

The background of the entire page is a close-up photograph of several small, brown paper house models. These models are cut out from a sheet of paper that has some faint, illegible text on it. The houses are arranged on a surface, and the lighting creates soft shadows. The overall tone is professional and focused on real estate.

# Ratgeber Immobilienverkauf München inklusive Immobilienmarktbericht 2018

---

Mit zahlreichen Tipps und Checklisten rund um das Thema Immobilienverkauf  
Jetzt unverbindliche Verkaufsberatung unter Telefon 089 / 13 13 20

# Inhalt

<b>Einige Infos vorab</b>	<b>3</b>
<b>Immobilienverkauf mit oder ohne Mieter</b>	<b>4</b>
<b>Kann man mit bestehendem Darlehen verkaufen?</b>	<b>6</b>
<b>Jetzt verkaufen oder lieber noch warten?</b>	<b>8</b>
<b>Steuern zahlen beim Immobilienverkauf</b>	<b>10</b>
<b>Wann ist der Kaufpreis zur Zahlung fällig?</b>	<b>11</b>
<b>Unterlagencheckliste Immobilienverkauf</b>	<b>13</b>
<b>Höhe der Maklerprovision beim Immobilienverkauf</b>	<b>15</b>
<b>Wie geht das eigentlich mit dem Immobilienverkauf?</b>	<b>17</b>
<b>Immobilienmarktbericht München 2018</b>	<b>21</b>
<b>Fischer Immobilien: Rainer Fischer stellt das Maklerbüro vor</b>	<b>24</b>
<b>Wie es weitergeht</b>	<b>24</b>

## Einige Infos vorab

Diesen Ratgeber habe ich aus 25 Jahre Erfahrung im Immobilienverkauf geschrieben. Er ist kein theoretisches Gebilde und befasst sich daher mit genau den Punkten, die von meinen Kunden immer wieder im Vorfeld oder während des Verkaufs angesprochen wurden.

- ➔ Kann ich dem Mieter kündigen um besser verkaufen zu können?
- ➔ Wie sind aktuell die Immobilienpreise?
- ➔ Muss ich Spekulationssteuer zahlen beim Verkauf?
- ➔ Kann ich beim Verkauf eine Anzahlung bekommen?
- ➔ Wie genau ist der Ablauf?
- ➔ usw.

Da es beim Immobilienverkauf im Raum München um viel Geld geht und ein solches Unterfangen auch Nerven kosten kann, stelle ich am Ende dieser Broschüre auch mein Büro vor und zeige Ihnen einige Referenzen. Vielleicht ist mein Maklerbüro ja genau das richtige für Ihren Immobilienverkauf. Mich würde es freuen.

Viel Spaß beim Lesen



Ihr Rainer Fischer  
Immobilienmakler seit 25 Jahren

# Immobilienverkauf mit oder ohne Mieter

Beim Immobilienverkauf stellt sich zum einen die Frage, ob es finanziell von Nachteil ist mit Mieter zu verkaufen und zum anderen, ob ich als Eigentümer beim Verkauf überhaupt kündigen darf.

## INTERVIEW MIT MANFRED A. BINDER, RECHTSANWALT AUS MÜNCHEN

### **Kann man einem Mieter kündigen, wenn man seine Wohnung oder sein Haus verkaufen möchte?**

**RA Manfred A. Binder:** Hier gilt der Grundsatz „Kauf bricht nicht Miete“, das heißt grundsätzlich ist ein Verkauf des Mietobjekts kein Grund, der den Verkäufer zu einer Kündigung berechtigt. Nach allgemeinen Regeln kann ein Vermieter seinem Mieter nur kündigen, wenn er ein berechtigtes Interesse an der Beendigung des Mietverhältnisses hat.

Ein solches berechtigtes Interesse liegt insbesondere dann vor, wenn der Mieter vertragliche Pflichten erheblich verletzt, wenn er einen Eigenbedarf nachweisen kann oder wenn der Vermieter die Immobilie anderweitig wirtschaftlich verwerten will. Im Falle des Immobilienverkaufs käme – soweit keine weiteren Gründe hinzutreten – allenfalls eine Kündigung wegen anderweitiger wirtschaftlicher Verwertung in Betracht. Allerdings reicht hierfür die ernsthafte Verkaufsabsicht allein nicht aus. Hinzutreten muss daneben die Angemessenheit der Verwertung nach den Gesamtumständen, das Entgegenstehen des Bestandes des Mietverhältnisses der Verwertung und der Eintritt erheblicher Nachteile im Falle der Hinderung der Verwertung.

Während die ersten zwei Voraussetzungen, nämlich die Verkaufsabsicht und die Angemessenheit der Verwertung, „relativ leicht“ zu erfüllen sind, stellen die zwei letztgenannten Voraussetzungen den Vermieter vor einige Probleme. Zunächst muss der Bestand des Mietverhältnisses den geplanten Verkauf hindern. Eine Erschwerung der Verwertung reicht

hierfür nicht aus. Von einer Hinderung wird bei einem geplanten Immobilienverkauf in vermieteten Zustand grundsätzlich dann ausgegangen, wenn der Vermieter die Immobilie nicht oder nur zu wirtschaftlich unzumutbaren Bedingungen verkaufen kann. Der zugleich geforderte erhebliche Nachteil kann dabei wirtschaftlicher oder persönlicher Natur sein.

Problematisch ist hier, dass der Vermieter die Darlegungs- und Beweislast für das Vorliegen der Voraussetzungen hat. Er muss sich daher bereits vor Kündigungsausspruch z. B. um den Verkauf bemühen und dabei die Unverkäuflichkeit bzw. die Unwirtschaftlichkeit des Verkaufs der vermieteten Wohnung feststellen. Erst wenn er dies belegen kann, könnte er eine Kündigung aussprechen. Diese Kündigungsmöglichkeit ist daher aufgrund ihrer hohen Anforderungen eher theoretischer Natur. Die Kündigung wegen anderweitiger wirtschaftlicher Verwertung sollte nur nach ausführlicher rechtlicher Beratung ausgesprochen werden.

### **Wie sieht es mit einer Eigenbedarfskündigung aus?**

**RA Manfred A. Binder:** Voraussetzung der Eigenbedarfskündigung ist, dass der Vermieter die Räume für sich, die zu seinem Haushalt gehörenden Personen oder seinen Familienangehörigen benötigt. Als Haushaltsangehörige kommen alle Personen in Frage, die seit längerer Zeit auf Dauer mit dem Vermieter in Hausgemeinschaft leben, also auch Pfleger oder Haushaltshelfer. Privilegierte Familienangehörige sind grundsätzlich der Ehegatte, die Verwandten und Verschwägerten in gerader

Linie (also Eltern, Großeltern, Kinder, Enkel usw.), die Verwandten in der Seitenlinie bis zum dritten Grad (Geschwister, Nichten und Neffen usw.) und die Verschwägerten in der Seitenlinie bis zum zweiten Grad (Schwiegereltern, Schwager). Sind Personen mit dem Vermieter nur weitläufig verwandt oder verschwägert, dann kommt es darauf an, ob zwischen dem Vermieter und dem Angehörigen ein besonders enger Kontakt besteht. Darüber hinaus bedarf die Eigenbedarfskündigung einer Nutzungs- bzw. Überlassungsabsicht des Vermieters, d. h., dass der Vermieter die ernsthafte Absicht hat, die Räume selbst als Wohnung zu nutzen oder diese einem Hausstands- oder Familienangehörigen zu überlassen. Wichtig ist hier, dass der Nutzungs- und Überlassungswille bereits vor dem Ausspruch der Kündigung vorhanden sein muss. Dieser muss nach der Rechtsprechung des BGH auch mindestens bis zum Ablauf der Kündigungsfrist bestehen. Weitere Voraussetzung für die Eigenbedarfskündigung ist das Nutzungs- oder Überlassungsinteresse. Der Vermieter muss vernünftige, nachvollziehbare Gründe für die Inanspruchnahme des Wohnraums für sich oder eine begünstigte Person haben. Daran fehlt es z. B., wenn dem Vermieter eine andere freistehende Wohnung zur Verfügung steht, durch die sein Bedarf gedeckt werden kann.

### **Sind sogenannte Mietaufhebungsvereinbarungen rechtlich haltbar?**

(Anmerkung: Dies ist eine schriftliche Vereinbarung, welche Mieter und Eigentümer schließen können um die Bedingungen eines Auszugs zu regeln. Der Mieter bekommt hier vielleicht einen Umzugszuschuss oder der Vermieter verzichtet auch Renovierungen, die der Mieter vielleicht zu erbringen hätte.)

**RA Manfred A. Binder:** Das deutsche Recht sieht den Grundsatz der Vertragsfreiheit vor. Daher können Mietverhältnisse jederzeit im Wege der Vereinbarung aufgehoben werden. Voraussetzung ist lediglich, dass sich Mieter und Vermieter über die Beendigung des Mietverhältnisses einig sind. Einschränkungen erlebt

die Vertragsfreiheit u.a. in Fällen der Sittenwidrigkeit, des Rechtsmissbrauchs oder wenn Zwang auf den Mieter ausgeübt wurde.

### **Können Mieterhöhungen (erfolgreich oder gescheitert) kurz vor einer Eigenbedarfskündigung sich negativ auswirken?**

**RA Manfred A. Binder:** Das Mieterhöhungsbegehren und die Eigenbedarfskündigung sind voneinander unabhängig. Soweit die Voraussetzungen für eine Eigenbedarfskündigung vorliegen, ist diese rechtlich wirksam. Etwas anderes ergibt sich jedoch, wenn die „Eigenbedarfskündigung“ dadurch motiviert wäre, dass die zuvor erklärte Mieterhöhung nicht rechtswirksam war. Dann aber lägen bereits die Kündigungsvoraussetzungen nicht vor.

### **Wie lange muss ich nach Eigenbedarfskündigung mindestens selbst in der Wohnung oder dem Haus leben?**

**RA Manfred A. Binder:** Entscheidend für die Eigenbedarfskündigung ist der Nutzungs- bzw. Überlassungswille. Wie oben schon erwähnt muss dieser bis zum Ablauf der Kündigungsfrist bestehen. Das bedeutet, dass der Vermieter selbst oder die begünstigte Person nach Ablauf der Frist nicht unbedingt in die Wohnung oder Haus einziehen muss. Der Wille könnte ja nach Fristende weggefallen sein. Im Streitfall muss jedoch der Vermieter plausibel und substantiviert darlegen, aus welchem Grund der mit der Kündigung vorgebrachte Eigenbedarf, nachträglich entfallen sein soll. Gelingt ihm das nicht, so wird davon auszugehen sein, dass der Eigenbedarf nur vorgeschoben war mit der Konsequenz, dass der Mieter ggf. Anspruch auf Schadensersatz gegenüber dem Vermieter geltend machen kann. Gleichermaßen verhält es sich, wenn der Vermieter wegen Eigenbedarf einzieht, aber nach kurzer Zeit – ohne plausiblen Grund – wieder auszieht. Auch in diesem Fall wird von einem vorgeschobenen Eigenbedarf auszugehen sein.

# Kann man mit bestehendem Darlehen verkaufen?

Ein nicht geringer Teil, der zum Verkauf stehenden Häuser, Wohnungen und Immobilien hat noch einen Kredit, der noch nicht vollständig getilgt ist. Was ist hier zu tun bzw. zu beachten?

## Grundschuldeintrag und Immobilienkredit

Wird eine Immobilie erworben und finanziert, sichert sich die finanzierende Bank durch eine **Eintragung im Grundbuch** des Hauses oder der Eigentumswohnung ab und schließt mit dem zukünftigen Eigentümer einen Darlehensvertrag. Im Darlehensvertrag sind unter anderem Laufzeit, Zinssatz und Zinsfestschreibung geregelt. Das heißt, dass der sogenannte **Grundschuldeintrag** der Bank und das Darlehen zwei Paar Stiefel sind. Im Grundbuchauszug können beispielsweise € 300.000 stehen, während das Darlehen gar nicht mehr existiert. Der Grundschuldeintrag löscht sich nicht automatisch, sondern nur, wenn der Eigentümer einen Notar aufsucht und dies beantragt. Da dies mit Gebühren verbunden ist und auch weil man diese Grundschuld jederzeit wieder durch ein neues Darlehen (zum Beispiel zum Kauf eines Wintergartens) belasten könnte, löscht man diese Grundschuld häufig nicht, auch wenn das Darlehen abgezahlt ist.

## Immobilienverkauf, Notartermin und Löschung der Grundschuld

Steht jedoch eines Tages ein Verkauf der Immobilie an, stellt sich die Frage, was zu tun ist. Für den Fall, dass das Darlehen bezahlt, aber die Grundschuld noch eingetragen ist, leitet man idealerweise die Darlehensinformationen (Bank mit Adresse, Darlehensnummer, Ansprechpartner) an das beauftragte Notariat weiter. Das Notariat holt dann nach der Beurkundung (der Unterzeichnung des Vertrages) die sogenannte **Löschungsbewilligung** von der Bank ein und die Grundschuld wird im Zuge des Verkaufs gelöscht. Natürlich kann man selbst im Vorfeld des Notartermins dies selbst erledigen, also die Bank kontaktieren, um die Verkaufsabwicklung zu beschleunigen. Meistens tut dies jedoch das Notariat.

Ist das Darlehen noch belastet, dann lautet die Frage, wie hoch die sogenannte **Vorfälligkeitsentschädigung** ist? Die Finanzierungsbank hat dem Immobilienbesitzer für eine bestimmte Zeit einen festen Zins zugesagt und möchte bei vorzeitiger Aufhebung des Vertrages eine Vorfälligkeitsentschädigung haben, also einen bestimmten Ausgleichsbetrag. Diese Summe richtet sich nach Darlehenshöhe, Laufzeit, abgeschlossener Zinssatz und aktueller Zinssatz. Im Internet gibt es verschiedene Rechner, um sich selbst einen Überblick über die „Strafe“ zu machen. Ich persönlich verwende aktuell den Vorfälligkeitsrechner [www.drklein.de](http://www.drklein.de) von Dr. Klein.

Sie müssen also diese Vorfälligkeitsentschädigung als Ausgabe in ihren Verkauf mit einkalkulieren. Hier läuft es dann ähnlich wie zuvor geschildert: Sie geben die Daten an das Notariat. Nach dem Verkaufstermin fragt der Notar die Bank hinsichtlich des offenen Betrages an. Der Käufer bekommt dann die Mitteilung, welchen Betrag er an die Finanzierungsbank für die Kreditablösung bezahlen muss und welche Summe auf welches Konto dem

Verkäufer/Eigentümer direkt zur Verfügung gestellt wird. Natürlich kann man hier als Eigentümer keine Löschungsbewilligung selbst einholen, weil die Grundschuld ja nur unter Auflagen (Ablösung des Darlehens) gelöscht werden kann.

### **Kreditübernahme durch den Käufer**

Ganz generell ist es möglich, dass der Käufer den Kredit übernimmt, soweit die Bonität, also die Kreditwürdigkeit passt. In der Praxis wird dies jedoch selten durchgeführt, da der Käufer in der Regel einen anderen Betrag benötigt und auch eine andere Bank hat. Vielleicht wird dies wieder interessant, wenn die Zinssätze steigen. Aktuell werden bei fast allen Fällen die alten Kredite abgelöst, die alten Grundschulden gelöscht, neue Grundschulden bestellt und neue Darlehensverträge abgeschlossen.

### **Schwierigkeiten beim Hausverkauf mit Kredit**

Schwierigkeiten können eigentlich nur dann auftreten, wenn das Darlehen plus die Vorfälligkeitsentschädigung zusammen größer als der Verkaufspreis ist. Dann muss der Verkäufer natürlich vor dem Verkauf mit seiner Bank sprechen.

### **Zusammenfassung**

Man kann also sagen, dass ein Hausverkauf trotz Kredit möglich ist. Dies gilt genauso für eine Eigentumswohnung oder sonstige Immobilien. Man sollte sich aber immer schon vorher die Vorfälligkeitsentschädigung ausrechnen lassen, um danach keine böse Überraschung zu erleben.

# Jetzt verkaufen oder lieber noch warten?

Diese Frage beschäftigt viele Immobilieneigentümer, die sich mit dem Gedanken eines eventuellen Verkaufs beschäftigen. Mache ich einen Fehler, wenn ich den Verkauf jetzt nicht durchführe?

Vorab – die meisten Immobilienverkäufe werden hauptsächlich aus persönlichen Gründen und nicht aus Gründen der reinen Gewinnerzielung (wirtschaftliche Gründe) durchgeführt.

## Gründe für einen Immobilienverkauf können bspw. sein:

- ➔ Der Mieter zieht aus und man will nicht mehr vermieten.
- ➔ Drei Personen haben zusammen ein Grundstück geerbt und möchten das Erbe aufteilen.
- ➔ Die eigengenutzte Immobilie wird zu groß oder zu klein oder man möchte etwas Neueres.
- ➔ Man möchte im Alter nicht sparen müssen.
- ➔ Man will den Kindern etwas zukommen lassen, damit diese selbst etwas kaufen können usw.

Wie man sehen kann sind hier einige Verkaufsgründe dabei, bei denen es völlig sinnvoll oder auch notwendig ist eine Immobilie zu verkaufen, wie z. B. den Kindern etwas Geld zukommen zu lassen für den Eigenkauf. Aber wie ist es, wenn man wirklich frei entscheiden kann?

## SZENARIO

Vermutlich ist es am Einfachsten die Frage „... lieber warten?“ anhand eines möglichen Szenario zu betrachten. Dies könnte beim Treffen der Entscheidung behilflich sein.

**Annahme:** Herr Walter steht mit 63 Jahren kurz davor in Rente zu gehen. Der Mieter der Wohnung der Familie Walter ist ausgezogen, er hat zusammen mit seiner Frau ein Eigenheim indem sie selbst wohnen und er überlegt sich, den Stress der Vermietung durch Verkauf abzulegen. Aber, soll er es jetzt tun oder noch einmal für 5 Jahre mit Zeitmietvertrag vermieten?

## Für den Jetztverkauf spricht:

- ➔ Zeitmietverträge in dieser Form sind kaum noch möglich. Heißt, Herr Walter weiß nicht ob er in 5 Jahren ohne Mieter verkaufen kann oder mit Mieter verkaufen muss, was normalerweise einen niedrigeren Verkaufspreis bedeutet.
- ➔ Aktuell sind die Zinssätze für Käufer noch niedrig. Dies ist einer der Gründe für die so hohen Verkaufspreise.



- ➔ Er kann die Sache nach dem Verkauf als abgeschlossen betrachten und hat einen Klotz weniger am Bein.
- ➔ Aus meiner Erfahrung wird Herr Walter bei Vermietung spätestens nach 2 Jahren wieder anfangen sich mit dem Verkauf zu beschäftigen, denn irgendetwas hat ihn schon zuvor auf diese Idee gebracht und der Gedanke wird höchstwahrscheinlich bald wieder aufkeimen. Ausnahme: Er vermietet, hat eine tolle Miete und einen tollen Mieter.

### ➔ **Gegen den Jetztverkauf könnte sprechen:**

- ➔ Die Mieteinnahme ist besser als der Zinssatz bei der Bank.
- ➔ Immobilienvermögen fühlt sich für viele sicherer an als Barvermögen und könnte es im Falle von extremen wirtschaftlichen Bedingungen auch sein.
- ➔ Die Miethöhe deckt genau den monatlichen Betrag ab, der ihm in seiner Rente fehlt und es gibt keinen Grund für extra Geld auf dem Konto.

Konnten Sie aufgrund der vorliegenden Für und Wider Faktoren eine Entscheidung fällen? Falls ja, gut.

Falls nein, hier mein Verdacht warum: Sie möchten einerseits nicht mehr vermieten, also den gefühlten Klotz am Bein los haben, andererseits aber auch nicht das Bargeld auf der Bank liegen haben? Mein Tipp für diesen Fall. Beschaffen Sie sich einen Termin beim Makler Ihres Vertrauens und lassen Sie sich den möglichen Verkaufspreis kalkulieren. Es könnte sein, dass der Preis so interessant oder uninteressant ist, dass dies die Situation löst. Falls nicht: Im Zweifelsfall, wenn die Immobilie gut ist (gut liegt und gute Mieter anzieht) behalten.

# Steuern zahlen beim Immobilienverkauf

Wann wird beim Hausverkauf eine Spekulationssteuer für Immobilien fällig und wann nicht? Wenn Sie Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung in München verkaufen möchten, könnte es für Sie interessant sein, wieviel Spekulationssteuer Sie beim Hausverkauf zu zahlen haben oder ob Ihnen der „Gewinn“ steuerfrei zur Verfügung steht.

**Im Einkommenssteuergesetz gibt es den § 23, der generell in zwei Gruppen unterteilt:**

1. Das zum Verkauf stehende Haus wurde vollständig selbst genutzt. In diesem Fall fällt beim Hausverkauf **keine Spekulationssteuer** an, wenn der Eigentümer im Jahr des Verkaufs plus in den beiden Jahren davor ausschließlich selbst im Haus gewohnt hat.
2. Das Haus war vermietet. Hier liegt die **Spekulationsfrist bei zehn Jahren**, welche normalerweise ab Kaufdatum beginnt. Verkaufen Sie zum Beispiel nach acht Jahren, dann müssen Sie den Überschuss versteuern, wobei aus steuerlicher Sicht die bereits von Ihnen geltend gemachte steuerliche Abschreibung (AfA) zu Ihren Ungunsten berücksichtigt wird und somit also ergänzend zu versteuern ist. Falls Sie also einen „Überschuss“ von beispielsweise € 100.000 erzielen und einen Spitzensteuersatz von 28 % haben, bedient sich der Staat an Ihrem Vermögen in Höhe von € 28.000 (sogenannte Spekulationssteuern).

 **Sie haben jetzt zwei Möglichkeiten:**

1. Der **Überschuss ist so groß**, dass Sie trotz Steuerlast noch zufrieden sind oder
2. Die **Steuerlast ist so hoch**, dass es besser ist die zwei Jahre noch zu warten, um dem Fiskus das Geld nicht unnötig nachzutragen und die Immobilie dann erst verkaufen.

Sie sollten generell bei Steuerfragen immer Ihren Steuerberater kontaktieren, da ich im Rahmen dieser kurzen Tipps nur diese Themen ansprechen kann, die auch dem Wandel unterworfen sind. Fragen Sie ihn auch, falls Sie in den letzten Jahren bereits zwei oder drei Immobilien verkauft haben und noch ein Haus verkaufen möchten. Es gibt hier die sogenannte Drei-Objektgrenze und das Risiko als Privatperson vom Finanzamt als gewerblicher Grundstückshändler eingestuft zu werden.

Also, wie schon oben angesprochen, wenn nicht alles absolut klar ist, **fragen Sie Ihren Steuerberater**. Wenn Sie Ihr Einfamilienhaus verkaufen, indem Sie schon viele Jahre wohnen, dann ist das alles im Normalfall kein Problem und Sie haben gewöhnlich keine Spekulationssteuer auf Immobilien zu befürchten.

# Wann ist der Kaufpreis zur Zahlung fällig?

Beim Immobilienverkauf im Raum München gibt es gewöhnlich die folgenden Voraussetzungen, die erfüllt sein müssen, bevor der Kaufpreis zur Zahlung fällig wird.

- ➔ Der notarielle Kaufvertrag muss **rechtsgültig** geschlossen sein.
- ➔ Der zukünftige Eigentümer wurde im Grundbuch vorgemerkt (sogenannte „**Auflassungsvormerkung**“). Dies dauert gewöhnlich 2 Wochen, gerechnet ab der Unterzeichnung des Notarvertrages.
- ➔ Bedingt: Falls, bei einer Eigentumswohnung, im Grundbuch eine **Verwalterzustimmung** eingetragen ist, muss dieser auch noch notariell zustimmen. Das Notariat, welches den Verkauf vollzieht, schreibt den Verwalter nach Vertragsunterzeichnung von Käufer und Verkäufer an und lässt dem Verwalter eine Abschrift zukommen. Der Hausverwalter stimmt dann normalerweise bei einem Notariat seiner Wahl diesem Verkauf zu.
- ➔ Sollten vom Voreigentümer noch **Grundsulden** eingetragen sein, so müssen diese gelöscht werden. Je nachdem, ob diese belastet sind oder nicht, fließt dann ein Teil des Kaufpreises unter Umständen zu den Finanzierungsbanken, die damit dann die Löschung erklären können. Natürlich kann eine Grundschuld auch unbelastet sein.
- ➔ Falls der Käufer die Immobilie „leer“ zum Selbstbezug gekauft hat, ist häufig auch die **Räumung** Fälligkeitsvoraussetzung (wenn nicht zum Zeitpunkt des Notartermines schon frei).

## Wie sieht es beim Wohnungsverkauf denn generell mit einer Anzahlung aus?

Früher war es häufig üblich, dass beim Wohnungsverkauf zeitnah mit der Einigung, also bereits unmittelbar nach dem Kaufvertrag oder manchmal sogar davor, Geld floss. Es wurde nicht so sehr darüber nachgedacht, welche Folgen dies eigentlich beinhaltete. „Man hatte sich ja schließlich geeinigt und der Vertrag war zumeist unterschrieben.“ Ganz allgemein gibt es **zwei Arten von Anzahlungen**, eine vor Notartermin und eine danach. Die vor dem Notartermin macht wenig Sinn, da erst mit Kaufvertrag das Geschäft zustande kommt.


Eine Anzahlung beim Verkauf nach dem Notartermin kann aber tatsächlich in einigen Situationen Sinn machen. Hier einige Beispiele, wobei man sich in jedem Einzelfall rechtlich selbst informieren sollte:

### SITUATION A: VOM VERKÄUFER BEWOHNTE IMMOBILIE

Der Verkäufer einer Wohnung in München wohnt noch mehrere Monate in der Wohnung, der Kaufpreis wird erst mit Räumung fällig. **Mögliche Herangehensweise:** Der Käufer zahlt nach Auflassungsvormerkung eine Anzahlung von zum Beispiel 20% des Kaufpreises. Vorteil für den Immobilienverkäufer: Er hat Geld zur Verfügung, um daraus den Umzug und weitere Kosten, die mit dem Auszug verbunden sind, zu begleichen.

## SITUATION B: UNBEWOHNTE IMMOBILIE

Die Eigentumswohnung in München steht leer, der Käufer möchte gleich nach dem Notartermin mit der Renovierung beginnen und nicht erst bis zur Übergabe in z. B. 5 Wochen warten. **Mögliche Herangehensweise:** Der Käufer überweist nach dem Notartermin eine Anzahlung und erhält in Gegenleistung einen der Schlüssel und die Genehmigung zum Renovieren, aber nicht zum Wohnen.

 **Achtung:** Weder der Notar, noch der Immobilienmakler werden Ihnen dazu raten, weil Sie damit das Prinzip Zug-um-Zug verlassen und damit gehen bestimmte rechtliche Absicherungen verloren, die man beim Einhalten der Routine hätte. Es wird häufiger gemacht, aber natürlich sozusagen auf eigene Gefahr. Das müssen Sie also selbst entscheiden.

## SITUATION C: VERKÄUFER BEWOHNTE IMMOBILIE, 50 % ANZAHLUNG

Der Verkäufer einer Wohnung in München benötigt 50 % des Kaufpreises, um eine andere Immobilie, z. B. eine Wohnung in Germering zu erwerben, zieht aber erst später aus. Dies ist dann ähnlich zu Beispiel A. Für den Käufer stellt es immer ein **gewisses Risiko** dar, **höhere Anzahlungen zu leisten**, weil er damit sein „Druckmittel“ (den Kaufpreis) zum Auszug verliert. Ein mögliches Worst Case-Szenario wäre hier, dass z. B. ein verheiratetes Ehepaar (die Verkäufer) sich zerstreiten und einer von beiden auszieht, der andere (vielleicht noch mit kleinem Kind) nicht auszieht und der Käufer muss sich sein Recht auf Bezug erstreiten. Bei meinen 1.000 Verkäufen habe ich dies einmal erlebt.

Sicher kann es noch weitere Situationen geben, in denen eine Anzahlung beim Wohnungsverkauf in München nach Notartermin sinnvoll ist. Die oben dargestellten Fälle kommen jedoch häufiger vor. Im Zweifelsfall sollte man sich rechtlichen Rat einholen.

# Unterlagencheckliste Immobilienverkauf

Welche Unterlagen muss ich vor dem Immobilienverkauf zusammenstellen und ggfs. aufbereiten? Je nachdem welche Art von Immobilie verkauft wird, sind andere „Papiere“ von Nöten. Hier sind drei Checklisten für die Bereiche Eigentumswohnung, Haus und Grundstücke.

## Checkliste Wohnungsverkauf

- Grundrissplan
- Teilungserklärung mit allen Nachträgen
- Grundbuchauszug
- Nebenkostenübersicht, monatlich
- Protokolle der Eigentümerversammlungen aus den letzten 3 Jahren
- Kopie Brandversicherungsurkunde
- Letzte Wohngeldabrechnung mit Rücklagenübersicht
- Aktueller Wirtschaftsplan
- Baubeschreibung (falls vorhanden),
- Energieausweis
- Wenn vermietet: Kopie Mietvertrag
- Wenn Erbpachtimmobilie: Kopie Erbbaurechtsvertrag mit allen Nachträgen

## Checkliste Grundstücksverkauf

- Lageplan
- Grundbuchauszug
- Altlastenauskunft
- Erkundung bei der Baubehörde hinsichtlich Bebaubarkeit (am besten durch den Makler)

## Checkliste Hausverkauf

- Grundrisspläne und Querschnitte
- Lageplan
- Grundbuchauszug
- Nebenkostenbericht monatlich
- Kopie Brandversicherungsurkunde
- Eine Liste, die die letzten Renovierungen aufzeigt
- Baubeschreibung (falls vorhanden)
- Energieausweis (evtl. erstellen lassen)
- Wenn vermietet: Kopie Mietvertrag
- Wenn Erbpachtimmobilie: Kopie Erbbaurechtsvertrag mit allen Nachträgen

## Zusatzcheckliste Erbpachtobjekte

- Wie hoch kann die Immobilie vom Käufer beliehen werden?
- Wie lang ist die Laufzeit?
- Wie hoch ist die Entschädigung bei Zeitablauf?
- Soll der notarielle Kaufvertrag vor der Beurkundung zum Erbbaurechtsgeber? (z. B. Stadt München)

# Höhe der Maklerprovision beim Immobilienverkauf

Die entscheidenden Fragen und Themen sind:

- ➔ Was bedeutet das Bestellerprinzip?
- ➔ Wie hoch ist normalerweise die Maklerprovision und wer bezahlt?
- ➔ Wann ist die Maklerprovision zur Zahlung fällig?
- ➔ Welcher Makler ist sein Geld wert? Eine Checkliste.

## Was bedeutet das Bestellerprinzip?

Das Bestellerprinzip, welches im Juni 2015 als Gesetz in Kraft trat, besagt vereinfacht, dass, wenn ein Vermieter den Makler mit der Suche eines Mieters beauftragt, dieser Vermieter „**der Besteller**“ ist und somit **den Makler zu bezahlen hat**. Das kann man richtig oder falsch finden, dieses Gesetz wurde so im Bundestag verabschiedet. Dieses Bestellerprinzip **gilt NICHT für den Immobilienverkauf**. Beim Immobilienverkauf ist die Maklerprovision innerhalb des legalen Rahmens frei verhandelbar.

## Wie hoch ist normalerweise die Maklerprovision und wer bezahlt?

Bei der Vermietung beträgt die Maklerprovision in Bayern bei Wohnimmobilien im Normalfall zwei Monatskaltmieten zzgl. Mehrwertsteuer. Wie schon angesprochen muss hier der Vermieter die Kosten übernehmen.

Beim Immobilienverkauf gibt es hinsichtlich der Maklerprovision natürlich keine Preisbindung. Sie ist somit frei verhandelbar und liegt in der Gesamtsumme zumeist zwischen 3 % und 7 % zzgl. MwSt. Der IVD Immobilienverband empfiehlt für Bayern jeweils 3 % zzgl. MwSt. für Verkäufer und Käufer. Bezüglich der Maklerprovision in München empfiehlt er 2,38 % für den Verkäufer und 3,57 % für den Käufer, hier jeweils bereits inklusive Mehrwertsteuer.

**Anmerkung:** Ich persönlich passe meine Konditionen den entsprechenden Kaufpreisen an, d. h. je höher der Kaufpreis, umso geringer der Gesamtprozentsatz. Der Aufwand ist pro Immobilie ähnlich und so sind meine „Gebührensätze“ bei großen Einfamilienhäusern in Prozent natürlich günstiger als bei einem 1-Zimmer-Appartement.

## Wann ist die Maklerprovision zur Zahlung fällig?

Generell ist die Vermittlungsgebühr bei der Vermietung mit **Abschluss des Mietvertrages** zu bezahlen. Wenn ein Makler einen Vermieter hat, der gerade etwas knapp mit dem Geld ist, dann kann man es natürlich auch mit der ersten Miete und/oder zweiten Miete vereinbaren.

Beim Immobilienverkauf ist die **notarielle Beurkundung** der früheste Moment, in welchem die Rechnung überreicht wird. Der Käufer überweist normalerweise innerhalb weniger Tage, da er sowieso im Rahmen seiner Finanzierung die Erwerbsnebenkosten eingeplant hat. Der Verkäufer überweist entweder ebenfalls zeitnah nach dem Notartermin oder mit dem Geldeingang des Kaufpreises. Dies sollten Makler und Verkäufer am besten schon mit der Beauftragung des Maklers kurz ansprechen.

### **Welcher Makler ist sein Geld wert? Eine Checkliste.**

- Ist seine **Preiskalkulation** Ihrer Immobilie nachvollziehbar und fundiert?
- Hat er ein **vielversprechendes Werbekonzept** mit mehr als genügend Möglichkeiten, um an potentielle Käufer zu kommen, nicht nur an Interessenten, die sich über die Internetportale Immowelt und Co. melden? Hat er z. B. eine Art eigene Immobilienzeitung mit denen er eine bestimmte Zielgruppe regelmäßig anspricht?
- Hat er **Bestandskunden**, die regelmäßig kaufen?
- Haben die Mitarbeiter seines Unternehmens Erfahrung und betreiben ausreichend Weiterbildung, so dass sie wirklich Profis sind, z. B. **IVD Weiterbildungsgütesiegel**?
- Hat das Maklerbüro eine **umfassende Internetpräsenz**, die über das Gewöhnliche deutlich hinausgeht? Vergleichen Sie einfach einige Internet Websites?
- Möchten Sie lieber ein **großes Maklerbüro** mit vielen Mitarbeitern oder ein **kleines Immobilienunternehmen** mit direktem Draht zum Inhaber? Beides hat seine Vorteile. Im Zweifelsfall machen Sie einen Termin mit je einem Vertreter beider „Typen“.
- Liefert das Büro den **Service von A-Z** für Sie als Verkäufer, wie auch für den Käufer?
- Steht die **Maklerprovision** in Relation zum Service?

### **Zusammenfassung**

Die Maklerprovision ist bei der Vermietung im Normalfall vom Vermieter zu zahlen und gewöhnlich mit dem Abschluss des Mietvertrages fällig.

Die Maklerprovision beim Verkauf in Bayern beträgt zwischen 3 % und 7 % zzgl. Mehrwertsteuer, ist frei verhandelbar und wird normalerweise mit der notariellen Beurkundung fällig. Individuelle Absprachen sind immer möglich.

Der billigste Makler kann zum Teuersten werden, wenn er sein Handwerk nicht beherrscht. Daher – machen Sie sich ein Bild vom Immobilienmarkt und wählen Sie Ihren Makler mit Bedacht aus. Der Mehraufwand wird sich ganz bestimmt lohnen.

# Wie geht das eigentlich mit dem Immobilienverkauf?

Jeder Immobilienverkauf folgt einer natürlichen Reihenfolge und beginnt zumeist und logischerweise mit dem Versuch den korrekten Preis zu finden. Erst danach folgen das Beschaffen nötiger Unterlagen, Fotos, Werbung, Termine, Verhandlungen etc

## Immobilienbewertung

Um sich einen ersten Eindruck über den Preis zu verschaffen, wird gewöhnlich das **Internet** zurate gezogen. Leider haben viele Preistabellen online den Nachteil, dass man nur die Angebotspreise sieht, die teilweise 30 % über dem tatsächlichen Wert liegen können.

Trotzdem ist es richtig sich einfach mal am Markt umzusehen. Wer als Privatmann näher in das Thema einsteigen möchte, bestellt sich unter [www.gutachterausschuss-muenchen.de](http://www.gutachterausschuss-muenchen.de) den aktuellen Immobilienmarktbericht. Dies ist die qualifizierteste Quelle für Immobilienpreise in München. Wenn man beabsichtigt über ein Maklerbüro zu verkaufen, dann liefert dieses gewöhnlich eine Wertermittlung als Teil des Verkaufsservices.

Einen **Sachverständigen** sollte man dann einschalten, wenn man z. B. Teil einer eher schwierigen Erben-gemeinschaft ist und man nicht so richtig mit dem Verkauf vorankommt. Da kann es sein, dass auch der erfahrenen Makler gegen die Wand läuft – wenn also 5 Eigentümer 5 Meinungen haben. Wichtig ist es am Schluss den Preis vorliegen zu haben, der tatsächlich erzielbar sein könnte.

Auf meiner Unterseite [www.immobiliensbesitzer-muenchen.de/immobilienpreise/](http://www.immobiliensbesitzer-muenchen.de/immobilienpreise/) findet man Immobilienmarktberichte, sortiert nach Stadtteilen, bzw. Gemeinden und Städten.

## Die Dokumente

Je nachdem, ob man ein Haus, ein Grundstück oder Eigentumswohnung verkauft, benötigt man unterschiedliche Unterlagen. Beim **Grundstücksverkauf** benötigt man mindestens den Lageplan, sowie den Grundbuchauszug. Beim **Hausverkauf** kommen die Grundrisspläne, Baubeschreibung, Energieausweis, Hausversicherungsunterlagen und Dokumente über die Nebenkosten hinzu. Bei der **Eigentumswohnung** benötigt man zusätzlich die Eigentümerversammlungsprotokolle der letzten 3 Jahre, die letzte Wohngeldabrechnung und den aktuellen Wirtschaftsplan.

## Die Fotos

Bilder für den Immobilienverkauf sind eine Philosophie für sich. Manchmal sind sie einfach schlecht gemacht und manchmal besser wie die Realität. Beides ist nicht optimal. Perfekt ist, wenn der Interessent die Bilder im Internet lobt („Ihre Bilder sind besser, als das was man sonst antrifft.“), aber gleichzeitig bei der Besichtigung gut gelaunt bleibt. Letzteres bedeutet, dass das, was er antrifft, dem entspricht, was er erwartet hat. Ein 30 m<sup>2</sup> großes Wohnzimmer sollte auf den Bildern nicht wie 60 m<sup>2</sup> wirken.



### Hier ein paar einfache Tipps:

- ➔ Wenn Sie beim Fotografieren etwas in die Knie gehen wirken die Räume höher.
- ➔ Bei Aufnahmen gegen Fensterlicht (Gegenlicht) verwenden Sie den Blitz.
- ➔ Beschaffen Sie sich ein Weitwinkelobjektiv, sonst wirken Räume nicht.
- ➔ Für Außenaufnahmen benötigen Sie einen blauen Himmel. (wenn möglich)
- ➔ Machen Sie keine Bilder, wenn es draußen dunkel ist.
- ➔ Machen Sie ganz viele Bilder (z. B. 80) aus allen möglichen Perspektiven und suchen Sie sich die 15 besten aus.
- ➔ Bilder in Dachschrägen hinein sind besonders schwierig. Experimentieren Sie hier ein bisschen mit Position, Richtung und Höhe der Kamera.

## Die Grundrisse

Nach den Bildern sind die Grundrisse die **wichtigste Information**, die Sie beim selbst verkaufen Ihrer Immobilie dem Kaufinteressenten liefern. Bereiten Sie die Grundrisse auf und schreiben Sie die m<sup>2</sup> Angaben jedes Zimmers auf den Grundriss für dieses Zimmer. Das ist ein bisschen Aufwand, lohnt sich aber. Sie können selbstverständlich einen Online-Grundrisserstellung Service in Anspruch nehmen. Für ca. 30 Euro pro Etage haben Sie dann etwas wirklich Vorzeigbares.

## Das Immobilienexposé

Im Zeitalter des Internets sind textliche Formulierungen etwas in den Hintergrund geraten. Ganze Sätze werden oft nicht mehr gründlich gelesen und die Information „kein Balkon“ wird dann z. B. als „mit Balkon“ gelesen. Daher ist mein Tipp das Exposé nur noch **stichpunktartig** zu erstellen und auf übermäßige Verwendung von Eigenschaftswörter und zu viele Details zu verzichten. Was ist wirklich wichtig zu wissen und was zeichnet meine Immobilie besonders aus sind **DIE wichtigen Informationen**. Zu diesen Informationen gehören z. B. Aufzug, Bodenbelag, Südbalkon, sehr ruhig (wenn es denn auch stimmt), nagelneues, weißes Wannenbad etc. – also einfach die Informationen, die einen wirklichen Eindruck geben.

## Die Werbung

Jetzt haben Sie die Qual der Wahl. Werden Sie dezent werben oder massiv? Wenn Sie beim Immobilienverkauf unerfahren sind oder nicht den ganzen Tag Zeit für Ihren Verkauf haben, empfehle ich Ihnen dezent zu beginnen. Hier mein Vorschlag: Stellen Sie Ihre Immobilie zuerst einmal in einer Internetplattform ein. Entweder nehmen Sie das Kombiangebot aus **Immowelt/Immonet** oder Sie nehmen **ImmobilienScout24**. Warten Sie dann die Menge und Qualität der Anfragen ab und nehmen Sie ggfs. Anpassungen an Ihrem Werbetext vor. Wenn Interessenten immer wieder die gleichen Fragen stellen, können Sie diese auch gleich im Online-Exposé beantworten.

Wenn Sie die Nachfrage gut bewältigen können und noch mehr Interessenten haben möchten, dann stehen Ihnen folgende Möglichkeiten zur Verfügung: weitere Internetplattformen, wie z. B. für München die

Sueddeutsche.de, Zeitungen, Werbeblätter, Flugzettel für die Briefkästen, ein Schild am Gebäude etc. Die letztgenannten Aktionen macht man gewöhnlich nicht, wenn man noch im zum Verkauf stehenden Objekt wohnt, besonders wenn es ein Haus ist.

**⚡ Achtung:** Internetplattformen, wie Immobilienscout24.de haben häufig die unliebsame **automatische Anzeigenverlängerung** eingearbeitet, wenn man nicht kündigt!

**⚡ Achtung:** In Märkten mit sehr hoher Nachfrage kann der Verkaufspreis auch mal den Angebotspreis um 5–10 % übertreffen. Wenn man den Immobilienverkaufspreis maximieren möchte, sollte man sich eine Strategie überlegen, wie man möglichst schnell zu vielen potentiellen Käufern kommt.

## Besichtigung und Verkauf

In Märkten mit hoher Nachfrage nach Immobilien werden diese gekauft, nicht verkauft. Präsentieren Sie Ihre Wohnung, Haus oder Grundstück in bestmöglicher Weise – also sauber, aufgeräumt und zur richtigen Tageszeit und führen Sie Aufzeichnungen über die Gespräche.

### Zwei hilfreiche Tipps

- ➔ Nicht jeder Interessent, der zu allem ja und Amen sagt, ist ein Käufer. Manchmal ist der Interessent mit ein paar Kritikpunkten an der Immobilie der richtige Mann oder die richtige Frau.
- ➔ Lassen Sie sich von einem Käufer nicht zu lange hinhalten und machen Sie mit den Besichtigungen so lange weiter bis Sie die Verträge unterschrieben haben. Nicht jeder bekommt eine Finanzierung und nicht jeder hat sich wirklich entschieden, wenn er „ja“ sagt. Berücksichtigen Sie dies bei Ihren Aktivitäten und nehmen Sie „den Fuß nicht zu bald vom Gas“.

## Notartermin und Übergabe

Wenn Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie bis hier her gekommen sind, ist es fast geschafft. Für den notariellen Kaufvertrag müssen Sie unter anderem folgende Dinge mit dem Käufer besprochen und geklärt haben:

- ➔ **Wann findet der Auszug statt?** Sofern die Immobilie von Ihnen oder von einem Mieter bewohnt ist, wird gewöhnlich ein festes Datum vereinbart, aber können Sie auch eher ausziehen und den Kaufpreis eher erhalten? Sie planen beispielsweise in 8 Monaten in eine andere Immobilie umzuziehen und es könnte sein, dass dies schon nach 6 Monaten der Fall ist. Hier ist eine Regelung sinnvoll.
- ➔ **Kaufpreiszahlung:** Wenn das Haus, die Eigentumswohnung oder das Grundstück frei ist, dann wird gewöhnlich nach Aufassungsvormerkung und einigen Bedingungen der Kaufpreis zur Zahlung fällig. Wenn der Auszug aber erst später stattfindet, dann stellt sich die Frage, ob der Käufer eine Anzahlung leistet und wie hoch diese dann ist – 20 %, 30 %.
- ➔ **Sonstige Vereinbarungen:** Normalerweise übergibt man die Immobilie einfach besenrein.
- ➔ **Die Übergabe** selbst ist dann eher unproblematisch. Die Zähler sind abzulesen und es wird ein vereinfachtes Protokoll erstellt, wobei es hier gewöhnlich nur um Zählerstände und Schlüssel geht. Sofern es sich um eine Eigentumswohnung handelt ist der Hausverwalter rechtzeitig zu informieren.

# Immobilienmarktbericht München 2018

## Allgemeine Marktentwicklung

Sie ahnen es bereits – wie in den vergangenen Jahren sind die Immobilienpreise Münchens unserer aktuellen Analyse zufolge wiederum deutlich angestiegen. Wie lange das noch so weitergeht, ob es irgendwann einen Umkehrpunkt geben wird, lässt sich nicht mit Sicherheit prognostizieren. Mittlerweile wird von „Experten“ für den Münchner Immobilienmarkt auch ein Platzen der Immobilienblase bzw. ein deutlicher Preisrückgang bei Immobilien für möglich gehalten. Als Hauptfaktoren, die dazu führen sollen, werden ein Rückgang der Zuzugszahlen in die Region München und eine deutliche Verbesserung der Wohnbausituation angeführt. Was die Wohnbausituation angeht, wurden insgesamt tatsächlich deutlich mehr Baugenehmigungen erteilt als noch in den vergangenen Jahren. Ein Phänomen übrigens, das sich deutschlandweit zeigt und wo der politische Willensbildungsprozess mittlerweile Früchte zu tragen scheint. Dagegen, für einen Rückgang des Zuzugs nach München finden sich keine wirklich stichhaltigen Belege. Der reale Zuzug ist vielleicht nicht mehr ganz so stark, bleibt tatsächlich aber weiterhin auf hohem Niveau, was die Nachfrage nach Wohnraum weiter befeuert. Auch die neuesten Angebotszahlen bis Mitte 2018 deuten keinerlei Preisrückgang bei den Immobilienpreisen Münchens an, vielmehr zeigt der Trend auf durchschnittlich 10 % höhere Preise im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Und das sogar bei insgesamt leicht steigendem Angebotsvolumen. Eine gewisse Plateauschwelle bei den Immobilienpreisen Münchens ist aktuell eventuell realistisch, ein Rückgang der Preise, falls die Nachfrage nicht deutlich sinkt, und darauf deutet wenig hin, ist eher unrealistisch. Für ein sogenanntes „Platzen der Immobilienblase“ zeigen sich keine unmittelbaren Indikatoren.

## Hauspreise München

Schauen wir uns nun die Preissituation für die einzelnen Häusertypen näher an. Den Bereich Einfamilienhäuser ignorieren wir an dieser Stelle, da durch die enormen Unterschiede beim Verhältnis Grundstücksgröße zu Wohnfläche der Preis pro Quadratmeter Wohnfläche keine Aussagekraft hätte. Detailliertere Marktberichte nach Stadtteilen und Gemeinden finden Sie hier unter [www.immobiliensbesitzer-muenchen.de/immobilienpreise](http://www.immobiliensbesitzer-muenchen.de/immobilienpreise).

### Doppelhaushälften

Am Angebotsmarkt 2018 (aus IMV Marktdatenrecherche) zeigten sich Doppelhaushälften mit 100 m<sup>2</sup> Wohnfläche bei durchschnittlich 880.000 €, mit 150 m<sup>2</sup> bei 1,15 Mio. € und mit 200 m<sup>2</sup> bei durchschnittlich 1,4 Mio. €. Über alle Objekte hinweg betrachtet bewegten sich die Quadratmeterpreise bei durchschnittlich 7.500 €/m<sup>2</sup>.

Der Immobilienverband Deutschland IVD, die zweite Quelle, bewertet in München Doppelhaushälften aus dem Bestand bei einfachem Wohnwert und 100 m<sup>2</sup> Wohnfläche mit durchschnittlich 720.000 €, bei mittlerem Wohnwert und 125 m<sup>2</sup> mit mittleren 870.000 € und bei gutem Wohnwert und 150 m<sup>2</sup> Fläche mit 1,06 Mio. €. Neubauobjekte werden vom IVD bei gleicher Fläche im Schnitt etwa 15–20 % teurer eingeschätzt. Objekte mit größerer Fläche über 150 m<sup>2</sup> sind in den IVD Statistiken aufgrund der standardisierten Darstellung nicht angegeben.

Und die Perspektive des Gutachterausschusses München zeigt bei den im letzten Jahr in München verkauften Doppelhaushälften aus dem Bestand durchschnittlich Verkaufspreise im Bereich 875.000–1,09 Mio. €, bei durchschnittlichen Wohngrößen von 105–155 m<sup>2</sup>. Die Quadratmeterpreise variieren dabei abhängig vom Baujahr. Neubauobjekte lagen bei 130 m<sup>2</sup> Durchschnittsfläche bei etwa 1,12 Mio. € Verkaufspreis, mittlere Quadratmeterpreise bei 8.600 €/m<sup>2</sup>.

## Reihenmittelhaus München

Für Reihenmittelhäuser zeigten die Immobilienangebote bei 100 m<sup>2</sup> im Schnitt 715.000 €, bei 150 m<sup>2</sup> in etwa 1 Mio. € und bei 180 m<sup>2</sup> durchschnittlich 1,27 Mio. €. Die Quadratmeterpreise lagen auf einem durchschnittlichen Niveau von 7.050 €/m<sup>2</sup> für Bestandsobjekte, 7.350 €/m<sup>2</sup> für Neubauobjekte. (Angebotspreise). Vom IVD sind folgende Werte für ein Reihenmittelhaus in München verfügbar: Bei 100 m<sup>2</sup> Fläche und einfachem Wohnwert werden 610.000 € Kaufpreis veranschlagt, bei 110 m<sup>2</sup> und mittlerem Wohnwert 720.000 € und bei 120 m<sup>2</sup> und gutem Wohnwert 870.000 €. Neubauobjekte wiederum werden je nach Objekt 5–15 % teurer eingeschätzt. Laut Gutachterausschuss liegen die Verkaufspreise 2017 für Reihenmittelhäuser durchschnittlich im Bereich 640.000 – 805.000 €, bei 95 – 130 m<sup>2</sup> Wohnfläche. Neubauobjekte lagen bei 125 m<sup>2</sup> Durchschnittsfläche bei etwa 990.000 € Verkaufspreis, die Quadratmeterpreise bei im Schnitt 7.900 €/m<sup>2</sup>.

## Reiheneckhaus München

Objekte dieser Kategorie wurden bei 100 m<sup>2</sup> Wohnfläche für durchschnittlich 790.000 € angeboten, bei 150 m<sup>2</sup> im Schnitt für 1 Mio. € und bei 180 m<sup>2</sup> Fläche für durchschnittlich 1,12 Mio. €. Die Quadratmeterpreise pendelten sich bei Bestands- und Neubauobjekten bei durchschnittlich 7.000 €/m<sup>2</sup> ein. Der Immobilienverband Deutschland gibt in seiner Publikation keine Werte für Reiheneckhäuser an, daher ebenfalls keine Angaben an dieser Stelle.

Den Zahlen des Gutachterausschusses München zufolge lag der Durchschnitt der verkauften Reiheneckhäuser im letzten Jahr im Bereich 700.000 – 880.000 €, bei 105–120 m<sup>2</sup> durchschnittlicher Wohnfläche. Neubauobjekte lagen bei 125 m<sup>2</sup> Durchschnittsfläche bei etwa 990.000 € Verkaufspreis, die Quadratmeterpreise bei im Schnitt 7.900 €/m<sup>2</sup>.

## Wohnungspreise München

Der Gutachterausschuss München hat für das gesamte Jahr 2017 im Wohnungssegment insgesamt 9.950 tatsächliche Verkäufe von Wohnungen festgestellt, etwa 3.000 davon Neubauobjekte.

Der Immobilienverband Deutschland gibt für Eigentumswohnungen in München bei mittlerem Wohnwert (durchschnittliche Lage, normale Ausstattung) durchschnittlich Quadratmeterpreise von 4.750 €/m<sup>2</sup> an, bei gutem Wohnwert (gute Wohnlage, moderne Ausstattung) Quadratmeterpreise von 6.200 €/m<sup>2</sup> und bei sehr gutem Wohnwert (erstklassige Wohnlage, überdurchschnittliche Ausstattung) Quadratmeterpreise von im Schnitt 8.600 €/m<sup>2</sup>. Für Neubau-Eigentumswohnungen liegen die Quadratmeterpreise diesen Angaben zufolge bei gutem und sehr gutem Wohnwert jeweils zwischen 20 und 30 % höher, bei mittlerem Wohnwert sogar 45 % höher.

Der Gutachterausschuss gibt bei Eigentumswohnungen sehr differenzierte Angaben für Quadratmeterpreise nach Lage und Baujahr, die insgesamt 40 verschiedene Werte umfassen und die an dieser Stelle nur ausschnittsweise wiedergegeben werden können. Exemplarisch wurden 2017 für verkaufte Wohnungen aus den 1970er Jahren in durchschnittlichen Lagen im Schnitt Quadratmeterpreise von 5.200 €/m<sup>2</sup> festgestellt, in guten Lagen im Mittel 6.100 €/m<sup>2</sup>, in guten zentralen Lagen (Innenstadt) 8.050 €/m<sup>2</sup> und in anderen Bestlagen durchschnittlich 6.950 €/m<sup>2</sup>. Neubauwohnungen in durchschnittlichen Lagen erreichten diesen Zahlen zufolge beim Verkauf mittlere 7.100 €/m<sup>2</sup>, in guten Lagen 7.800 €/m<sup>2</sup>, in guten zentralen Lagen sogar durchschnittlich 16.300 €/m<sup>2</sup> und in anderen Bestlagen ca. 11.000 €/m<sup>2</sup>.

## **Grundstückspreise München**

Aufgrund der unterschiedlichsten Bebauungsmöglichkeiten kann hier lediglich gesagt werden, dass als reine Preisorientierung etliche Grundstücke für die Wohnhausbebauung im Preisbereich € 1.700 bis € 2.400 pro m<sup>2</sup> 2017 verkauft wurden. Hier muss jedes Baugrundstück individuell betrachtet werden.

# Fischer Immobilien: Rainer Fischer stellt das Maklerbüro vor



Mein Name ist Rainer Fischer und ich habe die Fischer Immobilien vor 24 Jahren in München gegründet. Wir sind spezialisiert auf den Verkauf von Wohnimmobilien, also Häuser, Wohnungen und Grundstücke. Das Einzugsgebiet ist die Stadt München inklusive den angrenzenden Landkreisen.

Der Mitarbeiterstamm besteht aus 5 Personen, es gibt eigentlich nie Personalwechsel und wir haben über die Jahre mehr als 1.000 Immobilien im Auftrag verkauft. Unser großes Plus ist, dass wir als Team seit vielen, vielen Jahren eng zusammenarbeiten. Dadurch wissen wir, was der Andere tut. Wir bilden uns weiter, verbessern unsere Arbeitsweise immer wieder und sind so effektiv. Das nützt unseren Kunden und auch uns.

## Hier einige Kundenstimmen:

„Herrn Fischer habe ich mein Elternhaus anvertraut. Er hat in kurzer Zeit den idealen Käufer dafür gefunden und es ist fast, also bliebe das Haus in der Familie. Die Zusammenarbeit mit Herrn Fischer und seinem Team war für mich rundum erfreulich – kompetent, zuverlässig, ehrlich und fair.“

M. Förster, München

„Hallo Herr Fischer, heute übergeben wir unsere Wohnung an die neuen Eigentümer. Der perfekte Zeitpunkt Ihnen und Herrn und Frau Tschimmel für die erfolgreiche Begleitung bei dem Verkauf unserer Eigentumswohnung DANKE zu sagen. Ihre Erfahrung und Strategie ist so klar, treffsicher und erfolgreich, dass wir definitiv wieder auf Sie zukommen werden, sollte es sich ergeben. Weiterempfehlen werden wir Sie sowieso ;-).“

B. Vaupel, München

## Wie es weitergeht

Sie haben noch Fragen zum Thema Immobilienverkauf oder möchten einen unverbindlichen Beratungstermin mit mir vereinbaren?

Rufen Sie mich, Rainer Fischer, einfach unter **Telefon 089 / 13 13 20** an oder senden Sie mir eine E-Mail an [rainer@immobilienfischer.de](mailto:rainer@immobilienfischer.de). Der erste Beratungstermin ist immer kostenfrei.



Rainer Fischer Immobilien · Nymphenburger Straße 47 · 80335 München  
Telefon: 089 / 13 13 20 · Fax: 089 / 13 34 24  
[rainer@immobilienfischer.de](mailto:rainer@immobilienfischer.de) · [www.immobilienfischer.de](http://www.immobilienfischer.de)