

Eigenheim verkaufen: was beachten? - Steuer, Kosten & Tipps



Der Traum vom Eigenheim - für viele Menschen ist er der Inbegriff von Unabhängigkeit und die wohlverdiente Belohnung für jahrelange harte Arbeit. Der Immobilienmarkt glänzt nach wie vor durch seine Beständigkeit und stetige Wertsteigerung. Doch der demographische Wandel und kleine Renten führen immer häufiger dazu, dass Eigenheimbesitzer ihre Immobilie rasch verkaufen möchten. Dieser Prozess birgt für Privatpersonen oft auf vielen Ebenen große Herausforderungen. Das Haus oder die Wohnung sind nicht nur ein Dach über dem Kopf. Sie sind mit den Jahren ein Zuhause geworden, das die wertvollen Erinnerungen der letzten Jahre oder oft sogar Jahrzehnte in sich bündelt. Der Verkauf des Eigenheims ist

deshalb auch immer ein sehr emotionaler Prozess

In diesem Artikel erfahren Sie, welche Hürden es beim Eigenheim-Verkauf zu beachten gibt, aber auch welche Möglichkeiten Sie haben, um die beste Lösung für Ihre individuelle Situation zu finden.

Sie haben Fragen oder möchten die Abwicklung am besten sofort in die Hände eines Experten abgeben? Sie wünschen sich einen unkomplizierten, fairen und vor allem schnellen Ablauf, der Ihre individuellen Bedürfnisse zu 100 % erfüllt? Dann lassen Sie sich von einem unserer Verkaufsprofis beraten! Bei ImmoBuy stehen Sie als Verkäufer ganz im Mittelpunkt. Wir finden für jeden unserer Kunden eine maßgeschneiderte Lösung und einen guten Preis für Ihr Eigenheim.

[Nehmen Sie jetzt mit uns Kontakt auf](#)

10 nützlichen Tipps für den reibungslosen Verkauf

Egal, ob Sie nach Jahren von der Wertsteigerung Ihres Eigenheims profitieren, ein Erbe veräußern oder sich einen kapitalintensiven Wunsch erfüllen wollen, die Szenarien, die Eigentümer zum Verkauf des Eigenheims bewegen, sind vielfältig. Damit der Verkaufsprozess reibungslos vonstatten geht und alle Ihre Bedürfnisse erfüllt, ist eine umfassende Planung und Strategie notwendig. Nehmen Sie sich für die Vorbereitung unbedingt genug Zeit. Der Verkauf Ihres Eigenheims kann ohne vorherige Planung sehr langwierig werden und einiges an Zeit und Nerven kosten. Seien Sie vorbereitet.

1. Die Vorbereitungsphase

Welchen Verkaufspreis möchten Sie erzielen? Gibt es noch Darlehen, die getilgt werden müssen? Welche Einrichtungsgegenstände sollen vorab verkauft oder abgelöst werden? In welchem Zeitrahmen möchten Sie Ihr Eigenheim verkauft haben? Falls Sie selbst in der Immobilie wohnen, bis wann kann ein Umzug realisiert werden? Und wie kann dieser nahtlos gestaltet werden? Brauchen Sie den Verkaufserlös zeitnah für ein anderes Projekt? Klarheit über diese grundlegenden Fragen ermöglicht Ihnen den Verkaufsprozess von Anfang an in eine Richtung zu lenken, die zu Ihren individuellen Zielen und Möglichkeiten passt.

Tipp 1: Legen Sie Ihre Ziele schriftlich fest!

Es ist wichtig, dass Sie ein gewisses Gefühl für den zu erwartenden Verkaufspreis haben. Vergleichen Sie dazu Angebote vergleichbarer Eigenheime in Ihrer Umgebung. Sie können den Marktpreis auch von einem Experten ermitteln lassen. Entscheidend für den Wert der Immobilie sind folgende Faktoren:

- Zustand und Alter der Wohnung
- Größe und Ausstattung
- Lage und Umgebung der Immobilie
- Baustil und allgemeiner Zustand
- Ist die Wohnung bereits vermietet oder nicht vermietet
- Energie-Effizienz

Ein zu hoch kalkulierter Verkaufspreis kann mögliche Interessenten abschrecken und dafür sorgen, dass sich der Verkauf unnötig in die Länge zieht. Auch das ist möglicherweise mit Kosten verbunden. Studien zeigen, dass ein moderater Preis von etwa 5 % über dem Marktwert am besten auf mögliche Interessenten wirkt und Ihr Eigenheim sich somit rasch verkaufen lässt.

Tipp 2: Peilen Sie einen Angebotspreis von 5 % über dem Marktwert an!

Bereits vermietete Immobilien sind ein beliebtes Investment für Anleger. Deshalb lassen sich für vermietete Eigenheime bis zu 30 % mehr Gewinn erzielen. Es ist auch möglich, dass Sie selbst nach dem Verkauf in Ihrem Eigenheim wohnen bleiben. Dazu später noch mehr

Tipp 3: Höhere Gewinne mit bereits vermieteten Immobilien erzielen!

Ist es sinnvoll für den Verkauf des Eigenheims einen Makler zu beauftragen oder kann man sein Eigenheim auch eigenständig verkaufen? Viele Verkäufer unterschätzen, wie zeitintensiv und aufwändig der Verkaufsprozess werden kann. Das Fachwissen von Experten hilft Ihnen ein ansprechendes Exposé mit professionellen Fotos zusammenzustellen, Kaufverhandlungen erfolgreich zu führen und Besichtigungen zu koordinieren. Wenn Sie sich mit der Eigenvermarktung überfordert fühlen, lagern Sie Teile oder den kompletten Verkaufsprozess an einen Immobilienexperten aus.

Tipp 4: Holen Sie sich professionelle Unterstützung!

Damit sich ein potenzieller Käufer ein umfassendes Bild von Ihrem Eigenheim machen kann, ist es wichtig, dass Sie ihm eine vollständige Zusammenstellung aller wichtigen Dokumente und Unterlagen zur Verfügung stellen. Der Kauf einer Immobilie ist immer auch eine Vertrauenssache. Um Ihrem potenziellen Käufer ein Gefühl von Sicherheit zu geben, bereiten Sie alle relevanten Unterlagen ansprechend und übersichtlich auf.

Tipp 5: Stellen Sie alle Unterlagen zeitnah zusammen!

2. Die Verkaufsphase

Eine ansprechende Präsentation Ihres Eigenheims in den gängigen Online-Portalen ist heutzutage ein absolutes Muss. Zeigen Sie Ihr Eigenheim von seiner besten Seite, aber verheimlichen Sie keine Mängel. Persönliche Gegenstände, saisonale Dekorationen und Hinweise auf die aktuellen Bewohner sollten nicht zu sehen sein. Glänzen Sie mit professionellen Innen- und Außenaufnahmen sowie einer aussagekräftigen Beschreibung. Erwähnen Sie auch Infrastruktur, Lage und Besonderheiten der Umgebung.

Tipp 6: Erstellen Sie ein ansprechendes und aussagekräftiges Online-Exposé!

Wenn sich die ersten Interessenten melden, geht es in schnellen Schritten auf den einen oder mehrere Besichtigungstermine zu. Nehmen Sie sich Zeit für die Vorbereitung. Entpersonalisieren Sie das Eigenheim soweit möglich und stellen Sie ein paar frische Blumen auf. Kreieren Sie eine einladende Atmosphäre und halten Sie Ihre Unterlagen bereit. Stellen Sie die Vorteile Ihres Eigenheims in den Fokus, aber gehen Sie offen mit eventuellen Mängeln um. Das erzeugt Vertrauen bei Ihren Interessenten.

Tipp 7: Punkten Sie während der Besichtigung mit Offenheit!

Verlangen Sie von Ihren Interessenten vor dem Kaufabschluss eine Selbstauskunft der Schufa, um böse Überraschungen zu vermeiden. Durch die Bonitätsprüfung erhalten Sie eine realistische Risikoeinschätzung.

Tipp 8: Überprüfen Sie die Zahlungsfähigkeit eines potenziellen Käufers!

3. Die Verkaufsabwicklung

Nehmen Sie vorab die neutrale Beratung eines Notars in Anspruch. Dieser kann Ihnen auch einen Kaufvertrag anfertigen. So vermeiden Sie schwerwiegende Folgen für beide Vertragsparteien. Der Verkauf der Immobilie wird erst durch die Beglaubigung eines Notars rechtskräftig.

Tipp 9: Lassen Sie den Kaufvertrag von einem Notar aufsetzen!

Für eine reibungslose Übergabe der Immobilie warten Sie mit der Schlüsselübergabe bis der Käufer den kompletten Kaufpreis beglichen hat. Zur Abwicklung kann auch ein Notaranderkonto hilfreich sein. In diesem Fall werden die Eigentumsrechte erst dann auf den Käufer übertragen, wenn der Betrag auf dem Notaranderkonto eingegangen ist. Das Konto schützt ebenso den Käufer. Falls unvorhersehbare Probleme und Kosten auftreten, kann er den Kaufpreis zurückbekommen.

Tipp 10: Übergeben Sie den Schlüssel nach Zahlung des kompletten Verkaufspreises!

Immobilie als Erbengemeinschaft verkaufen

Wenn Sie nicht Alleinerbe, sondern Teil einer Erbengemeinschaft sind, können Sie das Eigenheim nur im gegenseitigen Einvernehmen mit den anderen Erben verkaufen. Der Verkaufserlös wird entsprechend zwischen den einzelnen Parteien aufgeteilt. Wenn Sie sich entscheiden, selbst in der Immobilie wohnen zu wollen, können Sie diese von den anderen Erben zu einem vereinbarten Preis abkaufen. Dies kann durchaus sinnvoll sein, da Sie in dem Fall, dass der Verstorbene bis zu seinem Tod in der Immobilie gelebt hat, keine Erbschaftssteuer zahlen müssen. Für Erben, die nicht in dem Eigenheim weiter wohnen wollen, gibt es einen Steuerfreibetrag. Dieser Freibetrag richtet sich nach dem Verwandtschaftsgrad zum Verstorbenen. In der nachfolgenden Tabelle finden Sie eine Übersicht der Erbschaftssteuer-Freibeträge:

Erbe:	Freibetrag:
Ehegatten, Lebenspartner	500.000 €
Kinder, Stiefkinder	400.000 €
Enkel	200.000 €
Eltern & Großeltern, sowie Urenkel	100.000 €
Geschwister, Neffen, weiter Verwandte	20.000 €
Alle übrigen Erben	20.000 €

Ein geerbtes Eigenheim kann eine große Belastung sein, wenn das Eigenheim sanierungsbedürftig ist oder entrümpelt werden muss. Bei ImmoBuy unterstützen wir Sie während des gesamten Verkaufsprozesses und garantieren Ihnen maßgeschneiderte Lösungen. Mit ImmoBuy ist es beispielsweise möglich Ihr Eigenheim zu verkaufen und noch weitere 10 Jahre darin wohnen zu bleiben. Als Mieter müssen Sie sich über Renovierungskosten und Steuern keine Gedanken mehr machen.

Lassen Sie sich kostenfrei beraten!

Eigenheim verkaufen bei Scheidung

Sie befinden sich mitten in der Scheidung und fragen sich, was Sie nun mit dem gemeinsamen Eigenheim machen sollen? Ähnlich wie bei einem Erbe gibt es auch hier die Option das Eigenheim zu verkaufen und

den Verkaufserlös entsprechend der Eigentumsanteile zwischen den beiden ehemaligen Ehepartnern aufzuteilen. Das gemeinsame Eigenheim kann bereits während des Trennungsjahres verkauft werden. Sollte sich eine der Parteien dazu entschließen, weiter in der Immobilie leben zu wollen, können die Eigentumsanteile vom anderen Ehepartner überschrieben werden. Dieser wird im Gegenzug ausbezahlt. Der Partner, der im Eigenheim wohnhaft bleibt, hat nun gegenüber seinem Partner einen Wohnwertvorteil. Inwiefern dieser Vorteil ausgeglichen werden muss, hängt vom Unterhaltsanspruch ab. Sind sich die Parteien uneinig, kann es zu einer Zwangsversteigerung kommen. Dies ist meist für beide Ehepartner von Nachteil, da bei einer solchen Versteigerung meist nur 60 % des wirklichen Verkaufswerts erzielt werden.

Der Verkauf Ihres Eigenheims muss keine zusätzliche Belastung im anstrengenden Scheidungsprozess sein. Mit ImmoBuy können Sie Ihr Eigenheim schnell und unkompliziert verkaufen. Nach spätestens 14 Tagen haben Sie Ihr Geld bereits auf dem Konto.

Welche Steuern fallen beim Verkauf Ihres Eigenheims an?

Eine Kostenstelle, die beim Verkauf Ihres Eigenheims anfällt, ist die Immobilienertragsteuer. Diese Steuer ist grundsätzlich zu entrichten, wenn eine Wohnung gewinnbringend verkauft wird. Es gelten jedoch verschiedene Ausnahmen, die zum Beispiel bei einem Erbe oder einer Schenkung eintreten. Mit dem richtigen Wissen lässt sich einiges an Steuern sparen. Immobilienunternehmen können sie dazu beraten. Grundsätzlich richtet sich die steuerliche Last nach zwei Kategorien:

1. Altfälle

Altfälle versteht man Immobilien dann, wenn sie vor dem 31.3.2002 bzw. in Ausnahmefällen vor dem 31.3.1997 angeschafft wurden. In diesen Fällen können vom Verkaufserlös 86 % abgezogen werden, wenn es nach dem 31.12.1987 keine Umwidmung mehr gegeben hat. Bei einer Umwidmung darf der Verkaufserlös nur um 40 % gekürzt werden.

2. Neufälle

Zu den Neufällen zählen Verkaufsgeschäfte, die nach dem 31.3.2002 getätigt wurden. Sie werden mit dem vollen Satz der Immobilienertragsteuer von 30 % besteuert. Zu den Neufällen gehören Immobilien, deren zehnjährige Spekulationsfrist zum 31.3.2002 (also zum Zeitpunkt der Abschaffung der Spekulationsfrist in Österreich) noch nicht abgelaufen war

Optionen, mit denen Sie Ihr Eigenheim verkaufen und darin wohnen bleiben können

Als Eigenheimbesitzer stellen Sie sich gerade die Frage, ob Sie Ihre Immobilie verkaufen oder nicht verkaufen sollen? Sie sollten wissen, dass es sehr viel mehr Möglichkeiten gibt, den Immobilienverkauf und die eigene Lebenssituation unter einen Hut zu bringen. Es gibt durchaus verschiedene Möglichkeiten, wie Sie Ihr Eigenheim verkaufen, aber weiter darin wohnen bleiben können. Dies hat einige Vorteile. Als Verkäufer können Sie

- weiter in Ihrer gewohnten und lieb gewonnenen Umgebung bleiben
- Schnell und unkompliziert finanzielle Mittel beschaffen
- Verantwortung für Instandhaltung und Bürokratie an den Käufer abgeben
- Sich einen erneuten Umzug und den Stress der Wohnungssuche sparen
- Bestehende Kredite tilgen

Im Folgenden finden Sie verschiedene Modelle und alternative Wege, wie Ihre individuellen Gegebenheiten berücksichtigt werden können.

1. Eigenheim verkaufen und zurückmieten

„**IMMOBUY RENT**“ gibt Ihnen die Möglichkeit, schnell an Liquidität und Eigenkapital zu gelangen—und gleichzeitig langfristig in Ihrem Eigenheim wohnen zu bleiben. Wir kaufen Ihre Immobilie, bezahlen Sie sofort und vermieten Sie Ihnen für viele Jahre zu sicheren, fairen Konditionen. Die Verantwortung für sämtliche Reparaturen und Instandhaltung in der Zukunft übernehmen wir dadurch selbstverständlich auch.

2. Eigenheim verkaufen, wohnen bleiben und nach bestimmter Zeit zurückkaufen

Viele Wohnungsbesitzer müssen kurz- oder mittelfristig einen finanziellen Engpass überbrücken. Sie stehen dann vor der Fragestellung: „Wie komme ich schnellstmöglich an Eigenkapital?“ Mit „**IMMOBUY BACK**“ haben wir die ideale Lösung für Sie. Wir kaufen Ihr Eigenheim, bezahlen Sie sofort und halten Ihnen die Option offen, die Wohnung in ein paar Jahren zu fairen Konditionen zurück zu kaufen. Selbstverständlich läuft der gesamte Prozess zu 100% diskret und transparent ab.

Fazit:

Es gibt viele Möglichkeiten, Ihre persönlichen Vorstellungen umzusetzen und die beste Lösung für Ihre individuellen Gegebenheiten zu finden. Lassen Sie sich unbedingt vorher beraten, damit der Verkauf Ihres Eigenheims reibungslos und nach Ihren Wünschen abläuft. Mit ImmoBuy können Sie Ihre Immobilie schnell, transparent und sorgenfrei verkaufen

Lassen Sie sich jetzt von unseren Experten unverbindlich beraten!