

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. Worum geht es?
2. Optik und Technik
 - 2.1 Ordnung und Platz schaffen
 - 2.2 Pflegen und Reinigen
 - 2.5 Renovieren, in Gang setzen und reparieren
3. Potenziale
 - 3.1 Dachgeschossausbau
 - 3.2 Sonstige Wohn- und Nutzflächenerweiterungen
 - 3.3 Grundstücksaufteilung
 - 3.4 Aufteilung in Eigentumswohnungen
 - 3.5 Grundrissänderung
 - 3.6 Senioren-tauglichkeit
 - 3.7 Vermietung leerstehender Wohnungen
 - 3.8 Mietsteigerungspotenzial
4. Fazit

1. Worum geht es?

Sie kennen es vielleicht aus dem Bereich des Autoverkaufs:

„Gut aufbereitet lässt sich ein höherer Kaufpreis erzielen.“

Dies gilt natürlich auch für Immobilien, nur dass es hier um viel größere Summen geht. Durch eine gute Aufbereitung lässt sich auch die Vermarktungsdauer meist deutlich reduzieren.

Der Artikel gliedert sich in die Bereiche „Optik und Technik“ und „Potenziale“. Hier geht es zunächst um Ihr Mehrfamilienhaus selbst. Was alles noch im Rahmen der Vermarktung zu erledigen ist, erfahren Sie in unserem Artikel *„Welche Leistungen müssen für einen erfolgreichen Verkauf erbracht werden?“*.

Mit den Anregungen aus dem Bereich „Optik und Technik“ sind keine umfassenden Renovierungs-, Modernisierungs- oder Sanierungsmaßnahmen gemeint, sondern relativ einfache und damit kostengünstige Maßnahmen.

Hier geht es darum, Ihr Mehrfamilienhaus für den Verkauf so aufzubereiten, damit es bestmöglich präsentiert werden kann. Auch banale Dinge, die in der Praxis aber oft vernachlässigt oder vergessen werden, gehören dazu. Sie haben eine nicht zu unterschätzende Wirkung.

Dazu noch ein Tipp: Damit Ihr Mehrfamilienhaus bereits im Verkaufsexposé und Inseraten von Ihren Maßnahmen profitiert, ist es sinnvoll, diese vor Erstellung der Objektfotos und ggf. -videos durchzuführen.

Sofern Ihr Mehrfamilienhaus stark renovierungs-, modernisierungs- oder sanierungsbedürftig ist, eignet es sich möglicherweise insbesondere für Investoren, die diese umfassenden Maßnahmen nach dem Kauf durchführen werden. Diese Investoren legen deshalb weniger Wert auf ein gepflegtes Erscheinungsbild, so dass Sie sich die meisten Maßnahmen ersparen können.

Mit dem Bereich „Potenziale“ möchten wir Sie sensibilisieren, in Ihrem Mehrfamilienhaus schlummernde Zusatzwerte zu erkennen und für den Verkauf zu nutzen. Dazu müssen diese im Vorfeld analysiert werden.

Wie hoch der potenzielle Mehrerlös aus beiden Bereichen insgesamt sein kann, lässt sich nicht genau beziffern, da dieser von der individuellen Ausgangssituation abhängt.

Bei einem sehr gepflegten Mehrfamilienhaus, bei dem fast alles im Idealzustand ist, aber keine weiteren Potenziale vorhanden sind,

ist dieser verständlicherweise gering, während er am anderen Ende der Skala sehr erheblich sein kann.

2. Optik und Technik

2.1 Ordnung und Platz schaffen

Da potenzielle Investoren vor dem Kauf eines Mehrfamilienhauses i.d.R. einen Teil oder auch alle Wohnungen sehen möchten, bitten Sie Ihre Mieter im Vorfeld einer Besichtigung darum, dass die Wohnungen in einem aufgeräumten Zustand präsentiert werden können. Wenn Sie ein gutes Verhältnis zu Ihren Mietern haben, dürfte dies kein Problem sein.

Auch alle übrigen Bereiche wie z.B. Flure, Wasch- und Trockenraum, Heizungs-/Technikraum, Garagen und Garten sollten aufgeräumt sein. Achten Sie darauf, dass die Briefkästen zur Besichtigung nicht durch Post und Werbung überquellen.

2.2 Pflegen und Reinigen

2.2.1 Außenpflege und -reinigung

Damit Ihr Mehrfamilienhaus bereits von außen einen guten Eindruck macht, sollten Sie folgende Dinge pflegen bzw. reinigen (lassen):

- Garten (Stellplätze, Rasen, Hecken und Sträucher, Laub, Unkraut, Beete etc.)
- Terrassen/Balkone/Loggien (Oberflächen, Fugen, Brüstung)
- Gebäude (Fenster, Fensterrahmen, Fensterbänke, Rollläden, Markisen, Haustür, sonstige Außentüren, Hausnummer, Briefkasten(anlage))

Für einige der vorgenannten Bereiche sind Sie wieder auf die Mithilfe (einiger) Ihrer Mieter angewiesen.

Was ist mit Fassade und Dach?

Die Fassaden- und Dachreinigung gehören schon eher zu den kostenintensiveren Maßnahmen, zumal diese auch meist nicht in Eigenregie vorgenommen werden können bzw. sollten. Bei verputzten Bauten ist es mit der Reinigung allein meist nicht getan, es muss auch noch ein neuer Anstrich her. Zusätzlich wird für das Ganze auch noch ein Gerüst benötigt. Bei der Reinigung eines Daches mit Ziegeleindeckung ist i.d.R. zusätzlich eine Imprägnierung sinnvoll. Einfacher gestaltet sich die Reinigung eines Flachdaches. Was jedoch erledigt werden sollte, ist die Reinigung der

Dachrinnen. Ob Sie in Fassaden- oder Dachreinigung Geld und Mühe investieren, sollte daher eine Einzelfallentscheidung sein.

2.2.2 Innenpflege und -reinigung

Damit sich ihr Mehrfamilienhaus auch von innen optimal präsentiert, sollten Sie folgende Dinge reinigen (lassen):

- Böden, Sockelleisten, Wände und Decken sämtlicher Räume und Flure incl. Keller und (Tief-)Garage
- Küchen
- Bäder, Sanitäreinrichtungen
- Fenster, Fensterrahmen, Fensterbänke
- Haustür, sonstige Außentüren, Wohnungseingangstüren, Innentüren
- Lichtschalter, Steckdosen

Für die Wohnungen sind Sie natürlich wieder auf die Mithilfe (einer) Ihrer Mieter angewiesen. Vielleicht besteht ja die Möglichkeit, Besichtigungen mit Kaufinteressenten nach dem ohnehin obligatorischen wöchentlichen Hausputz einzuplanen.

2.3 Renovieren, in Gang setzen und reparieren

Wie eingangs erwähnt, geht es nicht darum, Ihr Mehrfamilienhaus vor dem Verkauf einer kompletten Renovierung zu unterziehen. Prüfen Sie dennoch, welche der folgenden Maßnahmen bei ggf. nicht bewohnten Wohnungen und den Allgemeinbereichen sinnvoll erscheinen:

- Wände und Decken ausbessern und streichen
- Böden und Sockelleisten ausbessern und reparieren
- Fugen ausbessern und erneuern
- Türen, Tore und Fenster ausbessern und ggf. in Gang setzen oder reparieren
- Rollläden und Markisen auf Funktion prüfen, ggf. in Gang setzen oder reparieren
- Sanitäreinrichtungen auf Funktion prüfen, ggf. in Gang setzen oder reparieren
- Gesamte Elektrik auf Funktion prüfen, ggf. in Gang setzen oder reparieren
- Heizung und Warmwasser auf Funktion prüfen, ggf. in Gang setzen oder reparieren

Wichtiger Hinweis:

Mit den Renovierungsmaßnahmen dürfen auf keinen Fall Mängel (z.B. Wasserflecken aus einem noch nicht geklärten und behobenen Wasserschaden) optisch verborgen werden. Falls ein Verkäufer einem Käufer Mängel verschweigt, kann es dazu führen, dass der gesamte Verkauf rückgängig gemacht wird.

3. Potenziale

Die nachfolgend aufgeführten Potenziale können erheblich den Wert Ihres Mehrfamilienhauses beeinflussen.

Von daher empfehlen wir Ihnen, die einzelnen Punkte im Vorfeld des Verkaufs, ggf. unter Hinzuziehung von Fachleuten (z.B.

Architekt), zu analysieren und zu bewerten, sodass diese im Verkaufsexposé inhaltlich und quantitativ berücksichtigt werden können.

Prüfen Sie auch die Möglichkeit, das ein oder andere Potenzial ganz oder teilweise vor dem Verkauf selbst zu realisieren, sofern dies in zeitlicher und finanzieller Hinsicht für Sie in Frage kommt.

3.1 Dachgeschossausbau

Prüfen Sie, ob und in welchem Umfang (Erhöhung der Wohnfläche) ein Dachgeschossausbau - sofern noch nicht vorhanden - technisch und rechtlich grundsätzlich möglich ist. Sie haben nun folgende Möglichkeiten:

1. Ist ein Dachgeschossausbau möglich, dokumentieren Sie Ihre Prüfungsergebnisse im Verkaufsexposé.
2. Sie holen zusätzlich - sofern erforderlich - die erforderliche Genehmigung ein und bieten Ihr Mehrfamilienhaus erst dann zum Kauf an.
3. Sie realisieren den Dachgeschossausbau selbst, vermieten die Wohnung(en) und bieten Ihr Mehrfamilienhaus erst dann zum Kauf an.

Welche der Möglichkeiten Sie in Erwägung ziehen, hängt von der jeweiligen Kosten- und Nutzenrelation ab.

3.2 Sonstige Wohn- und Nutzflächenerweiterungen

Neben dem Dachgeschossausbau kann Ihr Mehrfamilienhaus ggf. noch weitere Potenziale für die Erweiterung der Wohn- und Nutzfläche bieten, z.B. durch:

- Anbauten oder separate Gebäude (z.B. wenn die Auslastung des Grundstücks hinsichtlich GRZ und GFZ hier noch Reserven bietet)
- Balkone
- Dachgauben
- Garagen / Carports

Auch hierzu sollten Ihnen die technischen und rechtlichen Aspekte bekannt sein.

Inwieweit Sie wie beim Dachgeschossausbau geschildert Potenziale ganz oder teilweise selbst realisieren, hängt auch hier von der jeweiligen Kosten- und Nutzenrelation ab.

Einige der Ansätze können allerdings nicht isoliert betrachtet werden. So macht es z.B. wahrscheinlich nur dann Sinn, ein Mehrfamilienhaus aus den 60er Jahren mit Vorsetz-Balkonen auszustatten, wenn gleichzeitig eine energetische Sanierung der Fassade erfolgt.

3.3 Grundstücksaufteilung

Steht Ihr Mehrfamilienhaus auf einem großen Grundstück, ist es gut zu wissen, ob und unter welchen Voraussetzungen die Möglichkeit besteht, dies aufzuteilen und das abgeteilte Grundstück später zu bebauen. Hier haben Sie folgende Möglichkeiten:

1. Ist die Grundstücksaufteilung machbar und die abgetrennte Fläche bebaubar, dokumentieren Sie die Prüfungsergebnisse im Verkaufsexposé.

2. Sie erwirken zusätzlich die Genehmigung zur Teilung (nur in einigen Bundesländern erforderlich), kümmern sich um die Vermessung und die grundbuchliche Umsetzung einschließlich der erforderlichen Dienstbarkeiten.

Im Falle von Nr. 2 hätten Sie die Möglichkeit, das abgetrennte Grundstück dann an einen anderen Investor wie z.B. einen Bauträger zu veräußern.

3.4 Aufteilung in Eigentumswohnungen

Die Aufteilungsmöglichkeit Ihres Hauses in Eigentumswohnungen nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG) sollte Ihnen ebenfalls bekannt sein, da diese wertbeeinflussend sein kann.

Das dahinterliegende Prinzip ist, dass alle Eigentumswohnungen eines Mehrfamilienhauses in der Summe i.d.R. einen höheren Wert haben als ein Mehrfamilienhaus als Ganzes. Darauf ausgerichtete Investoren, die sog. Aufteiler, machen sich dieses im Rahmen Ihrer Geschäftstätigkeit zunutze.

Es ist sicherlich nicht empfehlenswert, den ganzen Prozess der Aufteilung selbst zu initiieren, wenn Sie Ihr Mehrfamilienhaus ohnehin als Ganzes verkaufen möchten. Und die Aufteiler als mögliche Kaufinteressenten können aufgrund ihrer Erfahrungen selbst genau einschätzen, ob Ihr Mehrfamilienhaus die Voraussetzungen für eine Aufteilung in Eigentumswohnungen erfüllt.

Vielleicht ist es aber doch auch für Sie interessant, Ihr Mehrfamilienhaus selbst aufzuteilen und die entstehenden Eigentumswohnungen an Ihre bisherigen Mieter, Kapitalanleger oder Selbstnutzer (sofern nicht vermietet) zu verkaufen.

Der Aufwand zur Erwirkung von Abgeschlossenheitsbescheinigung, Teilungserklärung, Bildung der Wohnungsgrundbuchblätter und dem Verkauf der Wohnungen ist allerdings nicht zu unterschätzen.

3.5 Grundrissänderungen

Die Möglichkeit von Grundrissänderungen kann ein Mehrfamilienhaus für Investoren interessanter machen.

Wenn Ihr Mehrfamilienhaus aktuell z.B. überwiegend über große Wohnungen verfügt und die Möglichkeit besteht, ohne allzu großen Umbaufwand aus einer großen zwei kleine Wohnungen zu machen, kann dies aus Sicht von Investoren zu einer nachhaltigeren und besseren Einschätzung der Vermietbarkeit führen. Durch die kompakteren Wohnflächen wird Wohnraum bezahlbarer bei gleichzeitig höheren Quadratmetermieten.

Oder wenn Ihr Mehrfamilienhaus älteren Baujahrs ist und z.B. noch in den Wohnungen über sog. gefangene Räume verfügt, kann die Möglichkeit der Grundrissänderung positive Auswirkungen haben.

Von daher empfehlen wir Ihnen, die tragenden und nicht tragenden Wände Ihres Mehrfamilienhauses zu identifizieren und mögliche Grundrissänderungen einmal durchzuspielen.

3.6 Seniorentauglichkeit

Aufgrund der demographischen Entwicklung gewinnt die Seniorentauglichkeit bei Mehrfamilienhäusern an Bedeutung. Eine breitere Mieterzielgruppe ist für Investoren stets attraktiv.

Da viele Mehrfamilienhäuser nicht nach den gesetzlichen Vorschriften „barrierefrei“ (§4 BGG) erbaut sind, kann die Kenntnis der möglichen Optimierungsmaßnahmen hilfreich sein, um dann

zumindest als „barrierearm“ oder barriere reduziert “ gelten zu können.

Welche Aspekte für ein altersgerechtes Wohnen relevant sind, können Sie z.B. der folgenden Website entnehmen:

<https://www.wohnen-im-alter.de>

Anhand der dort aufgeführten Punkte können Sie prüfen, welche der Punkte bei Ihrem Mehrfamilienhaus ohne zu großen Umbaufwand möglich wären.

3.7 Vermietung leerstehender Wohnungen

Sofern bei Ihrem Mehrfamilienhaus eine oder mehrere Wohnungen leer stehen, ist zunächst relevant, welcher Typ von Investor in Frage kommt.

Investoren, die zeitnah umfassende Renovierungs-, Modernisierungs- oder Sanierungsmaßnahmen oder auch eine Aufteilung in Eigentumswohnungen vornehmen möchten, präferieren eher, wenn die Wohnung(en) nicht vermietet sind. So können die erforderlichen Maßnahmen ungehindert durchgeführt werden und im Falle der Aufteilung in Eigentumswohnungen auch an Selbstnutzer verkauft werden.

Kommt für Ihr Mehrfamilienhaus jedoch eher der typische Bestandhalter als Investor in Frage, empfehlen wir Ihnen, die leerstehende(n) Wohnung(en) vor Verkaufsstart zu vermieten, so dass im Verkaufsexposé eine weitgehende Vollvermietung ausgewiesen werden kann. Ansonsten machen Investoren in ihrer Kalkulation gern Abschlüsse beim Kaufpreis.

3.8 Mietsteigerungspotenzial

Investoren sind sehr stark daran interessiert, Mehrfamilienhäuser mit unterbewerteten Mieten (sog. under-rent) zu erwerben. Allerdings insbesondere dann, wenn die Kaufpreiskalkulation auch auf Basis dieser unter dem Marktniveau liegenden Mieten erfolgt. Der Investor hat dann die Möglichkeit, die Wertsteigerung nach Umsetzung von Mietanpassungen für sich zu realisieren.

Häufig sind jedoch Immobilienangebote anzutreffen, die im Verkaufsexposé den Hinweis „Miete steigerungsfähig“ o.ä. enthalten, wobei die Kaufpreiskalkulation auf Basis der fiktiven Mieten nach einer Mietanpassung erfolgt. Investoren stellen sich dann erfahrungsgemäß die Frage, warum das Mietsteigerungspotenzial nicht vom bisherigen Eigentümer umgesetzt wurde und werden schnell skeptisch. Die Konsequenz sind entsprechende Abschlüsse beim Kaufpreis.

Sofern bei Ihrem Mehrfamilienhaus ein Mietsteigerungspotenzial vorhanden ist, das selbstverständlich den gesetzlichen Erfordernissen hinsichtlich der Kappungsgrenze entsprechen muss, empfehlen wir Ihnen deshalb, die Mietanpassungen selbst vor Verkaufsstart rechtswirksam zu realisieren.

4. Fazit

Nicht alle der aufgeführten Maßnahmen sind bei jedem Mehrfamilienhaus sinnvoll.

Sie erfordern einen gewissen zeitlichen und/oder finanziellen Mehraufwand. Prüfen Sie deshalb jeweils einzeln, ob Ihnen eine Maßnahme im Hinblick auf den zu erwartenden Nutzen (= Mehrerlös) vertretbar bzw. sinnvoll erscheint.

Berücksichtigen Sie auch, dass für einen erfolgreichen Verkauf viele weitere Aspekte optimal gestaltet werden müssen.

Es würde uns freuen, wenn wir Ihnen mit dem Artikel ein paar Anregungen geben konnten, Ihr Mehrfamilienhaus auf den anstehenden Verkauf optimal vorzubereiten.

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)

