

2. Checkliste für Verkäufer

a. Prüfung von steuerlichen Fragen

Teilweise macht es Sinn, noch einige Zeit in der Wohnung/Haus zu bleiben und zu einem späteren Zeitpunkt (erst) zu verkaufen, weil dadurch eine Steuerbefreiung erwirkt werden kann. Beispiel: Jemand wohnt 4 Jahre und 10 Monate im Haus und will es jetzt verkaufen. Verkauft er sofort, zahlt er unter Umständen 30% auf Basis des Gewinns (Unterschied zwischen damaligem Kaufpreis und jetzigem Verkaufspreis). Einfaches Rechenbeispiel: Damaliger Ankaufspreis EUR 300 000, jetzige Verkaufspreis EUR 420 000, ergibt Gewinn EUR 120.000, davon 30 % sind EUR 40.000 an Steuern. Verkauft er erst nach 5 Jahren und einem Tag, ist der Verkauf komplett steuerfrei, Verkäufer erspart sich also EUR 40.000 an Steuern.

b. Auflistung von Inventar

Was soll nach dem Verkauf noch im Kaufobjekt verbleiben (teilweise hat der Verkäufer ein Interesse, so viel wie möglich noch auf der Liegenschaft zu belassen, um sich teure Übersiedlungskosten/Entsorgungskosten zu sparen). Gleichzeitig aber natürlich auch eine Auflistung von jenem Inventar, das der Verkäufer mitnehmen kann, also nicht kaufgegenständlich ist.

c. Überlegung, ob Makler beauftragt werden soll

Beim Privatverkauf (ohne Makler) machen Verkäufer teilweise den Fehler, den Kaufpreis viel zu hoch anzusetzen mit dem Gedanken, dann immer noch schrittweise nachgeben zu können. Das ist ein großer Fehler! Das Um und Auf ist es, von vornherein den richtigen Preis, also den Marktpreis zu finden. Hier ist der Makler Spezialist. Wenn der Verkehrswert eines Hauses EUR 400.000 beträgt, der Verkäufer aber mit EUR 520.000 in den Markt geht, so findet sich kein Käufer, weil die maßgeblichen Marktteilnehmer die Preise und auch das Angebot kennen und auch laufend sondieren. Nun muss der Verkäufer den Kaufpreis reduzieren auf bspw EUR 450.000. Es findet sich immer noch keiner, weil der Verkaufspreis im Verhältnis zu Marktpreis immer noch EUR 50.000 zu hoch ist. Der Verkäufer reduziert nun auf 400 000. Was passiert? Die maßgeblichen Marktteilnehmer sehen und wissen, dass der Verkäufer jetzt bereits dreimal reduziert hat und sagen: „Er hat dreimal reduziert, jetzt reduziert er auch noch ein 4. und 5. Mal.“ Also obwohl jetzt der Verkaufspreis dem Marktpreis entspricht, findet sich kein Käufer, weil jeder noch abwartet und zwar auf eine weitere Preisreduktion. Das kann dann teilweise so weit gehen, dass der Verkäufer schlussendlich nur mehr EUR 340.000 erhält (obwohl der Marktpreis EUR 400.000 wäre). Genau dieses Beispiel habe ich in meiner Praxis mit genau diesen Zahlen erlebt. Hätte der Verkäufer von vornherein (über den Makler) gleich den richtigen, marktüblichen Kaufpreis angesetzt, wäre das Objekt relativ rasch um EUR 400.000 verkauft worden.

Dabei handelt es sich lediglich um einen kleinen! Auszug von Überlegungen. Solche und weitere Abklärungen sind unbedingt mit einer auf Vertragsrecht spezialisierten Kanzlei zu tätigen und es empfiehlt sich hier jedenfalls, eine Kanzlei mit umfangreicher Erfahrung im Vertragsrecht zu konsultieren.