



**INKLUSIVE
IMMOBILIEN-
MARKTBERICHT
2024/25**

Ratgeber Immobilienverkauf München

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

Inhalt

Einige Infos vorab	3
Immobilienverkauf – mit oder ohne Mieter	4
Renoviert oder unrenoviert verkaufen?	6
Kann man mit einem bestehenden Darlehen verkaufen?	8
Jetzt verkaufen oder lieber noch warten?	10
Steuern zahlen beim Immobilienverkauf	12
Wann ist der Kaufpreis zur Zahlung fällig?	13
Unterlagencheckliste Immobilienverkauf	15
Höhe der Maklerprovision beim Immobilienverkauf	16
Wie geht das eigentlich mit dem Immobilienverkauf?	18
Wie lange dauert ein Immobilienverkauf im Durchschnitt?	21
Immobilienmarktbericht München 2024 NEU!	23
Immobilienpreise München – die Prognose	29
Rainer Fischer Immobilien – das Maklerbüro für München und Umgebung NEU!	30
„Soll ich jetzt verkaufen, oder lieber noch warten?“	31

Einige Infos vorab

Diese dritte Auflage des Ratgebers ist aus 30 Jahren Erfahrung im Immobilienverkauf heraus entstanden. Er wurde neu überarbeitet, um noch mehr relevante Informationen zu bieten. Der Ratgeber ist kein theoretisches Gebilde und befasst sich 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 läuft ein Immobilienverkauf ab?
- ➔ usw.

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

Viel Spaß beim Lesen!



Ihr Rainer Fischer
Immobilienmakler seit 30 Jahren

Immobilienverkauf – mit oder ohne Mieter

Zahlreiche Immobilien, bei denen ein Verkauf ansteht, sind vermietet. Zwei spezielle Fragen stellen Eigentümer in diesem Zusammenhang immer wieder. 1. Ist es finanziell von Nachteil, mit Mieter zu verkaufen? Und 2. Kann ich dem Mieter bei einem Verkauf kündigen? Ein Rechtsanwalt gibt Auskunft:

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 der Vermieter einen Eigenbedarf nachweisen kann oder 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, der einer Verwertung entgegenstehende Bestand des Mietverhältnisses 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 vermietetem 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 seine 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 Haushaltshelfen. 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 auf 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 sich Mieterhöhungen (erfolgreich oder gescheitert) kurz vor einer Eigenbedarfskündigung 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 einer 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 das Haus einziehen muss. Der Wille könnte ja nach Fristende weggefallen sein. Im Streitfall muss jedoch der Vermieter plausibel und fundiert 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 ggfs. 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.

Herzlichen Dank für Ihre Ausführungen, Herr Binder.

Renoviert oder unrenoviert verkaufen?

Eigentümer, die eine Immobilie verkaufen möchten, stellen sich häufig diese Frage. Manche denken, es ist besser, renoviert zu verkaufen, weil es eben schöner aussieht. Andere sagen, dass der Käufer sich seine Fliesen doch lieber selbst aussucht und daher selber renovieren möchte. Was also sollte man am besten tun?

Was will ich?

Unabhängig davon, was wirtschaftlich klüger ist, stellt sich als Erstes die folgende Frage: Selbst, wenn es einen höheren Kaufpreis bringt, soll ich mir das mit der Renovierung überhaupt antun? Will ich das wirklich tun? Angebote einholen, Handwerker beschaffen etc.? Oder begnüge ich mich vielleicht mit einem nicht absolut maximalen Kaufpreis, sondern habe mit der Übergabe an den Makler meine ganze Arbeit abgegeben und erscheine nur noch beim Notar und der Immobilienübergabe?

Also, was ist besser und warum?

Vor einigen Jahren unterhielt ich mich mit einem Besitzer in München. Sein Broterwerb bestand darin, dass er immer an die 5 Mehrfamilienhäuser mit jeweils ca. 20 vermieteten Wohnungen im Bestand hatte, diese selbst verwaltete und ab und zu eine Wohnung daraus verkaufte, eben dann, wenn ein Mieter kündigte. Ich hatte in Bezug auf das Thema „renoviert oder unrenoviert verkaufen?“ prinzipiell schon meinen Gesichtspunkt, fragte hier aber trotzdem einmal jemanden, für den diese Thematik sein täglich Brot war. Als Antwort erzählte er mir, dass er normalerweise immer renoviert verkauft, er aber gerade bei einer Altbauwohnung einen Test gemacht hätte. Er habe eine unrenovierte Wohnung (auf heutige Preise umgerechnet) für € 600.000 angeboten, die einen geschätzten Renovierungsaufwand von € 60.000 hatte. Somit insgesamt € 660.000 für den Käufer. Die verschiedenen Interessenten hätten aber nicht mehr als € 500.000 bezahlen wollen, was ihm zu wenig erschien. Er hat sich dann für die Renovierung entschieden, die dann aber nur € 40.000 gekostet hätte. Dann habe er testweise die Wohnung für € 700.000 angeboten und sie war sofort zu diesem Preis weg. Das ist ein enormer Mehrerlös – und ein starkes Argument dafür, eine Immobilie vor dem Verkauf renovieren zu lassen.

Warum ist dies so?

Der klassische Immobilienkäufer liebt es ästhetisch. Er mag, wenn es sauber ist, wenn etwas einen wertvollen Eindruck macht. Wenn eine Wohnung oder ein Haus innen renovierungsbedürftig ist, neigt man möglicherweise dazu, zu folgern, dass es wohl weitere Schäden oder Probleme gibt. Das muss natürlich überhaupt nicht stimmen, es ist eine Art falsche Logik. Aber beim Immobilienverkauf kann das den Eindruck, den Interessenten vom Wert der Immobilie bekommen, deutlich mindern und schlussendlich richtig Geld kosten.

Auf der anderen Seite schätzen Kaufinteressenten die Kosten für Renovierungen gewöhnlich deutlich höher ein, als sie tatsächlich anfallen. Man kann natürlich die gleiche Renovierung immer für den doppelten Preis bekommen, das ist tatsächlich kein allzu großes Problem (wenn man nicht die richtigen Handwerker kennt oder nicht mehrere Angebote einholt). Die Renovierungspreise gehen bei gleicher Qualität extrem weit auseinander.

Zu beachten ist in letzter Zeit aber verstärkt der folgende Punkt:

Fachkräftemangel, Materialkosten und Renovierung

Eines ist klar: Die renovierte Wohnung wird am Markt im Vergleich zur unrenovierten einen höheren Kaufpreis erzielen. Wie viel, lässt sich aber meist nur in einem bestimmten Rahmen abschätzen. Und die nächste Frage ist, wie viel muss man gerade investieren, auch im Hinblick auf den allgemeinen Fachkräftemangel und die gestiegenen Materialkosten?

Andererseits ist aber auch Folgendes klar: Der Käufer einer unrenovierten Wohnung wird die nötige Renovierung dann eben nach dem Kauf vornehmen und dann investieren müssen. Und er steht vor denselben Problemen wie der ehemalige Eigentümer – Fachkräftemangel und gestiegene Materialkosten. Wer nicht schon geeignete Handwerker kennt oder die Renovierung selbst durchziehen kann, wird den Kauf einer renovierten Wohnung klar bevorzugen – und bereit sein, einen angemessenen Betrag mehr für die fertige Wohnung zu zahlen.

Das heißt auch, wer die Möglichkeit hat, eine Wohnung renoviert zu verkaufen, für den wird es sich in vielen Fällen weiterhin deutlich auszahlen.

Welche Renovierungen sind beim Immobilienverkauf sinnvoll?

Es kommt natürlich stark auf den gegenwärtigen Zustand an und was überhaupt gemacht werden müsste. Pauschal kann man sagen, dass Malerarbeiten sich nahezu immer lohnen (nur wenige Ausnahmen). Gleiches gilt, wenn ein alter Teppichboden in den Wohnräumen ausliegt. Beim Bad kommt es auf den Zustand des alten Bades und den Gesamteindruck der Wohnung an. Eine große Wohnung mit einem hässlichen Bad kann enorm an Wert gewinnen, wenn eine Renovierung stattfindet. Um bei diesem Beispiel zu bleiben, sieht die Wohnung im Übrigen gut aus und das Bad macht einen stark renovierungsbedürftigen Eindruck, kann alleine das den Gesamtwert bzw. den erzielbaren Kaufpreis stark drücken. Bei einem wirklich kleinen Appartement könnte eine Renovierung aber wieder unwirtschaftlich werden. Selbst durchgeführte kleine Schönheitsreparaturen, wie gelbe Lichtschalter und Steckdosen austauschen, Duschschauch erneuern, neuer Toilettendeckel etc. zahlen sich eigentlich immer aus.

Gibt es Immobilienverkäufe, bei denen es sich nicht lohnt zu renovieren, man also lieber unrenoviert, bzw. renovierungsbedürftig verkauft?

Ja, die gibt es. Wenn mehrere Eigentümer derselben Immobilie eine Gemeinschaft bilden (z. B. Erben), kann es sein, dass eine Einigung über eine Renovierung nicht möglich ist. Auch wenn die Verkaufsgeschwindigkeit im Vordergrund steht, weil damit zu einem bestimmten Zeitpunkt etwas bezahlt werden soll, ist eine Komplettrenovierung vor Verkauf eher unpraktisch, dauert sie doch Wochen oder Monate. Oder wenn z. B. ein Maleranstrich dazu führen würde, dass ein Mangel überdeckt wird, der aber sichtbar sein sollte, um nicht schadenspflichtig zu werden. Ich erinnere mich an einen Verkauf einer Erdgeschosswohnung in Bogenhausen, die starken Schimmel hatte und überhaupt zu 100% renovierungsbedürftig war. Man hätte hier für einige tausend Euro „flicken“ können, aber das hätte einen ebensolchen versteckten Mangel geschaffen.

Kann man mit einem bestehenden Darlehen verkaufen?

Bei einem nicht geringen Teil der zum Verkauf stehenden Häuser und Wohnungen läuft noch ein Kredit, der zum Zeitpunkt des Verkaufs nicht vollständig getilgt ist. Was ist hier zu tun bzw. zu beachten?

Grundschuldeintrag und Immobilienkredit

Wird eine Immobilie beim Kauf finanziert, lässt die finanzierende Bank **eine Grundschuld** und den Betrag dieser Grundschuld **im Grundbuch eintragen**. Die Bank sichert sich damit ein Miteigentum an der Wohnung oder dem Haus und hat damit eine Absicherung für den Fall eines Kreditausfalls. Denn die Bank erwirbt sich damit ein sogenanntes Grundpfandrecht und kann damit eine Zwangsversteigerung einleiten, falls der Immobilienkäufer den Kredit nicht mehr bedienen kann.

Betrag der Grundschuld = Betrag des Darlehens

Die Höhe der eingetragenen Grundschuld entspricht in der Regel dem Betrag des Darlehens, das man sich bei der Bank nimmt und ergibt auch den Betrag, den die Bank bei einer Zwangsversteigerung aufgrund des Darlehensvertrages für sich einfordern kann, natürlich abzüglich der schon getilgten Kreditanteile. In einem weiteren Schritt schließt die Bank mit dem zukünftigen Eigentümer dann den Darlehensvertrag ab. Im Darlehensvertrag sind unter anderem Laufzeit, Zinssatz und Zinsfestschreibung geregelt.

Grundschuldeintrag ≠ Darlehen

Der sogenannte Grundschuldeintrag der Bank und das Darlehen sind grundlegend zwei verschiedene und getrennte Dinge. Im Unterschied zur Darlehensschuld verändert sich die Grundschuld durch die Tilgung des Darlehens nicht. Während die Darlehensschuld durch die Zahlung der Kreditraten kleiner wird, bleibt die Grundschuld in der Höhe bestehen, wie sie im Grundbuch eingetragen ist. Die Grundschuld muss auch nach der vollständigen Tilgung des Kredits nicht gelöscht werden. Im Grundbuchauszug können beispielsweise € 300.000 stehen, während das Darlehen längst abbezahlt ist. Dem Immobilienbesitzer steht es frei, die Grundschuld dann wieder als Sicherheit für ein neues Darlehen zu verwenden.

Der Grundschuldeintrag bleibt auch nach der Darlehenstilgung bestehen

Der Grundschuldeintrag im Grundbuch löscht sich nicht automatisch, sondern nur, wenn der Eigentümer einen Notar aufsucht und dies beantragt. Da dies mit Gebühren verbunden ist und 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 getilgt wurde.

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 dies im Vorfeld des Notartermins schon selbst erledigen, also die Bank kontaktieren, um die Verkaufsabwicklung zu beschleunigen. Man spart sich dadurch auch ein paar Euro. Meistens tut dies jedoch das Notariat.

Vorfälligkeitsentschädigung bei vorzeitiger Darlehensbeendigung

Ist das Darlehen noch belastet, dann lautet die Frage, wie hoch die sogenannte **Vorfälligkeitsentschädigung** sein wird? 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, vereinbartem Zinssatz und aktuellem 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.

Sie müssen also diese Vorfälligkeitsentschädigung als Ausgabe in ihren Verkauf mit einkalkulieren. Der Ablauf ist dann ähnlich wie zuvor beschrieben: Sie geben die Daten an das Notariat. Nach dem Beurkundungstermin 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 eine Löschungsbewilligung nicht 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 bei Immobilien mit Kredit

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

Zusammenfassung

Man kann also sagen, dass ein Immobilienverkauf mit bestehendem Kredit nahezu immer möglich ist. 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 jetzt verkaufe? Oder, wenn ich jetzt nicht verkaufe?

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 Szenarios 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, in dem sie selbst wohnen und er überlegt sich, den Stress der Vermietung durch einen 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 (5 bis 15 %).
- ➔ Im vergangenen Jahr haben wir in München und ganz Deutschland eine Korrektur der Immobilienpreise gesehen, die sich jetzt auf einem niedrigeren Niveau stabilisieren. Baldige Preisexplosionen sind mit den gegenwärtigen Indikatoren nicht zu erwarten, d. h. in zwei Jahren werden die Preise vermutlich nicht groß anders aussehen als jetzt, es sei denn, es gibt unvorhergesehene Entwicklungen.

- ➔ Er kann die Sache nach dem Verkauf als abgeschlossen betrachten und hat einen Klotz bzw. ein Problem 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, einen tollen Mieter und keinen Aufwand.

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 tatsächlich 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 loshaben, 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 bei einem Verkauf eine Spekulationssteuer für Immobilien fällig und wann nicht? Wenn Sie Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung in München verkaufen möchten, sollten Sie darüber informiert sein, wie viel Spekulationssteuer Sie beim Verkauf zu zahlen haben oder ob Ihnen der „Gewinn“ steuerfrei zur Verfügung steht.

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

1. Die zum Verkauf stehende Immobilie wurde vollständig selbst genutzt. In diesem Fall fällt beim Verkauf **keine Spekulationssteuer** an, wenn der Eigentümer im Jahr des Verkaufs plus in den beiden Jahren davor ausschließlich selbst im Haus gewohnt hat.
2. Die Immobilie 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 eine 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 persönlichen Steuersatz von 28 % haben, bedient sich der Staat an Ihrem Vermögen in Höhe von € 28.000 (sogenannte Spekulationssteuer).

 **Sie haben jetzt zwei Möglichkeiten:**

1. Der **Überschuss ist so groß**, dass Sie trotz der 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 erst dann zu verkaufen.

Sie sollten generell bei Steuerfragen immer Ihren Steuerberater kontaktieren, da ich im Rahmen dieser kurzen Tipps diese Themen nur in einem gewissen Rahmen ansprechen kann und diese auch dem Wandel unterworfen sind. Fragen Sie ihn auch, falls Sie in den letzten Jahren bereits zwei oder drei Immobilien verkauft haben und jetzt 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, in dem 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?

Bei einem Immobilienverkauf 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 ca. 2 Wochen, gerechnet ab der Unterzeichnung des Notarvertrages.
- ➔ Bedingt: Falls bei einer Eigentumswohnung im Grundbuch eine **Verwalterzustimmung** eingetragen ist, muss dieser ebenfalls noch notariell zustimmen. Das Notariat, welches den Verkauf vollzieht, schreibt den Verwalter nach der 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 **Grundsschulden** 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 daraufhin dann die Löschung erklären können. Natürlich kann eine Grundschuld auch unbelastet sein, nachdem der Kredit getilgt ist. Auch in diesem Fall müssen sie bei einem Verkauf gelöscht werden.
- ➔ Falls der Käufer die Immobilie „leer“ zum Selbstbezug gekauft hat, ist häufig auch die **Räumung** eine Fälligkeitsvoraussetzung (wenn nicht zum Zeitpunkt des Notartermines schon frei). Das muss aber nicht sein. Hierzu gibt es verschiedene Möglichkeiten.

Wie sieht es beim Immobilienverkauf denn generell mit einer Anzahlung aus?

Früher war es häufig üblich, dass beim Immobilienverkauf 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 beinhaltet. „Man hatte sich ja schließlich geeinigt und der Vertrag war zumeist unterschrieben.“ Ganz allgemein gibt es **zwei Arten von Anzahlungen**, eine vor dem Notartermin und eine danach. Die vor dem Notartermin macht wenig Sinn, da erst mit Kaufvertrag das Geschäft zustande kommt.


Eine Anzahlung nach dem Notartermin kann bei einem Verkauf 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 wohnt noch mehrere Monate in der Wohnung, der Kaufpreis wird erst mit der Räumung fällig. **Mögliche Herangehensweise:** Der Käufer zahlt nach der 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 Immobilie 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 normalen Routine hätte. Es wird häufiger gemacht, aber natürlich sozusagen auf eigene Gefahr. Das müssen Sie also selbst entscheiden.

SITUATION C: VOM 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) für den Auszug des Verkäufers 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 1.200 Verkäufen habe ich das einmal erlebt.

Sicher kann es noch weitere Situationen geben, in denen eine Anzahlung beim Immobilienverkauf in München nach dem 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“ vonnöten. Hier sind drei Checklisten für die Bereiche Eigentumswohnung, Haus und Grundstücke.

Checkliste Wohnungsverkauf

- Grundrissplan mit Maßangaben
- Wohnflächenberechnung
- Teilungserklärung mit allen Nachträgen
- Grundbuchauszug
- Lageplan/Flurkarte
- 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/Flurkarte
- Grundbuchauszug
- Altlastenauskunft
- Erkundigung bei der Baubehörde hinsichtlich Bebaubarkeit (am besten durch den Makler)

Checkliste Hausverkauf

- Grundrisspläne bemaßt und Querschnitte
- Lageplan/Flurkarte
- Grundbuchauszug
- Nebenkostenübersicht monatlich
- Kopie Brandversicherungsurkunde
- Eine Liste, die die letzten Renovierungen aufzeigt, mit Zeitangaben
- 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 verbleibende Laufzeit?
- Wie hoch ist die Entschädigung bei Vertragsablauf?
- Wer ist Erbpachtgeber? (Name, Anschrift, Ansprechpartner)
- Muss der notarielle Kaufvertrag vor der Beurkundung zum Erbbaurechtsgeber? (z. B. Stadt München)

Höhe der Maklerprovision beim Immobilienverkauf

Die entscheidenden Fragen und Themen in Bezug auf die Maklerprovision 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 ist relevant bei Vermietungen. Es ist im Juni 2015 als Gesetz in Kraft getreten und besagt vereinfacht, dass der Besteller bezahlt. Wenn also ein Vermieter den Makler mit der Suche nach einem Mieter beauftragt, ist dieser Vermieter „**der Besteller**“ und muss somit **den Makler bezahlen**. Das kann man richtig oder falsch finden, dieses Gesetz wurde jedenfalls so im Bundestag verabschiedet. Dieses Bestellerprinzip **gilt NICHT für den Immobilienverkauf**.

Wie hoch ist normalerweise die Maklerprovision und wer bezahlt?

Bei Vermietungen beträgt die Maklerprovision 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 keine reguläre Preisbindung. Sie ist somit frei verhandelbar und liegt in der Gesamtsumme zumeist zwischen 3 % und 7 % zzgl. MwSt.

Aufgrund einer Gesetzesänderung, die zum 23. Dezember 2020 volle Gültigkeit erlangt hat, darf der Käufer zukünftig nur noch bis maximal 50 % der Gesamtprovision übernehmen.

In der Praxis bedeutet dies, dass entweder die Beträge zwischen Verkäufer und Käufer geteilt werden, oder alleine vom Veräußerer übernommen werden (nachdem sie im Normalfall auf den Kaufpreis aufgeschlagen wurden). Beide Vorgehen haben ihre Vorteile.

Wann ist die Maklerprovision zur Zahlung fällig?

Generell ist die Vermittlungsgebühr bei der Vermietung mit dem **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 bei 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 der er eine bestimmte Zielgruppe regelmäßig anspricht? Geht er erfolgreiche Wege, die andere nicht gehen?
- 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 Internetseiten!
- 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?

Zusammenfassung

Die Maklerprovision bei der Vermietung beträgt im Normalfall zwei Monatsmieten plus MwSt. und ist vom Vermieter zu zahlen. Gewöhnlich ist sie 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. Seit dem 23. Dezember 2020 darf der Käufer nur noch maximal 50 % der Gesamtprovision übernehmen.

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. Ihr 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 folgt das Beschaffen nötiger Unterlagen, Fotos, Werbung, Termine, Verhandlungen etc.

Immobilienbewertung

Um sich einen ersten Eindruck über den Preis zu verschaffen, greift man gewöhnlich auf das **Internet** zurück. Leider haben viele Preistabellen online den Nachteil, dass man nur die Angebotspreise sieht, und diese können teilweise 30 % über dem tatsächlichen Wert liegen. Trotzdem ist es richtig, sich einfach mal am Markt umzusehen. Wer als Privatmann tiefer in das Thema einsteigen möchte, bestellt sich für München unter 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 Erbengemeinschaft ist und man nicht so richtig mit dem Verkauf vorankommt. Da kann es sein, dass auch der erfahrene Makler gegen die Wand läuft – wenn 5 Eigentümer 5 Meinungen haben. Wichtig ist es, am Schluss einen Preis vorliegen zu haben, der tatsächlich erzielbar sein könnte.

Auf meiner Website können Sie unter www.fischer-immobilien-muenchen.de/immobilienpreise/ u. a. Immobilienmarktberichte mit Durchschnittspreisen für den Raum München, sortiert nach Stadtteilen bzw. Gemeinden und Städten im Umland, finden.

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 (siehe Seite 13).

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 m² großes Wohnzimmer sollte auf den Bildern nicht wie 60 m² 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 Sonne und einen blauen Himmel.
- ➔ Machen Sie keine Innenaufnahmen, wenn es draußen dunkel ist.
- ➔ Machen Sie ganz viele Bilder (z. B. 80) aus allen möglichen Perspektiven und suchen Sie sich am Ende 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 dem Kaufinteressenten liefern, wenn Sie Ihre Immobilie selbst verkaufen. Bereiten Sie die Grundrisse auf und schreiben Sie die m² Angaben jedes Zimmers auf den Grundriss für dieses Zimmer. Das ist ein bisschen Aufwand, lohnt sich aber. Sie können selbstverständlich einen Online-Service für die Grundrisserstellung in Anspruch nehmen. Für ca. 20 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 **stichpunktartig** zu erstellen und auf übermäßige Verwendung von Eigenschaftswörtern und zu vielen 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 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 potenziellen 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 der Vertrag unterschrieben ist. 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 schnell vom Gas“.

Notartermin und Übergabe

Wenn Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie bis hierhin 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 nun 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 der Auflassungsvormerkung und einigen Bedingungen der Kaufpreis zur Zahlung fällig. Wenn der Auszug aber erst später stattfindet, dann stellt sich die Frage, ob der Käufer zunächst nur eine Anzahlung leistet und wie hoch diese dann ist – 20 %, 30 %?
- ➔ **Sonstige Vereinbarungen:** Normalerweise übergibt man die Immobilie einfach besenrein.
- ➔ **Die Übergabe** selbst ist meist 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.

Wie lange dauert ein Immobilienverkauf im Durchschnitt?

In zwei Drittel der Fälle kann man bei Immobilien von einem Verkaufszeitraum von sechs Wochen bis zu fünf Monate ausgehen. Es gibt jedoch Immobilien oder Situationen, die den zeitlichen Rahmen ausdehnen.

Ein Immobilienverkauf besteht ganz generell aus den folgenden Aktionen:

1. **Beschaffung und Aufbereitung** der für den Verkauf **nötigen Unterlagen** (siehe Artikel Unterlagencheckliste) sowie **Bestimmung des Angebotspreises**
2. Erstellung des **Exposés** inkl. der Aufbereitung der Grundrisse, Anfertigen von anspruchsvollen Fotos und ggfs. Erstellung des Energieausweises
3. Starten der **Werbemaßnahmen** wie beispielsweise Nutzung der Onlineportale Immowelt, Immonet, Immoscout24, Sueddeutsche.de, (bei Maklern Kontaktieren von vorgemerkten Interessenten), evtl. Zeitungsanzeigen und weitere Werbeaktionen je nach Notwendigkeit.
4. **Beantworten der Anfragen** per E-Mail sowie telefonisch; Vereinbarung von Besichtigungsterminen
5. **Besichtigungstermine**, Folgegespräche (Verhandlungen), **Finden des Käufers**
6. **Kaufvertragsvorbereitungen, Finanzierung, Abklären restlicher Fragen** bzw. Beschaffung zusätzlicher Informationen und Unterlagen
7. **Notarielle Beurkundung** (Kaufvertrag) inkl. **Grundschuldbestellung** des Käufers
8. Abwarten von **Auflassungsvormerkung** und Kaufpreisfälligkeit; **Kaufpreiseingang**

Die Schritte 1., 2. und 3. können gewöhnlich innerhalb einer guten Woche erledigt sein. Die Kaufpreisfestlegung, also das korrekte Berechnen des bestmöglichen Verkaufspreises ist natürlich entscheidend dafür, in einer angemessenen Zeit verkaufen zu können.

Wenn man intensiv an dem Verkauf arbeitet, ein schneller Verkauf also gewünscht ist, können 4. und 5. nach 3 bis 6 Wochen erledigt sein. Dies gilt aber z. B. nicht für Immobilien mit geringer Nachfrage aufgrund hoher Kaufsumme oder anderer Gründe, vermietete Wohnungen mit eingeschränkten Besichtigungsmöglichkeiten, usw. Ein erfahrener Makler kann den Verkaufszeitraum normalerweise im Vorfeld gut abschätzen und Ihnen mitteilen.

Unter 6. kann ein „Zeitfresser“ ins Spiel kommen. Während in den 90er Jahren die Finanzierungszusage der Bank häufig innerhalb einer Woche erfolgt ist, kann man sich heutzutage eher auf drei bis sechs Wochen einstellen. Darüber hinaus werden manchmal noch nachträglich Unterlagen von der Finanzierungsbank angefragt, was zusätzliche Zeit benötigt. Es wird auch nicht jeder Käufer finanziert, worauf man sich in seinem Vorgehen ebenfalls einstellen sollte.

Die Schritte 7. und 8. sind dann wieder überschaubar und können mit vier bis sechs Wochen veranschlagt werden.

Fazit

Korrekt kalkulierte Immobilien im Preisbereich bis ca. 1,2 Mio. Euro vermarktet ein professionelles Maklerbüro oft innerhalb von drei bis vier Monaten. Die Finanzierung dauert heutzutage etwas länger wie früher. Immobilien mit „Hindernissen“ oder teurere Objekte nehmen manchmal mehr Zeit in Anspruch

Immobilienmarktbericht München 2024

Faktisch erlebten die Immobilienpreise in München ab etwa 2010 bis 2022 jedes Jahr ein neues Allzeithoch. 2022/23 gab es dann mit dem Ende der Nullzins-Politik eine deutliche Korrektur, mit der die Preise in vielen Segmenten wieder auf das Niveau von 2017–2019 zurückgingen. Stockende Verkäufe, sich häufende Angebote am Markt – die stark gestiegenen Kreditzinsen verfehlten ihre Wirkung nicht.

Jetzt, 2024, kommt es stark auf die individuelle Immobilie an. Einige Immobilien konnten ihr Preisniveau in etwa halten. Andere nicht. In diesen Zeiten sind eine genaue Bewertung und die richtige Verkaufsstrategie besonders wichtig. Besonders 2023 war in Bezug auf Immobilienkauf und Immobilienverkauf ein relativ kniffliges Jahr. Verhältnismäßig hohe Darlehenszinsen machten Immobilienfinanzierungen im Vergleich zu den letzten 10 Jahren für Kaufinteressenten schwierig und zum Teil sogar unmöglich. Die allgemein sinkende Nachfrage bewirkte überwiegend deutlich rückläufige Preise. Auch in München waren zum Teil 10 – 20 % niedrigere Preise zu verzeichnen im Vergleich zu den Preisspitzen bis Mitte 2022 und das Preisniveau pendelte sich in der Folge auf einem niedrigeren Niveau ein. Auch die Verkaufszahlen gingen stark zurück – 7.000 statt 13.000 Verkäufe sprechen eine deutliche Sprache.

Die in diesem Artikel dargelegten Preisdaten für 2024 stützen sich größtenteils auf Beobachtungen aus unserer eigenen Praxis; im Fall der weiter zurückliegenden Zahlen der Jahre 2014–22 auch auf offizielle Statistiken des Gutachterausschusses München und im Fall der Umlandgemeinden auf Zahlen des Immobilienverbands Deutschland.

Werfen wir also einen Blick auf die aktuelle Preislage:

Eigentumswohnungen in München

In **durchschnittlichen Lagen** bewegen sich die erzielten Quadratmeterpreise für Eigentumswohnungen für den Baujahrbereich 1960–1979 im Mittel bei 5.600 €/m², für die Baujahre 1980–1999 im Schnitt bei 6.300 €/m² und für die Baujahre 2000–2019 bei 7.250 €/m².

In **guten Wohnlagen** zeigen sich für Wohnungen aus 1960–1979 im Schnitt 6.700 €/m², für Wohnungen aus dem Baujahrbereich 1980–1999 im Mittel rund 7.300 €/m² und für Eigentumswohnungen aus den Baujahren 2000–2019 im Durchschnitt 7.900 €/m².

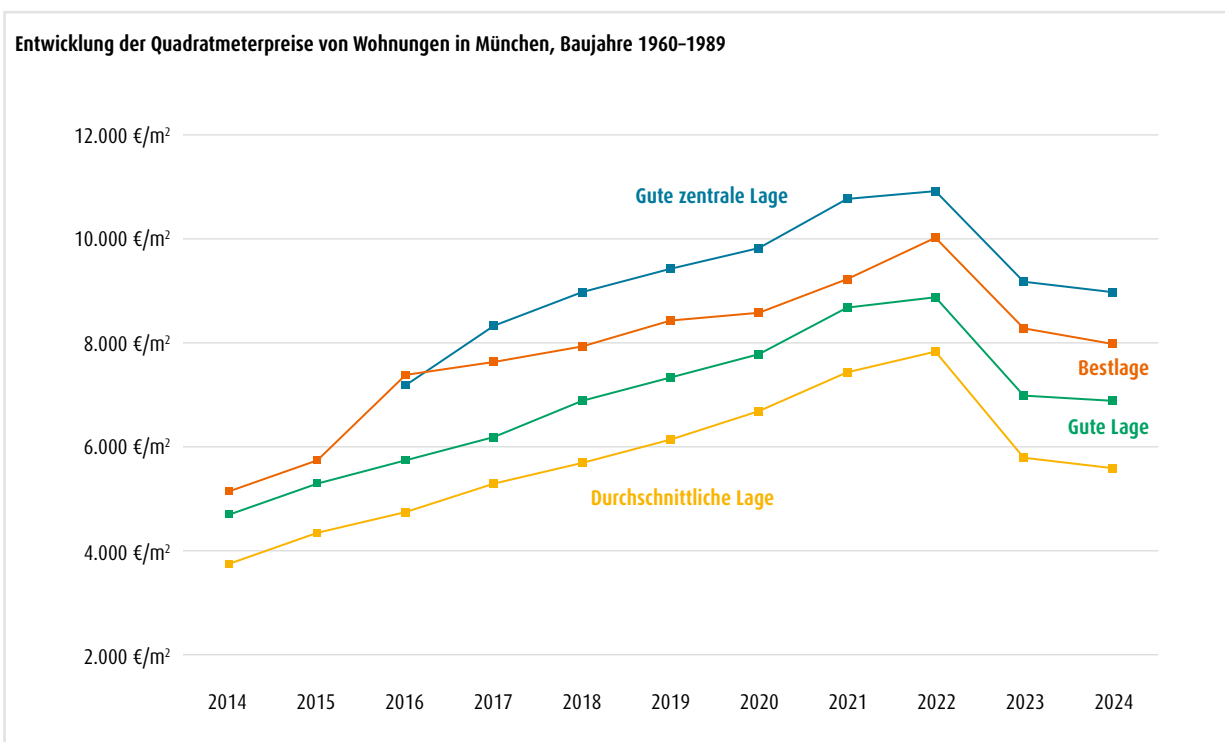
Und in **Bestlagen außerhalb des Zentrums** liegen die Quadratmeterpreise für Wohnungen mit Baujahr 1960–1979 bei mittleren 7.400 €/m², für 1980–1999 Wohnungen bei 8.900 €/m² und für Eigentumswohnungen aus 2000–2019 bei 10.900 €/m².

In **guten zentralen Lagen** zahlt man pro Quadratmeter für eine Wohnung aus 1960–1979 etwa 8.850 €/m², für eine Wohnung aus 1980–1999 im Schnitt 9.750 €/m² und für eine Wohnung aus dem Baujahrbereich 2000–2019 im Mittel etwa 11.150 €/m².

BAUJAHR	1960-1979	1980-1999	2000-2019
Durchschnittliche Lage	5.600 €/m ²	6.300 €/m ²	7.250 €/m ²
Gute Lage	6.700 €/m ²	7.300 €/m ²	7.900 €/m ²
Beste Lage	7.400 €/m ²	8.900 €/m ²	10.900 €/m ²
Gute zentrale Lage	8.550 €/m ²	9.750 €/m ²	11.150 €/m ²

Preisentwicklung von Eigentumswohnungen in den letzten 10 Jahren

Interessant ist auch immer, wie sich die Preise in den Vorjahren entwickelt haben. Schauen wir dazu einmal die Entwicklung der Quadratmeterpreise für Wohnungen mit einem Baujahr im Zeitraum 1980-1999 in den letzten 10 Jahren an (die Trends in anderen Baujahrbereichen sind zum großen Teil ähnlich; die „Gute zentrale Lage“ wird erst seit 2016 als solche erfasst, daher der Start hierfür in 2016).



Übergreifend ist bis etwa zur Mitte 2022 ein starker Anstieg der Preise zu erkennen. Einige Zeit nach dem Beginn des Ukrainekrieges im Februar 2022 versuchte die Europäische Zentralbank, dem nun schon seit Mitte 2021 schwelenden und nun neu befeuerten Inflationsanstieg entgegenzuwirken, musste von ihrer lockeren Geldpolitik abrücken und hob die Leitzinsen notgedrungen deutlich an. Dies hatte u. a. auch einen plötzlichen und signifikanten Anstieg der Bau- und Darlehenszinsen zur Folge. Die Nachfrage nach Immobilien ließ 2022/23 insgesamt nach und es folgte eine spürbare Korrektur der Immobilienpreise. 2024 zeichnet sich in München eine Stabilisierung der Preise in etwa auf dem Niveau der Jahre 2017/18 ab.

Häuser in München

Einfamilienhäuser

In **durchschnittlichen und guten Wohnlagen** bewegten sich die Preise 2024 für Einfamilienhäuser aus dem Bestand im Durchschnitt zwischen 1,1 und 1,8 Mio. €, bei Wohnflächen von im Schnitt 150 m². Natürlich gab es daneben auch einige Objekte, die deutlich teurer oder günstiger verkauft wurden.

In **guten bis sehr guten Lagen** waren selbstverständlich deutlich höhere Preise zu verzeichnen. Diese beginnen gewöhnlich bei 2 Mio. € und reichen in einigen Fällen bis 10 Mio. € und darüber hinaus.

(Anmerkung: Im Bereich Einfamilienhaus sind repräsentative und belastbare Durchschnittspreise deutlich schwieriger anzugeben als bei anderen Haustypen, weil sich die konkreten Objekte in zahlreichen Facetten oft sehr stark voneinander unterscheiden. Ein maßgeblicher Preisfaktor ist zum Beispiel das Grundstück, und speziell bei Einfamilienhäusern hat die Grundstücksgröße eine sehr große Bandbreite. Deswegen variieren die Preise bzw. Quadratmeterpreise bei Einfamilienhäusern stärker als bei anderen Haustypen und konkrete Objekte weichen oft deutlich von den allgemeinen Durchschnittspreisen ab. Für eine tatsächliche Wertbestimmung für ein konkretes Haus ist deswegen immer eine unabhängige Wertermittlung durch einen Immobilienmakler oder Sachverständigen anzuraten. Vor diesem Hintergrund sind auch die oben angeführten Preise zu sehen.)

Durchschnitts-Quadratmeterpreise Haus München Baujahre 2000–2019

Einfamilienhaus	9.500 €/m ²
Doppelhaushälfte	8.200 €/m ²
Reiheneckhaus	8.200 €/m ²
Reihenmittelhaus	7.200 €/m ²

Übersicht der aktuellen Preislage für Häuser in München

Doppelhaushälften

Doppelhaushälften in **durchschnittlichen und guten Lagen** liegen bei mittleren Wohngrößen von 125–145 m² durchschnittlich im Bereich 800.000–1,2 Mio. €. Neubauobjekte sind im Schnitt 10–15 % teurer zu veranschlagen.

Reihenmittelhäuser

Reihenmittelhäuser in **durchschnittlichen und guten Wohnlagen** bewegen sich bei Wohngrößen von 100–130 m² preislich im Schnitt zwischen 700.000 und 1 Mio. €.

Reiheneckhäuser

Die Immobilienpreise für den Haustyp Reiheneckhaus sind mehrheitlich im Bereich 850.000–1,1 Mio. € zu finden geht man von Wohnflächen zwischen 110 und 140 m² aus.

Für die verschiedenen Baujahrschnitte zeigten sich im Durchschnitt die folgenden Quadratmeterpreise:

BAUJAHR	1960-1979	1980-1999	2000-2019
Doppelhaushälfte	Ø 7.800 €/m ²	Ø 7.600 €/m ²	Ø 8.200 €/m ²
Reihenmittelhaus	Ø 6.600 €/m ²	Ø 6.300 €/m ²	Ø 7.200 €/m ²
Reiheneckhaus	Ø 7.600 €/m ²	Ø 6.900 €/m ²	Ø 8.200 €/m ²

Grundstückspreise München

Baugrundstücke in mittleren Lagen bewegen sich derzeit bei durchschnittlich 1.800 €/m², in guten Lagen bei 2.700 €/m² und in sehr guten Lagen bei durchschnittlich 5.800 €/m², wobei natürlich im Einzelfall deutliche Abweichungen vom allgemeinen Durchschnitt möglich sind, speziell in Bestlagen. Mit diesen Werten beziehen wir uns auf reguläre Grundstücke zur Wohnbebauung bis zwei Wohngeschosse, im Geschossbau sind 20-40 % höhere Preise möglich.

LAGEQUALITÄT	MITTLERE LAGE	GUTE LAGE SEHR	GUTE LAGE
Kosten	1.800 €/m ²	2.700 €/m ²	5.800 €/m ²

Informationen zu Erbpachtimmobilien

Erbpachtimmobilien sind ein eher spezielles Thema. Da sie insgesamt nur etwa 5 % des Immobilienbestandes ausmachen, sind auch die Vergleichsmöglichkeiten relativ eingeschränkt und repräsentative Aussagen zu Preisen ebenfalls entsprechend limitiert.

Folgendes lässt sich aber feststellen: Bei Eigentumswohnungen auf Erbpacht haben offizielle Statistiken in den zurückliegenden Jahren immer wieder gezeigt, dass diese in München in puncto Kaufpreis allgemein rund 30 % günstiger sind als Wohnungen auf eigenem Grund. Natürlich muss man gegenüber dem generell viel günstigeren Kaufpreis berücksichtigen, dass über die Laufzeit des Vertrages hinweg die sogenannte Erbpacht an den Grundstückseigentümer zu zahlen ist. Wie weiter oben angedeutet, pendeln sich die Immobilienpreise in München gegenwärtig in etwa wieder auf dem Stand von vor 5-6 Jahren ein. Damals wurde für Wohnungen im Erbbaurecht pro m² Wohnfläche im Durchschnitt 4.500 € erzielt, was unseren Beobachtungen zufolge in etwa auch die aktuellen Verhältnisse widerspiegelt.

Positiv für einen guten Verkaufserlös für Erbpachtimmobilien sind die folgenden Punkte: Eine Restlaufzeit von mindestens 40 Jahren; kein überhöhtes Wohngeld; keine überhöhte monatliche Erbpacht; Erbbaurechtsgeber bzw. Grundstückseigner ist die Kirche, die Stadt, die Gemeinde, eine Brauerei oder ähnlich; keine sonstigen gravierenden Nachteile. In abweichenden Fällen muss man bei einem Verkauf mit einem höheren Preisabschlag rechnen.

Zu Häusern im Erbbaurecht: Offizielle Statistiken für München sind hierzu nicht bekannt. Somit ergeben sich die folgenden Zahlen aus der persönlichen Beobachtung von tatsächlichen Hausverkäufen im Erbbaurecht über den Zeitraum der letzten Dekaden. Es hat sich dabei gezeigt, dass Reihenmittelhäuser auf Erbpacht häufig den gleichen Abschlag wie Wohnungen im Erbbaurecht zu verzeichnen haben, das sind rund 30 %. Mit zunehmender Grundstücksgröße, gilt also für Eckhäuser, Doppelhaushälften oder Einfamilienhäuser, wird der Abschlag unter Umständen deutlich höher und erreicht durchaus auch die 50 % Marke (und sogar mehr). Das nur als grobe Orientierung. Hier muss man dann individuell rechnen und alle Faktoren berücksichtigen.

Immobilienpreise im Münchner Umland

Wie verhalten sich die Preise im Umkreis von München? Um einen Eindruck über die Immobilienpreise im Münchener Umland zu bekommen, machen wir einen Streifzug durch das Umland und sehen uns einige Gemeinden und Städte in direkter Nachbarschaft zu München und die Immobilienpreise dort an. Quelle für die Preisangaben für das Umland München sind durchweg die Angaben des Immobilienverbands Deutschland (IVD) vom Frühjahr 2024, um eine einheitliche Vergleichsgrundlage zu verwenden.

Exemplarisch schauen wir uns jeweils die Preise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen aus dem Bestand mit gutem Wohnwert an. Beim „guten Wohnwert“ werden für Eigentumswohnungen gute Wohnlage und gute solide Ausstattung zugrunde gelegt; bei Einfamilienhäusern ebenso, als mittlere Wohnfläche werden bei Häusern 150 m² angenommen.

Westliches Umland

Beginnen wir im Westen Münchens und schauen uns exemplarisch die Orte Gröbenzell, Germering und Gräfelfing an. Dem IVD zufolge werden Einfamilienhäuser mit gutem Wohnwert und 150 m² in Gröbenzell mit durchschnittlich 1,11 Mio. €, in Germering mit ca. 1,06 Mio. € und in Gräfelfing mit ca. 1,63 Mio. € bewertet. In Gräfelfing sind Häuser oft deutlich größer als 150 m², sodass hier bei einem Immobilienkauf in der Regel insgesamt mit einem deutlich höheren Preis zu rechnen ist. Eigentumswohnungen aus dem Bestand mit gutem Wohnwert kosten in Gröbenzell durchschnittlich gute ca. 5.750 €/m², in Germering 4.200 €/m², in Gräfelfing etwa 5.550 €/m².

	EINFAMILIENHAUS	EIGENTUMSWOHNUNG
Gröbenzell	1,11 Mio. €	5.750 €/m ²
Germering	1,06 Mio. €	4.200 €/m ²
Gräfelfing	1,63 Mio. €	5.550 €/m ²

bei gutem Wohnwert, Einfamilienhaus mit 150 m² Wohnfläche

Südliches Umland

Wenden wir unseren Blick nach Süden, so liegen Ottobrunn und Grünwald recht nah. Einfamilienhäuser kosten laut IVD bei gutem Wohnwert in Ottobrunn mittlere 1,68 Mio. € und in Grünwald mittlere 1,87 Mio. €. Gerade in Grünwald ist abweichend von den standardisierten Durchschnittswerten insgesamt wieder von wesentlich größeren Durchschnittswohnflächen und damit im Schnitt von deutlich höheren Kaufpreisen auszugehen. Für Eigentumswohnungen werden die folgenden Quadratmeterpreise genannt: Ottobrunn 6.000 €/m², Grünwald 8.000 €/m².

	EINFAMILIENHAUS	EIGENTUMSWOHNUNG
Ottobrunn	1,68 Mio. €	6.000 €/m ²
Grünwald	1,87 Mio. €	8.000 €/m ²

bei gutem Wohnwert, Einfamilienhaus mit 150 m² Wohnfläche

Östliches Umland

Im Osten Münchens treffen wir auf Kirchheim und Vaterstetten. Hier liegen die Immobilienpreise für Einfamilienhäuser mit gutem Wohnwert in Kirchheim bei 1,05 Mio. €, in Vaterstetten bei 1,50 Mio. €. Eigentumswohnungen aus dem Bestand erreichen in Kirchheim durchschnittlich 5.450 €/m², in Vaterstetten 5.950 €/m².

	EINFAMILIENHAUS	EIGENTUMSWOHNUNG
Kirchheim	1,05 Mio. €	5.450 €/m ²
Vaterstetten	1,50 Mio. €	5.950 €/m ²

bei gutem Wohnwert, Einfamilienhaus mit 150 m² Wohnfläche

Nördliches Umland

Hier sind die offiziell verfügbaren Zahlen leider für die meisten Orte eingeschränkt. Als Beispiel ist Dachau verfügbar. Normalerweise sind die Immobilienpreise im Norden durchschnittlich am niedrigsten. Allerdings fiel in den Jahren vor 2020 gerade Dachau mit den stärksten Preiszuwächsen im gesamten Münchner Umland auf. Die aktuelle Momentaufnahme zeigt für Einfamilienhäuser in Dachau bei gutem Wohnwert durchschnittlich 1,06 Mio. €. Eigentumswohnungen werden mit ca. 5.000 €/m² angegeben.

	EINFAMILIENHAUS	EIGENTUMSWOHNUNG
Dachau	1,06 Mio. €	5.000 €/m ²

bei gutem Wohnwert, Einfamilienhaus mit 150 m² Wohnfläche

Vergleich zur Landeshauptstadt München

Im Vergleich dazu liegt der Indexwert für ein Einfamilienhaus mit gutem Wohnwert und 150 m² Wohnfläche in München bei durchschnittlich ca. 1,84 Mio. €, für eine Eigentumswohnung mit gutem Wohnwert bei 7.600 €/m². Die Preise im Umland sind natürlich insgesamt deutlich niedriger, wobei diese z. B. in Orten mit überwiegend sehr hoher Wohnqualität wie z. B. Grünwald ähnliche Werte erreichen oder wie in Gräfelfing zumindest in ähnliche Bereiche streben.

	EINFAMILIENHAUS	EIGENTUMSWOHNUNG
München	1,84 Mio. €	7.600 €/m ²

bei gutem Wohnwert, Einfamilienhaus mit 150 m² Wohnfläche

Immobilienpreise München – die Prognose

Im Laufe von 2024 schlagen sich mehrere Trends in der allgemeinen Marktentwicklung nieder. Zum einen sind die Darlehenszinsen im Schnitt wieder etwas zurückgegangen. Anfang 2024 bewegten sich die Zinsen zum Beispiel bereits wieder bei ca. 3,6%. Im Vergleich zum Höchststand im Oktober 2023, wo noch rund 4,2% zu zahlen war, sind dies immerhin rund 0,6% weniger. Das heißt, Immobilienfinanzierungen sind wieder etwas leichter auf die Beine zu stellen, der Markt kommt wieder etwas in Schwung, da mehr Kaufinteressenten am Markt präsent sein können.

Der Neubau ist durch die inzwischen sehr hohen Baukosten weitgehend eingeschlafen. Jeder Kaufinteressent, der etwas Neuwertiges sucht, dafür aber nicht 12.000 €/m² bezahlen will, wird sich künftig auf Objekte stürzen, die eben fast neu sind, oder zumindest ab Baujahr 2000. Natürlich ist die Menge der hier verfügbaren Objekte überschaubar. Ein Mangel bei solchen Objekten ist dementsprechend vorprogrammiert, Preissteigerungen in diesem Segment eher wahrscheinlich.

Auf der anderen Seite gibt es in München geradezu eine Schwemme an Reihenhäusern, die in den 1960er Jahren massenweise gebaut wurden, bei denen jetzt die Eigentümer „heraussterben“ und die dann unrenoviert verkauft werden. Damit gibt es eine große Zahl solcher Objekte und damit ein vergleichsweise großes Angebot, was die Preise in dieser Sparte künftig deutlich drücken wird.

Das sind nur einige der sich abzeichnenden Tendenzen. Abgesehen davon deuten sich in näherer Zukunft prinzipiell keine großen Preisverwerfungen an, solange sich die grundlegenden Trends nicht drastisch und unvorhergesehen ändern.

Nicht so gut vorhersehbar sind zum Beispiel weitere, möglicherweise unreflektierte politische Maßnahmen und Regelungen, die auch ungünstigen Einfluss auf den Immobilienwert nehmen können und die man derzeit ebenfalls auch immer auf dem Radar haben und einkalkulieren muss.

Rainer Fischer Immobilien – das Maklerbüro für München und Umgebung



Mein Name ist Rainer Fischer und ich habe die Rainer Fischer Immobilien vor 30 Jahren in München gegründet. Wir sind spezialisiert auf den Verkauf von Wohnimmobilien, also Häuser, Wohnungen und Grundstücke. Das Einzugsgebiet ist die Stadt München inklusive der angrenzenden Landkreise.

Als Maklerbüro stehen wir bereit für Ihren Immobilienverkauf. Beginnend mit der ersten Marktpreiseinschätzung bis zur vollständigen Verkaufsabwicklung sind Sie bei Fischer Immobilien in guten Händen. Profitieren Sie von unserer jahrzehntelangen Erfahrung in der Vermittlung von Wohnimmobilien und Grundstücken.

Unsere Vorteile – Ihr Nutzen

- ➔ Erfahrung aus 30 Jahren Immobilienvermittlung
- ➔ Über 1.200 Verkäufe
- ➔ Seit 1998 Mitglied beim Immobilienverband Deutschland IVD
- ➔ Nur langjährige Mitarbeiter, Durchschnitt 18 Jahre
- ➔ Neben dem Vertrieb aller konventionellen Wohnimmobilien auch Spezialist für Erbpachtobjekte
- ➔ Funktionelles Netzwerk aus Malern, Architekten, Steuer- und Bankberatern sowie Notaren
- ➔ Hohe Reichweite – monatlich über 50.000 Besuche auf unseren Websites
- ➔ Hohe Kundenzufriedenheit, z. B. Google Rezensionen im Durchschnitt 4 oder 5 Sterne
- ➔ Erster Termin kostenlos und unverbindlich

Von der Bestandsaufnahme zur Entwicklung des Verkaufskonzepts, von der Verkaufswerbung über Besichtigungen und Qualifikation geeigneter Kaufkandidaten bis zum Verkaufsabschluss beim Notar. Wir kümmern uns um alle notwendigen Schritte für Ihren stressfreien Immobilienverkauf.

Sie möchten Ihre Immobilie in München oder Umgebung verkaufen?

Dann stehen wir Ihnen gerne mit unserer Erfahrung und unserem Know-how zur Seite. Sie haben Fragen zum Thema Immobilienverkauf oder wünschen einen unverbindlichen Beratungstermin?

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

„Soll ich jetzt verkaufen, oder lieber noch warten?“

Zahlreiche Immobilieneigentümer, die vor vielen Jahren günstig erworben haben, überlegen aktuell eventuell zu verkaufen. Die Preise waren im letzten Jahr zwar rückläufig, bewegen sich aber immer noch auf hohem Niveau..

Es gibt gute Gründe für den Verkauf und auch dagegen. Fragt ein Eigentümer sein Umfeld, wird er von Bekannten hören „Spinnst Du, jetzt verkaufen zu wollen?“. Hinzu kommt noch, dass jede Lebenssituation und jede Immobilie anders ist.



Aus diesem Anlass und da der aktuelle Zeitpunkt ein Besonderer ist, hier mein Angebot:

Sie erhalten eine **unverbindliche, kostenlose Beratung**, sofern Sie in der obigen Überlegung stehen.

Was bietet diese Beratung?

Ein kurzes Gespräch darüber, was **aktuell für und gegen den Verkauf spricht** (bezogen auf die jeweils vorliegende Situation) und **eine Preisbewertung vor Ort**, die einen Richtwert bietet.

Dauer: ca. 90 Minuten

Rufen Sie mich für eine Terminvereinbarung einfach an unter Telefon 089 / 13 13 20 oder senden Sie mir eine E-Mail an rainer@immobilienfischer.de.

Sofern Sie aktuell keinen tatsächlichen Verkauf erwägen, aber trotzdem einen groben Richtwert hinsichtlich des Preises haben möchten, so besuchen Sie meine Webseite www.fischer-immobilien-muenchen.de und füllen Sie dort das Formular für die Immobilienbewertung aus. Innerhalb weniger Minuten erhalten Sie einen spezifischen Preisrahmen für Ihre Immobilie.

GUTSCHEIN

Kurze Pro- und Contra-Analyse für den Verkauf
Preisbewertung vor Ort

Dauer: ca. 90 Minuten



STRESSFREI VERKAUFEN

Rainer Fischer Immobilien
Nymphenburger Straße 47 80335
München
Telefon: 089 / 13 13 20
Fax: 089 / 13 34 24
rainer@immobilienfischer.de
www.fischer-immobilien-muenchen.de

