Ärzte und Apotheken im Umkreis, ist für das altersgerechte Wohnen wichtig. Was eine altersgerechte Wohnung ausmacht, lesen Sie hier. Wie Sie am besten eine neue Anschlussimmobilie finden und auf die Suche gehen, erfahren Sie hier.

Zuhause gut betreut

Wenn die vollständige, selbständige Versorgung nicht mehr so gut von der Hand geht, so bietet sich auch das Betreute Wohnen mit unterschiedlichen Service-Angeboten an. Von der Hilfe im Haushalt bis zur Unterstützung im Notfall ist immer jemand erreichbar. Hierbei kann individuell vereinbart werden, wie viel Betreuung tatsächlich gewünscht ist. Welche Facetten das Betreute Wohnen im Alter hat, erfahren Sie hier.

Wohngemeinschaften für Senioren

Wohngemeinschaften sind nicht nur etwas für junge Menschen, die sich schwertun, aus dem Elternhaus ausziziehen und direkt alleine zu leben oder denen die Kosten für eine Wohnung alleine zu teuer sind. Senioren-WGs zählen zu den moderneren Wohnformen im Alter – die Verbreitung hat, insbesondere in den Großstädten, in den letzten Jahren zugenommen. Passt eine Senioren-WG zu Ihnen? Finden Sie es heraus.

Mehrgenerationenhaus

Früher Normalität, dann lange Zeit in Vergessenheit geraten. Heute erlebt das Wohnen mehrerer Generationen unter einem Dach wieder eine Renaissance, wenn auch nicht immer mehrere Generationen EINER Familie zusammenleben, wie es früher einmal war. Der große Vorteil: Die gegenseitige Wertschätzung! Senioren werden hier nicht betreut, sondern gebraucht – sie haben die Zeit, die den berufstätigen Eltern fehlt.

Wohnungstausch

Das eigene Heim ist viel zu groß – die Hausarbeit wird anstrengend und die oberen Stockwerke ohne Aufzug nicht mehr begehbar. Eine kleinere Wohnung in zentraler Lage wäre vorteilhaft oder auch der Umzug in die Nähe der eigenen Familie. Ein Wohnraum-Tausch kann hier von Vorteil

sein – zum Beispiel: Sie erhalten eine kompakte Immobilie, die altersgerecht ist. Erfahren Sie mehr zum Immobilientausch.

Senioren-Residenz

Ein Seniorenheim bietet die Möglichkeit, alle Formen der Pflege in Anspruch nehmen zu können. Senioren-Residenzen bieten oftmals eigenen Wohnraum an, welcher altersgerecht ausgestattet ist und über Notruf-Funktionen verfügt. Gemeinsame Aktivitäten sowie ein Essensangebot lassen neue Bewohner schnell Anschluss finden. Sollte der Pflegeaufwand größer werden, so wird die Versorgung innerhalb des Seniorenheims gewährleistet.



Anschlussimmobilie finden

In diesem Abschnitt behandeln wir das Thema der Immobiliensuche.

Folgende Themen erwarten Sie:

- Aus dem Haus in die Wohnung: In welcher Situation befinden Sie sich?
- Miete oder Kauf? Was macht für Sie Sinn?
- Wohnung oder doch noch mal ein kleineres Haus oder Bungalow? Erdgeschoss-, Etagen- oder Penthauswohnung? Welche Alternativen gibt es?
- Neubau- oder Bestandsimmobilie?
- Womit fängt man am besten an? Verkauf der eigenen Immobilie oder Immobiliensuche?
- Tipps zur Immobiliensuche

- Aktuelle „Betrugsmaschen“ am Markt. Fallen Sie nicht darauf herein!

Aus dem Haus in die Wohnung

Wenn alternative Wohnmodelle für Senioren (noch) nicht in Frage kommen und die aktuelle Immobilie zu groß geworden ist, stellt sich für viele Eigentümer die Frage nach einer neuen, kleineren Anschlussimmobilie. Die Kriterien der neu zu findenden Immobilie sind hier meist sehr ähnlich:

Erdgeschoss oder Etagenwohnung mit Aufzug

60 bis 100 m² Wohnfläche, je nachdem, ob man alleine oder zu zweit ist
möglichst barrierefreier Zugang mit wenig bis gar keinen Stufen
zentrale Lage bzw. eine gute Infrastruktur und Versorgung in direkter Nähe

Eventuell: Stellplatz oder Tiefgaragen-Stellplatz für den PKW

Eine passende Wohnung zu finden ist heutzutage nicht ganz einfach – aber schaffbar, wie Sie in dem folgenden Beitrag lesen werden. Auf welche Kriterien Sie bei der Wohnungswahl achten sollten, erfahren Sie hier. Leider wird sich die Wohnungsknappheit (insbesondere Wohnungen, die auch für ältere Menschen in Frage kommen) auch in den nächsten Jahren noch verschärfen. Die aktuelle demografische Entwicklung gibt diesen Trend vor.

Zum einen wird die Bevölkerung immer Älter und die medizinische Versorgung immer besser, sodass viele auch bis ins hohe Alter noch eigenständig in einer eigenen „normalen“ Wohnung leben können. Zum anderen kommen nun die starken Baby-Boomer-Geburtenjahrgänge 1958 bis 1962 in das Alter, um sich über die eigene Wohnsituation Gedanken zu machen. Die Kinder sind aus dem Haus, erste Räume stehen leer und die Idee ist nun meistens immer dieselbe: Das große Haus soll verkauft und finanzielle Liquidität geschaffen werden, um das

Alter genießen zu können – und eine kleinere Wohnung, die man auch mal für längere Zeit abschließen kann, um auf Reisen zu gehen, soll es werden.

Miete oder Kauf?

Zu allererst sollten Sie sich die Frage stellen, ob Sie in Zukunft wieder eine eigene Immobilie besitzen wollen oder ob für Sie auch eine Wohnung zur Miete in Frage kommt. Viele Menschen, die ihr Leben lang in Eigentum gelebt haben, fällt die Vorstellung schwer in Zukunft zur Miete zu wohnen. Beide Alternativen haben jedoch ihre Vor- und Nachteile.

Mietwohnung

- **Finanzielle Freiheit:** Der Erlös aus der verkauften Immobilie bleibt Ihnen auf Ihrem Konto erhalten, um das Leben zu genießen.
- **Keine Verpflichtung und Instandhaltung:** Für Wartungsarbeiten und Instandhaltung der Immobilie kommt der Vermieter auf.
- **Flexibler Wohnungswechsel möglich:** Sollte Ihnen die Wohnung, die Lage, die Nachbarschaft oder der Vermieter aus irgendeinem Grund in wenigen Jahren doch nicht mehr gefallen, können Sie sich ohne große Wechselkosten eine andere Wohnung suchen. Die gesetzliche Kündigungsfrist ist Ihre einzige Limitierung.
- **Veränderungen an der Miet-Wohnung** müssen mit dem Vermieter abgesprochen werden: Sollte Ihnen zum Beispiel der Fußboden oder die Küche nicht gefallen, müssen Sie sich mit dem Vermieter auseinandersetzen, ob er diese erneuert oder Sie, im Falle einer wirklich langjährigen Mietabsicht, die Änderungen selber auf eigenen Kosten vornehmen lassen können.
- **Vergleichsweise großes Angebot am Markt:** Mietwohnung wechseln deutlich häufiger den Bewohner, als Kaufimmobilien, dadurch ist der Umschlag am Markt deutlich höher.

Anschlussimmobilie kaufen

- Kauf ist mit Kaufnebenkosten verbunden: Der Kauf einer neuen Immobilie ist mit Kaufnebenkosten wie Grunderwerbsteuer, Notarkosten und eventuellen Maklergebühren verbunden, wodurch Sie mindestens 7-8 Jahre die Wohnung behalten sollten, bevor Sie diese vermutlich wieder ohne Verlust der investierten Kaufnebenkosten verkaufen können.
- Wertsteigerung: Vermutlich profitieren Sie von den weiter steigenden Immobilienpreisen, sollten Sie die Wohnung in Zukunft wieder verkaufen wollen.
- Ein eventueller Verkauf in Zukunft ist mit mehr Aufwand verbunden als eine Mietwohnung zu kündigen
- Eigentümerversammlungen, Instandhaltungsrücklage, Hausordnung: Als Eigentümer einer Wohnung kaufen Sie sich meistens in eine Eigentümergemeinschaft mit mehreren Eigentümern ein. Diese tagt in der Regel ein mal pro Jahr, um über alle Dinge zu entscheiden, die das gesamte Haus und die Eigentümergemeinschaft betreffen. Hier werden auch Erneuerungen und Modernisierungen am Haus beschlossen, die unter Umständen eine Erhöhung der Instandhaltungsrücklage erfordern. Als Eigentümer ist man hier verpflichtet sich daran zu beteiligen, auch wenn man eventuell gegen die Maßnahmen gestimmt hat.
- Wohnungseigentum ist nicht Real-Eigentum: Im Gegensatz zum Haus, wo Sie alles alleine entscheiden konnten als Eigentümer, ist dies in einer Eigentümergemeinschaft nicht ohne weiteres möglich. Meistens ist es so geregelt, dass Sie innerhalb der Wohnung nach eigenen Vorstellungen renovieren und umgestalten können – Fenster, Leitungen, Wohnungstüren usw. gehören jedoch in der Regel der Eigentümergemeinschaft, die Sie

in einem beabsichtigten Erneuerungsfall um Erlaubnis fragen müssen.

Was soll es werden? Erdgeschoss-, Etagenwohnung, Penthouse, kleineres Haus oder Bungalow?

Die klassische Anschlussimmobilie nach dem großen eigenen Haus mit Garten ist eine Wohnung, zum Beispiel eine Erdgeschoss- Etagen- oder auch Penthousewohnung. Viele Eigentümer spielen jedoch auch mit dem Gedanken ein kleineres Haus zu kaufen oder zu mieten, zum Beispiel einen Bungalow, in dem man auf einer Ebene wohnen kann oder ein Reihen- oder Doppelhaus, das einen kleinere Garten hat.

Erdgeschoss- oder Hochparterre-Wohnungen kommen aufgrund ihrer Ebenerdigkeit gut für das Wohnen im Alter in Frage. Man ist nicht abhängig von einem Aufzug oder Treppen im Haus. Meist sind nur wenige oder gar keine Stufen bis zur Wohnungstür zu überwinden und der PKW lässt sich nah an der Haustür parken. Außerdem haben Erdgeschosswohnung eventuell einen kleinen Gartenanteil. Da jedes Haus ein Erdgeschoss aufweist, sind auch Bestandsimmobilien ohne Aufzug hier in die Suche gut einzubeziehen. Viele Menschen haben aus Sicherheitsgründen Bedenken im Erdgeschoss zu wohnen, dann kommt vielleicht eher eine Etagen- oder sogar Penthouse-Wohnung in Frage. Hier sollte, wie gesagt, unbedingt auf einen Aufzug geachtet werden. Die meisten Wohnungen am Markt sind Etagenwohnungen. Jedes Haus hat meistens nur ein oder zwei Penthousewohnungen. Wenn es unbedingt ein Penthouse sein soll, aufgrund der gewünschten Dachterrasse oder sonstigen Gründen, sollten Sie sich auf eine längere Suche und ein Preis-Premium hinsichtlich Miete oder Kaufpreis einstellen – üblicherweise sind diese Wohnungen 15% teuer als vergleichbare Etagenwohnungen mit Balkon.

Hinsichtlich der Eignung fürs Alter ist von einem Reihen- oder Doppelhaus, auch wenn dieses kleiner ist als das vorige Einfamilienhaus, meist abzuraten, da die Wohnfläche sich häufig über 2, 3 oder sogar 4 Etagen verteilt, wenn man einen Keller mit berücksichtigt. Außerdem ist meist die Tür- und Flurbreite auf die maximale Ausnutzung der angeschlossenen Räume ausgelegt. Diese Häuser sind optimal für junge Familien geplant. Auch Wohnen auf einer Ebene ist hier soweit wie nicht möglich, da die Bäder sich meist im Obergeschoss befinden und die Grundfläche nicht ausreichend ist Wohn- und Schlafzimmer im Erdgeschoss.

Wenn die Anschlussimmobilie unbedingt noch mal ein Haus sein soll, ist ein Bungalow empfehlenswert. Die meisten Bungalows wurden in Deutschland in den 60er und 70er Jahren gebaut, als der Baustil modern war und ein gewisses Prestige hatte. Hier sollte unbedingt auf etwaige Renovierungskosten Acht gegeben werden und die Immobilie mit einem Bausachverständigen ein zweites Mal begangen werden. Machen Sie sich bewusst, dass nur ein kleiner Teil der Einfamilienhäuser im Bungalow-Stil erbaut sind und diese aufgrund der demografischen Situation stark nachgefragt sind. Der Markt für normale Einfamilienhäuser oder klassische Wohnungen ist deutlich größer. Wir haben auch viele Interessenten in der Kartei, die ein kleines Grundstück (ca. 400 m²) suchen, um einen kleinen Bungalow neuzubauen. In diesem Fall sollte man sich bewusst sein, dass das Grundstück mit einem Bungalow häufig nicht maximal ausgenutzt wird bzgl. der Wohnfläche, die auf dem Grundstück möglich ist. Auch ist die Grundstückssuche in dieser Größenordnung aktuell schwierig und kann lange dauern.

Neubau oder Bestandsimmobilie

Neubau

Egal, ob Sie eine Immobilie zur Miete oder zum Kauf suchen, meistens gibt es in beiden Kategorien Bestandsimmobilien oder

Neubauimmobilien. Neubauimmobilien werden vorrangig in mittleren bis teuren Wohnlagen errichtet, da hier die Neubau- und Wohnungspreise ausreichend hoch sind, damit ein Bauträger profitabel bauen kann. In günstigeren Wohnlagen hingegen (<3.000 €/m² Neubaupreis) werden entsprechend selten Neubauwohnungen erstellt, wenn es sich nicht um geförderten Wohnungsbau handelt. Im geförderten Wohnungsbau dürfen Sie als Bewohner eine gewissen Einkommensgrenze nicht überschreiten, um die Wohnungen bewohnen zu dürfen. Wenn es sich nicht um geförderten Wohnungsbau handelt, sollten Sie sich bewusst sein, dass ähnlich zu einem Neuwagen die Preise für Kauf und Miete höher sind, als bei Bestandsimmobilien. Dafür erhalten Sie eine neue Wohnung bei der Sie häufig noch die eigenen Wünsche einbringen können - auch bei Anmietung. Viele Eigentümer, die eine Neubauwohnung als Kapitalanlage gekauft haben, geben ihren Mietern ein Mitspracherecht zur Ausstattung der Wohnung hinsichtlich Küchenplanung, Bodenbelägen und anderen Dingen. Dies ist jedoch nicht selbstverständlich. Im Falle des Kaufs einer Neubauwohnung können Sie dies natürlich völlig frei entscheiden. Wichtig ist, dass Sie die Bauzeit und Fertigstellung des Neubaus in die eigene Zeitplanung einkalkulieren. Es kommt nicht selten vor, dass geplante Fertigstellungstermine nicht gehalten werden können. Planen Sie hier besser 3 Monate mehr zur Sicherheit ein. Neubauwohnungen sind darüber hinaus häufig bereits sehr gut auf das altersgerechte Wohnen ausgelegt, da hier Aufzug, Tiefgarage und barrierefreie Zugänge eingeplant sind.

Bestandsimmobilie

Im Falle einer Bestandsimmobilie zum Kauf sollten Sie sich darauf vorbereiten, dass Sie diese vor Bezug renovieren müssen. Auch hier sollten Sie ausreichend Luft für die Renovierungsarbeiten einplanen (zeitlich und finanziell), um den Wechsel so reibungslos, wie möglich zu gestalten. Im Falle der Anmietung einer Bestandsimmobilie erhalten Sie

die Wohnung meist im besichtigten Zustand. Sprechen Sie den Vermieter auf eigene Wünsche an und ob es möglich ist noch das eine oder andere zu erneuern. Mieter im Alter 50+, die vorher im Eigentum gelebt haben, sind für Vermieter beliebte Mieter, da diese gewohnt sind pfleglich mit der Immobilie umzugehen, die entsprechende Liquidität haben und meistens für heutige Verhältnisse überdurchschnittlich lange eine Wohnung bewohnen, sodass der Vermieter nicht alle 3 Jahre einen neuen Mieter finden muss.

Erst verkaufen oder neue Immobilie suchen: Womit fängt man an?

Die häufigste Frage in diesem Zusammenhang ist, ob man zuerst mit dem Verkauf der aktuellen oder zuerst mit der Suche nach einer neuen Immobilie beginnt. Es ist zu empfehlen, bereits vor aktivem Verkauf erste Schritte in der Suche zu gehen. Jeder Mensch durchläuft hier einen gewissen „Selbstfindungs-Prozess“ bis klar ist, was man eigentlich sucht und wo man sich wohlfühlt. Zum Ende der Suche werden Sie die Hände über dem Kopf zusammenschlagen, wenn Sie sich daran erinnern welche Immobilien Sie zu Anfang der Suche sich angesehen haben.

Um ein gewisses Gefühl für die eigenen Ansprüche zu bekommen, sollten Sie im Optimalfall vor Verkauf die ersten 3 bis 5 Immobilien selber besichtigt haben. Somit können Sie bereits Abschätzen, ob Ihre Ansprüche eine Suche erschweren werden oder ob die Suche absehbar sein wird. Sollten Sie allerdings bereits jetzt Ihre Traumimmobilie finden, sprechen Sie mit dem Verkäufer und teilen Sie ihm Ihre Situation mit, dass Sie Ihre Immobilie zuerst noch verkaufen müssen. Ein Verkauf dauert heutzutage mit einem marktgerechten Angebotspreis und einer gesunden Interessenten-Nachfrage ca. 3-6 Monate.

Sind die ersten Schritte gegangen und die ersten Immobilien besichtigt, sollte zeitnah mit einem Verkauf der aktuellen Immobilie begonnen

werden, damit Sie auch den „Absprung“ zur aktiven Veränderung schaffen. Ansonsten besteht die Gefahr, dass Sie sich „nie“ für eine Anschlussimmobilie entscheiden. Sollten Sie bereits einen Käufer für Ihre momentane Immobilie gefunden haben, jedoch noch keine neue Bleibe für sich selber, so sollten Sie mit dem Käufer sprechen und ihm mitteilen, dass Sie gerne eine längere Übergabefrist im Notartermin vereinbaren wollen. Nicht selten werden Immobilien erst 1 Jahr nach Notartermin übergeben. Sollten Sie im Anschluss noch mal kaufen wollen, haben viele Eigentümer in dieser Situation auch erstmal eine Wohnung zur Miete bezogen, um sich mehr Zeit zu lassen mit der Suche am Markt.

Die Immobiliensuche

Die meisten Immobilien werden heutzutage über das Internet vermarktet. Die wichtigsten Suchportale sind hier ImmoScout24, ImmoWelt, ImmoNet und Ebay Kleinanzeigen. Sie sollten sich bei allen Portalen registrieren und einen Suchagenten einrichten, der Ihnen die neusten Angebote per Mail zuschickt. Geschwindigkeit nach Veröffentlichung des Inserats ist hier oft wichtig, sodass Sie zeitnah nach Entdecken des Inserats eine Anfrage stellen sollten mit der Bitte um weitere Informationen oder einen Besichtigungstermin.

Wenn Sie eine Anfrage stellen, sollten Sie den Standardtext, der im Formular als Nachricht vorgeschlagen wird, möglichst personalisieren, damit der Eigentümer oder anbietende Makler sieht, dass Sie wirklich Interesse haben. Diesen haben Sie am besten in Word schon mal vorformuliert und müssen diesen nur bei jeder Anfrage hinüberkopieren. Qualitativ hochwertigere und professionelle Angebot finden Sie eher auf den Portalen ImmoScout24, ImmoWelt, ImmoNet – auf Ebay Kleinanzeigen inserieren hingegen auch viele Privatverkäufer.

Sie sollten sich mit Ihren Suchkriterien bei den ortsbekannten Maklern in die Suchkartei aufnehmen lassen. Makler durchsuchen in der Regel vor Veröffentlichung einer Immobilie die eigene Kundenkartei nach passenden Kunden und schreiben diese per Mail an. Da Makler nur die Objekte der eigenen Kartei anbieten können, die dem Makler zur Vermarktung angetragen werden, sollten Sie sich nicht auf ein Maklerbüro alleine verlassen. Die Wahrscheinlichkeit, dass dieser eine Makler genau die Wohnung ins Angebot bekommt, die auf Ihre Suchkriterien passt und die Ihnen dann auch von den Fotos schon zusagt, ist meist sehr gering. Es ist also essenziell, dass Sie selber aktiv bei der Suche „am Ball“ bleiben und regelmäßig das aktuelle Angebot im Internet und in der Zeitung recherchieren, damit die Suche zum Erfolg führt.

Auch in Zeitungen werden noch Immobilieninserate veröffentlicht. Professionelle Inserate werden mit fast 100%er Sicherheit auch im Internet angeboten und dann sogar mit Bildern und weiteren Informationen, sodass Sie sich vor Anfrage ein Bild von der Immobilie machen können. Hin und wieder inserieren unerfahrene oder nicht-internetaffine Privatverkäufer auch gerne Ihre Immobilie in der Zeitung. Manchmal auch als Chiffre, sodass Sie einen Brief schreiben und auf Antwort des Verkäufers warten müssen. Der Aufwand ist hier meist sehr groß und die Infos aus der Anzeige zur Immobilie sehr dürftig, daher sollten Sie sich gut überlegen, ob Sie hier Zeit investieren wollen.

Einige Suchende schalten gerne auch selber Suchanzeigen in der Zeitung. Nach dem Wortlaut: „Wohnung in XYZ zum Kauf gesucht.“ Dies kann zum Erfolg führen. Natürlich haben Sie keine Kontrolle darüber welche Immobilien Ihnen angeboten werden, sodass Kosten und Mühen eventuell nicht im Verhältnis stehen. Effektiver ist es hingegen einen eigenen kleinen Brief aufzusetzen und 1000 mal zu kopieren, den man dann in der gesuchten Lage und den entsprechenden Mehrfamilienhäusern einwirft. Somit können Sie zumindest die Lage der

Häuser eingrenzen, wo Sie wohnen möchten. Eine weitere Idee ist ein Aushang im lokalen Supermarkt.

Bei Möllerherm Immobilien bieten wir außerdem häufig auch den Service für Eigentümer an, die mit uns ihre Immobilie verkaufen und selber auf der Suche sind, dass wir einen zentralen und gebündelten Suchauftrag in den Portalen einrichten. Wir haben eine Datenbank, die alle Angebote aus dem Internet und der Zeitung tagesaktuell sammelt. Hier können wir mit wenigen Klicks auch eine Mail einrichten, die eine Zusammenstellung der passenden Angebote tagesaktuell verschickt. Somit spart man sich den Suchauftrag bei jedem einzelnen Portal und den Blick in die Zeitung.

Fallen Sie nicht auf Betrugsmaschen rein

In letzter Zeit häufen sich die Fälle von Betrugsinseraten. Diese finden im Miet- und Kaufbereich statt. Entweder hat man es auf eine Vorauszahlung abgesehen oder auf eine Kopie Ihres Personalausweises mit dem dann Identitätsdiebstahl betrieben wird. Fallen Sie nicht darauf herein. Die Methoden sind häufig weniger offensichtlich, als Sie denken.

Betrugs-Masche 1: Vorauszahlung

- Der Vermieter bzw. Verkäufer möchte, dass Sie für die Reservierung oder Besichtigung eine Vorauszahlung leisten, um sicherzugehen, dass Sie auch wirklich Interesse haben. Diese Vorauszahlung würde bei Anmietung oder Kauf mit der Kauf- oder Mietsumme verrechnet werden. Als vertrauensbildende Maßnahme wird Ihnen sogar eine Personalausweis-Kopie des vermeintlichen Verkäufers/Vermieters geschickt. Dieser Personalausweis ist bereits von einer anderen Person geklaut! Das Geld werden Sie nie wieder sehen. Gehen Sie nicht darauf ein!

Betrugs-Masche 2: Identitätsdiebstahl

- Der Vermieter bzw. Verkäufer würde die Immobilie für Sie „reservieren“ befindet sich aber aktuell weit weg im Ausland oder einem anderen Bundesland. Häufig rankt sich darum noch eine Geschichte von Erbe oder Verkauf für die Schwester/Bruder/Sohn, weshalb er nicht zur Besichtigung kommen könne, und dass die Immobilie schnellstmöglich verkauft werden müsse. Um den Notar zu beauftragen braucht er von Ihnen den Personalausweis als Kopie. Als vertrauensbildende Maßnahme schickt auch er Ihnen eine Kopie seines Personalausweises. Dieser ist jedoch wiederum von einer anderen Person geklaut. Senden Sie hier auf keinen Fall eine Kopie Ihres Personalausweises zu. Manchmal geben sich solche Betrüger sogar als Maklerunternehmen aus und verwenden Namen im Inserat eines real existierenden Maklerunternehmens.

Alle Betrugsmaschinen locken meist mit Angeboten, die zu gut oder zu günstig sind, um wahr zu sein. Außerdem werden häufig Bilder von real existierenden Immobilien benutzt, die Sie vielleicht sogar aus der Nachbarschaft kennen. Diese sind jedoch meist von Jahre alten Inseraten geklaut, als die Immobilie wirklich mal zum Angebot stand. Wenn Sie wissen wo sich die Immobilie befindet, finden sich häufig auch schon Schilder an der Haustür oder dem Gartentor von den tatsächlichen Eigentümern, dass diese nicht beabsichtigen ihre Immobilie zu verkaufen und von einem klingeln abgesehen werden soll.

Als seriöser Makler ist es übrigens tatsächlich so, dass wir eine Kopie Ihres Personalausweises benötigen für unsere Geldwäschedokumentation. Wir fordern diesen jedoch erst dann an, wenn wir die Immobilie auch tatsächlich mit Ihnen besichtigt haben, wir bereits längeren Kontakt hatten und alle Parteien sich einig sind, dass der Notar beauftragt werden soll – nicht vor der ersten Besichtigung.



Betreutes Wohnen oder WG im Alter

Betreutes Wohnen im Seniorenstift oder in einer Wohngemeinschaft

Keiner möchte gerne anderen zur Last fallen. Viele Menschen haben genau davor im Alter Angst. Deswegen wird die Planung der Zeit, in der man sich nicht mehr vollständig selbst versorgen kann, gerne hinausgezögert. Doch genau das Gegenteil sollte der Fall sein – denn: wer gut vorbereitet ist und alle Fakten kennt, der muss sich keine Sorgen mehr darum machen, was passieren könnte.

Eigenständigkeit bewahren

Die Entscheidung, sich Unterstützung zu holen, bedeutet nicht, die Selbstbestimmung über das eigene Leben zu verlieren. Betreutes

Wohnen hat sehr viele Facetten und kann sehr individuell angepasst werden. Wichtig ist vor allem: Sie können selbst entscheiden – der Tagesablauf wird nicht von anderen bestimmt. Aber Sie bekommen genau die Hilfe, die Sie für die jeweilige Situation brauchen. Verändert sich das Pflegebedürfnis, kann es entsprechend angepasst werden.

Es lohnt sich also, sich damit auseinanderzusetzen, welche Möglichkeiten sich für eine Betreuung ergeben.

Gemeinsam statt einsam

Das eigene Heim aufzugeben, in dem man so lange gelebt hat, ist sicherlich nicht leicht. Manche Senioren entschließen sich aber ganz bewusst für einen Umzug in eine Senioren-Wohnanlage. Hier kann man eine eigene Wohnung beziehen – dies ist etwas anderes als ein Seniorenheim. Die Wohnungen verfügen über Küche, Bad, Wohnräume und Schlafzimmer. Die Wohnung kann mit dem eigenen Mobiliar ausgestattet werden. Der Unterschied: Die Appartements für Senioren sind barrierefrei, ohne beschwerliche Treppen und mit bodengleichen Duschen. Sie sind zudem mit Notrufknöpfen ausgestattet, falls etwas Unvorhergesehenes passiert.

Zudem gibt es Nachbarn, die in der gleichen Lebenssituation sind. Hier kann man Anschluss finden, sich zum Karten spielen verabreden oder gemeinsam Essen gehen. Mit dieser Art des Betreuten Wohnens ist ein selbstbestimmtes Leben weiterhin möglich, jedoch ohne den Faktor Einsamkeit, der oft aufkommt, wenn der Partner verstorben ist und die Kinder woanders leben.

Gegenseitig unterstützen

Eine andere Möglichkeit ist es, sich mit anderen Senioren zu einer Wohngemeinschaft zusammen zu tun. Eine kostengünstige Variante,

denn die Gemeinschaftsräume wie Küche, Bad und Wohnzimmer werden geteilt, jeder Mitbewohner erhält ein eigenes Zimmer. Was Studenten schon lange – sowohl aus Kostengründen als auch wegen der Sozialkontakte – praktizieren, findet auch bei älteren Menschen immer größeren Anklang.

In einer Wohngemeinschaft können eben nicht nur die Räume geteilt werden, sondern auch Sorgen und Ängste. Die gegenseitige Unterstützung hilft, gemeinsam schöner leben zu können. Kann der eine vielleicht nicht mehr gut schreiben, weil die Hände schmerzen, so freut er sich, wenn er Hilfe bei der Korrespondenz bekommt. Eine andere ist wohlmöglich eingeschränkt beim Gehen und dankbar, wenn der Mitbewohner die Einkäufe erledigt.

In der Gemeinschaft zu leben gibt ein sicheres Gefühl. Denn es ist immer jemand da, der im Zweifelsfall Hilfe leisten kann. Auch ein Pflegedienst kann gemeinsam bestellt werden, sollte dies vonnöten sein.

Die Plus-WG

Wer sich bewusst für ein neues Wohngefühl in einer Gemeinschaft entscheidet, kann dies auch bereits vor dem Rentenalter machen. Sich fit fühlen, aber nicht alleine dem Älterwerden entgegenschauen wollen – dies trifft für viele der Gruppe 50+ zu. Ob schon länger alleinstehend, oder durch Scheidung, Auszug der Kinder oder Verlust des Partners – eine Wohngemeinschaft könnte eine Alternative sein. Allerdings sollte man sich nicht voreilig darauf einlassen, sondern sehr genau prüfen, mit wem man zusammenziehen möchte und ob man – gerade wenn man bereits lange allein gelebt hat – mit den Kompromissen, die ein Zusammenleben mit sich bringen, umgehen möchte.

Vielleicht ist ein Immobilitätsaustausch die bessere Alternative.

Den Umzug planen

Viele Senioren scheuen die Veränderung ihres Wohnmodells, weil ein Umzug Arbeit mit sich bringt und man muss das eigene Haus verlassen muss. Es gibt so viel auszusortieren, umzusortieren und zu bedenken, wenn die Immobilie verkauft oder vermietet werden soll. Hierfür kann man jedoch auch Hilfe in Anspruch nehmen.



Immobilientausch

Haus im Grünen gegen Wohnung in zentraler Lage

Die einen haben genau das, was die anderen suchen – wer bestimmt denn, was eine Traumimmobilie braucht? Es kommt ganz auf die Lebenssituation an, welcher Wohnraum für wen der Passende ist. So wird das eigene Haus für ältere Immobilienbesitzer immer mehr zu einer Belastung, während junge Eltern händeringend nach bezahlbarem Grund und Boden für ihre wachsende Familie suchen. Ein Immobilientausch kann genau hierbei helfen.

Die Lage auf dem Immobilienmarkt ist angespannt. Wer ein Haus oder eine Wohnung sucht, muss Geduld haben, und oft mehr Geld in die Hand nehmen als geplant. Dabei gibt es zwei Personengruppen, die mit ihren Wohnmodellen hervorragende Tauschpartner sind.

Tolles Tausch-Team: Ältere Immobilienbesitzer und junge Familien

Als Immobilienbesitzer im eigenen Haus wird es einem im Rentenalter oft beschwerlich, sich noch um den großen Haushalt mit Garten zu kümmern. Viele der Räume bleiben ungenutzt, da die Zeit als Familie Vergangenheit ist. Die eigenen Kinder haben bereits selbst Wohneigentum, in einer anderen Gegend oder im Stadtzentrum. Das Haus im Grünen erschwert das Einkaufen sowie notwendige Arztbesuche. Es wird einsam in den eigenen vier Wänden. Eine altersgerechte Wohnung mit Aufzug in der belebteren Innenstadt mit kurzen Wegen für die Besorgungen des täglichen Bedarfs wünschen sich viele, doch wie soll dies umsetzbar sein?

Denn selbst wenn ältere Eigentümer ihre Wohnsituation verändern wollen, so haben sie Schwierigkeiten, eine passende Wohnung zu finden und zeitgleich ihre eigene Immobilie bestmöglich zu veräußern. Eine Zwischenfinanzierung? Fehlanzeige – denn gerade ältere Menschen haben angesichts der aktuellen Immobilienkreditrichtlinie kaum Chancen, einen Kredit zu erhalten.

Auch junge Familien, die vielleicht bereits eine schöne Wohnung in der Stadt erworben haben, können keinen zusätzlichen Kredit stemmen. Doch der Platzmangel sowie die Suche nach Kindergartenplätzen und Schulen lässt sie nach Wohnraum im Speckgürtel von Großstädten suchen. Sie möchten gerne einen eigenen Garten und mehr Zimmer für den Nachwuchs haben. Ihre Wohnung bekommen sie gut veräußert, jedoch meist keine guten Angebote für ein Haus, das den aktuellen Bedürfnissen entspricht.

Bei einem Immobilientausch gewinnen beide Parteien genau das, was sie in ihrer jetzigen Lebenssituation benötigen. Doch wie finden sie sich?

Immobilientausch in der Praxis

Viele Gründe sprechen für einen Haus-Wohnungs-Tausch – in der Praxis ist dieser jedoch nicht immer schnell und einfach umsetzbar. Neben der Wohnungsgröße muss auch die Lage von Haus und Wohnung für beide Tauschpartner passen. Gegebenenfalls muss eine Partei mehr Geld investieren, um den Mehrwert der anderen Immobilie auszugleichen.

Das eigene Angebot zu inserieren wird hier nicht zum Erfolg führen, denn dafür ist die Tauschbörse als Modell noch nicht verbreitet genug. Vertrauen Sie hier auf das Fingerspitzengefühl eines Maklers, denn dieser verfügt über weitreichende Kontakte. Der Makler, der auch den Immobilientausch in seinem Portfolio hat, nimmt Ihr Objekt auf und informiert Sie, sobald es zu einem Match mit einem anderen Anbieter kommt. Von Vorteil dabei ist, dass noch nicht so viele Immobilienbesitzer den Tausch ihrer Immobilie in Erwägung gezogen haben – daher können Sie auch schnell fündig werden, wenn ihre Anforderungen nicht zu restriktiv sind.

Auch beim Immobilientausch handelt es sich um einen Immobilienverkauf. Deswegen bedeutet der Haustausch für jede Partei, eine Immobilie zu verkaufen und eine andere zu kaufen. Derjenige, der das Objekt mit höherem Verkehrswert erwirbt, muss eine Differenz bezahlen – hierbei ist die Bewertung durch einen Immobilienexperten äußerst sinnvoll. Die Immobilienkäufe sind, wie sonst auch üblich, von einem Notar zu beurkunden.

Lassen Sie sich zu Ihren Möglichkeiten beraten und entscheiden Sie erst anschließend, ob sich ein Immobilientausch lohnt. Holen Sie auch gerne noch nähere Informationen zum Immobilienverkauf und zur Immobilienvermarktung ein.

Kapitel 3: Was wird aus meiner Immobilie?



Verkaufen oder Vermieten?

Wann lohnt sich eher der Verkauf, wann eine Vermietung?

Es gibt viele Gründe, warum ein Eigentümer sich von der eigenen Immobilie trennen möchte. Sie benötigen weniger Wohnraum, weil die Kinder schon lange ausgezogen sind, oder eine Scheidung steht bevor und es ist zu teuer für nur einen Ehepartner, Haus oder Wohnung weiter zu bewohnen. Als Erbe möchten Sie die Immobilie nicht selbst nutzen. Welche Vor- und Nachteile ergeben sich aus der Vermietung, was passiert bei einem Verkauf?

Verkauf – Flexibilität und Liquidität

Der Verkauf Ihrer Immobilie verschafft Ihnen sofort ein Geldvermögen, über das Sie flexibel verfügen können. Dieses können Sie nutzen, um für sich in eine modernere Wohnung – eventuell auch altersgerecht und barrierefrei ausgestattet – zu investieren. Gegebenenfalls bleibt dann auch noch Geld für Rücklagen oder Reisen und die Erfüllung anderer Wünsche übrig. Alternativ kann der Verkaufserlös natürlich auch genutzt werden, um Restschulden zu tilgen.

Die Abgabe einer Immobilie oder der Tausch gegen eine kleinere, altersgerecht ausgestattete Immobilie kann aber auch emotional belastend sein – vielleicht ist die eigene Immobilie schon lange in Familienbesitz, das Elternhaus oder birgt andere Erinnerungen. Nachteil des Verkaufs ist stets der unwiederbringliche Verlust der Immobilie. Sollte sich die Lebenssituation noch einmal ändern, kann Haus oder Wohnung nicht mehr als Sicherheit für Kredite oder als Eigenheim dienen. Anders bei einer Vermietung.

Vermietung – Verantwortung für Familienbesitz

Der Immobilienmarkt ist heutzutage ein Verkäufermarkt. Die Preise für Häuser und Wohnungen – besonders in Metropolgegenden – steigt kontinuierlich. Für einige Immobilienbesitzer Grund, die eigene Immobilie länger zu halten, um möglicherweise zu einem späteren Zeitpunkt noch von der weiteren Wertsteigerung zu profitieren. Hier kann eine Vermietung – wenn der Wohnraum nicht (mehr) selbst genutzt werden kann – von Vorteil sein.

Zudem bleiben Grund und Boden im Familienbesitz. Eltern können diesen ihren Kindern vererben. Eine Miete sorgt für eine beständige Einnahmequelle. Mögliche, noch laufende Kredite können über die Mieteinnahme refinanziert werden. Die Immobilie kann als Kapitalanlage dienen für die weitere Altersvorsorge bzw. Rente.

Jedoch bleibt die Verantwortung für den Erhalt der Immobilie mit möglicherweise notwendigen Sanierungen, Reparaturen und dem Pflegeaufwand bei Ihnen als Eigentümer. Möchten Sie sich weiter um die Immobilie kümmern, die Sie nicht (mehr) bewohnen? Auch die Haftung für Schäden liegt bei den Eigentümern. Dies kann nach einer Scheidung oder auch bei einer Erbengemeinschaft zu Konflikten führen.

Möchten Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung vermieten, so sollten Sie ebenfalls darauf achten, dass die Mieteinnahme hoch genug ist, um – neben möglichen Krediten, die weiter bedient werden müssen – Rücklagen für notwendige Sanierungen und Reparaturen zu bilden. Auch eine entsprechende Eigentümer-Haftpflichtversicherung sollte abgeschlossen werden.

Je nach Zustand der Immobilie stellt sich die Frage, ob vor einer Vermietung eine Sanierung notwendig ist. Auch bei einem Verkauf kommt es natürlich darauf an, ob Haus oder Wohnung stark abgewohnt sind – dementsprechend kann der Verkaufspreis unter den Erwartungen liegen. Pro und Contra einer Immobiliensanierung finden Sie hier.

Die Entscheidung, eine Immobilie zu verkaufen oder zu vermieten, ist sehr individuell und sollte gut mit allen Beteiligten abgestimmt werden. Hierbei können Rechtsanwälte, Steuerberater und Immobilien-Berater Ihnen umfassend Auskunft geben. Gerne sind wir Ihnen dabei mit unserer Expertise und unseren Kontakten behilflich. Machen Sie einen unverbindlichen Termin.



Die Immobilie verschenken

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 Vereinbarungen 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.



Ihre Immobilie vermieten

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.

Kapitel 4: 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, Reihenhaus, 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 5: 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 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 avisierten 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

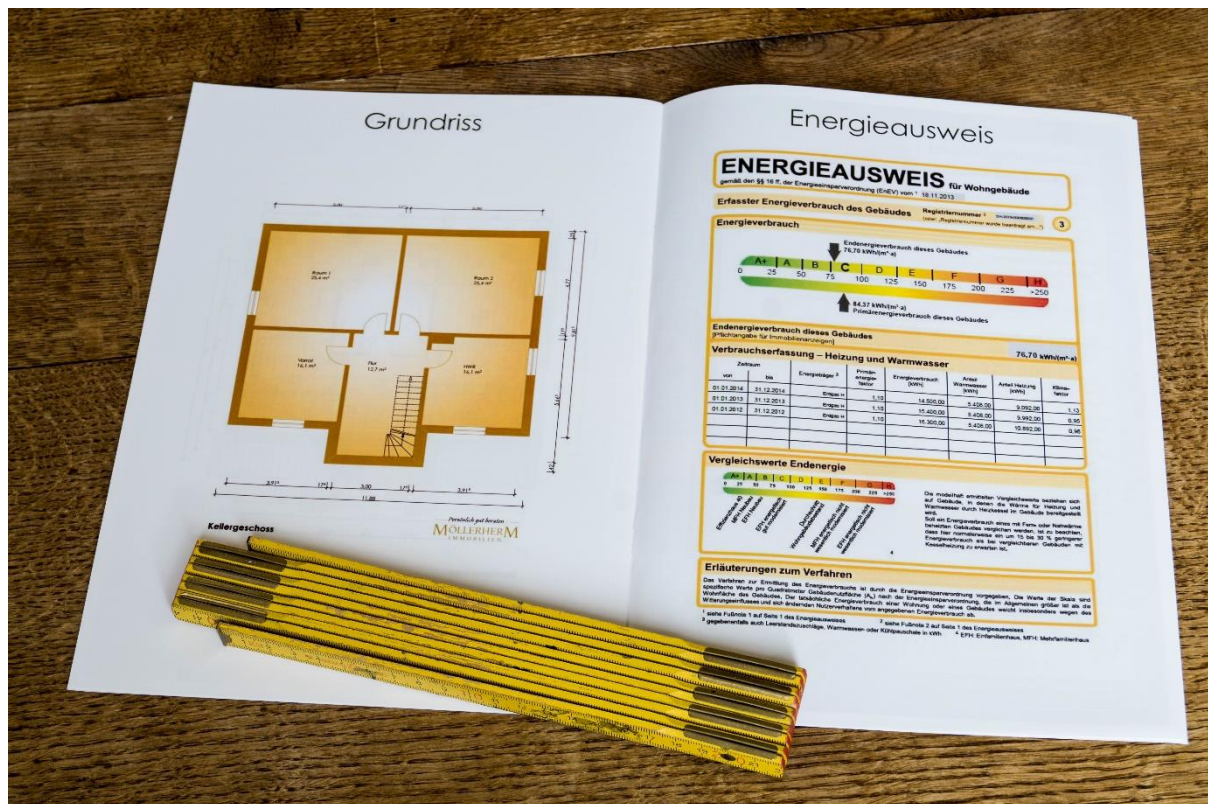
Unterschätzen Sie nicht den Aufwand, um Bildmaterial von Ihrem Immobilienobjekt zu sammeln. Sie sollten professionell gemacht sein, denn sie erregen die meiste Aufmerksamkeit der Interessenten.

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 Wohnungsbesichter 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 Wirtschaftsinformationen. 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

Dieser Rategeber ist entstanden mit freundlicher Unterstützung der Maklerwerft GmbH

