

Welche Leistungen müssen für einen erfolgreichen Verkauf erbracht werden?

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. Die Phasen Ihres Mehrfamilienhaus-Verkaufs
2. Phase 1: Vorbereitung
 - 2.1 Fragestellungen vor Verkaufsbeginn
 - 2.2 Unterlagen-Zusammenstellung und -Aufbereitung
 - 2.3 Möglichkeiten der Wertsteigerung nutzen
 - 2.4 Marktwertermittlung
 - 2.5 Investorenzielgruppe festlegen
 - 2.6 Verkaufsstrategie erarbeiten
 - 2.7 Vorbereitung von Grafikmaterialien
 - 2.8 Erstellung eines Verkaufsexposés
 - 2.9 Inserate in Immobilienportalen
 - 2.10 Ergänzende Werbemaßnahmen
 - 2.11 Planung und Organisation des Verkaufsablaufs
3. Phase 2: Investorensuche und -auswahl
 - 3.1 Selektion und Kontaktaufnahme zu potenziellen Investoren
 - 3.2 Unseriöse Anfragen erkennen
 - 3.3 Besichtigungen optimal nutzen
 - 3.4 Besichtigungstouristen erkennen
 - 3.5 Selektion kaufinteressierter Investoren
 - 3.6 (Kaufpreis-)Verhandlungen
 - 3.7 Entscheidung für einen Investor
 - 3.8 LOI / Due Diligence / Exklusivität / Reservierung
 - 3.9 Finanzierungs-Check des Investors
4. Phase 3: Abwicklung
 - 4.1 Notariatsauswahl
 - 4.2 Erstellung des Kaufvertragsentwurfs
 - 4.3 Kaufvertragsbesprechung und -verhandlung
 - 4.4 Beurkundung des Kaufvertrags
 - 4.5 Beurkundung erfolgt - Wie geht es nun weiter?
 - 4.6 Besitzübergabe und Kaufpreiszahlung
 - 4.7 Eigentumsumschreibung
5. Fazit

1. Die Phasen Ihres Mehrfamilienhaus-Verkaufs

Der Verkauf Ihres Mehrfamilienhauses durchläuft folgende drei Phasen:

- Phase 1: Vorbereitung
- Phase 2: Investorensuche und -auswahl
- Phase 3: Abwicklung

Erfahren Sie in den folgenden Abschnitten, welche Leistungen in den einzelnen Phasen für einen erfolgreichen Verkauf erbracht werden müssen. Dies ist unabhängig davon, ob Sie mit oder ohne Makler verkaufen möchten. Erfolgreich ist ein Verkauf nach unserer Definition dann, wenn er zu einem guten Preis, sicher, zügig und stressfrei verläuft.

Mit diesem Artikel möchten wir Sie insbesondere sensibilisieren, den Aufwand des gesamten Verkaufsprozesses nicht zu unterschätzen. Bitte berücksichtigen Sie, dass wir Themen, zu denen wir auch separate Artikel verfasst haben, hier etwas kürzer gefasst haben.

Für den Fall, dass Sie eine Maklerbeauftragung in Erwägung ziehen, empfehlen wir Ihnen auch unsere Artikel „Privatverkauf oder Maklerbeauftragung?“ und „Welche Beauftragungsform ist bei Maklereinbindung sinnvoll?“.

2. Phase 1: Vorbereitung

Die Bedeutung einer akribischen Vorbereitung wird häufig unterschätzt, ist jedoch eine wesentliche Weichenstellung für einen erfolgreichen Verkauf.

2.1 Fragestellungen vor Verkaufsbeginn

Hier geht es um grundsätzliche Themen als Grundlage Ihrer weiteren Vorbereitungen:

- Verkaufsgegenstände (z.B. Mitverkauf von Inventar)
- Finanzielle und steuerliche Auswirkungen (z.B. Ablösung von Darlehen, Vorfälligkeitsentschädigung, Veräußerungsgewinn)
- Zeitliche Aspekte (z.B. aktuelle Marktsituation und Jahreszeit, eigene zeitliche Kapazitäten, Dauer des Verkaufsprozesses, Flexibilität)
- Organisation (z.B. Verkauf ohne oder mit Makler)
- Know-how (z.B. Fachwissen, Erfahrung)

2.2 Unterlagen-Zusammenstellung und -Aufbereitung

Auf vollständige und gut aufbereitete Unterlagen sollte besonderen Wert gelegt werden. Die Gründe dafür sind:

- Unterlagen bilden die Grundlage für die Erstellung eines professionellen Verkaufsexposés.
- Sie oder Ihr Makler sind auf Fragen von potenziellen Investoren bestens vorbereitet.
- Investoren bauen schneller Vertrauen auf.
- Investoren entscheiden schneller über einen Ankauf.

- Investoren erhalten die Finanzierungszusage (sofern Fremdkapital eingebunden wird) schneller.

Unterlagen sollten, soweit möglich als PDF angelegt werden, da dieses Format für den Austausch am besten geeignet ist.

Lesen Sie hierzu auch unseren Artikel „*Unterlagenmanagement*“ und nutzen unsere „*Unterlagen-Checkliste Mehrfamilienhaus-Verkauf*“.

2.3 Möglichkeiten der Wertsteigerung nutzen

Bringen Sie Ihr Mehrfamilienhaus mit einfachen Maßnahmen optisch und technisch auf Vordermann und nutzen Sie vorhandene Potenziale für den Verkauf, denn:

„Gut aufbereitet lässt sich ein höherer Kaufpreis erzielen.“

Durch eine gute Aufbereitung lässt sich auch die Vermarktungsdauer meist deutlich reduzieren.

Lesen Sie dazu auch unseren Artikel „*Möglichkeiten der Wertsteigerung*“.

2.4 Marktwertermittlung

Was ist Ihr Mehrfamilienhaus tatsächlich wert?

Dies ist eine der schwierigsten, aber auch wichtigsten Fragestellungen für Ihren Verkauf.

Ziel ist, den Wert zu ermitteln, der gerade noch in den Markt passt, aber gleichzeitig auch noch unter Berücksichtigung eines Verhandlungspuffers (Angebotspreis) genügend Nachfrage bei Investoren erzeugt, um den Verkauf zügig umzusetzen.

Lesen Sie dazu auch unseren Artikel „*Die Marktwertermittlung – Grundlage für den Verkauf*“.

2.5 Investorenzielgruppe festlegen

Es ist wichtig, sich rechtzeitig Gedanken darüber zu machen, welche Investorenzielgruppen für Ihr Mehrfamilienhaus in Frage kommen, da die Verkaufsstrategie darauf ausgerichtet werden sollte, wenn Sie erfolgreich sein soll.

Lesen Sie dazu auch unseren Artikel „*Internetvermarktung oder direkte Investorenansprache?*“.

2.6 Verkaufsstrategie erarbeiten

Steht der Marktwert Ihres Mehrfamilienhauses und die Investorenzielgruppe erstmal fest, kann mit der Erarbeitung einer individuellen Verkaufsstrategie gestartet werden. Doch was gehört alles dazu?

2.6.1 Soll Ihr Mehrfamilienhaus im Angebotsverfahren oder im Bieterverfahren in den Markt gebracht werden?

Das Angebotsverfahren ist der klassische und für viele Mehrfamilienhäuser auch ein guter Weg, dies zum Verkauf anzubieten. Hier wird Ihr Mehrfamilienhaus zu einem Angebotspreis X angeboten, der einen moderaten Verhandlungspuffer beinhaltet.

Das Bieterverfahren hingegen ist in Deutschland noch relativ wenig verbreitet und eignet sich für Mehrfamilienhäuser, bei denen eine hohe Grundnachfrage erwartet werden kann (z.B. in Metropolregionen) oder bei denen eine Marktwertermittlung extrem schwierig ist (z.B. stark sanierungsbedürftige Mehrfamilienhäuser).

Lesen Sie hierzu auch unseren Artikel „*Angebotsverfahren oder Bieterverfahren?*“

2.6.2 Soll Ihr Mehrfamilienhaus im Internet angeboten oder sollen potenzielle Investoren direkt angesprochen werden?

Dies hängt insbesondere von der Zielgruppe der in Frage kommenden Investoren, dem Investitionsvolumen und dem Standort Ihres Mehrfamilienhauses ab.

Hierzu verweisen wir nochmals auf unseren Artikel „*Internetvermarktung oder direkte Investorenansprache?*“

2.6.3 Auf welchen Kanälen soll Ihr Mehrfamilienhaus beworben werden?

Diese Frage ist nur relevant, wenn für den Verkauf Ihres Mehrfamilienhauses nicht die direkte Investorenansprache in Frage kommt.

Hinsichtlich der Internetvermarktung muss entschieden werden, welche reichweitenstarken Immobilienportale und welche Rubriken gewählt werden sollen.

Auch ergänzende Werbemaßnahmen wie Inserate in Printmedien, Verkaufsgalgen oder -schild sollten geprüft werden, wenn diese Aussicht auf Erfolg haben.

2.6.4 Frühzeitige Vorbereitung auf mögliche (kritische) Fragen von potenziellen Investoren

Wenn Fragen sofort und umfänglich beantwortet werden können, wird ein kompetenter und positiver Eindruck hinterlassen, der Investoren in der Kaufabsicht bestärkt.

Unsicherheiten bei der Beantwortung von Fragen können Investoren abschrecken oder verunsichern.

Deshalb empfehlen wir, auf mögliche Fragen sehr gut vorbereitet zu sein dies und als Bestandteil der Verkaufsstrategie zu betrachten.

Die sorgfältige Unterlagen-Zusammenstellung und -Aufbereitung bildet hierfür eine sehr gute Basis.

2.7 Vorbereitung der Grafikmaterialien

Als Grundlage für das Verkaufsexposé, aber auch für evtl. Inserate in Immobilienportalen sind folgende Dinge vorzubereiten:

Erstellung von:

- hochwertigen Fotos
- Videos und Drohnenaufnahmen (Einzelfallentscheidung; nur sofern sinnvoll; als Ergänzung zum Verkaufsexposé)

Hinweis: Wir empfehlen, die Fotos und ggf. Videos und Drohnenaufnahmen erst nach den optischen Maßnahmen aus unserem Artikel „*Möglichkeiten der Wertsteigerung*“ vorzunehmen.

Aufbereitung von Plänen:

- Lageplan
- Flurkarte
- Grundrisse aller Geschosse
- Ansichten
- Schnitte

Aufbereitung von Karten in unterschiedlichen Maßstäben:

- Makrostandort
- Mikrostandort

Details hierzu finden Sie auch in unserem Artikel „*Das Verkaufsexposé*“.

2.8 Erstellung eines Verkaufsexposés

Das Verkaufsexposé ist die Visitenkarte Ihres Mehrfamilienhauses und sollte aussagekräftig und repräsentativ gestaltet sein. Folgende Punkte sollten inhaltlich abgedeckt sein:

- Deckblatt
- Inhaltsverzeichnis
- Übersichtsdarstellung (Fact Sheet)
- Makrostandort
- Mikrostandort
- Luftbilddaufnahme
- Infrastruktur
- Lageplan
- Flurkarte und Grundbuchdaten
- Objektbeschreibung
- Ausstattungsmerkmale
- Energetische Angaben / Energieausweis
- Flächen- und Kubaturberechnung
- Vermietungssituation
- Grundrisse
- Ansichten
- Schnitte
- Impressionen außen
- Impressionen innen
- Erschließungssituation, Belastungen und Beschränkungen
- Potenziale (sofern vorhanden)
- Kontaktdaten

Details zur Exposéeerstellung finden Sie in unserem Artikel „*Das Verkaufsexposé*“.

2.9 Inserate in Immobilienportalen

(entfällt bei direkter Investorenansprache)

Mit der Internetpräsenz wird eine wesentliche Grundlage geschaffen, die für Ihr Mehrfamilienhaus passenden potenziellen Investoren zu erreichen, sofern diese primär der Zielgruppendefinition des Typ-1-Investors entsprechen (hierzu verweisen wir nochmals auf unseren Artikel „*Internetvermarktung oder direkte Investorenansprache?*“).

Im Zusammenhang mit der Schaltung von Online-Inseraten fallen im Wesentlichen folgende Dinge an:

- Entscheidung für die passende(n) Rubrik(en), in der/denen inseriert werden soll
- Entscheidung, ob Mehrfamilienhaus mit oder ohne Adressangabe inseriert wird
- Gestaltung von Überschrift und Textabschnitten, die weitestgehend oder abgewandelt aus dem Verkaufsexposé übernommen werden können
- Ausfüllen der vordefinierten Eingabemöglichkeiten so umfassend wie möglich
- Hochladen der vorbereiteten Fotos und Zuordnung von entsprechenden Beschreibungen

- Ggf. Hochladen der vorbereiteten Videos und Drohnenaufnahmen
- Hochladen der vorbereiteten Pläne (Lageplan, Flurkarte, Grundrisse, Ansichten und Schnitte)
- Angebot für Ihr oder direkte Verlinkung zu Ihrem Verkaufsexposé
- Ggf. gesonderte Hinweise zu Kontaktaufnahme, Erreichbarkeit, Besichtigungen
- Prüfung, ob durch den Wettbewerb anderer Online-Inserate Sonderwerbformen und Premiumpplatzierungen sinnvoll sein können

2.10 Ergänzende Werbemaßnahmen

(entfällt bei direkter Investorenansprache)

Im Falle der direkten Investorenansprache spricht der Grundsatz der hiermit verbundenen Diskretion gegen ergänzende Werbemaßnahmen wie Inserate in Printmedien, Verkaufsgalgen oder -schild.

Letztere empfehlen wir nur, wenn Sie für Ihr Mehrfamilienhaus die Internetvermarktung gewählt haben.

2.10.1 Inserate in Printmedien

Wir halten diese eigentlich nicht mehr für zeitgemäß, da sie meist teuer und hinsichtlich der Darstellungsmöglichkeiten sehr eingeschränkt sind. Im Gegensatz zu Immobilienportalen kann man hier nicht messen, wie viele Leute das Inserat überhaupt gesehen haben.

Dennoch kann es im Einzelfall sinnvoll sein, wenn mit dieser Werbemaßnahme ein bestimmter Teil Ihrer Investorenzielgruppe erreicht werden kann. Anstehende Aufgaben wären dann:

- Recherche der in Frage kommenden Printmedien incl. Analyse der Mediadaten
- Formulierung bzw. Gestaltung der Anzeigen (als Fließtext oder gestaltete Anzeige)

2.10.2 Verkaufsgalgen oder -schild

Die Sinnhaftigkeit hängt sehr stark von den Gegebenheiten vor Ort ab. Wir würden diese nur in folgenden Fällen empfehlen:

- Ihr Mehrfamilienhaus ist nicht mehr bewohnt (z.B. weil es stark modernisierungs- oder sanierungsbedürftig ist)
- Ihr Mehrfamilienhaus befindet sich an einer einigermaßen frequentierten Straße

2.11 Planung und Organisation des Verkaufsablaufs

Wenn der Startschuss für die Internetvermarktung (ggf. zzgl. Ergänzender Werbemaßnahmen) oder die ersten Schritte im Fall der direkten Investorenansprache bevorstehen, sollten auch alle Vorbereitungen auf das, was dann kommt, getroffen werden.

Im Einzelnen sind dies die Bereiche:

- Telefonorganisation (Ansprechpartner, Erreichbarkeit)
- E-Mail-Organisation (z.B. im Hinblick auf zeitnahe Reaktionen)
- Exposé-Versand (PDF, Druckexemplare)

- Besichtigungsplanung und -organisation (z.B. Organisation von Einzelbesichtigungen, Abstimmungen mit Ihren Mietern, Abstimmungen mit Verwaltung und Hausmeister)
- Unterlagen-Versand bzw. -Bereitstellung (z.B. per E-Mail, Stick, CD, Filehosting- bzw. Clouddienste)
- Anlegen und laufendes Führen eines tabellarischen Reports (zwecks Übersicht aller Aktivitäten mit und Reaktionen von potenziellen Investoren)

3. Phase 2: Investorensuche und -auswahl

Nachdem die vorbereitenden Maßnahmen erledigt sind, geht es nun darum, den richtigen Investor für Ihr Mehrfamilienhaus zu gewinnen.

3.1 Selektion und Kontaktaufnahme zu potenziellen Investoren

(nur bei direkter Investorenansprache)

Für den Fall der direkten Investorenansprache unterstellen wir, dass die für Ihr Mehrfamilienhaus in Frage kommenden Investoren grundsätzlich bekannt sind, da ansonsten ein aufwändiges Research den Zeitrahmen Ihres geplanten Verkaufs sprengen würde.

Um Ihr Mehrfamilienhaus mit einer hohen Marktdurchdringung, ohne unnötige Angebotsstreuungen, diskret und gleichzeitig in einem engen zusammenhängenden Zeitfenster anbieten zu können, empfiehlt sich folgende Vorgehensweise:

1. Sorgfältige Vorselektion der Investoren hinsichtlich einer zu Ihrem Mehrfamilienhaus passenden Investitionsstrategie
2. Telefonische Vorabstimmung zwecks Klärung des grundsätzlichen Interesses und ggf. Aktualisierung des Ansprechpartners und der Ankaufskriterien
3. Sofern 2 positiv ist, erfolgt der Versand des Verkaufsexposés, idealerweise per Mail

3.2 Unseriöse Anfragen erkennen

(nur bei Internetvermarktung)

So nutzbringend sie auch ist, muss man gerade bei der Internetvermarktung auch auf unseriöse Anfragen mit unterschiedlichsten Hintergründen (z.B. Phishing, Falschgeld, Schwarzgeld, Geldwäsche, Rip-Deals) gefasst sein.

Hier gilt es, diese frühzeitig zu erkennen und zu ignorieren.

3.3 Besichtigungen optimal nutzen

Mit den Besichtigungen ist Ihr Mehrfamilienhaus für potenzielle Investoren „live“ geschaltet. Das Ziel sollte sein, aus den Besichtigungen so viel ernsthafte Investoren wie möglich zu generieren.

Fragen (auch kritische) potenzieller Investoren sollten ausführlich beantwortet werden. Durch die intensive Vorbereitung, insbesondere auch der Unterlagen, dürfte ein professioneller Umgang damit kein Problem sein.

Mit Mängeln und weiteren wichtigen Informationen sollte unbedingt offen umgegangen werden, da dies zusätzliches Vertrauen schafft. Idealerweise werden diese direkt angesprochen.

Dazu gehören z.B.:

- Setzrisse in den Wänden

- Feuchtigkeitsschäden
- Mangelhafte Kellerabdichtung
- Mängel der Elektroinstallation
- Mängel der Heizungsanlage
- Altlastenverdacht
- Asbest
- Pilzbefall
- Hausschwamm
- Hausbock
- Hochwassergefahr
- Geruchsbelästigung durch eine Kläranlage
- Genehmigungsmängel (fehlende Baugenehmigung für das Gebäude oder Teile davon, fehlende Nutzungsgenehmigung)
- Unbekannte Miet- oder Pachtverträge
- Rechtsstreitigkeiten
- Mietrückstände
- Denkmalschutz

Gerade bei größeren Mehrfamilienhäusern oder Wohnanlagen ist die Begleitung der Besichtigungen durch die Verwaltung oder den Hausmeister empfehlenswert, da diese die Immobilie i.d.R. bis in den letzten Winkel kennen.

Häufig wird seitens potenzieller Investoren ein ergänzender Besichtigungstermin unter Hinzuziehung eines Bausachverständigen gewünscht, sofern er nicht bereits bei der ersten Besichtigung dabei ist. Dem sollte in jedem Fall zugestimmt werden.

Da es sich bei Mehrfamilienhäusern um Anlage- bzw. Investmentobjekte handelt, spielen rationale und wirtschaftliche Aspekte bei potenziellen Investoren die Hauptrolle. Mit emotionalen oder euphorischen Anmerkungen ist hier im Gegensatz zum privaten Hausverkauf an Selbstnutzer nicht zu rechnen.

Ein wesentlicher Unterschied kann jedoch auch hier zwischen der Internetvermarktung und der direkten Investorenansprache zu Tage treten: Bei letzterer kann davon ausgegangen werden, dass durch den Fokus auf professionelle und semiprofessionelle Investoren viel Erfahrung besteht und die eigenen Finanzierungsmöglichkeiten bestens bekannt sind. Bei der Internetvermarktung trifft man jedoch häufig auf gelegentlich oder auch zum ersten Mal investierende Privatinvestoren, die ihre eigenen Finanzierungsmöglichkeiten nicht selten überschätzen oder von unrealistisch hohen Fremdfinanzierungsquoten ausgehen.

Besichtigungen sollten deshalb gerade bei der Internetvermarktung auch direkt dazu genutzt werden, Investmenterfahrungen und Finanzierungsmöglichkeiten potenzieller Investoren zu hinterfragen, um spätere Überraschungen zu vermeiden und nicht auf das falsche Pferd zu setzen.

3.4 Besichtigungstouristen erkennen

(nur bei Internetvermarktung)

Besichtigungstouristen sind Menschen, die Immobilien nur zum Zeitvertreib, Spaß und reiner Neugier anschauen, ohne konkrete Kaufabsichten zu hegen.

Dieses Phänomen tritt zwar verstärkt beim Verkauf von selbst bewohnten Häusern und Eigentumswohnungen auf, jedoch sollte man diese auch bei Mehrfamilienhäusern so gut wie es geht vermeiden.

Der Fokus sollte darauf liegen, Besichtigungstouristen schon vor der Besichtigung an der Kommunikation und dem Verhalten zu identifizieren.

Hat es der Besichtigungstourist jedoch bis zur Besichtigung geschafft, kann man ihn meist durch sein Verhalten oder durch gezielte Fragestellungen „überführen“.

Besichtigungstouristen sollten deshalb möglichst früh identifiziert werden. Dies letztlich auch deshalb, um Ihre Mieter nicht mit Besichtigungen überzustrapazieren und den eigenen Aufwand oder den von eingebunden Dritten nicht unnötig zu erhöhen.

Besichtigungstourismus kommt bei der direkten Investorenansprache praktisch nicht vor, da hier der Fokus von vornherein auf professionelle oder semiprofessionelle Investoren gelegt wird, die ihre Ankaufs- und Prüfungsprozesse in der Regel gut und zielgerichtet strukturiert haben.

3.5 Selektion kaufinteressierter Investoren

Ernsthafte Investoren lassen sich meist an folgenden Dingen erkennen:

- Die Kommunikation ist durchgängig offen und positiv.
- Bei der Besichtigung werden alle Bereiche Ihres Mehrfamilienhauses intensiv und mit Interesse angeschaut.
- Es werden viele Fragen gestellt, durchaus auch kritische.
- Potenzielle Investoren bringen in der ersten oder zweiten Besichtigung einen Bausachverständigen mit.
- Das Kaufinteresse wird während oder nach der Besichtigung offen kommuniziert.
- Es werden die vorbereiteten Unterlagen zur weiteren Prüfung angefordert.
- Finanzierungsmöglichkeiten und -strukturen werden ohne Nachfrage vom potenziellen Investor angesprochen.

3.6 (Kaufpreis-)Verhandlungen

Hinweis: Sofern Ihr Mehrfamilienhaus im Bieterverfahren angeboten wird, entfällt eine Kaufpreisverhandlung i.d.R. Hierzu verweisen wir nochmals auf unseren Artikel „*Angebotsverfahren oder Bieterverfahren?*“.

Kaufpreisverhandlungen sind etwas völlig Normales. Mit dem in den Angebotspreis einkalkulierten Verhandlungspuffer sind diese bereits vorweggenommen.

Doch wann und wie laufen Kaufpreisverhandlungen überhaupt ab?

In der Regel geben potenzielle Investoren ein Kaufangebot ab, dass unterhalb des Angebotspreises liegt.

Die Abgabe eines Kaufangebotes ist hinsichtlich des Zeitpunktes sehr unterschiedlich. Dies kann noch während, nach oder nach einer zweiten Besichtigung bzw. erst nach Prüfung der Unterlagen geschehen. Kaufangebote sind zunächst völlig unverbindlich, auch wenn sie schriftlich vorliegen.

Die Verhandlungsstrategie muss nun je nach Situation angepasst werden:

- Es gibt nur ein Kaufangebot, dass im Bereich des Marktwertes liegt.
- Es gibt nur ein Kaufangebot, dass unterhalb des Marktwertes liegt.
- Es gibt mehrere Kaufangebote, die alle im Bereich des Marktwertes liegen.

- Es gibt mehrere Kaufangebote, die alle unterhalb des Marktwertes liegen.
- Es gibt mehrere Kaufangebote, die teilweise im Bereich, aber auch unterhalb des ermittelten Marktwertes liegen.

Wird der Angebotspreis von mehreren Investoren ohne Nachverhandlungswunsch so akzeptiert, lässt das die Vermutung zu, dass Marktwert bzw. Angebotspreis zu niedrig ermittelt bzw. angesetzt wurden.

Dies gilt auch umgekehrt, falls die Kaufangebote potenzieller Investoren durchweg deutlich unter dem Marktwert bzw. Angebotspreis liegen. In beiden Fällen sollte der Marktwert nochmals überprüft werden.

Argumente, die potenzielle Investoren bei Kaufpreisverhandlungen anführen, sind meist:

- Nachteile der Lage
- Nachteile der Ausstattung
- Nachteile der Beschaffenheit/Mängel

Punkte dazu, die auf Ihr Mehrfamilienhaus zutreffen, sollten bereits aus dem Exposé hervorgehen, in die Marktwertermittlung eingeflossen sein und somit kein unerwartetes Verhandlungspotenzial eröffnen.

Sollte ein Mangel oder Nachteil jedoch erst im Rahmen der Besichtigung oder intensiver Prüfung der Unterlagen bekannt werden, sollten Sie einem Preisnachlass in Höhe der Behebung bzw. Wertminderung offen gegenüberstehen.

Neben dem Kaufpreis kommen aber noch andere Punkte hinzu, die rechtzeitig für beide Seiten geklärt werden sollten. Dies können z.B. sein:

- Festlegung des Übergabezeitpunktes und der Kaufpreiszahlung
- Mitverkauftes Inventar (z.B. Küche, Mobiliar, Elektrogeräte) und der darauf entfallende Anteil des Kaufpreises
- Überlassung sonstiger Gegenstände

3.7 Entscheidung für einen Investor

Gibt es nur einen kaufbereiten Investor, der zu einem von Ihnen akzeptierten Kaufpreis kaufen würde, fällt die Entscheidung einfach, es sei denn, es gibt Gründe, die gegen den Verkauf an diesen sprechen.

Liegen mehrere verhandelte Kaufangebote vor, ist es nun an der Zeit, sich für einen Investor zu entscheiden. In der Praxis ist es oft so, dass sich ein Favorit herauskristallisiert, bei dem alles passt. Auch dann ist die Entscheidung einfach.

Es kann allerdings auch sein, dass ein Investor einen besseren Eindruck macht, obwohl er nicht den besten Kaufpreis zahlen möchte. In einem solchen Fall bestehen dann zwei Möglichkeiten:

- Wenn der Kaufpreisunterschied nicht allzu hoch ist, lassen Sie Ihren Bauch entscheiden, was Ihnen wichtiger ist.
- Mit dem Investor, der Ihnen lieber ist, wird noch einmal nachverhandelt, so dass es dann vielleicht gelingt, das Kaufpreisniveau des anderen Investors zu erreichen.

Die vorgenannten Möglichkeiten bestehen übrigens auch dann, wenn Sie sich von vornherein für das Bieterverfahren entschieden

haben, da Sie nicht verpflichtet sind, an den Höchstbietenden zu verkaufen.

3.8 LOI / Due Diligence / Exklusivität / Reservierung

Im Investmentbereich ist es üblich, dass Investoren sich eine begrenzte Zeit an Exklusivität für die sogenannte Due Diligence (intensive Prüfung) einräumen lassen.

Während dieser Frist verpflichtet sich der Verkäufer, das Objekt nicht anderweitig zu verkaufen und für den Investor zu reservieren.

Hier kommt es darauf an, die Interessen von Verkäufer und Investor unter einen Hut zu bringen.

Die gewünschten Exklusivitätsfristen sind je nach Investor unterschiedlich, hängen aber auch sehr stark von der Immobilie ab.

An dem einen Ende der Fahnenstange mag die Exklusivitätsfrist bei einem „einfachen“ Mehrfamilienhaus sehr kurz sein, bei einer größeren Wohnanlage oder einem komplexen Portfolio kann die Frist auch mal zwei Monate oder mehr betragen.

Mit der Exklusivitätsfrist möchten sich Investoren absichern, ihre Aufwendungen für die Due Diligence, Strukturierung der Finanzierung, ggf. Einholung von (externen) Gutachten (z.B. Standortgutachten, juristisches Gutachten, technisches Gutachten) nicht vergeblich zu tätigen.

Innerhalb der Exklusivitätsfrist ist der Investor gehalten, definierte Schritte umzusetzen (z.B. Notarbeauftragung, Kaufvertragsbeurkundung), ansonsten verfällt die Reservierung.

Für das gesamte Procedere gibt es in der Praxis unterschiedliche Vorgehensweisen, die in der Regel schriftlich erfolgen.

Oft ist es so, dass der Investor nach den Verhandlungen einseitig in einem sogenannten LOI (Letter Of Intent; zu deutsch: Absichtserklärung), seine Absicht dokumentiert, die Immobilie zum Kaufpreis X zu erwerben. Im Gegenzug dazu räumt der Verkäufer dann dem Investor schriftlich die vereinbarte Exklusivitätsfrist ein.

Ebenso kommt es vor, dass LOI und Exklusivität in einer Vereinbarung zusammengefasst werden, die vom Investor und Verkäufer unterzeichnet wird.

Neben den grundlegenden Punkten können auch weitere Verhandlungspunkte und ggf. auch Schadenersatzansprüche Inhalt dieser Dokumente sein.

Vom sog. „Dreizeiler“ bis zum mehrseitigen Vertrag, der von Rechtsanwälten aufgelegt wird, kommt in der Praxis alles vor.

3.9 Finanzierungs-Check des Investors

Ein Investor ist nur dann gut, wenn er auch in der Lage ist, den vereinbarten Kaufpreis zu zahlen.

Von daher ist es stets sinnvoll, die Finanzierung des Gesamtkaufpreises zu hinterfragen und sich bestätigen zu lassen.

Gerade bei der Internetvermarktung ist die erreichte Zielgruppe tendenziell eher der gelegentlich investierende Privatinvestor, über den zunächst meist wenig bekannt ist. Hier empfehlen sich folgende Möglichkeiten:

- Recherchen im Internet (Website des Arbeitgebers oder bei Selbständigkeit der Unternehmenswebsite, ggf. im Bundesanzeiger, soziale Netzwerke wie XING oder LINKEDIN usw.)

- Unabhängig, ob der Investor komplett aus Eigenkapital oder mit Kredit finanziert: Nachweis des Eigenkapitals anhand von Kontoauszügen.
- Vorlage einer aktuellen Schufa-Auskunft
- Sofern der Investor mit Kredit finanziert, ist nach unseren Erfahrungen eine der besten Möglichkeiten, wenn bei ihm der Kontakt zum Ansprechpartner bei dessen Bank oder Sparkasse erfragt wird. Damit ist man direkt am Ball, steht für Rückfragen zur Immobilie zur Verfügung und kann Unterlagen zur Verfügung stellen, sofern der Investor dies nicht schon erledigt hat. Aus der Korrespondenz mit Bank oder Sparkasse kann man i.d.R. gut und schnell erkennen, ob die Tendenz hier positiv oder negativ ist und wie lange es etwa bis zu einer finalen Entscheidung dauert.
- Sofern Ihr Kaufinteressent mit Kredit finanziert, lassen Sie sich eine schriftliche Finanzierungsbestätigung dessen Bank oder Sparkasse aushändigen.

Auch bei der direkten Investorenansprache, bei der die Zielgruppe der Investoren professionell bzw. semiprofessionell ausgerichtet ist und in der Regel über gesicherte Finanzierungsstrukturen verfügt, ist die Vorgehensweise, wenn auch nicht in allen Punkten, zu empfehlen.

4. Phase 3: Abwicklung

Nach der erfolgten Investorensuche und -auswahl geht es nun darum, Ihren Mehrfamilienhaus-Verkauf sicher unter Dach und Fach zu bringen.

4.1 Notariatsauswahl

Es ist gesetzlich nicht vorgeschrieben, wer den Notar für die Beurkundung bestimmt.

In der Regel bestimmt der Investor den Notar, da er ihn auch bezahlt, wenn nichts anderes vereinbart ist. Für die Notarkosten haften jedoch Verkäufer und Investor gesamtschuldnerisch.

Wenn Sie als Verkäufer gute Erfahrungen mit einem Notariat gemacht haben, können Sie selbstverständlich auch eine Empfehlung gegenüber Ihrem Investor aussprechen und sich dann auf den Notar einigen.

Für eine notarielle Tätigkeit fallen übrigens bei jedem Notar grundsätzlich die gleichen Gebühren an. Maßgeblich ist dafür die Kostenordnung. Notargebühren können also nicht vom Notar beliebig festgesetzt, aber auch nicht verhandelt werden.

Idealerweise sollte Ihr Investor die Beauftragung des Notars vornehmen. Damit erkennen Sie, dass er die Eigeninitiative für den Kauf ergreift. Außerdem ist er als Auftraggeber gegenüber dem Notar in der Kostenverpflichtung für die Entwurfsgebühr für den Fall, dass er (was wir nicht hoffen wollen) doch noch einen Rückzieher macht.

4.2 Erstellung des Kaufvertragsentwurfs

Damit Ihr Investor den Kaufvertrag in Auftrag geben kann, empfiehlt es sich, von vornherein alle bereits zwischen Ihnen und Ihrem Investor besprochenen und verhandelten Punkte gemäß untenstehender Tabelle zusammenzufassen.

Damit kann der Notar den Entwurf dann von vornherein zielgerichtet erstellen.

Verkäuferdaten	von jeder zum Verkäufer gehörenden Person (Name, Anschrift, Kommunikationsdaten, Steuer-IDs, Kopien der Ausweise)
Käuferdaten	von jeder zum Käufer gehörenden Person (Name, Anschrift, Kommunikationsdaten, Steuer-IDs, Kopien der Ausweise); bei Gesellschaften von den vertretungsberechtigten Personen und ggf. zusätzlich Handelsregisterauszug
Objekt	Anschrift und Art
Nutzung des Objektes	z.B. vermietet, teilvermietet, leerstehend, vom Verkäufer selbst bewohnt
Mitverkauftes Inventar	z.B. Küchen, Mobiliar
Kaufpreis	<ul style="list-style-type: none"> ▪ mit Aufteilung in Immobilie und mitverkauftes Inventar ▪ mit Aufteilung in Grund und Boden sowie Gebäude ▪ ggf. Angaben zur umsatzsteuerlichen Behandlung (sofern Gewerbeanteile vorhanden)
Bankverbindung(en) zur Zahlung des Kaufpreises	des Verkäufers und ggf. der darlehensgebenden Bank des Verkäufers incl. Ansprechpartner und Darlehensnummer (wegen Kaufpreisverteilung und Löschungsbewilligung)
Käuferfinanzierung	ja oder nein (wegen Belastungsvollmacht im Kaufvertrag im Falle von ja)
Mietverhältnisse	Mietaufstellung mit allen Detailangaben beifügen (gem. Unterlagen-Checkliste)
Kaufpreisfälligkeit; Besitzübergabe	Termin (sofern Immobilie vom Verkäufer auch selbst bewohnt und Auszug beabsichtigt, auch Angaben zur Räumung)
Unterlagen	<p>Käuferseitigen Erhalt von Unterlagen als Liste aufführen (gem. Unterlagen-Checkliste)</p> <p>Folgende Unterlagen sollten dem Notar auch übermittelt werden, da diese Punkte i.d.R. auch standardmäßig im Kaufvertrag erwähnt werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Auskunft aus dem Altlastenkataster ▪ Auskunft aus dem Baulastenverzeichnis ▪ Auskunft über Erschließungsbeiträge <p>(diese Unterlagen liegen Ihnen gem. Unterlagen-Checkliste vor)</p>

Besichtigungen	Angaben zu erfolgten Besichtigungen, ggf. unter Hinzuziehung eines Baugutachters
Mängel	Auflistung und möglichst genaue Beschreibung
Sonstiges	z.B. Vereinbarungen, die Sie zusätzlich mit dem Käufer getroffen haben

Nicht alle der vorgenannten Punkte sind zwingend im Kaufvertrag erforderlich, doch auch hier ist nach unseren Erfahrungen ein mehr einfach besser.

Nach der Beauftragung des Notars durch Ihren Investor erhalten die Vertragsparteien meist innerhalb von drei bis vier Werktagen den Kaufvertragsentwurf.

4.3 Kaufvertragsbesprechung und -verhandlung

Nachdem alle Beteiligten den Kaufvertragsentwurf vom Notar erhalten haben, geht es in die Endabstimmung:

- Stimmen die Angaben und Daten zu Personen, Bankverbindungen etc.? Prüfen Sie genau, da auch Notariate nicht vor dem „Fehlerteufel“ gefeit sind.
- Ist im Kaufvertragsentwurf alles so wie vorher zusammengetragen berücksichtigt?
- Sind Formulierungen im Kaufvertragsentwurf aufgrund des „Juristendeutschs“ unverständlich?

Änderungswünsche und Korrekturen können dann jederzeit an das Notariat übermittelt werden, bis alles so steht wie Sie und Ihr Käufer es möchten.

Der Verkauf von Gebrauchtimmobilien erfolgt standardmäßig unter Ausschluss jeglicher Haftung und Gewährleistung, außer für den Fall von Arglist.

Deshalb ist es von vornherein wichtig gewesen, gegenüber dem Käufer offen mit Mängeln umzugehen.

Sofern Mängel vorliegen, hierzu im Vorfeld aber noch nicht alles im Detail geklärt und an den Notar übermittelt werden konnte, ist dies ein häufiger Grund für weitere Kaufvertragsverhandlungen. Der Notar als neutralitätsverpflichtete Instanz sollte dann entsprechende Lösungsvorschläge in den Vertrag aufnehmen, die für beide Seiten einen Kompromiss darstellen.

Auch andere Punkte können noch Anlass für weitere Kaufvertragsverhandlungen sein, sind jedoch bei guter Vorbereitung des Verkaufs deutlich seltener als bei schlechter Vorbereitung.

4.4 Beurkundung des Kaufvertrags

Nicht selten vereinbaren Vertragsparteien einen Beurkundungstermin nach dem Motto

„Den Rest können wir dann ja noch beim Notar besprechen.“

Davon können wir nur abraten. Der Notartermin sollte ausschließlich dann vereinbart werden, wenn der Kaufvertragsentwurf bis ins letzte Detail abgestimmt wurde.

Natürlich kann auch beim Verlesen durch den Notar nochmal die ein oder andere Formulierung geändert werden, aber substantziell sollte wirklich alles passen.

Warum? Wenn im Beurkundungstermin noch wesentliche Inhalte verhandelt werden, kann das sowohl bei Ihnen als Verkäufer oder auch beim Investor zu einer Drucksituation führen, die dann im Worstcase einen Abbruch der Beurkundung zur Folge hat, weil man sich nicht einigen konnte. Nicht selten springt eine Vertragspartei dann auch endgültig ab, weil womöglich der Termin im Streit endete.

Für Verkäufe zwischen einem Unternehmen und einem Verbraucher muss der Kaufvertragsentwurf 14 Tage vorliegen, bevor der Kaufvertrag beurkundet werden kann.

Auch wenn dies nicht der Fall ist, sollte aus vorgenannten Gründen genügend Zeit dafür eingeplant werden.

Die Beurkundung des Kaufvertrags wird je nach Kaufvertrag, angefügter Anlagen und Lesegeschwindigkeit des Notars ca. 45 - 90 min dauern.

Finanziert Ihr Investor auch per Kredit, wird die Beurkundung dessen Grundschuldbestellung meist direkt im Anschluss erfolgen, wo Sie dann aber nicht mehr anwesend sein müssen.

Was ist, wenn ein Teil der Verkäufer- oder Käuferseite den Beurkundungstermin nicht wahrnehmen kann?

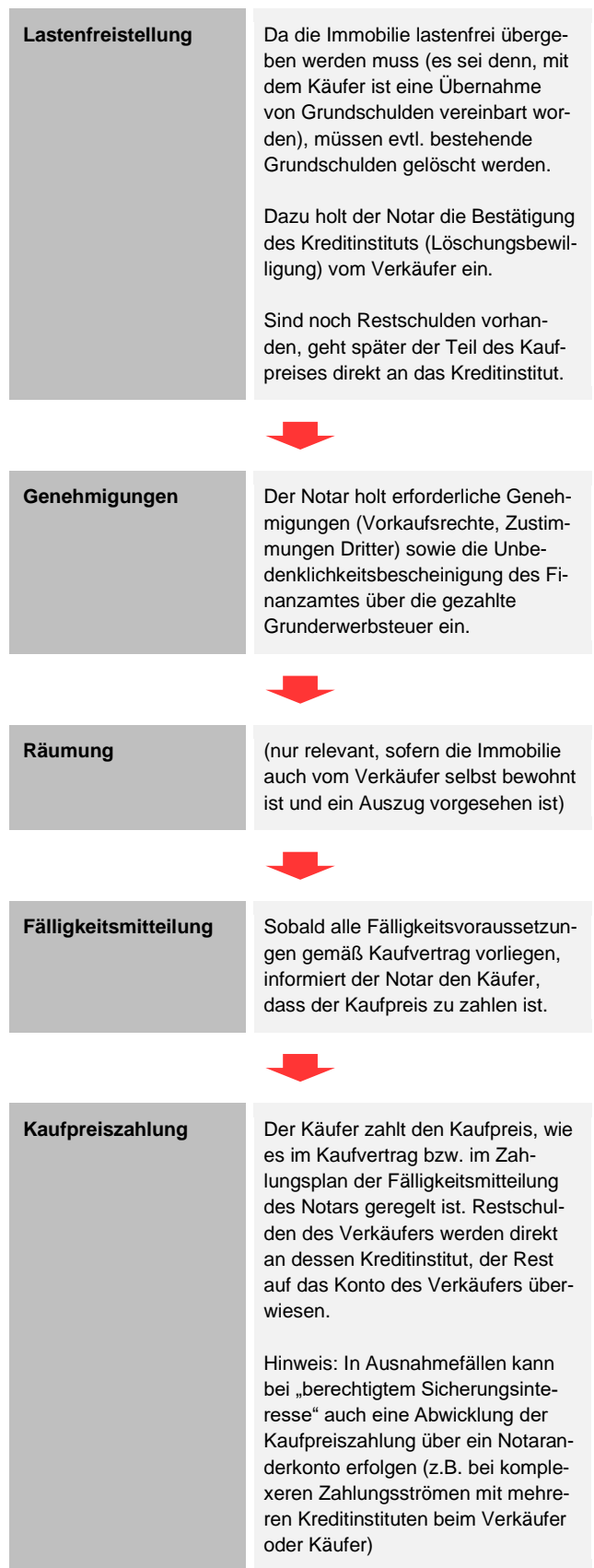
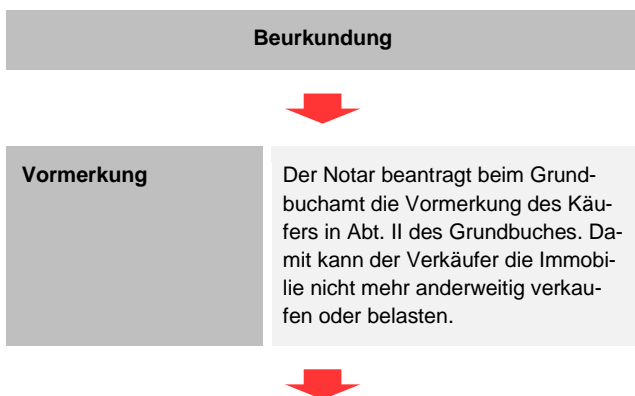
Häufig bestehen Verkäufer und Käufer aus mehreren Personen, z.B. bei verkaufenden oder kaufenden Eheleuten.

Ist eine Person verhindert, kommen nun folgende Varianten in Frage:

1. Der Beurkundungstermin wird verschoben.
2. Der im Beurkundungstermin anwesende Teil der Verkäufer- oder Käuferseite tritt als vollmachtsloser Vertreter für den anderen Teil auf. In dem Fall muss der Kaufvertrag notariell nachgenehmigt werden, ggf. auch bei einem anderen Notar (Nachteil: Der Kaufvertrag wird erst mit der Nachgenehmigung rechtswirksam.)
3. Der im Beurkundungstermin nicht anwesende Teil der Verkäufer oder Käuferseite erteilt dem anderen Teil zuvor eine notarielle Vollmacht.

4.5 Beurkundung erfolgt - Wie geht es nun weiter?

Sobald der Kaufvertrag rechtswirksam ist, geht der Notar an die Abwicklung desselben. Das läuft in folgenden Schritten ab:



Besitzübergabe

Ist der Kaufpreis vollständig gezahlt, erfolgt die Besitzübergabe. Damit gehen neben dem Besitz auch Nutzen und Lasten auf den Käufer über (auch als wirtschaftlicher Übergang bezeichnet). Mit diesem Zeitpunkt tritt der Käufer dann auch in die bestehenden Mietverhältnisse ein.

4.6 Besitzübergabe und Kaufpreiszahlung

Bleiben Sie in jedem Fall hart, falls Ihr Investor Sie vor der (vollständigen) Kaufpreiszahlung bittet, die Schlüssel zu erhalten, um z.B. schon mit Umbau- oder Modernisierungsarbeiten zu beginnen. Tun Sie dies, geben Sie den Besitz aus der Hand, ohne schon Ihr Geld zu haben. Somit gilt:

„Erst den Kaufpreis, dann die Schlüssel.“

Allerdings ist nichts dagegen einzuwenden, wenn Sie dem Investor in Ihrem Beisein oder eines Vertrauten von Ihnen die Möglichkeit einräumen, vorab Dinge zu erledigen, die nicht zu Veränderungen am Mehrfamilienhaus führen (z.B. Durchführung eines Aufmaßes).

Im Zusammenhang mit der Besitzübergabe sind folgende Dinge zu erledigen:

- Schriftliche Information der Mieter über den Besitzwechsel mit Bankverbindung des Investors
- Erstellung eines Übergabeprotokolls
- Übergabe von Unterlagen/Dokumenten im Original
- Übergabe der Mietkautionen
- Übergabe aller im Umlauf befindlichen Schlüssel, Funksender etc.
- Übergabe sonstiger Gegenstände
- Ablesung von Zählerständen für Strom, Gas, Wasser etc.
- Erstellung einer Zwischen- und Abgrenzungsrechnung

Eine detaillierte Darstellung steht Ihnen mit unserer „*Unterlagen-Checkliste Mehrfamilienhaus-Verkauf*“ (hier Anhang: Unterlagen-Checkliste und To-Do-Liste (nach Verkauf bei Übergabe)) zur Verfügung.

Mit der Besitzübergabe ist der Investor zwar Besitzer, aber noch nicht Eigentümer des Mehrfamilienhauses. Das sind nach wie vor Sie.

Durch das Auseinanderfallen von Besitz und Eigentum kommt es zu einem Zwischenstadium, das sich beispielsweise wie folgt auswirkt:

- Die Gebäudeversicherung läuft zunächst auf Sie als Noch-Eigentümer weiter. Es ist somit eine Abrechnung erforderlich, so dass der Käufer Ihnen die anteiligen Prämien ab der Besitzübergabe erstattet.
- Für die Grundbesitzabgaben bleiben Sie für das gesamte lfd. Kalenderjahr Schuldner. Auch hier ist somit im Innenverhältnis mit dem Käufer eine Abrechnung ab dem Zeitpunkt der Besitzübergabe zu erstellen.

Natürlich obliegt es im Einzelfall Ihnen, ob Sie auf eine Abrechnung der anteiligen Beträge bestehen, wenn es nur um kleinere Summen geht. Aus dem Kaufvertrag sind Sie dazu in jedem Fall berechtigt.

4.7 Eigentumsumschreibung

Um auch das Eigentum auf den Investor zu übertragen, beantragt der Notar nach vollständiger Kaufpreiszahlung und Ihrer Eingangsbestätigung gegenüber dem Grundbuchamt, dass der Investor als Eigentümer im Grundbuch eingetragen wird.

Dies kann je nach Bearbeitungsgeschwindigkeit beim Grundbuchamt ein paar Wochen oder auch ein paar Monate dauern.

Damit ist der Investor nun Besitzer und Eigentümer.

Und Ihr Mehrfamilienhaus-Verkauf ist nun endlich vollzogen.

5. Fazit

Ein Mehrfamilienhaus-Verkauf sollte nicht „mal eben so nebenbei“ erfolgen. Zu groß sind die Risiken, dass ansonsten große finanzielle und andere Nachteile die Konsequenz sind.

Einen Großteil der vorgenannten Leistungen kann Ihnen ein erfahrener Makler abnehmen. Dennoch bleibt auch dann Ihre Mitwirkung bei der Unterlagen-Zusammenstellung, bei der Aufbereitung Ihres Mehrfamilienhauses und bei wesentlichen Entscheidungen gefragt.

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)

