

CHECKLISTE

Pflegeimmobilie verkaufen

Diese Checkliste führt Sie Schritt für Schritt durch den Verkauf Ihrer Pflegeimmobilie – von der Prüfung des Betreibervertrags und der Wertermittlung bis zur Vermarktung und zum Verkaufsabschluss.

1. Ausgangssituation der Pflegeimmobilie erfassen

Zu Beginn sollten Sie alle wesentlichen Daten zur Immobilie und zum bestehenden Vertragsverhältnis zusammenstellen.

- ☐ Anschrift und genaue Bezeichnung der Pflegeimmobilie erfassen
- ☐ Baujahr und bisherige Modernisierungen dokumentieren
- ☐ Größe und Art der Einheit festhalten
- ☐ Eigentumsform anhand der Unterlagen prüfen
- ☐ aktuellen Grundbuchauszug beschaffen
- ☐ bestehenden Betreiber und Vertragspartner feststellen
- ☐ Vertragsart prüfen
- ☐ aktuelle Miet- oder Pachteinahmen erfassen
- ☐ Beginn und verbleibende Vertragslaufzeit feststellen
- ☐ gewünschten Verkaufszeitpunkt festlegen
- ☐ Anschaffungsdatum feststellen und Zehnjahresfrist überprüfen
- ☐ bestehende Finanzierung und eingetragene Grundschuld prüfen

Hinweis:

Bei einer Pflegeimmobilie beurteilen Käufer nicht nur Lage und Gebäude. Auch Betreiber, Vertrag, laufende Erträge und die verbleibende Vertragslaufzeit fließen in die Kaufentscheidung ein.

2. Betreiber und Vertrag genau prüfen

Das bestehende Vertragsverhältnis mit dem Betreiber gehört zu den wichtigsten Unterlagen beim Verkauf.

- ☐ Betreiber-, Miet- oder Pachtvertrag vollständig zusammenstellen
- ☐ Vertragsart und Vertragspartner prüfen
- ☐ Vertragsbeginn und vereinbartes Vertragsende feststellen
- ☐ verbleibende Vertragslaufzeit dokumentieren
- ☐ mögliche Verlängerungsoptionen prüfen
- ☐ aktuelle Miet- oder Pachthöhe erfassen
- ☐ vereinbarte Regelungen zu Miet- oder Pachtanpassungen prüfen
- ☐ gegebenenfalls vereinbarte Indexierung dokumentieren
- ☐ Regelungen zu Instandhaltung und Instandsetzung prüfen
- ☐ Verteilung von Betriebs- und Nebenkosten erfassen
- ☐ Kündigungs- und Sonderkündigungsregelungen prüfen

- ☐ sämtliche Vertragsnachträge zusammenstellen
- ☐ bisherige Zahlungseingänge dokumentieren

Wichtig:

Eine lange Restlaufzeit allein sagt noch nicht aus, welchen Preis die Pflegeimmobilie erzielen kann. Käufer berücksichtigen zusätzlich unter anderem den Betreiber, die Vertragsbedingungen, die Erträge, den Zustand und den Standort.

3. Wert der Pflegeimmobilie ermitteln

Der ursprüngliche Kaufpreis ist nicht automatisch der heutige Marktwert. Für den Verkauf zählt die aktuelle Situation der Immobilie.

- ☐ aktuelle jährliche Miet- oder Pachteinahmen feststellen
- ☐ vom Eigentümer zu tragende laufende Kosten erfassen
- ☐ verbleibende Vertragslaufzeit berücksichtigen
- ☐ vereinbarte Miet- oder Pachtanpassungen einordnen
- ☐ Betreiber und bestehendes Vertragsverhältnis berücksichtigen
- ☐ Gebäudealter und Zustand erfassen
- ☐ Modernisierungs- und Instandsetzungsbedarf prüfen
- ☐ Standortqualität einordnen
- ☐ aktuelle Marktsituation berücksichtigen
- ☐ Ertragssituation aus Sicht potenzieller Käufer nachvollziehen
- ☐ marktgerechten Verkaufspreis fachkundig ermitteln lassen

Merke:

Bei einer Pflegeimmobilie mit laufenden Erträgen spielen neben Grundstück und Gebäude insbesondere die Ertragssituation und die damit verbundenen Risiken eine Rolle. Der Wert sollte deshalb nicht allein aus dem ursprünglichen Kaufpreis oder der aktuellen Miete abgeleitet werden.

4. Standort und Objekt prüfen

Auch bei einem langfristigen Vertrag bleibt der Standort ein wesentlicher Faktor für die langfristige Perspektive der Immobilie.

- ☐ Lage und Einzugsgebiet der Einrichtung betrachten
- ☐ Erreichbarkeit und Infrastruktur prüfen
- ☐ regionale Nachfrage nach Pflegeangeboten einordnen
- ☐ bestehende und geplante Pflegeangebote im Umfeld betrachten
- ☐ Zustand des Gebäudes dokumentieren
- ☐ erfolgte Modernisierungen zusammenstellen
- ☐ bekannte Instandsetzungsmaßnahmen erfassen
- ☐ geplante Investitionen am Gebäude prüfen
- ☐ energetischen Zustand anhand vorhandener Unterlagen dokumentieren
- ☐ bekannte regulatorisch erforderliche Anpassungen der Einrichtung erfassen

5. Verkaufsunterlagen zusammenstellen

Vollständige Unterlagen helfen Interessenten dabei, Vertrag, Erträge und Immobilie fundiert zu prüfen.

Objektunterlagen

- ☐ aktueller Grundbuchauszug
- ☐ vorhandener Kaufvertrag aus dem damaligen Erwerb
- ☐ Grundriss und Flächenangaben
- ☐ gültigen Energieausweis des Gesamtgebäudes bei der Hausverwaltung anfordern
- ☐ Unterlagen zu Modernisierungen und größeren Maßnahmen
- ☐ gegebenenfalls vorhandene Gutachten und technische Unterlagen
- ☐ Bau- und Ausstattungsbeschreibung der Einrichtung und des Appartements
- ☐ ursprünglicher Verkaufsprospekt und Angaben zum Bauträger, sofern vorhanden
- ☐ Unterlagen zur Gebäudeversicherung
- ☐ Darlehensunterlagen, sofern eine Finanzierung läuft

Betreiber und Erträge

- ☐ vollständiger Betreiber-, Miet- oder Pachtvertrag
- ☐ sämtliche Vertragsnachträge
- ☐ aktuelle Miet- oder Pachtabrechnungen
- ☐ Nachweise über aktuelle Zahlungen
- ☐ Regelungen zu Indexierung oder sonstigen Anpassungen
- ☐ Übersicht der vom Eigentümer zu tragenden Kosten

Zusätzlich bei Wohnungs- oder Teileigentum

- ☐ Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung
- ☐ Aufteilungsplan
- ☐ aktuelle Wirtschaftspläne
- ☐ aktuelle Jahresabrechnung
- ☐ Vermögensbericht der Eigentümergemeinschaft
- ☐ vorhandene Rücklagen prüfen
- ☐ relevante Protokolle der Eigentümerversammlungen
- ☐ beschlossene oder geplante Sonderumlagen prüfen
- ☐ mögliche Veräußerungsbeschränkungen prüfen

Hinweis:

Unterlagen zur Wohnungseigentümergeinschaft sind nur erforderlich, wenn die Pflegeimmobilie als Wohnungs- oder Teileigentum organisiert ist.

6. Pflegeimmobilie für den Zweitmarkt aufbereiten

Auf dem Zweitmarkt betrachten Interessenten die Pflegeimmobilie vor allem als bestehendes Investment. Die wirtschaftlichen Eckdaten sollten deshalb klar und nachvollziehbar dargestellt werden.

- ☐ aktuelle Jahresmiete beziehungsweise Jahrespacht aufbereiten
- ☐ Betreiber und bestehendes Vertragsverhältnis darstellen
- ☐ verbleibende Vertragslaufzeit ausweisen
- ☐ Verlängerungsoptionen nennen
- ☐ vereinbarte Miet- oder Pachtanpassungen darstellen
- ☐ laufende Eigentümerkosten transparent aufbereiten
- ☐ Zustand und Modernisierungen dokumentieren
- ☐ Standortinformationen zusammenstellen
- ☐ bekannte Chancen und Risiken sachlich darstellen
- ☐ professionelles Exposé erstellen
- ☐ Verkaufspreis und Ertragssituation nachvollziehbar darstellen
- ☐ passende Kapitalanleger gezielt ansprechen

Was bedeutet Zweitmarkt bei Pflegeimmobilien?

Als Zweitmarkt wird bei Pflegeimmobilien üblicherweise der Weiterverkauf bereits bestehender und zuvor erworbener Objekte bezeichnet. Interessenten können dabei unter anderem den bestehenden Vertrag, die aktuellen Einnahmen und die bisherige Entwicklung der Immobilie in ihre Entscheidung einbeziehen.

7. Kaufvertrag und Notartermin vorbereiten

Ist ein Käufer gefunden, sollten die Besonderheiten der Pflegeimmobilie im Kaufprozess berücksichtigt werden.

- ☐ Einigung über den Kaufpreis erzielen
- ☐ vorhandene Rechte und Belastungen im Grundbuch prüfen
- ☐ benötigte Unterlagen für den Notar zusammenstellen
- ☐ Ablösesumme für ein laufendes Darlehen bei der Bank einfordern
- ☐ Löschungsbewilligung für eine eingetragene Grundschuld beim Gläubiger anfordern
- ☐ bestehenden Betreiber-, Miet- oder Pachtvertrag bei der Vertragsgestaltung berücksichtigen
- ☐ prüfen lassen, welche Rechte und Pflichten mit dem Eigentumswechsel übergehen
- ☐ Kaufvertragsentwurf vollständig prüfen
- ☐ Regelungen zum Übergang von Nutzen und Lasten prüfen
- ☐ Stichtag für laufende Einnahmen und Kosten festlegen
- ☐ mögliche Zustimmungserfordernisse aus Verträgen oder Gemeinschaftsordnung prüfen
- ☐ Notartermin durchführen

Wichtig:

Welche Rechte und Pflichten aus einem bestehenden Vertragsverhältnis auf den Käufer übergehen, hängt von der konkreten Vertragsgestaltung ab. Der jeweilige Betreiber-, Miet- oder Pachtvertrag sollte deshalb vor dem Verkauf geprüft werden.

8. Verkauf abschließen

Nach der Beurkundung folgen die letzten organisatorischen Schritte bis zum vollständigen Eigentumsübergang.

- ☐ Fälligkeitsmitteilung des Notars abwarten
- ☐ Kaufpreiseingang kontrollieren
- ☐ laufendes Darlehen ablösen und Löschung der Grundschuld veranlassen
- ☐ vereinbarte Unterlagen an den Käufer übergeben
- ☐ gegebenenfalls Hausverwaltung über den Eigentumswechsel informieren
- ☐ Betreiber beziehungsweise zuständige Vertragsstelle über den Eigentumswechsel informieren
- ☐ laufende Einnahmen und Kosten zum vereinbarten Stichtag abrechnen
- ☐ steuerlich relevante Unterlagen zum Verkauf aufbewahren
- ☐ Umschreibung im Grundbuch abwarten

Pflegeimmobilie verkaufen? Vertrag, Ertrag und Standort gemeinsam betrachten.

Bei einer Pflegeimmobilie bestimmen nicht allein Lage und Gebäude den möglichen Verkaufspreis. Betreiber, Vertragsbedingungen, Restlaufzeit, laufende Erträge, Eigentümerkosten und Zustand beeinflussen ebenfalls, wie Kapitalanleger das Investment einschätzen.

Unsere Makler unterstützen Sie bei der Bewertung und dem Verkauf Ihrer Pflegeimmobilie, bereiten die wesentlichen Eckdaten für die Vermarktung auf und sprechen passende Kapitalanleger an.

Vereinbaren Sie ein kostenloses Erstgespräch mit unseren Immobilienmaklern auf www.heid-immobilienmakler.de.