



## Checkliste: Immobilienverkauf bei Scheidung

Liebe Immobilienverkäufer,

eine Scheidung ist nicht nur emotional eine Herausforderung. Vieles muss in dieser Situation noch geregelt werden: Was soll mit der gemeinsamen Immobilie geschehen? Wie kann eine Immobilie geteilt werden? Mit welchen Problemen müssen Sie rechnen?

Die gemeinsame Nutzung der Immobilie wirft nicht nur bei der Scheidung selbst, sondern auch während des Trennungsjahres praktische und rechtliche Fragen auf.

Zieht ein Partner aus der gemeinsam genutzten Immobilie aus, hat er Anspruch auf einen Nutzungsausgleich gegen den in der Immobilie verbleibenden Partner.

Auf der anderen Seite sind oft noch zu tilgende Immobilienfinanzierungen nach der Trennung zu bedienen. Daraus können sich wiederum zusätzliche wirtschaftliche Belastungen und gegenseitige Ausgleichsansprüche ergeben.

Wenn sich beide Partner bei der Trennung über deren Endgültigkeit und die spätere Scheidung einig sind, kann es durchaus sinnvoll sein, noch im Trennungsjahr die gemeinsame Immobilie zu verkaufen.

**Bitte beachten Sie:** Beim Verkauf einer sogenannten „Scheidungsimmobilie“ spielen viele individuelle Faktoren hinein. Um diese richtig einschätzen zu können, lassen Sie sich gern von einem unserer Immobilienexperten beraten. Mit über 1.000 Immobilienvermittlungen haben wir Erfahrung und das nötige Fingerspitzengefühl, um den Verkauf auf Ihre Möglichkeiten hin zu prüfen und unterstützen Sie vom Ermitteln des Verkaufswertes Ihrer Immobilie bis hin zu einer Verkaufsabwicklung, mit der beide Parteien glücklich sind.

### ○ Vorbereitung und Planung:

#### Kommunikation mit dem Ex-Partner:

- Stellen Sie sicher, dass beide Parteien mit dem Verkauf der Immobilie einverstanden sind, sofern beide als Eigentümer im Grundbuch eingetragen sind. Können sich beide Partner nicht auf den Verkauf einigen, droht eine Teilungsversteigerung, die sich in der Regel negativ auf den Verkaufserlös auswirkt.
- Vereinbaren Sie die Aufteilung des Verkaufserlöses.



---

### **Rechtliche Beratung:**

- Konsultieren Sie einen Anwalt für Familienrecht und nehmen Sie ein gemeinsames Beratungsgespräch oder eine individuelle Beratung in Anspruch.

### **Finanzielle Übersicht:**

- Klären Sie alle Schulden und Verpflichtungen in Zusammenhang mit der Immobilie.
- Holen Sie sich eine Wertermittlung für Ihre Immobilie ein (gemäß Abschnitt „Ermittlung des Verkehrswertes“).
- Prüfen Sie vor dem Verkauf, ob auf der Immobilie Lasten wie Hypotheken, Grundschulden oder Dienstbarkeiten liegen. Diese sollten vor dem Verkauf getilgt oder im Kaufvertrag berücksichtigt werden.
- Prüfen Sie, ob Ihre Bank eine Vorfälligkeitsentschädigung verlangt, wenn der Kredit vor Ablauf der Zinsbindung zurückgezahlt wird.

### **Hinzuziehen einer neutralen Person für die Verkaufsabwicklung**

- Aus unserer Erfahrung macht es Sinn, dass sich beide Parteien auf eine neutrale Person einigen, die Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie unterstützt und emotional nicht mit der Immobilie verbunden ist.
- Selbst wenn bei der Planung des Verkaufs noch beide Parteien einer Meinung sind, kann sich das während des Verkaufsprozess ändern, da der Verkauf natürlich mit vielen Emotionen verbunden ist. Eine neutrale Person ist daher hilfreich und zu empfehlen.

### **○ Steuerliche Aspekte:**

Beim Verkauf einer Immobilie sind verschiedene steuerliche Aspekte zu beachten, die innerhalb einer bestimmten Frist anfallen können:

- Konsultieren Sie einen Steuerberater, um steuerliche Verpflichtungen zu klären, z. B. Spekulations- oder Kapitalertragssteuern.



## ○ Ermittlung des Verkehrswertes:

- Lassen Sie den Marktwert Ihrer Immobilie von einem Makler oder Gutachter bestimmen, um einen realistischen Verkaufspreis festzulegen.
- Prüfen Sie den Zustand der Immobilie und dokumentieren Sie eventuelle Mängel.
- Optional: Führen Sie Renovierungen oder Verschönerungen an der Immobilie durch, um den Wert der Immobilie zu steigern und einen schnelleren Verkauf zu ermöglichen. Besprechen Sie sich dazu vorab mit einem Experten oder recherchieren Sie den Markt, welche Investitionen wertsteigernd sind und welche nicht - bevor Sie falsch investieren.

## ○ Unterlagen vorbereiten:

### Beim Hausverkauf benötigen Sie:

- Exposé der Immobilie mit allen relevanten Informationen zum Objekt
- Aktueller Grundbuchauszug (nicht älter als 3 Monate) zum Nachweis der Eigentumsverhältnisse
- Bemaßte Grundrisse/Baupläne & Schnittpläne der Immobilie
- Wohn- und Nutzflächenberechnung
- Flur- bzw. Liegenschaftskarte (nicht älter als 6 Monate)
- Energieausweis (Falls nicht vorhanden: Aufstellung der Heiz- und Betriebskosten der letzten 3 Jahre)
- Bei Briefgrundschuld: Grundschuldbrief
- Optional: Mietverträge
- Wartungsheft der Heizungsanlage
- Grundsteuerbescheid
- Bebauungsplan
- Informationen zum Sanierungsgebiet und Denkmalschutz
- Auskunft zu Alt- und Baulasten
- Auflistung bekannter Mängel
- Auflistung der Sanierungsmaßnahmen der letzten 20 Jahre
- Kaufvertrag oder Kaufabsichtserklärung (falls bereits vorhanden)
- Baugenehmigung oder Baupläne bei An- und Ausbauten
- Kostenaufstellung und Finanzierungsplan einschl. Kaufnebenkosten wie Notargebühren
- Bewertungsgutachten – Manchmal erforderlich, um den Marktwert der Immobilie zu bestätigen



## Beim Wohnungsverkauf benötigen Sie:

- Exposé der Immobilie mit allen relevanten Informationen zum Objekt
- Aktueller Grundbuchauszug (nicht älter als 3 Monate) zum Nachweis der Eigentumsverhältnisse
- Bemaßte Grundrisse/Baupläne & Schnittpläne der Immobilie
- Wohn- und Nutzflächenberechnung
- Flur- bzw. Liegenschaftskarte (nicht älter als 6 Monate)
- Energieausweis (Falls nicht vorhanden: Aufstellung der Heiz- und Betriebskosten der letzten 3 Jahre)
- Teilungserklärung
- Aktueller Wirtschaftsplan
- Hausgeldabrechnung
- Protokolle der Eigentümerversammlungen der letzten 3 Jahre
- Aktuelle Instandhaltungsrücklagen
- Aufstellung der getätigten Investitionen
- Grundsteuerbescheid
- Bei Briefgrundschuld: Grundschuldbrief
- Mietvertrag
- Informationen zum Sanierungsgebiet und Denkmalschutz
- Auflistung bekannter Mängel
- Alt- und Baulastenauskunft
- Kaufvertrag oder Kaufabsichtserklärung (falls bereits vorhanden)
- Baugenehmigung oder Baupläne bei Neubauten oder Umbauten
- Kostenaufstellung und Finanzierungsplan einschl. Kaufnebenkosten wie Notargebühren
- Bewertungsgutachten – Manchmal erforderlich, um den Marktwert der Immobilie zu bestätigen

## ○ Verkauf:

- Erarbeiten Sie eine Verkaufsstrategie für die Immobilie (hinsichtlich Preis, Zielgruppe, Vermarktung).
- Betreiben Sie zielgruppenspezifisches Marketing, z. B. mittels Inserate auf Immobilienportalen, Social Media oder die Verteilung von Flyern.
- Vereinbaren Sie Besichtigungstermine mit den Kaufinteressenten und führen sie diese durch.
  - Optional: Qualifizieren Sie die Kaufinteressenten vorab auf ernsthaftes Interesse, indem Sie die Interessenten um Vorlage einer Finanzierungsbestätigung ihrer Bank bitten. So vermeiden Sie den sog. Besichtigungstourismus und sparen wertvolle Zeit.
- Präsentieren Sie Ihre Immobilie attraktiv und optimal, z. B. mit Hilfe von Home Staging. Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck!



- Prüfen Sie alle eingehenden Kaufangebote sorgfältig.
- Prüfen Sie die Wunschkäufer auf Bonität.
- Führen Sie Verhandlungen durch und wählen Sie das für Sie beste Angebot aus.

### ○ **Notartermin:**

- Lassen Sie den Kaufvertrag von einem Notar aufsetzen.
- Prüfen Sie gemeinsam mit dem Notar, dass alle rechtlichen Aspekte abgedeckt sind.
- Vereinbaren Sie einen Notartermin für die Beurkundung des Kaufvertrages.

### ○ **Übergabe:**

- Vereinbaren Sie mit den Käufern einen Termin für die Übergabe der Immobilie.
- Erstellen Sie ein detailliertes Übergabeprotokoll bei der Schlüsselübergabe.
- Organisieren Sie die Abmeldung von Energieversorgern und anderen Dienstleistungen, z. B. Internet.

### ○ **Nach dem Verkauf:**

- Verteilen Sie den Verkaufserlös gemäß der besprochenen Vereinbarung.
- Begleichen Sie eventuell bestehende Schulden und Kosten.
- Prüfen Sie gemeinsam mit Ihrem Steuerberater, ob Sie den Verkauf in Ihrer Steuererklärung angeben müssen. Eventuell müssen Sie durch den Verkauf Steuerzahlungen an das Finanzamt leisten.

### ○ **Emotionalen Abschluss finden:**

- Nehmen Sie sich Zeit, um emotional mit dem Verkauf abzuschließen.
- Holen Sie sich Unterstützung von Freunden oder der Familie, falls erforderlich.



---

**Bitte beachten Sie:** Diese Checkliste stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Verkauf Ihrer Immobilie. Bei eventuellen Fragen zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren!

Buchen Sie ein kostenfreies Beratungsgespräch bei einem unserer Experten unter diesem Link oder rufen Sie uns direkt an unter 0391/ 63 60 45 71.

<https://calendly.com/sorglosmakler/30-min-beratungsgesprach?month=2024-06>

Ihre Sorglosmakler



## ○ Übergabe:

- Vereinbaren Sie mit den Käufern einen Termin für die Übergabe der Immobilie.
- Erstellen Sie ein detailliertes Übergabeprotokoll bei der Schlüsselübergabe.
- Organisieren Sie die Abmeldung von Energieversorgern und anderen Dienstleistungen, z.B. Internet.

## ○ Nach dem Verkauf:

- Verteilen Sie den Verkaufserlös gemäß der besprochenen Vereinbarung.
- Begleichen Sie eventuell bestehende Schulden und Kosten.
- Prüfen Sie gemeinsam mit Ihrem Steuerberater, ob Sie den Verkauf in Ihrer Steuererklärung angeben müssen. Eventuell müssen Sie durch den Verkauf Steuerzahlungen an das Finanzamt leisten.

## ○ Emotionalen Abschluss finden:

- Nehmen Sie sich Zeit, um emotional mit dem Verkauf abzuschließen.
- Holen Sie sich Unterstützung von Freunden oder der Familie, falls erforderlich.

**Bitte beachten Sie:** Diese Checkliste stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Verkauf Ihrer Immobilie. Bei eventuellen Fragen zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren!

Buchen Sie ein kostenfreies Beratungsgespräch bei einem unserer Experten unter diesem Link oder rufen Sie uns direkt an unter 0391/ 63 60 45 71.

<https://calendly.com/sorglosmakler/30-min-beratungsgesprach?month=2024-06>

Ihre Sorglosmakler