



RATGEBER

IMMOBILIENVERKAUF BEI SCHEIDUNG

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	3
Der Immobilienverkauf bei Scheidung	4
Welche Gründe können eine Rolle spielen?	4
Die Regelungen zum Güterstand	5
Definition Güterstand	5
Besonderheiten der Zugewinnngemeinschaft	6
Bedeutung der Gütertrennung	6
Merkmale der Gütergemeinschaft	7
Die Wahl-Gütergemeinschaft	7
Der Hausverkauf bei Nichteinigung	8
Die Kostenübernahme bei bestehender Finanzierung im Scheidungsfall	9
Zwischen Auszug & Hausverkauf können Ansprüche geltend gemacht werden	10
Der ideale Zeitpunkt zum Verkauf der gemeinsamen Immobilie	11
Der Ablauf des Immobilienverkaufs bei Scheidung	11
Der Verkaufsprozess	12
Die Vorbereitungen	12
Die Verkaufswertschätzung	12
Der Energieausweis	13
Das Exposé	13
Der eigentliche Verkauf	14
Die Bonitätsprüfung	15
Die Hausbesichtigung	16
Die Preisverhandlungen	18
Der Notartermin	18
Die Übergabe	19
Die Vorteile einer Maklerbeauftragung	20
Die Aufteilung des Erlöses beim Immobilienverkauf bei Scheidung	21
Alternativen zum Immobilienverkauf bei Scheidung	21
Tipps für einen entspannten Immobilienverkauf bei Scheidung	22
Fazit	23

VORWORT

Bei einer Scheidung oder der Trennung vom bisherigen Lebenspartner geht es nicht allein um die Neuordnung der jeweiligen Lebensverhältnisse und Umstände. Ein solcher Schritt bedeutet ergo nicht nur die Trennung von Tisch und Bett, wie man in diesem Zusammenhang oft sagt. Denn wer zusammen mit seinem Ehe- und Lebenspartner ein eigenes Haus oder eine eigene Wohnung bewohnt, muss sich plötzlich auch damit auseinandersetzen, was mit dem Eigenheim oder der Eigentumswohnung geschieht.

Vielleicht sind Sie derzeit nicht akut von einer solchen Trennung betroffen. Wir hoffen natürlich, dass das für Sie auch nie ein relevantes Thema sein wird. Allerdings wissen wir von GARANT Immobilien aus unserer über vierzigjährigen Erfahrung auch, dass es viele Hauseigentümer trotz der sorgfältigen Überlegung, sich zu trennen beziehungsweise scheiden zu lassen, offenbar kalt erwischt, wenn die eigene Immobilie mit ins Spiel kommt.

Häufig geht eine Scheidung mit vielen Emotionen einher, die von Schmerz über Wut bis hin zur Enttäuschung reichen. Haben sich die beiden Ehepartner während ihres gemeinsamen Lebensweges zudem den Traum vom eigenen Haus erfüllt, scheint sich bei der Trennung dann plötzlich alles in Luft aufzulösen und es droht ein riesiges Chaos.

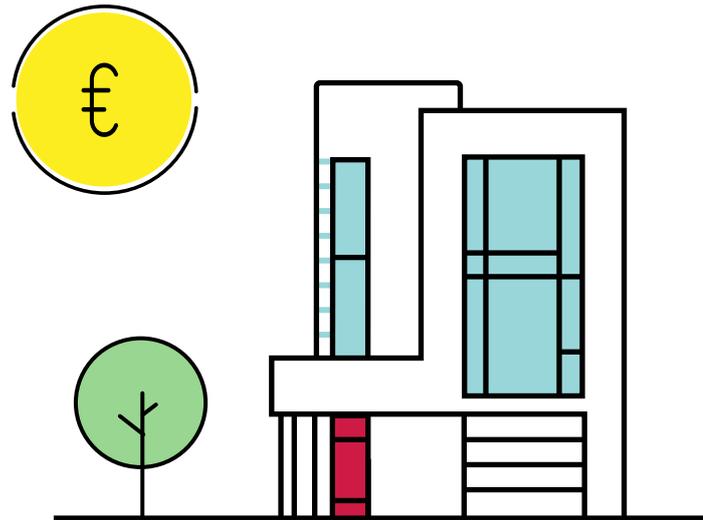
Der Immobilienverkauf bei Scheidung gehört demnach für viele betroffene Paare dazu. Dennoch sollte man hier niemals überstürzt handeln, sondern den Hausverkauf gut durchdacht anstreben. Dabei gilt es natürlich einiges zu beachten und zu bedenken. Zumal es durchaus auch Alternativen gibt.

Mit diesem Ratgeber möchten wir von GARANT Immobilien eine kleine Orientierungshilfe für Sie bereitstellen, damit der Verkauf Ihrer Immobilie im Scheidungsfall nicht zum Rosenkrieg ausartet oder in ein unvorteilhaftes Chaos umschlägt.

Natürlich unterstützen wir Sie nicht nur gern und aktiv beim Hausverkauf, sondern stehen Ihnen jederzeit als kompetenter und erfahrener Ansprechpartner zur Verfügung. Mit unserer Erfahrung und unserem großen Netzwerk rund um Immobilien können wir Ihnen dabei behilflich sein, eine passende Lösung zu finden. Wenn diese in ein Verkaufsprojekt mündet, sind wir gern dabei behilflich, dass es von Erfolg gekrönt wird.

DER IMMOBILIENVERKAUF BEI SCHEIDUNG

Erfahrungsgemäß steht bei den meisten Paaren erst die Entscheidung, sich scheiden zu lassen, und erst dann kommt die Überlegung bezüglich der eigenen Immobilie hinzu. Mitunter ist das eine recht komplizierte und komplexe Angelegenheit. Denn nicht jedes Ehepaar mit eigenem Haus oder einer Eigentumswohnung trennt sich auch in dieser Hinsicht einvernehmlich oder kann auf einen Ehevertrag zurückgreifen, in welchem die Gütertrennung klar geregelt ist.



WELCHE GRÜNDE KÖNNEN EINE ROLLE SPIELEN?

Die Gründe für eine Trennung oder Scheidung sind natürlich sehr vielschichtig und privat. Das sollen sie auch bleiben. Wohl aber gibt es ebenso Gründe, warum die gemeinsame Immobilie nach der Scheidung eventuell verkauft werden soll.

Abgesehen von der Variante, dass einer der beiden Partner im Haus oder der Eigentumswohnung wohnen bleiben möchte, liegen die Gründe für einen angedachten Verkauf meist darin begründet, dass:

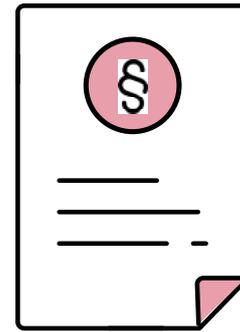
- der Immobilienverkauf bei Scheidung der Entflechtung der Gemeinschaft dienen soll. Ansonsten müssten lange nach der Trennung immer noch alle Entscheidungen beispielsweise hinsichtlich einer eventuell anstehenden Modernisierung, gemeinsam getroffen werden. Ebenso verhält es sich mit den wirtschaftlichen und finanziellen Aspekten, die ein Wohneigentum zwangsläufig mit sich bringt.
- der Hausverkauf bei Scheidung dazu dienen soll, die finanzielle Situation beider Partner zu stärken. Nach einer Trennung würden die Kosten nur bei einem der beiden Ex-Partner liegen und können durchaus häufig den persönlichen Finanzrahmen sprengen. Möglicherweise bestehen auch Schulden, die dann mit dem Verkaufserlös getilgt werden können.

- sich im Scheidungsfall die jeweiligen Lebensumstände vollkommen verändern und das bisher gemeinsame Haus oder Wohnung nicht mehr passend ist. Abgesehen von der Größe des Wohneigentums ist es oftmals der angestrebte Neuanfang, den meist beide Seiten in ihren persönlichen Lebensmittelpunkt rücken. Mitunter kann auch ein neuer Partner ein entscheidendes Kriterium sein, warum man ein Haus oder eine Eigentumswohnung nach der Scheidung besser verkaufen möchte.

Generell muss man an dieser Stelle sagen, dass bei einem gemeinsamen Haus oder einer Eigentumswohnung genau überlegt werden sollte, wie man mit der Immobilie nach der Scheidung verfahren soll. Die vorgenannten Gründe sind dabei durchaus sehr sinnvoll. Allerdings sollten dabei auch die Regelungen zum Güterstand, eventuell noch bestehende Finanzierungen sowie die Möglichkeit der Nichteinigung in Betracht gezogen werden.

DIE REGELUNGEN ZUM GÜTERSTAND

Das Ehe- und Familienrecht unterscheidet nach drei Formen des Güterstandes. Die Zugewinnngemeinschaft ist im § 1363 BGB, die Gütertrennung im § 1414 BGB und die Gütergemeinschaft im § 1415 BGB verankert. Zudem besteht seit 2013 für Ehepaare die Option der Wahl-Gütergemeinschaft, die zusätzliche Besonderheiten aufweist.



DEFINITION GÜTERSTAND

Per Definition werden jene vermögensrechtlichen Regelungen als Güterstand bezeichnet, die zwei Menschen durch eine Heirat oder eine eingetragene Lebenspartnerschaft miteinander eingehen.

Dazu gehören unter anderem:

- Unterhaltsverpflichtungen
- Vertretungsvollmachten
- Eigentumsvermutungen

Bezüglich einer gemeinsamen Immobilie bei Eheleuten braucht es normalerweise keine explizite Eigentumsvermutung, da man davon ausgeht, dass der oder die im Grundbuch eingetragene/n Eigentümer auch tatsächlich der oder die Eigentümer ist. (§ 891 BGB)

Allerdings kann eine vom Güterstand unabhängige Vermutung aufgestellt werden. Das betrifft in der Regel bewegliche Sachen und wird dann laut § 1362 Abs. 1 S. 1 dergestalt in Kraft treten, wenn die Besitz- und Eigentumsverhältnisse nicht eindeutig zugeordnet werden können. Im Zweifel wird zugunsten des Gläubigers einer der Eheleute entschieden und der Schuldner als Besitzer und Eigentümer beweglicher Güter eingestuft.

Durch eine Heirat oder die offizielle Bekanntgabe einer eingetragenen Lebenspartnerschaft wird üblicherweise ein Güterstand begründet. Dieser wird erst nach einer Scheidung oder Trennung sowie durch den Tod eines (Ehe) Partners aufgelöst.

Bei einer nichtehelichen Lebensgemeinschaft ist grundsätzlich kein Güterstand begründet. Jedoch kann hier aufgrund gemeinsam erworbener Gegenstände aus gemeinsamen genutzten finanziellen Mitteln beispielsweise eine Bruchteilsgemeinschaft entstehen. Werden also Gegenstände für den Haushalt oder auch Immobilien gemeinsam angeschafft, fallen diese Dinge in diese Bruchteilsgemeinschaft.

BESONDERHEITEN DER ZUGEWINGEMEINSCHAFT

Werden von den Eheleuten oder den Partnern einer eingetragenen Lebensgemeinschaft keine gesonderten Güterstandsregelungen getroffen, so gilt das laut § 1363 Abs. 1 BGB als Zugewinnngemeinschaft.

Während das in der Ehe oder Partnerschaft erwirtschaftete Vermögen als zu beiden Teilen gleich verdient eingestuft wird, bleiben die eigentlichen Vermögensverhältnisse weiterhin getrennt. Demnach gibt es auch kein gemeinsames Eigentum.

Im Fall eines Immobilienerwerbs innerhalb der Ehe ist schlussendlich ausschlaggebend, ob beide (Ehe)Partner im Grundbuch als Eigentümer eingetragen sind.

Die eigentliche Besonderheit der Zugewinnngemeinschaft wird meist erst bei einer Scheidung, Trennung oder einem Todesfall deutlich. Denn dann wird alles, was die (Ehe)Partner während ihres gemeinsamen Lebens hinzugewonnen oder gemeinsam erwirtschaftet haben über den sogenannten Zugewinnausgleich wieder ausgeglichen.

BEDEUTUNG DER GÜTERTRENNUNG

Von einer Gütertrennung spricht man dann, wenn beide Eheleute vom gesetzlichen Güterstand der Zugewinnngemeinschaft abweichen und explizit einen Ehevertrag aufsetzen. Ist in diesem notariell beglaubigten Vertrag hinsichtlich des Güterstandes keine besondere Regelung getroffen, dann gilt das nach § 1414 BGB automatisch die Gütertrennung.

BEISPIEL:

Beide Partner gehen ohne nennenswertes Vermögen in eine Ehe oder eingetragene Lebensgemeinschaft. Während einer der beiden während der gemeinsamen Zeit 100.000 Euro erwirtschaftet, ist der andere Partner möglicherweise nicht erwerbstätig. Damit steht bei einer Scheidung eine Summe von 100.000 Euro als Zugewinn im Mittelpunkt, welche dann gemäß § 1378 Abs. 1 BGB de facto geteilt wird. Der erwerbslose Partner kann ergo einen Ausgleich von 50.000 Euro verlangen. Bei einer gemeinsam gekauften Immobilie kommt es auf den Verkehrswert an.

Die Zugewinnngemeinschaft mag zunächst einfach klingen. Doch sie bringt auch einen entscheidenden Nachteil mit sich, der nicht selten im Falle einer Scheidung zu Differenzen und Streitigkeiten führen kann. Denn die detaillierten Vermögensverhältnisse vermischen sich in einer Ehe oder Partnerschaft häufig, bleiben oftmals unbeachtet, da kaum jemand von vornherein an eine Trennung denken will. Eine genaue Vermögensaufstellung kann hier jedoch Abhilfe schaffen.

Diese hat den Vorteil, dass jeder der Ehepartner alleiniges Verfügungsrecht über sein Vermögen hat. Dementsprechend kommt es hier im Falle einer Scheidung auch nicht zu einem Zugewinnausgleich für während der Ehe hinzugewonnenes Vermögen. Ebenso müssen die Ehepartner nicht für Schulden des Partners haften, die vor der Ehe entstanden sind.

MERKMALE DER GÜTERGEMEINSCHAFT

Der Güterstand der Gütergemeinschaft ist nach § 1415 BGB geregelt. Zu den Merkmalen gehören:

- notariell beglaubigter Ehevertrag
- per Gesetz wird das Gesamtvermögen der Eheleute in ein Gemeinschaftsvermögen umgewandelt und als Gesamtgut bezeichnet
- der Besitz von Sondergut ist möglich, dazu gehören auch Gegenstände, die nicht übertragen werden können, wie es beispielsweise bei Anteilen an einer Personengesellschaft der Fall ist und über den § 1417 BGB geregelt wird
- bestimmtes Vermögen kann auch als alleiniges Eigentum im Ehevertrag geltend gemacht werden, was laut § 1418 BGB als Vorbehaltsgut bezeichnet wird. Bezüglich einer gemeinsamen Immobilie bei Eheleuten braucht es normalerweise keine explizite Eigentumsvermutung, da man davon ausgeht, dass der oder die im Grundbuch eingetragene/n Eigentümer auch tatsächlich der oder die Eigentümer ist. (§ 891 BGB)

Vorteilhaft bei einer solchen Gütergemeinschaft ist die gemeinsame Verwaltung des Vermögens. Dadurch steht jedem Ehepartner die Hälfte des Vermögens zu. Nachteilig kann es sich aber auswirken, dass beide Eheleute für die Schulden des anderen haftbar gemacht werden können. Zudem kann über das Gesamtvermögen auch nur gemeinsam verfügt und entschieden werden.

DIE WAHL-GÜTERGEMEINSCHAFT

Eine besondere Form stellt die Wahl-Gütergemeinschaft dar, die aufgrund eines bilateralen Abkommens zwischen Deutschland und Frankreich zustande gekommen ist. Seit 01. Mai 2013 besteht demnach für Eheleute die Möglichkeit, sich für diese Wahl-Gütergemeinschaft oder Wahl-Zugewinngemeinschaft zu entscheiden.

Unterliegt der Güterstand eines Ehepaares dem Sachstand eines der beiden Vertragsstaaten, so kann diese Form der Gütergemeinschaft gewählt werden. Dabei ist es zunächst unabhängig, ob beide Partner aus Deutschland oder Frankreich kommen oder einer die deutsche und einer die französische Staatsbürgerschaft besitzt.

Allerdings gelten in dieser Zugewinngemeinschaft die Besonderheiten des französischen Rechts, bei dem es um die Errungenschaftsgemeinschaft geht. Diese besagt, dass das während der Ehe hinzugewonnene Vermögen automatisch zum gemeinsamen Vermögen der Ehepartner deklariert wird. Die Masse des Vermögens bleibt jedoch weiterhin getrennt und es kommt nach der Scheidung ebenfalls zu einem Zugewinnausgleich, wie es bei der herkömmlichen Zugewinngemeinschaft auch geregelt ist.

DER HAUSVERKAUF BEI NICHTTEINIGUNG

Im Grunde dürfte der Immobilienverkauf bei Scheidung für beide Seiten eine gute Basis darstellen, um nicht nur das gemeinsame Leben, sondern auch die Güter ordnungsgemäß voneinander zu trennen. Aber wie so vieles im Leben, ist das nicht in jedem Fall eine klare und einfache Sache. Mitunter spielen gerade bei einer Trennung auch große Emotionen und/oder persönliche finanzielle Aspekte eine wichtige Rolle.

Sehr oft besteht auf das gemeinsame Haus oder die Eigentumswohnung, welches im Rahmen der Scheidung veräußert werden soll, auch noch eine Finanzierung. Dann kann zum Beispiel der bisherige Tilgungsplan oft nicht eingehalten werden. Demnach dürfte in den meisten Fällen aufgrund der höheren Kosten nach der Scheidung für nur einen der Eheleute die Rückzahlung weitaus schwerer fallen.

Doch was tun, wenn ein Partner auszieht und der andere das Haus nicht verkaufen möchte?

Üblicherweise besteht gerade bei laufenden Finanzierungen die Möglichkeit, dass sich beide Eheleute auf eine Teilungsversteigerung einigen können. Diese muss beim zuständigen Amtsgericht beantragt werden.

Den Antrag auf eine Teilungsversteigerung kann auch nur einer der beiden Eheleute stellen. Dann hat jedoch der andere Partner die Möglichkeit, binnen zwei Wochen Einwand dagegen zu erheben.

Sehr aussichtsreich ist ein solcher Einwand gegen eine Teilungsversteigerung vor allem dann, wenn gemeinsame Kinder da sind, die zum Zeitpunkt der Scheidung noch

im Eigenheim leben. Würde das Kindeswohl durch einen Immobilienverkauf beziehungsweise eine Teilungsversteigerung erheblich verschlechtert oder negativ beeinflusst, geben die Gerichte dem Einwand häufig statt und stellen das anhängige Verfahren für mehrere Monate zurück.

BEISPIEL:

Ein Ehepaar lässt sich scheiden und der Vater zieht infolgedessen aus dem gemeinsamen Wohneigentum aus. Aufgrund der finanziellen Belastung aus einem Hauskredit strebt er nun eine Teilungsversteigerung der Immobilie an. Doch die Frau möchte mit dem Kind im Haus wohnen bleiben, damit ein Schulwechsel, ein verändertes Lebensumfeld und der Wegbruch von Freundeskreis, Sportclub usw. für das Kind keine negativen Auswirkungen haben können. Sie legt demnach gegen die von ihrem Mann beantragte Teilungsversteigerung Einspruch ein. In der Regel wird das zuständige Amtsgericht den Gründen und Ausführungen der Frau folgen und das Verfahren bis auf weiteres aussetzen.

Üblicherweise wird eine erfolgreiche Teilungsversteigerung aber nicht dazu beitragen, eine eventuell noch bestehende Finanzierung komplett abzulösen. Meist bleiben hier noch Restschulden, für welche die Ehepartner in Scheidung dann aufkommen müssen. Denn eine Teilungsversteigerung birgt immer das Risiko, dass die Immobilie weit unter Wert verkauft wird.

HABEN SIE FRAGEN?

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



 0711 23 955 – 0

 info@garant-immo.de

DIE KOSTENÜBERNAHME BEI BESTEHENDER FINANZIERUNG IM SCHEIDUNGSFALL

Grundsätzlich haftet derjenige für eine bestehende Finanzierung, der den Immobilienkredit für ein Haus oder eine Eigentumswohnung unterzeichnet hat. Wurde die Immobilie während einer Ehe über einen Kredit finanziert, sind es meist beide Ehepartner, die den Vertrag unterschrieben haben. Daraus resultiert schlussendlich auch, dass beide Seiten am Ende für die Deckung der Tilgungsraten herangezogen werden können.

Auch wer nach der Scheidung aus dem gemeinsamen Haus auszieht, muss seinen Anteil der Rate für ein Immobiliendarlehen in voller Höhe zahlen. Egal, ob er das Haus oder die Wohnung noch selbst nutzt oder nicht!

Meist überprüft die kreditgebende Bank die angegebenen Veränderungen ohnehin und kommt auf denjenigen der beiden Ehepartner zu, der aufgrund der Einkommensverhältnisse die offenen Ratenzahlungen besser begleichen kann. Allerdings werden hierzu auch Angaben zu Unterhaltszahlungen und anderen Lebenshaltungskosten einbezogen, die sich nach der Scheidung natürlich auch für denjenigen stark verändern, der aus der gemeinsamen Wohnung oder dem Eigenheim ausgezogen ist.

BEISPIEL:

Zieht einer der beiden Ehepartner aus der gemeinsamen Immobilie aus, begleicht aber beispielsweise aufgrund der besseren Einkommensverhältnisse weiterhin die Tilgungsraten für die Hausfinanzierung, kann er diese monatlichen Raten bei der Unterhaltsberechnung geltend machen. Hat die im Haus verbliebene Ehefrau zum Beispiel einen Anspruch auf 800 Euro Unterhalt im Monat, wird sie womöglich nur noch 300 Euro bekommen, wenn der ausgezogene Mann dafür den Anteil der Ehefrau der monatlichen Rate von 500 Euro für die Immobilie.

Sollte es beiden Partner nach der Scheidung nicht möglich sein, die fälligen Raten zu bedienen, kann das Kreditinstitut die Zwangsversteigerung betreiben.

Die Grundbucheintragungen werden bei einer Scheidung oder Trennung nicht automatisch geändert. Dazu braucht es wie bei jedem Hausverkauf eine offizielle Veränderungsmitteilung.

Hinweis: Auch für Nebenkosten wie Steuern und Gebühren für die gemeinsame Immobilie bleiben zunächst beide Partner als Eigentümer verantwortlich. Dabei ist es egal, ob die Ehe bereits geschieden wurde oder das Trennungsjahr noch läuft und die Scheidung somit noch nicht rechtskräftig ist. Einzig Strom, Wasser und Gas werden üblicherweise von dem Ehepartner übernommen, der während einem Scheidungsverfahren die Immobilie auch tatsächlich nutzt.

HABEN SIE FRAGEN?

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



 0711 23 955 – 0

 info@garant-immo.de

ZWISCHEN AUSZUG UND HAUS- VERKAUF KÖNNEN ANSPRÜCHE GELTEND GEMACHT WERDEN

Sehr häufig zieht einer der beiden Ehepartner bereits aus, wenn das Trennungsjahr noch läuft und das gemeinsame Haus noch nicht verkauft wurde. Das hat in der Regel sehr emotionale und persönliche Gründe. Doch derjenige, welcher die bisher häusliche Gemeinschaft verlässt, hat in dieser Übergangsphase durchaus gewisse Ansprüche gegenüber dem Partner, der bis zum Immobilienverkauf bei Scheidung oder Trennung weiter im Haus oder der Eigentumswohnung wohnen bleibt.

Nach § 1567 Abs. 1 S. 2 BGB bedeutet eine Trennung die Aufhebung der häuslichen Gemeinschaft. In der Regel wird das durch den Auszug eines Partners aus dem gemeinsamen Haus vollzogen. Dabei geht man davon aus, dass auch zu einem späteren Zeitpunkt diese Gemeinschaft nicht wiederhergestellt werden soll.

Während der verbliebene Partner in dieser Situation einen Wohnvorteil hat, kann der ausgezogene Partner seinen Anspruch auf ein Nutzungsüberlassungsentgelt geltend machen. Dieses Entgelt orientiert sich am ortsüblichen Mietspiegel und wird dem anderen Ehepartner entweder ausgezahlt oder in die Berechnung der Unterhaltsansprüche einfließen beziehungsweise gegen gerechnet. Der Fachbegriff für diese Zahlung nennt sich Ausgleichszahlung.

Als Trennungsjahr wird der Zeitraum von 12 Monaten bezeichnet, der auf die eigentliche Trennung folgt (§ 1566 BGB). Vor Ablauf dieses Zeitraumes kann eine endgültige Scheidung nur bei unzumutbaren Härten erfolgen (§ 1565 Abs. 2 BGB)

Innerhalb des Trennungsjahres kann der Wohnwert durchaus unterhalb des ortsüblichen Mietwertes angesetzt werden. Das ist gängige Praxis, wenn das Eigenheim beispielsweise für den verbliebenen Ehepartner zu groß und zu teuer ist. In jedem Fall endet dieser vergünstigte Wohnwert aber mit der Einreichung des Scheidungsantrages. Danach ist wieder der übliche Mietwert die Basis der Berechnung des Wohn- oder Mietwertes.

Laut § 1564 BGB bedeutet Scheidung die formell rechtliche Auflösung einer Ehe. Dieser Begriff wird bei einer eingetragenen Partnerschaft im Übrigen ebenso angewandt.

DER IDEALE ZEITPUNKT ZUM VERKAUF DER GEMEINSAMEN IMMOBILIE

Erfahrungsgemäß kommt das Thema Immobilienverkauf bei Scheidung erst ziemlich spät auf den Tisch. Denn natürlich werden in den ersten Tagen und Wochen nach einem solch schwerwiegenden Entschluss alle anderen Dinge geklärt. Zumindest wenn es eine Trennung ist, bei der sich die beiden Partner vernünftig unterhalten, absprechen und Lösungswege finden können.

Irgendwann aber wird die Veräußerung des Eigenheims oder der Eigentumswohnung möglicherweise in den Fokus rücken. Hier kommt es in erster Linie darauf an, wie die beiden Ehepartner miteinander kommunizieren können. Denn bereits während des Trennungsjahres kann es sinnvoll sein, den Verkauf der gemeinsamen Immobilie anzustreben.

Ein Haus- oder Eigentumswohnungsverkauf aufgrund einer Scheidung ist dann eine gute Option, wenn:

- von beiden Seiten ausgeschlossen werden kann, dass die Partnerschaft zu einem späteren Zeitpunkt fortgesetzt oder weitergeführt wird
- die Immobilie für einen der Ehepartner grundsätzlich zu groß ist
- die Kosten dafür nicht von einem Partner sicher übernommen werden können
- die Kostenbelastung generell für beide Partner verringert werden soll
- der Verkaufserlös für einen absehbaren Zugewinn aus gleich benötigt wird
- der Verkaufserlös zum Erwerb oder zur Anmietung einer neuen Immobilie benötigt wird

DER ABLAUF DES IMMOBILIENVERKAUFS BEI SCHEIDUNG

Im Grunde unterscheidet sich der Immobilienverkauf bei Scheidung nicht von einem herkömmlichen Hausverkauf. Denn auch hier sind vorbereitende, durchführende und abschließende Schritte notwendig, die gut durchdacht und optimal strukturiert sein sollten, um das Haus gut und zum besten Preis veräußern zu können.

Nachdem Sie also im Falle einer bevorstehenden Scheidung zusammen zu dem Entschluss gelangt sind, Ihre Immobilie zu verkaufen, sollten Sie sich darüber im Klaren sein, dass es Zeit kostet. Zeit, die Ihnen unter Umständen in der besonderen Situation einer Trennung anderweitig fehlen könnte. Zudem hat sich gezeigt, dass gerade im Scheidungsfall der Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung fast immer von einem unabhängigen und neutralen Fachmann wie einem Makler besser zum Ziel kommt.

DER VERKAUFSPROZESS

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

DIE VERKAUFS- WERTSCHÄTZUNG

Um den optimalen Verkaufserlös zu erzielen, benötigen Sie eine professionelle Verkaufswertschätzung. Der Start der Bewerbungsphase mit dem richtigen Angebotspreis ist entscheidend dafür, dass letztendlich der optimale Verkaufspreis erzielt wird. In jedem Fall ist es ganz wichtig, dass Sie den Wert Ihrer Immobilie genau kennen. Unter Umständen brauchen Sie auch ein aktuelles Verkehrswertgutachten. Dies benötigen Sie zum Beispiel vor Gericht oder für das Finanzamt.

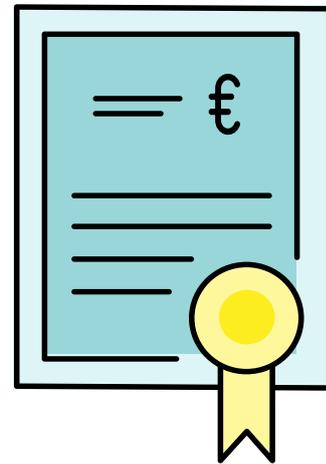
Laut Baugesetzbuch, BauGB ist der Verkehrswert einer Immobilie der tatsächliche und aktuelle Marktwert, welche von einem Sachverständigen ermittelt wird.

In das Verkehrswertgutachten fließen unter anderem folgende Faktoren mit ein:

- der Tag, an dem die Wertermittlung stattgefunden hat, da er über die aktuelle Marktlage auf dem Immobilienmarkt etwas aussagt
- Lage der Immobilie
- die Eigenschaften der Immobilie einschließlich Ausstattung, Grad der Erschließung sowie tatsächliche Beschaffenheit der Bausubstanz

DIE VORBEREITUNGEN

Die Vorbereitungen für einen Immobilienverkauf bei Scheidung sind einigermaßen komplex. Beinhaltet Sie doch die Vorbereitung der Immobilie selbst und reichen bis hin zum Zusammenstellen aller Unterlagen und Dokumente. Um Ihnen einen kleinen Überblick zur Orientierung zu geben, haben wir Ihnen nachfolgend alle wichtigen Aspekte zusammengestellt.



DER ENERGIEAUSWEIS

Neben dem Verkehrswertgutachten brauchen Sie vor dem Immobilienverkauf bei Scheidung ebenso einen Energieausweis für Ihr Haus. Dieser beinhaltet alle relevanten Daten zur Energieeffizienz der Immobilie, wodurch ein potenzieller Käufer einen Einblick in die Energiekosten erhält.

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

Ausgenommen davon sind folgende Gebäudetypen:

- kleinere Gebäude mit einer Nutzfläche von weniger als 50 m² denkmalgeschützte Gebäude
- Gebäude mit Sondernutzung, wie zum Beispiel Ställe, Werkstätten
- Objekte ohne regelmäßige Beheizung oder Kühlung, wie beispielsweise Ferienhäuser

Alle anderen Gebäudetypen brauchen demnach einen Energieausweis, der üblicherweise eine Gültigkeit von 10 Jahren hat.

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

DAS EXPOSÉ

Zusätzlich ist es bei einem Immobilienverkauf immer wichtig, für den Kaufinteressenten ein ausführliches Exposé vorzubereiten. Zunächst einmal dient es als verkaufsförderndes Element und enthält zudem alle wichtigen Eckdaten zur Immobilie auf einen Blick. Jeder potenzielle Käufer wird Ihnen dankbar dafür sein, denn dadurch bleiben auch Dinge in seinem Gedächtnis, die eventuell beim späteren Verkaufsgespräch untergehen oder schnell in Vergessenheit geraten.

Ein Exposé sollte daher immer auch mit ansprechenden Fotos ausgestattet sein. Darüber hinaus werden es aber folgende Angaben sein, die eine Kaufentscheidung bei einem Interessenten beeinflussen können:

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

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

DER EIGENTLICHE VERKAUF

Beim eigentlichen Immobilienverkauf bei Scheidung geht es vornehmlich darum, einen geeigneten Käufer für das Haus oder die Eigentumswohnung zu finden. Das ist nicht in jedem Fall immer ganz einfach, denn in der Regel kennt man nur selten den Kaufinteressenten. Das bedeutet, dass es oftmals schwierig sein kann, eine richtige Einschätzung über den potenziellen Käufer zu treffen. Wenngleich mitunter Sympathie

ein wichtiges Kriterium sein kann, so ist es doch gerade bei einer Veräußerung von einem Haus nicht gerade die beste Grundlage. Immerhin kann selbst der sympathischste Kaufinteressent unter Umständen nicht so liquide sein, wie er angibt.

Deswegen sollte immer einer Bonitätsprüfung unternommen werden, bevor man den Verkaufsprozess weiter verfolgt.

DIE BONITÄTSPRÜFUNG

In der Regel wird jeder Kaufinteressent bereitwillig eine Selbstauskunft geben. Dennoch ist es durchaus sinnvoll, wenn Sie diese durch eine Prüfung der Bonität ergänzen. Dadurch sind Sie als Verkäufer einer Immobilie stets auf der sicheren Seite was die Zahlung des vereinbarten Kaufpreises für Ihr Immobilienobjekt angeht.

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

Neben der ganz klassischen Selbstauskunft, die bereits als einfache Bonitätsprüfung zu bewerten ist, haben Sie als Anbieter eines Hauses oder einer Eigentumswohnung noch weitere Optionen, mit denen Sie die Zahlungsfähigkeit eines potenziellen Käufers besser abschätzen können. So können Sie als Immobilienverkäufer unter anderem folgende Wege zur Prüfung der Bonität wählen:

1. die sogenannte SCHUFA-Abfrage, bei der Sie Auskunft über die Zahlungsfähigkeit und Zuverlässigkeit von Privatpersonen und Unternehmen erhalten
2. die Vorlage einer Finanzierungszusage des zuständigen Kreditinstituts des Kaufinteressenten

Hält ein potenzieller Käufer für Sie eine solche Zusage seiner Bank oder Sparkasse bereit, sollten Sie jedoch unbedingt prüfen, ob die Anschrift und die Bezeichnung der darin aufgeführten Immobilie mit dem von Ihnen angebotenen Objekt übereinstimmt.

Gewährt Ihnen ein Kaufinteressent zusammen mit seiner Selbstauskunft Einblicke in seine Kontoauszüge oder Depots, sollten diese nicht älter als zwei Wochen sein. Ansonsten sind sie wenig aussagekräftig, was den geplanten Eigentumswechsel einer Immobilie angeht.

HABEN SIE FRAGEN?

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



 0711 23 955 – 0

 info@garant-immo.de

DIE BONITÄTSPRÜFUNG

In der Regel wird jeder Kaufinteressent bereitwillig eine Selbstauskunft geben. Dennoch ist es durchaus sinnvoll, wenn Sie diese durch eine Prüfung der Bonität ergänzen. Dadurch sind Sie als Verkäufer einer Immobilie stets auf der sicheren Seite was die Zahlung des vereinbarten Kaufpreises für Ihr Immobilienobjekt angeht.

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

Neben der ganz klassischen Selbstauskunft, die bereits als einfache Bonitätsprüfung zu bewerten ist, haben Sie als Anbieter eines Hauses oder einer Eigentumswohnung noch weitere Optionen, mit denen Sie die Zahlungsfähigkeit eines potenziellen Käufers besser abschätzen können. So können Sie als Immobilienverkäufer unter anderem folgende Wege zur Prüfung der Bonität wählen:

1. die sogenannte SCHUFA-Abfrage, bei der Sie Auskunft über die Zahlungsfähigkeit und Zuverlässigkeit von Privatpersonen und Unternehmen erhalten
2. die Vorlage einer Finanzierungszusage des zuständigen Kreditinstituts des Kaufinteressenten

Hält ein potenzieller Käufer für Sie eine solche Zusage seiner Bank oder Sparkasse bereit, sollten Sie jedoch unbedingt prüfen, ob die Anschrift und die Bezeichnung der darin aufgeführten Immobilie mit dem von Ihnen angebotenen Objekt übereinstimmt.

Gewährt Ihnen ein Kaufinteressent zusammen mit seiner Selbstauskunft Einblicke in seine Kontoauszüge oder Depots, sollten diese nicht älter als zwei Wochen sein. Ansonsten sind sie wenig aussagekräftig, was den geplanten Eigentumswechsel einer Immobilie angeht.

HABEN SIE FRAGEN?

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



 0711 23 955 – 0

 info@garant-immo.de

DIE HAUSBESICHTIGUNG

Bevor es schlussendlich zu einem Verkauf kommt, wird natürlich jeder potenzielle Käufer eine Hausbesichtigung dafür nutzen, sich mit dem von Ihnen angebotenen Immobilienobjekt vertraut zu machen. Nur anhand des bereitgestellten Exposés wird Ihnen der Hausverkauf sicher nicht gelingen.

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

Aus diesem Grund ist es vor der ersten Besichtigung wichtig, zum Verkauf angebotene Immobilie genau unter die Lupe zu nehmen. Um Ihnen diese Bestandsaufnahme etwas zu erleichtern, haben wir für Sie eine Checkliste mit beispielhaften Maßnahmen zusammengestellt.

- Reinigung von eventuell noch vorhandenen Teppichen, Gardinen und Polstermöbeln
- Vollumfängliche Grundreinigung aller Innenräume inklusive
- Sanitärbereich sowie Reinigung von Fenstern und Türen
- Verstauen von noch vorhandenen persönlichen Dingen, Gegenständen oder von Reinigungsutensilien
- Schönheitsreparaturen inklusive der Überprüfung der Hauselektrik in allen Innenräumen
- Gründliches Lüften des gesamten Hauses
- Stromzähler, Wasseruhr und Anschlüsse für Telefon sowie TV zugänglich machen
- Schönheitsreparaturen im Außenbereich inklusive Zäune, Geländer, Außenbeleuchtung oder an der Fassade vornehmen
- Rasen mähen, Unkraut von Beeten entfernen, Laub und Gartengeräte entfernen

Für einen Kaufinteressenten kann es durchaus ansprechender sein, wenn ein Homestager Ihre Immobilie so vorbereitet, dass sie ansprechender wirkt. Völlig leere Räume wirken meist kalt und unpersönlich, was erfahrungsgemäß bei vielen Interessenten nicht so gut ankommt.

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

Darüber hinaus sollten die Termine für Hausbesichtigungen recht großzügig geplant werden. Das bedeutet, dass Sie möglichst Massenbesichtigungen vermeiden und für jeden Kaufinteressenten

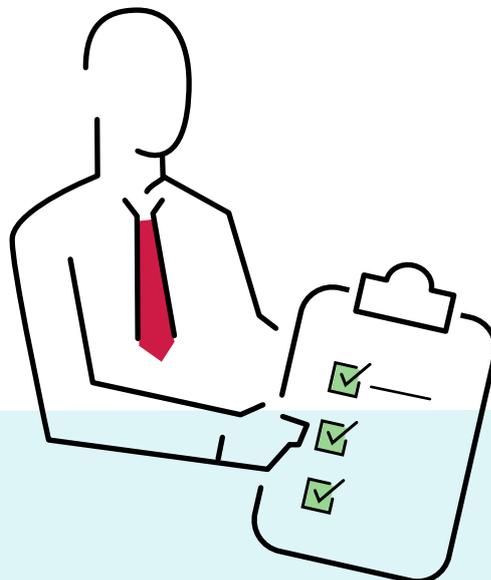
genügend Zeit einräumen. Denn im Rahmen der Besichtigung wird es unter Umständen viele Fragen geben, wofür man einfach einen ausreichenden Zeitrahmen braucht. Zwischen Tür und Angel kauft schließlich niemand eine Immobilie.

Zu den Vorbereitungen einer Hausbesichtigung gehören zudem folgende Punkte, die es zu beachten gilt:

- halten Sie alle nötigen Unterlagen bereit
- legen Sie Stift und Papier bereit, damit Kaufinteressenten sich gegebenenfalls Notizen machen können
- schaffen Sie eine entspannte und lockere Atmosphäre, was unter Umständen mit bereitstehenden Getränken und kleinen Snacks leicht zu bewerkstelligen ist
- bereiten Sie sich auf mögliche Fragen gut vor

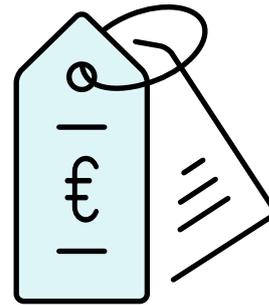
Möglicherweise werden interessierte Käufer bereits vor der Hausbesichtigung und nur auf der Grundlage des Exposés die vielfältigsten Fragen an Sie haben. Um sich darauf gut vorbereiten zu können, haben wir für Sie einige typische Fragen in einer Checkliste zusammengestellt:

- ✓ Darf das Gartengrundstück bebaut werden?
- ✓ Wie ist das Wegerecht geregelt?
- ✓ Gibt es eine Grundschuld für die Immobilie?
- ✓ Wie hoch beläuft sich momentan die Grundschuld für das Haus?
- ✓ Gibt es sonstige Belastungen im Grundbuch?
- ✓ Gibt es Eintragungen im Baulastenverzeichnis?
- ✓ Entspricht der Bau der Immobilie den baurechtlichen Genehmigungen?
- ✓ Gibt es durch das Gebäudeenergiegesetz Handlungsbedarf?
- ✓ Wie ist die Verkehrsanbindung?
- ✓ Wie ist die Verkehrslage in unmittelbarer Umgebung?
- ✓ Gibt es private oder öffentliche Parkmöglichkeiten?
- ✓ Wie sieht es mit der Nachbarschaft aus?
- ✓ Wo ist die Sonnenseite bzw. wie ist der Verlauf der Sonne?
- ✓ Wie sicher ist die Wohngegend?
- ✓ Wie gut ist das Haus isoliert?
- ✓ Wann wurden Dach, Stromleitungen, Fenster und Wasserrohre saniert/modernisiert?
- ✓ Gibt es einen Wasserschaden, Pilzbefall oder andere ökologische Altlasten am und im Gebäude?
- ✓ Sind Dachboden und Kellerräume vorhanden?
- ✓ In welchem Zustand sind Dachboden und Kellerräume?
- ✓ Wie wird das Haus beheizt?
- ✓ Welche Wände sind tragende Wände?
- ✓ Gehört die Einbauküche inklusive dazu oder ist eine Abschlagszahlung dafür notwendig?
- ✓ In welchem Turnus kommen die Versorger, also Müllabfuhr oder Grubenentleerung?
- ✓ Warum soll das Haus verkauft werden?



DIE PREIS- VERHANDLUNGEN

Als Grundlage für das Angebot und die Preisverhandlungen dient natürlich auch in Ihrem Fall eine Verkaufswertschätzung für Ihr Immobilienobjekt. Ein von Ihnen beauftragter Makler wird diese Verkehrswertschätzung gern für Sie vornehmen, damit Sie einen möglichst guten Verkaufspreis erzielen können.

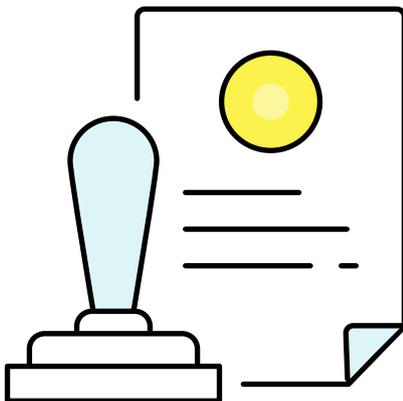


DER NOTARTERMIN

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

Der Notar fungiert dabei als neutrale Instanz und auf gesetzlicher Grundlage. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass in jedem Fall die notarielle Beurkundung bei einem Immobilienverkauf gesetzlich vorgeschrieben ist. In Deutschland ist hierbei die Regel, dass meist der Käufer die Notarkosten übernimmt.

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



Wenngleich meist im Kaufvertrag geregelt ist, dass der Käufer die Notarkosten begleicht, sind doch beide Parteien haftbar. Das tritt in dem Fall ein, wenn der Käufer Ihrer Immobilie beispielsweise das Notarhonorar nicht innerhalb der festgesetzten Frist zahlt.

Nach dem für alle so wichtigen Notartermin ist der Verkaufsprozess der Immobilie jedoch noch nicht vollständig beendet. Vielmehr wird nach diesem Termin der Notar aktiv. Denn er wird in den nun kommenden Wochen dafür sorgen:

1. dass im Grundbuch eine Auflassungsvormerkung vorgenommen wird und eventuelle Vorkaufsrechte geprüft werden
2. dass die Immobilie lastenfrei übertragen werden kann
3. dass der Käufer eine schriftliche Aufforderung zur Zahlung der Kaufsumme erhält
4. dass der Verkäufer den Zahlungseingang meldet und bestätigt
5. dass im Grundbuch der ehemalige Eigentümer gelöscht und der neue Eigentümer eingetragen wird

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

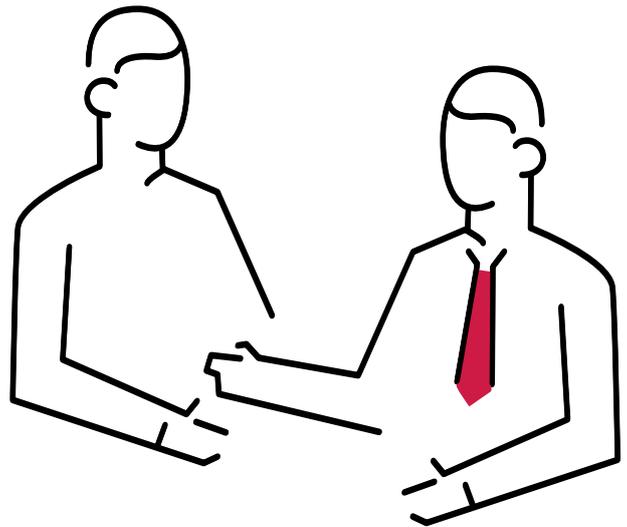
DIE ÜBERGABE

Nach dem Notartermin braucht es üblicherweise vier bis acht Wochen, bis alle Formalitäten erledigt sind. Erst dann wird es in der Regel zu einer Übergabe des Immobilienobjektes kommen.

Eine solche Übergabe sollte ordnungsgemäß ablaufen, was bedeutet, dass eventuelle Mängel schriftlich fixiert werden sollten, um spätere Streitigkeiten zu vermeiden. Ebenso sollten in einem Übergabeprotokoll wichtige Daten und Fakten aufgenommen werden, die wir für Sie nachfolgend beispielhaft aufgeführt haben:

- ✓ Übergabegrund und Datum
- ✓ persönliche Angaben zum Verkäufer und Käufer inklusive Anschrift
- ✓ Angaben zum Immobilienobjekt
- ✓ alle Zählerstände von Gas, Strom und Wasser etc.
- ✓ ein Vermerk, bis zu welchem Datum Nebenkosten und sonstige Gebühren bezahlt sind
- ✓ die Auflistung aller Unterlagen und Dokumente, die für diese Immobilie relevant sind und übergeben wurden, also eventuelle Miet- und Pachtverträge, Mieterakten, Baupläne, Grundrisse, Vermessungen, Versicherungsunterlagen und Grundsteuerbescheid etc.
- ✓ eine Auflistung bezüglich Inventar und Zubehör, welches vom neuen Besitzer übernommen wird
- ✓ eine genaue Mängelliste für jeden Raum oder Bereich der Immobilie
- ✓ eine Frist, bis zu welcher eventuelle Mängel durch den Verkäufer behoben sein sollten
- ✓ alle Angaben zu Versorgern und Dienstleistern wie beispielsweise Müllentsorgung oder Stromanbieter, die bisher für dieses Objekt in Anspruch genommen wurden
- ✓ durchgeführte Renovierungsarbeiten oder Reparaturen, die vor der Hausübergabe eventuell durchgeführt wurden
- ✓ eingebaute Filter- und Klimaanlage können als Zusatzangaben aufgenommen werden

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



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

DIE VORTEILE EINER MAKLERBEAUFTRAGUNG

Es bleibt selbstverständlich Ihnen überlassen, ob Sie Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung während des Trennungsjahres oder nach der Scheidung selbst verkaufen oder nicht. Mitunter kann das Beauftragen eines Maklers aber bei den zumeist sehr komplexen Entflechtungen von Eigentum und Lebensinhalten sehr hilfreich sein.

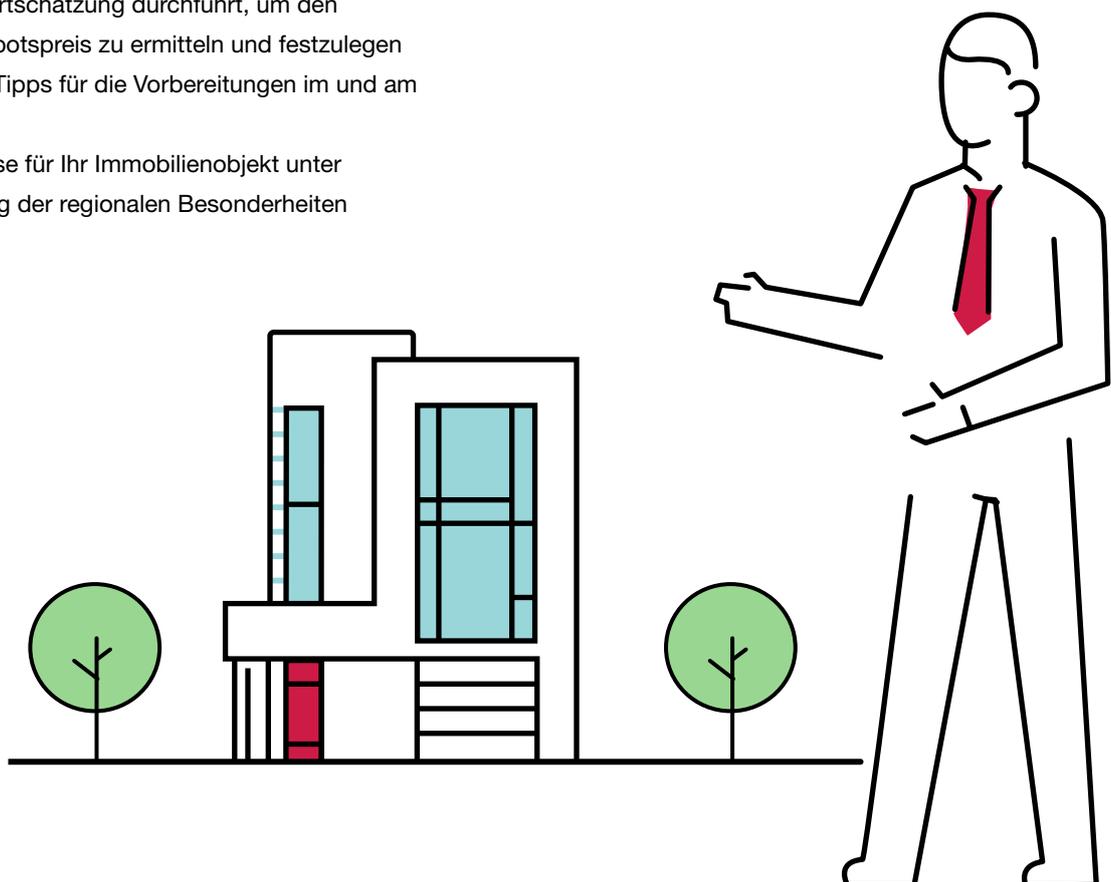
Denn ein fachkundiger und erfahrener Immobilienmakler kann Ihnen vieles erleichtern und zudem sehr objektiv, neutral und emotionslos an den Verkaufsprozess herantreten. Neben dem zeitlichen Aufwand, den er Ihnen abnehmen kann, wird es unter Umständen zudem ein großer Vorteil sein, ihn als Fachmann zu Rate zu ziehen. Darüber hinaus benötigen Sie ihn möglicherweise auch für die Suche nach einer neuen Immobilie zum Erwerb oder einem Mietobjekt. Auch da kann ein seriöses Maklerunternehmen eine große Hilfe sein.

Die Vorteile bei einer Maklerbeauftragung liegen auf der Hand. Denn Sie können in vielerlei Hinsicht davon profitieren, dass der Makler den kompletten Verkaufsprozess übernimmt, indem er:

- ✓ im ersten Schritt mit Ihnen gemeinsam das Verkaufsziel festlegt
- ✓ eine Verkaufswertschätzung durchführt, um den optimalen Angebotspreis zu ermitteln und festzulegen
- ✓ Ihnen hilfreiche Tipps für die Vorbereitungen im und am Haus gibt
- ✓ eine Marktanalyse für Ihr Immobilienobjekt unter Berücksichtigung der regionalen Besonderheiten vornimmt

- ✓ eine umfassende Dokumentation erstellt
- ✓ Dokumente bei Ämtern besorgt, wie zum Beispiel Baupläne, das Baulastenverzeichnis oder Grundbuchauszüge
- ✓ Den gesetzlich vorgeschriebenen Energieausweis erstellt
- ✓ Ihre Immobilie bewirbt und anbietet
- ✓ alle Kaufinteressenten und deren Anfragen betreut
- ✓ für Sie die Besichtigungstermine organisiert und übernimmt
- ✓ eine Vorauswahl bei potenziellen Kaufinteressenten
- ✓ die nötigen Bonitätsprüfungen von Interessenten anstößt
- ✓ die Verkaufsverhandlungen in Ihrem Namen und Interesse führt
- ✓ den Notartermin vorbereitet
- ✓ die Hausübergabe organisiert und durchführt

Ein seriöser Makler wird zudem stets die Unterstützung bei der Kontaktaufnahme zu fachkundigen Dritten anbieten. Das kann eine juristische oder steuerliche Beratung ebenso betreffen, wie einen guten Handwerker oder das passende Umzugsunternehmen.



DIE AUFTEILUNG DES ER-LÖSES BEIM IMMOBILIEN-VERKAUF BEI SCHEIDUNG

Konnte der Immobilienverkauf nach Scheidung erfolgreich abgeschlossen werden teilen sich die ehemaligen Partner oder Eheleute bei Anspruch auf die Hälfte des Vermögens die Summe, nachdem:

- eine eventuell bestehende Immobilienfinanzierung ausgeglichen oder abgelöst wurde
- eine durch die kreditgebende Bank veranschlagte Vorfälligkeitsentschädigung gezahlt wurde

Der erzielte Verkaufserlös für einen Immobilie fließt mit in die Berechnung für den Zugewinn mit ein (§§ 1373ff BGB). Das gilt auch für eingetragene Lebenspartnerschaften.

Trennen sich nichteheliche Lebensgemeinschaften, wird einem der beiden Partner ein Ausgleichsanspruch per Gesetz dann eingeräumt, wenn:

- dieser Partner bei der gemeinsamen Anschaffung des Hauses oder der Eigentumswohnung die größeren finanziellen Mittel bereitstellte
- von beiden Partnern die Absicht verfolgt wurde, mit dem Kauf eines Hauses oder einer Wohnung gemeinsam ein Vermögen anzulegen

Daraus resultiert schlussendlich, dass der Immobilienverkauf bei Paaren einer nichtehelichen Gemeinschaft auf den Vorgaben der Zugewinnngemeinschaft basierend und Erlöse aus diesem Verkauf dementsprechend aufgeteilt werden.

TIPPS FÜR EINEN ENT-SPANNTEN IMMOBILIEN-VERKAUF BEI SCHEIDUNG

Neben der Beauftragung eines Maklers können Sie den Verkauf Ihres Eigenheimes oder Ihrer Eigentumswohnung weitaus entspannter gestalten, wenn Sie sich die nachfolgenden Tipps zu Herzen nehmen:

1. Bringen Sie in Erfahrung, wie Ihr Güterstand geregelt ist. Gerade nach vielen Jahren der Ehe oder des Zusammenlebens kann das mitunter ein wenig in Vergessenheit geraten.
2. Nehmen Sie sich noch einmal Ihren Ehevertrag zur Hand, sofern Sie einen abgeschlossen haben. Dort finden Sie noch einmal alle Fakten rund um die Vermögensaufteilung im Falle einer Scheidung.
3. Haben Sie damals keinen Ehevertrag geschlossen, dann können Sie auch nachträglich noch eine Scheidungsfolgenvereinbarung treffen. Darin wird unter anderem festgehalten, wie der Unterhalt geregelt ist und wie dieser berechnet ist, wie sich der Zugewinnausgleich und der Versorgungsausgleich gestaltet. Zudem können darin auch Fragen bezüglich der ehelichen Immobilie aufgenommen und verankert werden.
4. Lassen Sie möglichst vor Ihrer Entscheidung, die Immobilie zu verkaufen, den aktuellen Verkehrswert ermitteln. Anhand dieser Informationen können Sie weitaus entspannter darüber kommunizieren, ob Sie doch verkaufen oder den Partner lieber auszahlen möchten.
5. Denken Sie auch an mögliche Bausparverträge oder ähnliche Vermögenswerte. Auch hier steckt Vermögen drin, welches im Falle einer Scheidung in diverse Berechnungen und Ausgleichszahlungen einfließt.

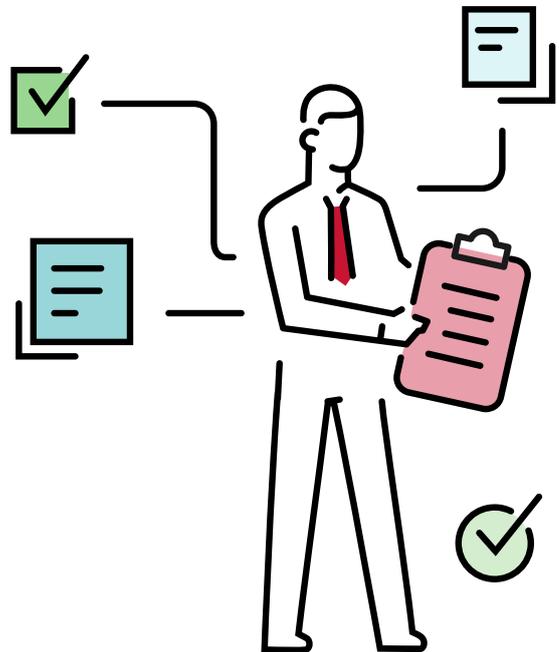
ALTERNATIVEN ZUM IMMOBILIENVERKAUF BEI SCHEIDUNG

Können sich Ehepaare bei der Scheidung nicht darauf einigen, wer das Haus weiter nutzen kann oder ob es verkauft werden soll, gibt es zudem gegebenenfalls die Option einer Realteilung oder einer Überschreibung.

1. Bei einer sogenannten Realteilung wird die Immobilie üblicherweise so aufgeteilt, dass aus einer bisher gemeinsamen Wohneinheit zwei getrennte Wohneinheiten entstehen. Das bedeutet üblicherweise eine größere Umbaumaßnahme. Zudem ist diese Möglichkeit erfahrungsgemäß nur dann umzusetzen, wenn die beiden Eheleute sich im Guten getrennt haben.
2. Eine Überschreibung bringt in der Regel Klarheit. Ausgehend davon, dass beide Ehepartner als Eigentümer im Grundbuch geführt werden, wird nach einer Scheidung das Haus auf denjenigen überschrieben, der im Haus wohnen bleiben will. Häufig ist das sinnvoll, wenn noch gemeinsame Kinder mit im Haus leben und sich nicht auf einen Immobilienverkauf bei Scheidung geeinigt werden können.

Zusätzlich gäbe es auch die Möglichkeit, dass beide Ehepartner ausziehen, das Eigenheim oder die Eigentumswohnung vermieten und sich die Mieteinnahmen teilen. Dann jedoch sollten Sie bedenken, dass in diesem Falle auch beide dafür zuständig sind, wenn es zu Modernisierungs- und Reparaturkosten für die Immobilie kommt, denen Sie als Eigentümer nachkommen müssen. Denn auch diese Kosten werden dann geteilt.

Realteilung, Überschreibung und Vermietung sind generell als Alternativen zum Immobilienverkauf bei Scheidung zu werten. Diese Optionen bestehen also auch dann, wenn Sie sich beispielsweise mit Ihrem Partner einigen können und/oder gemeinsam nach einer anderen Lösung suchen.



FAZIT

Die doch recht emotionsgeladene Situation einer Scheidung oder Trennung ist zum Teil sehr komplex und mit jeder Menge Problemen behaftet. Ist dann noch eine gemeinsam erworbene Immobilie im Spiel, kann es in manchen Fällen zu unschönen Folgen kommen. Entweder wird völlig überstürzt gehandelt oder gerade beim Immobilienverkauf nicht auf alles Wesentliche geachtet. Nicht selten entstehen dadurch finanzielle Verluste.

Doch ein Hausverkauf bei Scheidung ist nicht in jedem Fall eine optimale Lösung. Die einzige ist es jedenfalls keineswegs, denn es besteht manchmal auch die Möglichkeit der Realteilung, der Überschreibung oder der Vermietung. Welche Option für Sie die passende ist, kann Ihnen unter Umständen ein guter Makler erklären. Denn dieser hat selbstverständlich auf diese sehr speziellen Fragen eine Antwort.

Wir von GARANT Immobilien konnten Ihnen in diesem Ratgeber nur den groben Rahmen Ihrer Möglichkeiten aufzeigen, wenn Sie sich für einen Immobilienverkauf bei Scheidung entschieden haben. Gern stehen wir Ihnen aber mit unserer über vierzigjährigen Erfahrung zur Seite und beraten Sie gern und umfassend.

HABEN SIE FRAGEN?

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



 0711 23 955 – 0

 info@garant-immo.de

Alle Angaben dieses Ratgebers basieren auf der Richtigkeit uns erteilter Auskünfte und unterliegen Veränderungen. Der Ratgeber ist und ersetzt keine Rechtsberatung. Daher ist eine Haftung ausgeschlossen.

Haftungsausschluss:

„Die Garant übernimmt keine Gewähr für Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der Informationen, die hier bereitgestellt

wurden. Solange keine Nachweise für ein vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten vorliegen, sind Haftungsansprüche gegen die GARANT, die durch Nutzung oder Nichtnutzung dargestellter Informationen entstanden sind, ausgeschlossen. Sollten Formulierungen des Textes nicht mehr aktuell sein – auch weil diese Formulierungen dem ständigen Wandel durch Gesetzgebung und Rechtsprechung unterliegen – bleiben die restlichen Teile des Ratgebers in ihrer Gültigkeit unberührt. Der Ratgeber ist und ersetzt keine Rechtsberatung.“

IMPRESSUM

Angaben gemäß § 5 TMG:
Garant Immobilien Holding GmbH
Strohberg 8, 70180 Stuttgart

Vertreten durch:
Petra Herzog / Nicole Moser

Kontakt

Telefon 0711 23 955 – 0
Telefax 0711 23 955 – 160
info@garant-immo.de
www.garant-immo.de