

Hurra, mein Haus ist weg!

Arndt Gerhardts

Hurra, mein Haus ist weg!

Die Schritt-für-Schritt-Anleitung
für entspannten Immobilien-Verkauf



Arndt Gerhardts (Jahrgang 1976) ist mit Leib und Seele Immobilienmakler. Schon als Jungendlicher arbeitete er in den Neunzigerjahren im Immobilienbüro seines Vaters mit und wurde bald sein Geschäftspartner – mit dem Schwerpunkt Wohnimmobilien. Arndt Gerhardts kennt den Immobilienmarkt am Niederrhein wie seine Westentasche und gibt auch darüber hinaus wertvolle Tipps, vor allem wenn es um den Verkauf geht. 2019 wurde er als ehrenamtlicher Gutachter in den Gutachterausschuss für Grundstückswerte des Kreises Viersen bestellt. Arndt Gerhardts begeistert sich für Fußball, war bei seinem Heimatverein viele Jahre aktiv und unterstützt ihn auch heute noch mit Rat und Tat.

<https://im-g.de>

Hurra, mein Haus ist weg!

Die Schritt-für-Schritt-Anleitung für entspannten Immobilien-Verkauf

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind unter www.dnb.de abrufbar.

ISBN 978-3-347-27297-2 (Hardcover)

ISBN 978-3-347-27296-5 (Paperback)

ISBN 978-3-347-27298-9 (E-Book)

© 2021 Arndt Gerhardts

Verlag und Druck: tredition GmbH, Halenreihe 40-44, 22359 Hamburg

Umschlaggestaltung, Illustration: Tahnee Giannakis/Arndt Gerhardts

Fotos: Karin Poltoraczyk (www.czyk-foto.de)

Redaktionelle Beratung: Thilo Baum

1. Auflage, Hamburg 2021

Das Werk und alle seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede vollständige oder teilweise Vervielfältigung, Verbreitung oder Veröffentlichung bedarf der ausdrücklichen schriftlichen Genehmigung des Verlags und des Autors.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	8
Ihre Motivation	9
Sie brauchen Liquidität?	9
Sie wollen sich räumlich verändern?	31
Sie haben eine Immobilie geerbt?	48
Sie haben sich getrennt oder geschieden?	65
Sie sind von Ihrer Immobilie überfordert?	78
Sie pflegen einen Angehörigen?	81
Sie wollen altengerecht wohnen?	91
Der Kaufpreis	96
Recherchieren Sie auf dem Markt!	96
Sprechen Sie mit Immobilienmaklern!	102
Lassen Sie ein Gutachten anfertigen!	105
Lassen Sie sich Angebote unterbreiten!	109
Ermitteln Sie den Wert selbst!	111
Fazit: Die beste Strategie.....	116
Die Verkaufsvorbereitung	119
Welche Steuern fallen an?	119
Verkaufen Sie selbst oder über Makler?	122
Was, wenn Ihre Finanzierung noch läuft?	132
Was ist beim Thema Grundbuch wichtig?	138
Welche Informationen von welchen Behörden?	145
Wie Sie ansprechende Verkaufsunterlagen erstellen.....	153
Wie Sie Besichtigungen in Grenzen halten	167

Die Vermarktung	182
Wie Sie Ihre Strategie festlegen	182
Wo Sie Ihr Exposé platzieren	187
Welche Rechtspflichten zu beachten sind	200
Seriöse und unseriöse Interessenten	216
Wie Sie Besichtigungen organisieren	225
Was nach der Besichtigung zu tun ist	238
 Verhandlung – Kauf – Notar	 245
So bereiten Sie Ihre Verhandlung vor	245
So begegnen Sie emotionalen Argumenten	250
So wählen Sie den richtigen Käufer	255
So fixieren Sie den Deal	261
 Ein neuer Abschnitt	 280
Ein Einschreiben wird kommen	280
 Nachwort	 283

Vorwort

Ich verkaufe meine Immobilie.« Der Satz ist schnell gesagt. Doch oft sitzen schnell Entschlossene kurze Zeit später bei mir und beauftragen mich mit der Vermarktung. Die Gründe ähneln sich: »Hätte ich gewusst, was da alles auf mich zukommt, hätte ich es niemals selbst versucht.« – »Immer wieder scheitert die Finanzierung.« – »Was man da so alles erlebt und wer da so ins Haus kommt!« Das sind häufige Aussagen. Dann gehen wir die Vermarktung der Immobilie an – mit dem Konzept, das Sie in diesem Buch kennenlernen. Oft erzielen wir schnell einen Abschluss und oft bleibt dem Verkäufer am Ende trotz unseres Erfolgshonorars mehr Erlös als erhofft. Manchmal aber müssen wir den Verkäufer aus seinen unrealen Traumvorstellungen in Sachen Kaufpreis auf den Boden der Realität holen.

Dennoch gibt es viele erfolgreiche Immobilienverkäufe auch im privaten Sektor. Zumindest vermeintlich erfolgreich. Es passiert auch, dass private Verkäufer und Käufer nach dem Kauf Rat bei mir suchen. Rat, weil ein Mangel an der Immobilie offensichtlich wurde und nun möglicherweise Schadenersatz fällig ist. Das kann sogar berechtigt sein, wenn bei der Veräußerung nicht alle erforderlichen Dinge abgeklärt wurden. Im schlimmsten Fall wurde ein Kaufvertrag unterzeichnet und muss dann aufgrund fehlender finanzieller Möglichkeiten des Käufers aufwendig und letztlich auch teuer rückgängig gemacht werden. Solche Ärgernisse lassen sich mit dem richtigen Vorgehen bei einem Immobilienverkauf vermeiden.

Was mir am Herzen liegt: faire und nachhaltige Deals für beide Seiten. Mit diesem Buch halten Sie dazu einen wichtigen Schlüssel in der Hand. Ich freue mich, wenn Ihnen dieser Leitfaden maximal hilft. Bei Fragen können Sie mich unter buch@im-g.de erreichen.

Ihre Motivation

Sie brauchen Liquidität?

*»Die Zukunft kann man am besten voraussagen,
indem man sie selbst gestaltet.«*

Alan Kay (1940), US-Informatiker*

Es gibt unterschiedliche und individuelle Gründe, warum Sie Liquidität brauchen. Wobei Liquidität im Kern bedeutet, dass Sie jederzeit in der Lage sind, Zahlungsverpflichtungen aus Schulden nachzukommen. Häufig wird »liquide sein« aber auch in dem Sinne gedeutet, dass man sich etwas leisten kann, ohne eben Schulden machen zu müssen oder ein Darlehen aufnehmen zu müssen. Und damit sind wir, so glaube ich, bei den zwei wesentlichen Gründen, warum auch Sie sich mit dem Thema »Liquidität« befassen sollten.

Fangen wir mit dem zweiten und somit wahrscheinlich etwas angenehmeren Punkt an. Sie möchten sich etwas leisten können, ohne Schulden zu machen – oder Sie möchten vielleicht einen Menschen unterstützen, der Ihnen nahesteht. In meiner Praxis als Immobilienmakler kommen diese Motive recht häufig vor:

- Menschen möchten sich räumlich verändern.
- Andere möchten ihren Ruhestand genießen und ihr Geld »auf den Kopf hauen«.
- Viele wollen ihre Kinder finanziell unterstützen.

Sich räumlich zu verändern, kann vieles bedeuten. Daher gehen wir auf dieses Thema später im Buch genauer ein.

Geld »auf den Kopf hauen« will auch geplant sein

Da Sie hier einen Ratgeber über den Verkauf einer Immobilie in den Händen halten, gehe ich davon aus, dass Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung verkaufen möchten. Aus dem Erlös möchten Sie sich dann gegebenenfalls die Weltreise gönnen, einen Oldtimer kaufen, dreimal am Tag lecker essen gehen oder was auch immer. Sie möchten das Kapital, das in Ihrer Immobilie gebunden ist, auf dem Konto haben. Also Ihr immobilies Kapital wieder mobil machen. Unbeschwert, ohne eine Zahlungsverpflichtung an eine Bank und ohne Verpflichtungen, die eine Immobilie mit sich bringt. Und dies ist Ihr gutes Recht.

Allerdings werden Sie mir zustimmen: Es ist ein großer Schritt, ohne tägliche berufliche Verpflichtungen in den Ruhestand zu treten. Ein noch größerer Schritt ist es nun, auch sein möglicherweise über Jahrzehnte bekanntes Wohnumfeld zu verlassen. Es bedarf einer genauen Planung, damit Sie Ihren Ruhestand wie gewünscht und vor allem unbeschwert und frei gestalten und genießen können. Daher sollten Sie zuallererst folgende Punkte für sich rational und real beantworten und dann entsprechend angehen:

- Welches Budget brauchen Sie monatlich, um Ihren notwendigen Lebensunterhalt zu gestalten?
- Was möchten Sie sich über dieses Budget hinaus zusätzlich leisten?
- Welche Rücklage möchten Sie für Unvorhergesehenes bilden?
- Welche fixen Kosten entfallen durch den Verkauf Ihrer Immobilie (Grundsteuer, Reparaturen, Versicherungen, ...)?
- Welche fixen Kosten kommen hinzu?
- Wie lange kommen Sie dann mit Ihrem Kapital aus?
- Wo haben Sie Ihren neuen festen Wohnsitz oder Ihre Meldeadresse?

- Werden Sie zur Miete wohnen oder etwas Kleines kaufen?
- Wer übernimmt während Ihrer Abwesenheit Ihre Pflichten als Eigentümer oder Mieter?
- Wie stellen Sie sich den Übergang zwischen Verkauf und neuem Wohnumfeld vor?

Die Budgetplanung

Hier sind Fleiß und vor allem Ehrlichkeit sich selbst gegenüber gefragt. Beschönigen Sie an dieser Stelle nichts, denn Sie möchten ja unbeschwert und frei den kompletten Ruhestand genießen und sich nicht eines Tages einschränken wollen. Nehmen Sie sich die Kontoauszüge des vergangenen Jahres und notieren Sie alle Ausgaben, die Sie monatlich haben. Ich empfehle Ihnen, dazu eine Tabelle anzulegen mit den Spalten »weiterhin feste Ausgabe«, »Sparpotenzial«, »entfällt mit Verkauf des Hauses«, »kommt neu hinzu« und »Bargeldabhebungen«.

Wenn Sie das erledigt haben, haben Sie schon einen ersten, sehr guten Überblick über Ihre monatlichen fixen Kosten. Aber das reicht noch nicht. Was ist mit den Ausgaben, die Sie in bar tätigen und die nicht in den Kontoauszügen erfasst sind? Wenn Sie ein Haushaltsbuch führen, haben Sie auch hier einen idealen Überblick. Allerdings führt kaum jemand ein Haushaltsbuch – ich schließe mich da nicht aus. Zumindest was die Dauerhaftigkeit angeht. Ab und an erfasse ich diese Dinge über einen gewissen Zeitraum und es ist immer aufschlussreich. Und auch Ihnen empfehle ich: Führen Sie ab sofort ein Haushaltsbuch. Notieren Sie, was Sie wann wofür ausgeben. Sie werden sehen, dass dies wirklich hilfreiche Erkenntnisse für Sie bringt: Es macht Ihre Budgetplanung noch genauer und schafft zudem meist noch neue Einsparpotenziale.

Außer Disziplin ist die Führung eines Haushaltsbuchs eine Frage der Organisation. Es gibt dazu Apps, die insofern praktisch

sind, als man Ausgaben auch unterwegs direkt eingeben kann. Dies kann man aber auch mit einem normalen altmodischen Notizblock oder einer Excel-Tabelle. Und auch Excel haben die meisten Menschen auf dem Smartphone immer dabei. Ich mache es so, dass ich mir immer einen Beleg geben lasse. Auch beim Bäcker. Diese Belege nehme ich dann ein- bis zweimal die Woche aus meiner Geldbörse und gebe die Daten dann in eine kleine Excel-Tabelle ein. Fertig.

Nun geht es um die Ausgaben, welche Sie künftig zusätzlich haben. Also: Welche Reisekosten fallen an, was kostet der Oldtimer, das Wohnmobil, die Tickets für Events, die Sie besuchen möchten? Und so weiter. Und wie hoch sind die Unterhaltskosten? Also bei der Reise: Was geben Sie am Tag so für Verpflegung, Unterkunft und Vergnügen aus? Welche Kosten fallen für Reparatur und Wartung von Oldtimer und Wohnmobil an? Welche Kraftstoffkosten? Fallen eventuell zusätzlich erforderliche und sinnvolle Versicherungen an? Reiserücktritts- und Auslandskrankenversicherung, zusätzliche Kfz-Versicherung und Kosten für ein Bankschließfach, damit Sie wichtige Dokumente sicher deponiert haben, wenn Sie unterwegs sind? Und waren Sie beim Notar, um dort Ihren letzten Willen zu hinterlegen? Ja, das ist ein Thema, dass man gerne zur Seite schiebt. Aber auch das sollten Sie erledigen, um Ihren Ruhestand wirklich unbeschwert und mit ruhigem Gewissen genießen zu können. Auch der Notar kostet etwas. Gehen Sie auch hier in sich und listen Sie alles auf, was Ihnen einfällt. Je genauer Sie jetzt planen, je schöner wird Ihr neuer Lebensraum.

Wie lange kommen Sie mit Ihrem Kapital aus?

Diese Frage kann Ihnen leider – oder zum Glück – niemand beantworten. Denn letztlich liegt es daran, wie lange Sie Ihr Leben leben werden. Haben Sie in Ihrem Budget einen festen Betrag, der Ihnen monatlich bis an Ihr Lebensende ausgezahlt wird? Also zum Beispiel

eine Rente, eine Betriebsrente, Zusatzrenten oder ähnliches? Reichen diese aus, um Ihre Grundbedürfnisse zufriedenstellend zu decken? Wenn Ihnen dies ab einem bestimmten Zeitraum ausreicht, dann brauchen Sie sich hier keine weiteren Gedanken machen. Bedenken Sie aber die steigenden Lebenshaltungskosten und planen Sie daher Ihre monatliche Rente nicht zu knapp.

Vielleicht hilft Ihnen bei der Planung des Zeitraums für Ihr Budget die Statistik der sogenannten Sterbetabellen. Die sagt Ihnen nämlich, wie lange Sie noch zu leben haben. Sterbetabellen finden Sie ganz einfach über Ihre Suchmaschine, bei destatis.de oder in unserem Downloadbereich zum Buch.¹ Als kleine Orientierung: Als jetzt 40-jähriger Mann haben Sie in Deutschland noch eine Lebenserwartung von 39,69 Jahren. Wenn sie jetzt 60 sind, haben Sie noch 21,77 Lebensjahre vor sich. Bei Frauen, die jetzt 40 sind, sind es noch 44,07 Jahre und mit 60 noch 25,39 Jahre.

Wenn es trotz perfekter Budgetplanung einmal anders kommt

Sie haben alles geplant und sind in Sachen Budget perfekt vorbereitet? Wunderbar. Ich gönne Ihnen von ganzem Herzen all das, was Sie angehen möchten, auch umsetzen zu können. Aber manchmal kommt das Leben leider anders. Sie gehen am Morgen am Strand entlang, wohlmöglich joggen Sie sogar und fühlen sich wunderbar. Dann schön frühstücken, danach in der Buchhandlung stöbern und anschließend noch kurz ein paar Dinge für den Mittagstisch besorgen. Und dann passiert es: ein Schlaganfall. Sie wachen irgendwann und irgendwo in einem Krankenhaus auf. Gott sei Dank, Sie verstehen alles und können auch sprechen. Aber irgendwas stimmt nicht. Ein Bein können Sie nicht bewegen und fühlen es auch

¹ Einen QR-Code finden Sie am Ende des Nachworts.

nicht. Nun steht eine Reha an und vielleicht brauchen Sie für immer einen Rollstuhl und Pflege.

Ja, auch solch ein Szenario, wobei der Schlaganfall stellvertretend für einen Unfall, einen Herzinfarkt, eine Krebsdiagnose oder andere Schicksalsschläge steht, verdrängt man gerne. Aber es passiert leider immer wieder. Gut, wenn man dann Rücklagen eingeplant hat. Wie hoch sollten diese sein? Das ist eine schwierige Frage und auch von Ihnen individuell anhängig. Eine grobe Faustregel: Ihre Rücklagen für solche Fälle sollten mindestens so hoch sein wie der Betrag, den Sie für ein Jahr sonst auch eingeplant hätten. Dabei sollten Sie auch folgende Faktoren berücksichtigen: Wie gut ist Ihre Pflegeversicherung? Haben Sie Zusatzversicherungen abgeschlossen, oder tritt »nur« die gesetzliche Leistung ein? Dann sind schon einmal schnell 1.000 bis 3.500 Euro pro Monat selbst zu tragen. Wenn Sie einen Unfall hatten: haben Sie eine Unfallversicherung, die dann auszahlt und wenn ja, wie viel?

Ich kann Ihnen an dieser Stelle nur Denkanstöße geben und empfehlen, verschiedene Szenarien zu bedenken und sich dann umfassend zu informieren, welche finanzielle Folgen auf Sie zukommen könnten. Informieren Sie sich bei Ihrer Krankenkasse. Es gibt auch spezielle Pflegeberatungen, bei denen man sich informieren kann. Oder vielleicht kennen Sie ja Menschen, die von diesem Thema betroffen sind und Erfahrungen haben. Vielleicht wollten Sie den Betroffenen schon lange einmal besuchen. Tun Sie es! Man wird sich über Ihren Besuch freuen und zudem können Sie dabei nützliche Erkenntnisse gewinnen.

Sie haben sich nun für einen Betrag als Rücklage entschieden. Überlegen Sie jetzt, wie Sie diesen anlegen. Ihr Anlageziel sollte Sicherheit sein, denn Sie wollen den Betrag ja im Falle eines Falles zur Verfügung haben. Dennoch sollten Sie sich hier Gedanken machen. Auf jeden Fall sollten Sie zumindest ein Tagesgeldkonto wählen. Auch wenn die Zinsen derzeit erbärmlich sind: Sie sind besser als

nichts. Und es sollte meiner Meinung nach nicht die einzige Anlagevariante sein. Persönlich würde ich darüber nachdenken, zumindest einen Teil, sagen wir rund 10 Prozent, in Gold anzulegen. Nicht erst seit der Corona-Krise wird Geld in Unmengen gedruckt – und dass dies für die Stabilität einer Währung nicht unbedingt gesund ist, dürfte mittlerweile jeder wissen. Von daher würde ich persönlich diesen Baustein bei einer Rücklage nicht missen wollen. Aus gleichem Grund, aber auch um den inflationsbedingten Wertverlust auf dem Tagesgeldkonto auszugleichen, würde ich einen weiteren Teil in Aktien anlegen. Nicht in spekulative Aktien. Aber es gibt Papiere, die seit 100 Jahren und länger regelmäßig Dividenden zahlen und mehr oder weniger stabil sind. Hier sind die Risiken eines Totalausfalls gering und stabile Erträge sehr wahrscheinlich. Auch würde ich nicht mehr als drei bis fünf Aktien wählen und mein Depot selbst verwalten. Online geht dies mittlerweile von jedem Ort der Welt zu jeder Zeit.

Tiefer kann und möchte ich an dieser Stelle aber nicht auf das Thema »Geldanlage« eingehen. Sprechen Sie hier mit Leuten, von denen Sie wissen, dass diese wirklich erfolgreich mit Aktien sind. Diese praxiserprobten Menschen liefern meist wertvolle Tipps. Auch was sehr gute und professionelle Berater angeht. Und vielleicht macht es Ihnen ja sogar noch Spaß, sich künftig einfach eine halbe Stunde am Tag intensiv mit diesem Thema zu befassen und Ihre Rücklagen zu optimieren.

Mieten oder kaufen?

Auch bei dieser Frage gilt es zu erörtern, was für Sie persönlich die bessere oder sagen wir passendere Entscheidung ist. Von daher habe ich für Sie folgende Checkliste beigefügt. Gehen Sie sie durch und beantworten Sie für sich die Fragen nachvollziehbar und vor allem ehrlich. Lassen Sie sich auch die notwendige Zeit dazu.

Frage	Trifft zu	Trifft nicht zu
Flexibilität ist für mich wichtig und ich möchte nicht an einen Standort gebunden sein.		
Ich brauche keinen festen Rückzugsort, auch wenn ich viele kleinere Reisen und Tagesausflüge mache.		
Eine höhere Flexibilität ist mir wichtiger, als an einer Wertsteigerung von einer Immobilie zu partizipieren.		
Ich möchte mich nicht mehr um Handwerker kümmern, wenn eine Reparatur oder Wartung ansteht.		
Ich bin nicht bereit, Geld für Reparaturen, Instandsetzungen oder Wartungen anzusporen und zu hinterlegen.		
Wir sind zu zweit. Sollte einer von uns allein sein, ist es uns wichtig, dass derjenige ohne großen Aufwand eine kleinere Wohnung beziehen kann und gegebenenfalls in die Nähe seiner Familie ziehen kann.		
Eine Immobilie wird auch häufig als »Betongold« bezeichnet. Dennoch verzichte ich auf diese Form der Geldanlage und wähle andere Strategien, um mein Kapital und mich »mobil« zu halten.		
Ich hinterlasse meinen Kindern oder Angehörigen lieber Vermögenswerte, damit diese für sich selbst entscheiden können, wie sie es verwenden möchten.		

Haben Sie alle Fragen ehrlich beantwortet? Wunderbar. Dann zur Auswertung! Wenn Sie mehr Kreuze bei »Trifft zu« gesetzt haben, dann ist für Sie die Sache klar: Sie möchten zur Miete wohnen. Entsprechend möchten Sie lieber etwas kaufen, wenn Sie mehrmals die Auswahl »Trifft nicht zu« gewählt haben. Und was, wenn es unentschieden steht? Dann sollten Sie nochmals in sich gehen. Vielleicht hilft Ihnen die »Bauchgefühl-Methode«.

Sie kennen es bestimmt. Sie müssen eine Entscheidung treffen, aber irgendwie kommen Sie zu keinem Ergebnis. Oft, weil der Kopf etwas anderes sagt als der Bauch: Trotz aller sorgfältig überprüfter Argumente kommen Sie zu keiner Entscheidung. Ich lasse dann meistens den »Bauch« entscheiden. Wenn ich mit der Entscheidung ringe und dies ist meist spät am Abend oder mitten in der Nacht, dann stelle ich zunächst zwei banale und eindeutige Behauptungen auf. Die erste These sollte in jedem Fall zutreffen und absolut wahr sein. Also zum Beispiel: »Ich liebe meine Kinder über alles.« Merken Sie sich, welches Bauchgefühl sich bei Ihnen für den Zustand »richtig« entwickelt. Wiederholen Sie Ihre These ruhig ein paar Mal. Dann stellen Sie eine total abstruse und vollkommen falsche Behauptung auf. Zum Beispiel: »Krieg und Hass sind wunderbar und erstrebenswert.« Merken Sie sich auch das Bauchgefühl, das dieser Satz erzeugt. Und jetzt formulieren Sie folgende Aussagen: »Ich bin glücklich und froh, in dieser tollen Mietwohnung zu leben« und »Ich bin froh, diese wunderbare Eigentumswohnung gekauft zu haben und hier zu leben.« Wobei entwickelt sich bei Ihnen das »gute« Bauchgefühl? Bei der Mietwohnung? Dann mieten Sie. Bei der Eigentumswohnung? Dann kaufen Sie.

Diese Entscheidung ist nun gefallen und Sie haben auch die anderen Punkte wie den neuen Wohnsitz und die Meldeadresse geklärt. Und Sie haben einen »Kümmerer« für Ihr neues Zuhause gefunden, wenn Sie unterwegs und auf Reisen sind. Damit haben Sie schon eine ganze Menge beachtet und vorbereitet. Nun geht es noch

um den reibungslosen Übergang von Ihrer zu verkaufenden Immobilie in Ihre neue Wohnung. Darauf werden wir später im Buch genauer eingehen.

Finanzielle Unterstützung der Kinder oder Enkelkinder

Ein sehr häufiges Argument, warum Menschen Ihre großen Häuser und Wohnungen verkaufen, ist die Tatsache, dass man den Kindern oder Enkeln die Gründung einer Familie und den Start in die eigenen vier Wände erleichtern möchte. Neben tatkräftiger Unterstützung eben auch finanziell. Frei nach dem Motto: »Ich möchte jetzt mit warmen Händen geben und mit Freude sehen, was sich daraus entwickelt, als mit kalten Händen und möglicherweise zu spät.« Das ist Ihr gutes Recht. Aber auch dabei sollten Sie so einiges beachten.

Zunächst einmal gehen wir davon aus, dass Ihr Verhältnis zu den Kindern und Enkeln intakt ist. Sie können ihnen vertrauen und müssen nicht befürchten, »über den Tisch gezogen« zu werden. Seien Sie bitte auch an diesem Punkt kritisch und ehrlich zu sich selbst. Beim Thema Geld ist bekanntlich schon manche Freundschaft zerbrochen. Und wo wir gerade bei Freundschaften sind: Finanzielle Unterstützung im großen Rahmen und sogar Schenkungen sollten meiner Meinung nach in der Familie bleiben. Natürlich ist man für echte Freunde da und hilft auch im kleinen Rahmen aus, wenn es denn überhaupt dazu kommt. Dennoch kommt die Weisheit »Blut ist dicker als Wasser« nicht von ungefähr. Zudem gelten auch rechtlich andere Bedingungen. Trotzdem gilt natürlich: Sie dürfen frei entscheiden, was Sie mit Ihrem Geld machen.

Schauen wir uns die verschiedenen Möglichkeiten an:

Bürgschaft. Eine Bürgschaft bedeutet, dass Sie gegenüber einem Gläubiger für die Schulden eines Dritten einstehen. Also praktisch gesprochen: Ihr Sohn möchte mit seiner Partnerin bei der Bank einen

Kredit in Höhe von 350.000 Euro für den Kauf eines Hauses aufnehmen. Nun sagt die Bank, dass ihr Sicherheiten von 20.000 Euro fehlen und man daher nicht finanzieren könne. Für diese 20.000 Euro könnten Sie nun gegenüber der Bank bürgen. Sprich: Wenn Ihr Sohn und seine Partnerin den Kredit nicht mehr bedienen, wird die Bank zumindest die 20.000 Euro bei Ihnen holen. Allerdings ist diese Form der Bürgschaft heutzutage kaum noch Praxis und wird von den Banken auch nicht mehr gewollt. Die Bank möchte und muss Sicherheiten haben. Also wird man Ihnen vorschlagen, auch auf Ihr Immobilieneigentum eine Grundschuld einzutragen. Und hier wird man sich jetzt nicht mit einer Sicherheit von 20.000 Euro zufriedengeben, sondern deutlich mehr eintragen lassen wollen. Seien Sie an dieser Stelle vorsichtig. Es könnte sein, dass Sie Ihre Immobilie verlieren, weil zum Beispiel Ihr Sohn und seine Partnerin den Kredit nicht mehr bedienen können, aus welchen Gründen auch immer. Außerdem: Sie haften auch für die Schulden der Partnerin. Was ist, wenn diese sich von Ihrem Sohn trennt oder umgekehrt? Sie sehen also, es ist sogar innerhalb der Familie höchste Vorsicht mit einer Bürgschaft geboten, um nicht zu sagen: Sie ist nicht zu empfehlen. Vielleicht hat es mehr Sinn, wenn Sie selbst bei der Bank 20.000 Euro Darlehen aufnehmen und dieses dann an Ihren Sohn weitergeben. Oder vielleicht haben Sie ja einiges gespart und können diese Summe aus eigenen Mitteln aufbringen. In welcher Form Sie das Geld weitergeben, dazu im weiteren Verlauf mehr.

Darlehen. Eine andere Möglichkeit wäre es, Ihrem Sohn ein Privatarlehen zu geben. Ganz offiziell mit schriftlichem Vertrag, Zahlungsziel, Tilgungsplan, Zins und Zinsbindung. Die eingenommenen Zinsen müssten Sie als Kapitalerträge versteuern. Wobei Sie den Zinssatz selbst bestimmen können. Während ich diese Zeilen schreibe, liegt der Basiszinssatz der Europäischen Zentralbank (EZB) bei -0,88 Prozent. Minuszins wohl gemerkt. Wer will Ihnen also

verdenken, wenn Sie ein Darlehen für 0 Prozent oder um mögliche Nachfragen des Finanzamtes in Sachen Schenkung zu vermeiden, für 0,1 Prozent Zins gewähren? Warum es sinnvoll sein kann, nicht unbedingt eine Schenkung zu leisten und was eine Schenkung ist, finden Sie im Kapitel »Sie haben eine Immobilie geerbt« genauer.

Welche Art eines Darlehens Sie vergeben, können Sie auch festlegen. Geben Sie ein Annuitätendarlehen und es wird in monatlichen festen Raten zurückgezahlt? Oder geben Sie ein endfälliges Darlehen und Ihr Sohn zahlt in der Zwischenzeit nur die Zinsen an Sie und an Tag X die volle Summe auf einmal zurück? Was ist im Falle Ihres, ich hoffe noch sehr lange nicht eintretenden, Todes? Geht der Anspruch aus dem Darlehen dann an Ihre Erben über? Wenn nur noch Ihr Sohn Erbe ist, dann wäre es ohnehin so. Sind noch andere Erben da, dann ist es vielleicht Ihr letzter Wille im Testament, dass Ihr Sohn das Darlehen erlassen bekommt? Sie sehen, es gibt viele Gestaltungsmöglichkeiten. Und obwohl wir Ihnen im Downloadbereich zu diesem Buch Möglichkeiten geben, Darlehen selbst zu berechnen und auch unverbindliche Mustervorlagen für ein Privatarlehen zur Verfügung stellen, sollten Sie den Rat von einem Fachanwalt, Notar oder Steuerberater einholen.

Und auch den Punkt Sicherheit des Darlehens sollten Sie beachten. Denken Sie daran: Wenn Sie Ihrem Sohn und deren Partnerin das Darlehen gewähren, ist automatisch auch die Partnerin begünstigt. Wenn Sie dies nicht möchten, dann geben Sie nur Ihrem Sohn das Darlehen. Allerdings gehen wir davon aus, dass Sie ein intaktes Verhältnis haben und blindes Vertrauen herrscht. Aus diesem Grunde blenden wir an dieser Stelle Besonderheiten in Sachen Ehe, Ehevertrag, Zugewinnngemeinschaft und Gütertrennung aus. Dazu sind bei solchen spezifischen Fragen die eben genannten Experten Ihre Ansprechpartner. Hier geht es darum, Ihnen Wege aufzuzeigen – gehen müssen Sie diese selbst. Trotzdem, bei allem Vertrauen der Hinweis: Selbst wenn Sie Ihr Darlehen an Ihren Sohn