

Kosten beim Mehrfamilienhaus-Verkauf und Einsparmöglichkeiten

Artikelreihe „Mehrfamilienhaus-Verkauf“

Verfasser

Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)
Harald Schüller Investorenvermittlung
Else-Lasker-Schüler-Ring 26
42781 Haan

Telefon: +49 (0) 21 29 - 56 78 35
Telefax: +49 (0) 21 29 - 56 78 36
Mobil: +49 (0) 151 - 15 32 55 86

E-Mail: harald.schueller@investorenvermittlung.de
Internet: www.investorenvermittlung.de

Stand: August 2020

Inhalt

1. Ganz ohne Kosten geht es nicht
2. Steuern auf Veräußerungsgewinn
3. Vorfälligkeitsentschädigung
4. Kosten für Vorbereitung des Mehrfamilienhauses
5. Maklerprovision
6. Kosten für Wertgutachten
7. Kosten für Unterlagenbeschaffung
8. Werbekosten
9. Kosten für Lastenfreistellung
10. Was ist mit Grunderwerbsteuer sowie Notar- und Gerichtskosten?
11. Fazit

1. Ganz ohne Kosten geht es nicht

Der Verkauf eines Mehrfamilienhauses ist mit gewissen Kosten für Sie verbunden.

Manche Kosten lassen sich reduzieren oder sogar ganz vermeiden. Andere hängen von Ihren Entscheidungen ab. Und an manchen kommt man auch gar nicht vorbei.

Erfahren Sie in diesem Artikel, welche Kosten für Sie relevant sind und welche Einsparmöglichkeiten bestehen.

2. Steuern auf Veräußerungsgewinn

Wenn Sie sich mit dem Verkauf Ihres Mehrfamilienhauses beschäftigen, haben Sie sicherlich auch schon die steuerlichen Konsequenzen gemeinsam mit Ihrem Steuerberater erörtert. Das ist auch gut so.

Von daher möchten wir an dieser Stelle nur noch einmal die Fälle zusammenfassen, in denen Steuerzahlungen auf den Veräußerungsgewinn anfallen:

- Das Mehrfamilienhaus befindet sich im Privatvermögen und zwischen Kauf und Verkauf liegen weniger als zehn Jahre (sog. Spekulationsfrist).
- Das Mehrfamilienhaus befindet sich im Privatvermögen und innerhalb von fünf Jahren werden mehr als drei Immobilien verkauft (sog. Drei-Objekt-Grenze).
- Das Mehrfamilienhaus befindet sich in einem Betriebsvermögen.

In den Fällen, wo sich ein Mehrfamilienhaus im Privatvermögen befindet, sind evtl. Steuerzahlungen somit insbesondere eine Frage des Verkaufszeitpunktes.

3. Vorfälligkeitsentschädigung

Wenn durch den Verkauf eines Mehrfamilienhauses ein Darlehen während einer Zinsfestschreibungszeit gekündigt wird, kann das Kreditinstitut in vielen Fällen eine Vorfälligkeitsentschädigung erheben.

Diese Situation tritt vor allem auf, wenn der Darlehensvertrag ursprünglich zu einem Zeitpunkt geschlossen wurde, als das Zinsniveau höher lag als im Verkaufszeitpunkt.

Die für den Rest der Zinsfestschreibungszeit berechnete Vorfälligkeitsentschädigung setzt sich aus einem Refinanzierungs- und einem Margenschaden zusammen.

Doch welche Möglichkeiten haben Sie nun, die Vorfälligkeitsentschädigung gering zu halten oder sogar zu vermeiden:

1. Lassen Sie sich die Berechnungsgrundlagen Ihres Kreditinstitutes offenlegen und ggf. von einer Verbraucherzentrale oder anderen Institution überprüfen.
2. Lassen Sie ggf. auch von einem Rechtsanwalt prüfen, ob ursprünglich bei der gesetzlich erforderlichen Widerrufsbelehrung zum Darlehensvertrag von Ihrem Kreditinstitut Fehler gemacht wurden, so dass Sie das Darlehen ggf. ohne Vorfälligkeitsentschädigung zurückzahlen können.
3. Falls Sie ursprünglich eine Zinsbindungsfrist von mehr als zehn Jahren vereinbart haben, haben Sie nach zehn Jahren gemäß § 489 Abs. 1 Nr. 1 BGB ein Sonderkündigungsrecht mit einer Kündigungsfrist von sechs Monaten. Für die über zehn Jahre hinausgehende Zinsbindung darf Ihnen keine Vorfälligkeitsentschädigung berechnet werden.
4. Wenn Sie den Verkauf Ihres Mehrfamilienhauses irgendwann nach Ablauf der nächsten Zinsbindungsfrist planen, wählen Sie für die Anschlussfinanzierung evtl. ein variables Darlehen (z.B. auf EURIBOR-Basis) oder zumindest ein Darlehen mit kurzer Zinsbindungsfrist. Ein Neuabschluss z.B. mit einer 10-jährigen Zinsbindung könnte ansonsten teuer werden.
5. Weiterhin ist es denkbar, den bestehenden Darlehensvertrag auf eine andere Immobilie (Objekttausch) umschreiben zu lassen, wofür jedoch die Zustimmung des Kreditinstitutes erforderlich ist.

4. Kosten für Vorbereitung des Mehrfamilienhauses

In unserem Artikel „*Möglichkeiten der Wertsteigerung*“ haben wir Ihnen aufgezeigt, mit welchen Maßnahmen Sie Ihr Mehrfamilienhaus fit für den Verkauf machen können.

Je nach Ausgangssituation sind diese Maßnahmen zunächst auch mit Kosten verbunden, insbesondere wenn Sie hier nicht selbst Hand anlegen, sondern diese von jemandem erledigen lassen.

Wie aus dem Namen des Artikels hervorgeht, ist die Intention jedoch, diese Kosten wieder mehr als einzuspielen. Von daher kann

hier von „lohnenden Kosten“ mit investivem Charakter gesprochen werden.

5. Maklerprovision

In unseren Artikeln „Privatverkauf oder Maklerbeauftragung?“ und „Käuferprovision und/oder Verkäuferprovision bei Maklereinbindung?“ haben wir erläutert, dass Investoren bei zu den Investmentimmobilien gehörenden Mehrfamilienhäusern das Gesamtpaket aus Kaufpreis und Provision sehen.

Somit ist die Einschaltung eines Maklers auch dann indirekt für Sie mit Kosten verbunden, wenn ausschließlich eine Käuferprovision angesetzt ist und dafür Ihr Verkaufserlös etwas geringer ist.

Berücksichtigen Sie jedoch, dass diese Rechnung nur dann korrekt ist, wenn Sie sich wirklich gut mit Verkauf, Marketing und Immobilien auskennen und Sie sich sicher sind, dass Ihnen keine gravierenden Fehler (siehe auch Rubrik „Häufige Fehler beim Mehrfamilienhaus-Verkauf“ auf unserer Internetseite) unterlaufen und Sie das gleiche Ergebnis wie ein guter Makler erzielen würden.

Falls Ihr Mehrfamilienhaus allerdings für die direkte Investorensprache (siehe Artikel „Internetvermarktung oder direkte Investorensprache?“) prädestiniert ist, stellt sich grundsätzlich die Frage, wie Sie überhaupt an die richtigen Investoren herantreten sollen, wenn Sie diese gar nicht kennen. Mit der möglicherweise nicht geeigneten Internetvermarktung besteht dann die Gefahr, nicht die richtige Investorenzielgruppe für Ihr Mehrfamilienhaus zu treffen.

Maklerkosten können somit auch „lohnende Kosten“ mit investivem Charakter sein.

6. Kosten für Wertgutachten

Die Marktwertermittlung ist ein zentraler Bestandteil der Verkaufsvorbereitung.

Als Verkäufer haben Sie die Möglichkeit, dafür einen zertifizierten Sachverständigen zu beauftragen. Abhängig vom Wert ergeben sich dafür schnell Kosten in Höhe von mehreren tausend Euro, die nach der sogenannten Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) ermittelt werden.

Beabsichtigen Sie ohnehin, einen erfahrenen Makler im Bereich des Immobilieninvestments zu beauftragen, können Sie sich die Kosten für ein Gutachten i.d.R. sparen, da hier durch die ständige Präsenz im Markt und den permanenten Austausch mit Investoren fundierte Kenntnisse und Erfahrungen vorliegen.

Sofern das Marktwertgutachten allerdings auch vor Gericht Bestand haben soll (z.B. im Falle einer Scheidung oder Erbschaft), führt am Sachverständigen kein Weg vorbei.

7. Kosten für Unterlagenbeschaffung

Beim Verkauf eines Mehrfamilienhauses ist es meist erforderlich, aktuelle Unterlagen von Ämtern einzuholen, die kostenpflichtig sind:

- Grundbuchauszug
- Flurkarte/Auszug Liegenschaftskataster
- Auszug aus dem Altlastenkataster
- Auszug aus dem Baulastenverzeichnis
- Anliegerbescheinigung

Dazu können Kopierkosten für Unterlagen hinzukommen, die Sie nicht verfügbar haben, aber im Archiv des Bauaufsichtsamtes lagern.

Die Kosten dafür halten sich zwar insgesamt Grenzen, Sie können jedoch bei Beauftragung eines Maklers i.d.R. davon ausgehen, dass er die Kosten dafür übernimmt.

Kosten für Energieausweis

Da die Vorlage eines Energieausweises bereits seit 2009 verpflichtend bei Verkauf und Vermietung ist, liegt Ihnen dieser aus evtl. Mieterwechseln für Ihr Mehrfamilienhaus vermutlich vor. Ist dies nicht der Fall oder ist er abgelaufen (die Gültigkeit beträgt 10 Jahre), muss er für den Verkauf zwingend erstellt werden, sofern Ihr Mehrfamilienhaus nicht aufgrund besonderer Aspekte wie z.B. Denkmalschutz davon ausgenommen ist. Je nachdem, ob für Ihr Mehrfamilienhaus ein einfacher Verbrauchsausweis zulässig oder ein ausführlicher Bedarfsausweis erforderlich ist, variieren die Kosten erheblich.

8. Werbekosten

Sofern Ihr Mehrfamilienhaus für die Internetvermarktung prädestiniert ist, fallen Werbekosten für Inserate in den Immobilienportalen an. Hier empfiehlt es sich nicht, nur den Kostenaspekt in den Vordergrund zu stellen und deshalb möglicherweise zu Lasten der Reichweite auf günstige oder kostenlose Portale auszuweichen.

Hinzu kommen evtl. Kosten für ergänzende Werbemaßnahmen (Inserate in Printmedien, Verkaufsgalgen oder -schild).

Auch diese Kosten halten sich zwar insgesamt in Grenzen, bei Beauftragung eines Maklers werden diese jedoch von ihm übernommen.

9. Kosten für Lastenfreistellung

Ist Ihr Mehrfamilienhaus in Abt. III des Grundbuches noch mit Grundschulden belastet, haben Sie die auf die Lastenfreistellung (Löschung der Grundschulden) entfallenden Notar- und Gerichtskosten zu tragen. Meist ist dies so im Kaufvertrag geregelt.

Alternativ können auch bestehende Grundschulden vom Investor übernommen und für dessen Darlehen genutzt werden, sofern dessen Kreditinstitut dies akzeptiert. In dem Fall können die ansonsten hierfür anfallenden Notar- und Gerichtskosten vermieden werden.

10. Was ist mit Grunderwerbsteuer sowie Notar- und Gerichtskosten?

Standardmäßig werden diese Positionen mit Ausnahme der vorgenannten Lastenfreistellungskosten vom Käufer getragen. Es besteht jedoch eine gesamtschuldnerische Haftung für Verkäufer und Käufer.

Gibt es denn nun eine Möglichkeit, bei der auch Sie von einer Minimierung der Grunderwerbsteuer sowie der Notar- und Gerichtskosten profitieren können?

Nur in Ausnahmefällen.

An dieser Stelle möchten wir nur kurz die Möglichkeit von sog. Share-Deals (der klassische Kauf nennt sich Asset-Deal) zur Grunderwerbsteuervermeidung erwähnen, bei denen nicht die Immobilie an sich, sondern Anteile an einer grundbesitzhaltenden Gesellschaft (sofern gegeben) veräußert werden.

Dazu muss gesagt werden, dass diese Transaktionsform nur von sehr erfahrenen Investoren und auch nur bei größeren Immobilien genutzt wird, da der Mehraufwand für die gesellschaftsrechtliche Prüfung deutlich höher ausfällt.

Sollte sich Ihr größeres Mehrfamilienhaus, Ihre Wohnanlage oder Ihr Portfolio also z.B. in einer GbR befinden, empfehlen wir Ihnen eine frühzeitige Abstimmung mit Ihrem Steuerberater und Rechtsanwalt, um die Möglichkeiten zu eruieren, sodass diese ggf. schon im Verkaufsexposé berücksichtigt werden können.

Doch was haben Sie als Verkäufer davon, wenn der Investor Grunderwerbsteuer spart und je nach Rechtsform der Grundbesitzhaltenden Gesellschaft für die Anteilsübertragung vielleicht auch keine Notar- und Gerichtskosten (z.B. bei der Übertragung von Anteilen an einer GbR) zahlen muss?

Je nach Einsparpotenzial für den Investor haben Sie dann ggf. die Möglichkeit, mit diesem im Vergleich zum Asset-Deal einen etwas höheren Verkaufserlös zu verhandeln.

11. Fazit

Die mit dem Verkauf Ihres Mehrfamilienhauses zusammenhängenden Kosten können zu einem nicht unerheblichen Teil von Ihnen beeinflusst und optimiert werden.

Kosten für die Vorbereitung Ihres Mehrfamilienhauses und einen versierten Makler können auch als „lohnende Kosten“ mit investivem Charakter bezeichnet werden, da diese Ihnen möglicherweise einen Mehrerlös verschaffen, der die Kosten deutlich übersteigt.

Es würde uns freuen, wenn wir Ihnen mit dem Artikel einen ausführlichen Überblick über die Kostenstruktur beim Mehrfamilienhaus-Verkauf geben konnten.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.investorenvermittlung.de/mehrfamilienhaus-verkauf/>

Gern verkaufen wir auch Ihr Mehrfamilienhaus professionell, zuverlässig und engagiert. Für Ihren Mehrfamilienhaus-Verkauf wünschen wir Ihnen in jedem Fall viel Erfolg.

Über Ihre Kontaktaufnahme würden wir uns sehr freuen.

Herzliche Grüße

Ihr Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)

