

SCHEIDUNGS IMMOBILIEN

A hand is shown tearing a piece of white paper. The paper has the title 'SCHEIDUNGS IMMOBILIEN' printed on it. The background is a blurred image of two hands shaking, suggesting a deal or agreement.

Was mit Haus oder Wohnung passiert – Optionen, Recht, Steuern und eine faire Lösung für beide Seiten

Tobias Cohrs

IHK-geprüfter Immobilienmakler · DEKRA-zertifizierter Immobilienbewerter

Hinweis zu diesem Ratgeber

Dieser Ratgeber wurde von Cohrs ImmobilienService auf Basis langjähriger praktischer Erfahrung aus dem Maklergeschäft erstellt. Er ersetzt keine individuelle Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung und stellt keine Rechtsberatung im Sinne des Rechtsdienstleistungsgesetzes dar. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte wird keine Gewähr übernommen. Bei rechtlichen oder steuerlichen Fragen empfehlen wir ausdrücklich die Hinzuziehung eines Rechtsanwalts bzw. Steuerberaters.

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 1 Einleitung	4
Wenn aus dem gemeinsamen Zuhause eine offene Frage wird	5
Kapitel 2 Güterrechtliche Grundlagen – Wem gehört was?	6
Der Güterstand entscheidet mehr, als die meisten denken	7
Kapitel 3 Die Ehewohnung während des Trennungsjahres	9
Wer bleibt, wer geht – und was das kostet	10
Kapitel 4 Die Optionen im Überblick	12
Fünf Wege, ein Ziel: eine faire Lösung	13
Kapitel 5 Der Verkauf als fairste Lösung – Ablauf Schritt für Schritt	17
Warum ich in den meisten Fällen zum gemeinsamen Verkauf rate	18
Kapitel 6 Die Übernahme durch einen Partner – Auszahlung berechnen, Finanzierung umschreiben	20
Wenn einer bleiben möchte – und es sich leisten kann	21
Kapitel 7 Steuerliche Stolpersteine – Spekulationssteuer, Grunderwerbsteuer, Timing	23
Warum das Timing oft wichtiger ist als der Preis	24
Kapitel 8 Warum die Teilungsversteigerung fast immer die schlechteste Option ist	26
Der Weg, den ich niemandem wünsche	27
Kapitel 9 Warum professionelle Begleitung sich lohnt	29
Zwischen Diplomatie und Fachwissen	30
Kapitel 10 Beispielfall mit Musterrechnung	32
Ein zusammengesetzter Fall aus der Praxis	33
Kapitel 11 Checkliste Schritt für Schritt	35
Ihr roter Faden für die kommenden Wochen	36
Kapitel 12 Häufige Fragen	38
Was mir in Beratungsgesprächen am häufigsten begegnet	39
Kapitel 13 Häufige Fehler	41
Was ich in der Praxis immer wieder korrigieren muss	42
Kapitel 14 Glossar wichtiger Begriffe	44
Die wichtigsten Fachbegriffe kurz erklärt	45

EINSTIEG

Kapitel 1

Einleitung



Wenn aus dem gemeinsamen Zuhause eine offene Frage wird

Ich bin seit 2006 im Immobiliengeschäft und habe seitdem unzählige Eigentümergespräche geführt – die meisten davon in einer Atmosphäre von Vorfreude: der erste eigene Garten, das Kinderzimmer, die neue Küche. Es gibt aber auch die andere Seite meiner Arbeit, und die begegnet mir mindestens genauso häufig: das Gespräch mit einem Paar, das sich trennt, und bei dem plötzlich die gemeinsame Immobilie zur größten und emotionalsten offenen Frage wird.

Und das ist kein Einzelschicksal. In Deutschland werden jedes Jahr rund 130.000 Ehen geschieden. Bei mehr als der Hälfte dieser Paare steht eine gemeinsame Immobilie im Raum – oft der größte Vermögenswert, den beide gemeinsam aufgebaut haben, nach einer Ehe, die im Schnitt fast 15 Jahre gedauert hat. Und in über der Hälfte der Fälle sind auch minderjährige Kinder betroffen, für die das Haus nicht nur eine Immobilie, sondern ihr Zuhause ist.

Aus meiner Erfahrung ist genau das der Punkt, an dem eine Trennung, die ohnehin schon emotional belastend ist, noch einmal deutlich komplizierter wird. Wer bleibt im Haus wohnen? Wer zieht aus – und was passiert dann mit der Restschuld, mit der Nutzungsentschädigung, mit der Steuer? Muss verkauft werden, und wenn ja, wie teilt man sich das fair auf? Fragen, die selten in Ruhe beantwortet werden, weil sie meist genau dann auf dem Tisch landen, wenn die Nerven ohnehin blank liegen.

Ich habe in den letzten Jahren immer wieder gesehen, dass sich viele dieser Konflikte entschärfen lassen, sobald beide Seiten verstehen, welche Optionen es überhaupt gibt, welche rechtlichen und steuerlichen Fallstricke lauern – und vor allem: dass am Ende meistens beide Seiten profitieren, wenn sie an einem Strang ziehen, statt sich gegenseitig zu blockieren. Ein gemeinsam organisierter Verkauf zum Beispiel spart in aller Regel beiden Seiten bares Geld, verglichen mit einem eskalierten Streit, an dessen Ende vielleicht sogar eine Teilungsversteigerung mit deutlichen Wertverlusten steht.

Dieser Ratgeber soll Ihnen genau dabei helfen: Ordnung in eine Situation zu bringen, die sich oft unübersichtlich und ausweglos anfühlt. Ich zeige Ihnen die rechtlichen Grundlagen, alle gängigen Optionen mit ihren Vor- und Nachteilen, die wichtigsten steuerlichen Stolpersteine und – anhand eines anonymisierten Beispielfalls aus meiner Praxis – wie eine solche Lösung ganz konkret aussehen kann. Am Ende steht eine Schritt-für-Schritt-Checkliste, mit der Sie Ihre eigene Situation strukturiert angehen können.

Eines vorweg: Dieser Ratgeber ersetzt keine anwaltliche oder steuerliche Beratung – dafür ist jeder Fall zu individuell. Er soll Ihnen aber die Orientierung geben, mit der Sie in solche Gespräche gehen können: informiert, vorbereitet und mit einem klaren Bild davon, welche Wege es überhaupt gibt.

RECHTLICHE GRUNDLAGEN

Kapitel 2

Güterrechtliche Grundlagen – Wem gehört was?



Der Güterstand entscheidet mehr, als die meisten denken

Bevor überhaupt die Frage geklärt werden kann, was mit dem Haus passiert, muss eine andere Frage beantwortet werden: In welchem Güterstand leben Sie eigentlich? Aus meiner Erfahrung ist das vielen Ehepaaren gar nicht bewusst, weil sie nie einen Ehevertrag geschlossen haben – und genau das ist auch der Normalfall.

Haben Sie keinen notariellen Ehevertrag abgeschlossen, leben Sie automatisch im gesetzlichen Güterstand der **Zugewinnngemeinschaft**. Das regelt § 1363 BGB unmittelbar. Wichtig dabei: Die Vermögen beider Ehepartner bleiben während der Ehe rechtlich getrennt. Jeder bleibt Eigentümer dessen, was ihm gehört – auch wenn es sich „gemeinsam“ anfühlt. Eine Mithaftung für Schulden des anderen entsteht in aller Regel nur dann, wenn Sie gemeinsam einen Kredit aufgenommen oder eine Bürgschaft übernommen haben.

Wem gehört die Immobilie tatsächlich?

Das Grundbuch gibt hier die erste und wichtigste Auskunft. Es gibt im Wesentlichen drei typische Konstellationen, die mir in der Praxis immer wieder begegnen:

- **Beide Partner stehen im Grundbuch** (klassischer Fall bei gemeinsam gekauften Häusern): Beide sind Miteigentümer, meist je zur Hälfte. Über die Immobilie kann grundsätzlich nur gemeinsam entschieden werden.
- **Nur ein Partner steht im Grundbuch**, etwa weil das Haus vor der Ehe gekauft oder geerbt wurde: Formal gehört die Immobilie diesem einen Partner allein. Das bedeutet aber nicht, dass der andere leer ausgeht.
- **Ein Partner hat das Haus mit in die Ehe gebracht**, es wurde aber während der Ehe gemeinsam abbezahlt oder saniert: Hier wird es komplizierter, weil die Wertsteigerung während der Ehe unter Umständen anders behandelt wird als der Ausgangswert.

Der entscheidende Punkt: Auch wenn nur einer im Grundbuch steht, bekommt der andere nicht automatisch nichts. Er hat aber keinen Anteil an der Immobilie selbst, sondern einen möglichen **Geldanspruch** über den Zugewinnausgleich.

Wie der Zugewinnausgleich funktioniert

Bei der Scheidung wird für jeden Ehepartner das Vermögen zu zwei Zeitpunkten ermittelt: das **Anfangsvermögen** – der Wert des Vermögens bei Eheschließung – und das **Endvermögen** – der Wert des Vermögens bei Zustellung des Scheidungsantrags.

Die Differenz aus beiden ist der Zugewinn. Wer während der Ehe mehr Zugewinn erzielt hat, zahlt die Hälfte der Differenz an den anderen. Erfahrungsgemäß ist genau hier die Immobilie oft der entscheidende Faktor, weil sie meist der größte Vermögensposten ist und ihr aktueller Verkehrswert – nicht der ursprüngliche Kaufpreis – in die Berechnung einfließt.

Ein vereinfachtes Beispiel, wie es mir in ähnlicher Form öfter begegnet: Ein Partner hatte das Haus bereits vor der Ehe gekauft und in die Ehe eingebracht. Der Wert zum Zeitpunkt der Eheschließung zählt als Anfangsvermögen. Ist das Haus bei der Scheidung deutlich mehr wert, ist diese Wertsteigerung grundsätzlich Zugewinn – und damit anteilig ausgleichspflichtig, auch wenn der andere Partner nie im Grundbuch stand.

Genau das ist der Grund, warum ich am Anfang jeder Beratung dazu rate: Klären Sie zuerst den aktuellen Verkehrswert der Immobilie durch eine fundierte Bewertung, bevor Sie über Zahlen sprechen. Ohne eine realistische, nachvollziehbare Wertermittlung verhandeln beide Seiten auf Verdacht – und das führt erfahrungsgemäß fast immer zu unnötigem Streit.

■ Info-Box: Gut zu wissen

Ein Ehevertrag mit Gütertrennung oder modifizierter Zugewinnsgemeinschaft verändert diese Rechnung erheblich. Ob und welcher Güterstand bei Ihnen gilt, sollte im Zweifel immer ein Fachanwalt für Familienrecht anhand Ihrer Eheurkunde bzw. eines eventuellen Ehevertrags prüfen – dieser Ratgeber kann die Grundlagen erklären, aber keine rechtssichere Einordnung Ihres Einzelfalls leisten.

TRENNUNGSJAHR

Kapitel 3

Die Ehwohnung während des
Trennungsjahres



Wer bleibt, wer geht – und was das kostet

Noch bevor die Frage „Verkaufen oder behalten?“ überhaupt ansteht, stellt sich für die meisten Paare eine viel unmittelbarere Frage: Wer wohnt eigentlich ab jetzt im gemeinsamen Haus? Aus meiner Erfahrung ist das oft der erste echte Konfliktpunkt nach einer Trennung – und einer, bei dem viele Paare improvisieren, statt sich die rechtlichen Grundlagen anzuschauen.

Das Trennungsjahr als Übergangsphase

In Deutschland sieht das Gesetz vor, dass Ehepaare mindestens ein Jahr getrennt leben müssen, bevor die Scheidung eingereicht werden kann – das sogenannte Trennungsjahr. Getrennt leben bedeutet dabei nicht zwingend getrennte Wohnungen: Auch eine Trennung „von Tisch und Bett“ innerhalb derselben Immobilie ist rechtlich möglich, wenn Haushalt, Finanzen und Alltag konsequent getrennt organisiert werden. In der Praxis entscheiden sich aber die meisten Paare, die es sich leisten können, für eine räumliche Trennung.

■ Info-Box: Wer darf im Haus bleiben?

Es gibt keinen automatischen Anspruch, dass eine bestimmte Person im Haus bleiben darf – auch nicht automatisch derjenige, der im Grundbuch steht. In der Praxis einigen sich die meisten Paare selbst, häufig bleibt der Elternteil mit den Kindern im gewohnten Umfeld. Kommt keine Einigung zustande, kann beim Familiengericht eine Wohnungszuweisung beantragt werden (§ 1361b BGB) – dabei spielt das Kindeswohl erfahrungsgemäß eine sehr große Rolle.

Die Nutzungsentschädigung: Ein Ausgleich für den Wohnvorteil

Zieht ein Partner aus dem gemeinsamen Haus aus, verliert er faktisch die Möglichkeit, seinen Miteigentumsanteil zu nutzen – während der andere weiterhin mietfrei wohnt. Dieser Vorteil wird rechtlich als **Wohnvorteil** bezeichnet, und dafür kann der ausgezogene Partner unter bestimmten Voraussetzungen eine **Nutzungsentschädigung** verlangen.

Rechtlich ändert sich hier mit der Scheidung etwas: Für die Zeit zwischen Trennung und rechtskräftiger Scheidung greift in der Regel § 1361b BGB, danach kann sich ein Anspruch aus § 745 Abs. 2 BGB ergeben. Nach meiner Erfahrung ist die Höhe während des eigentlichen Trennungsjahres meist noch moderat angesetzt, wobei nach dessen Ablauf häufig eher der objektive, ortsübliche Mietwert als Maßstab herangezogen wird.

Wichtig ist dabei aber: Es handelt sich keineswegs um einen Automatismus. Die Rechtsprechung stellt immer wieder klar, dass es auf die konkreten Umstände des Einzelfalls ankommt – etwa auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit beider Partner, die Betreuung gemeinsamer Kinder oder darauf, wer die laufenden Kosten der Immobilie trägt. Es kann sogar vorkommen, dass ein Gericht eine Nutzungsentschädigung als nicht angemessen ("unbillig") einstuft, etwa wenn der verbleibende Partner die Kinder betreut und finanziell ohnehin stark belastet ist.

■ Info-Box: Doppelte Anrechnung vermeiden

Wird der Wohnvorteil bereits bei der Berechnung von Trennungsunterhalt berücksichtigt – der verbleibende Partner also entsprechend weniger Unterhalt bekommt oder mehr zahlt – entfällt in aller Regel ein zusätzlicher, gesonderter Anspruch auf Nutzungsentschädigung. Eine doppelte Kompensation desselben Vorteils ist nach der Rechtsprechung nicht vorgesehen. Aus meiner Praxis der wichtigste Tipp: Klären Sie Unterhalt und Nutzungsentschädigung immer zusammen, nie isoliert voneinander.

Wer trägt die laufenden Kosten?

Neben der Nutzungsentschädigung stellt sich fast immer auch die Frage nach Kreditraten, Nebenkosten und Instandhaltung. Aus meiner Erfahrung ist das einer der Punkte, die am häufigsten übersehen werden – mit teils unangenehmen Folgen: Stehen beide Partner im Kreditvertrag, haftet die Bank gegenüber beiden gesamtschuldnerisch, unabhängig davon, wer tatsächlich im Haus wohnt. Zahlt der ausgezogene Partner also weiterhin an der Kreditrate mit, sollte das unbedingt schriftlich festgehalten werden – etwa als Ausgleichsposten beim späteren Zugewinnausgleich.

MERKSATZ

Wer die Nutzungsentschädigung, Kreditraten und Unterhalt von Anfang an schriftlich und einvernehmlich regelt, erspart sich später sehr viel Streit – und meist auch Geld für Anwälte.

Wie immer bei diesen Fragen gilt: Ob und in welcher Höhe in Ihrem konkreten Fall eine Nutzungsentschädigung zusteht, sollte im Zweifel mit einem Fachanwalt für Familienrecht geklärt werden – hier hängt vieles vom Einzelfall ab.

OPTIONEN IM ÜBERBLICK

Kapitel 4

Die Optionen im Überblick



Fünf Wege, ein Ziel: eine faire Lösung

Wenn ich mit Paaren spreche, die sich gerade trennen, habe ich oft den Eindruck, dass viele glauben, es gäbe nur zwei Möglichkeiten: verkaufen oder streiten. Dabei gibt es tatsächlich mehrere Wege, mit der gemeinsamen Immobilie umzugehen – und aus meiner Erfahrung ist es enorm hilfreich, sich zunächst einen Überblick über alle Optionen zu verschaffen, bevor man sich für eine entscheidet.

Option 1: Gemeinsamer Verkauf

Der Klassiker – und in den allermeisten Fällen auch die Option, die ich empfehle. Beide Partner verkaufen die Immobilie gemeinsam, der Erlös wird nach Abzug der Restschuld entsprechend der Eigentumsanteile geteilt.

Vorteile: Ein klarer Schlussstrich, keine langfristige finanzielle Verflechtung mehr, beide Seiten haben sofort Klarheit über ihren Anteil. **Nachteile:** Emotional nicht immer leicht, weil das gemeinsame Zuhause endgültig aufgegeben wird. Bei einem erzwungenen Verkauf unter Zeitdruck oder in einem schwachen Marktumfeld kann es zu Preisabschlägen kommen.

Option 2: Übernahme durch einen Partner

Ein Partner übernimmt die Immobilie vollständig, zahlt den anderen aus und lässt sich – falls nötig – allein weiter finanzieren.

Vorteile: Wer die Immobilie behalten möchte, etwa wegen der Kinder oder der emotionalen Bindung, kann das umsetzen. Der andere Partner bekommt sofort sein Geld. **Nachteile:** Erfordert eine Anschlussfinanzierung, die der übernehmende Partner allein stemmen und von der Bank auch bewilligt bekommen muss. Aus meiner Praxis scheitert das häufiger, als viele Paare zu Beginn denken – ohne ausreichendes Eigeneinkommen sagt die Bank oft ab.

Option 3: Vermieten und Erlös teilen

Statt zu verkaufen, wird die Immobilie vermietet, beide bleiben Miteigentümer und teilen sich Mieteinnahmen sowie Kosten.

Vorteile: Kann sinnvoll sein, wenn der Markt gerade ungünstig ist oder beide Seiten noch keine endgültige Entscheidung treffen wollen. **Nachteile:** Setzt eine langfristige, funktionierende Kommunikation zwischen Ex-Partnern voraus – aus meiner Erfahrung genau das, was nach einer Scheidung oft am schwersten fällt. Zudem bleiben beide über Jahre wirtschaftlich miteinander verbunden.

Option 4: Teilungsversteigerung

Können sich die Partner nicht einigen, kann jeder Miteigentümer beim zuständigen Amtsgericht eine Teilungsversteigerung beantragen (§ 180 ZVG i. V. m. § 749 BGB) – auch gegen den Willen des anderen.

Vorteile: Erzwingt eine Lösung, wenn eine Einigung komplett blockiert ist. **Nachteile:** Aus meiner Erfahrung fast immer die schlechteste Option für beide Seiten. Der erzielte Preis liegt bei einer Zwangsversteigerung typischerweise deutlich unter dem Marktwert, oft im Bereich von 20 bis 30 Prozent darunter. Beide Partner verlieren dadurch reales Geld – nur um sich den Weg der Einigung zu ersparen.

Option 5: Bauliche Realteilung

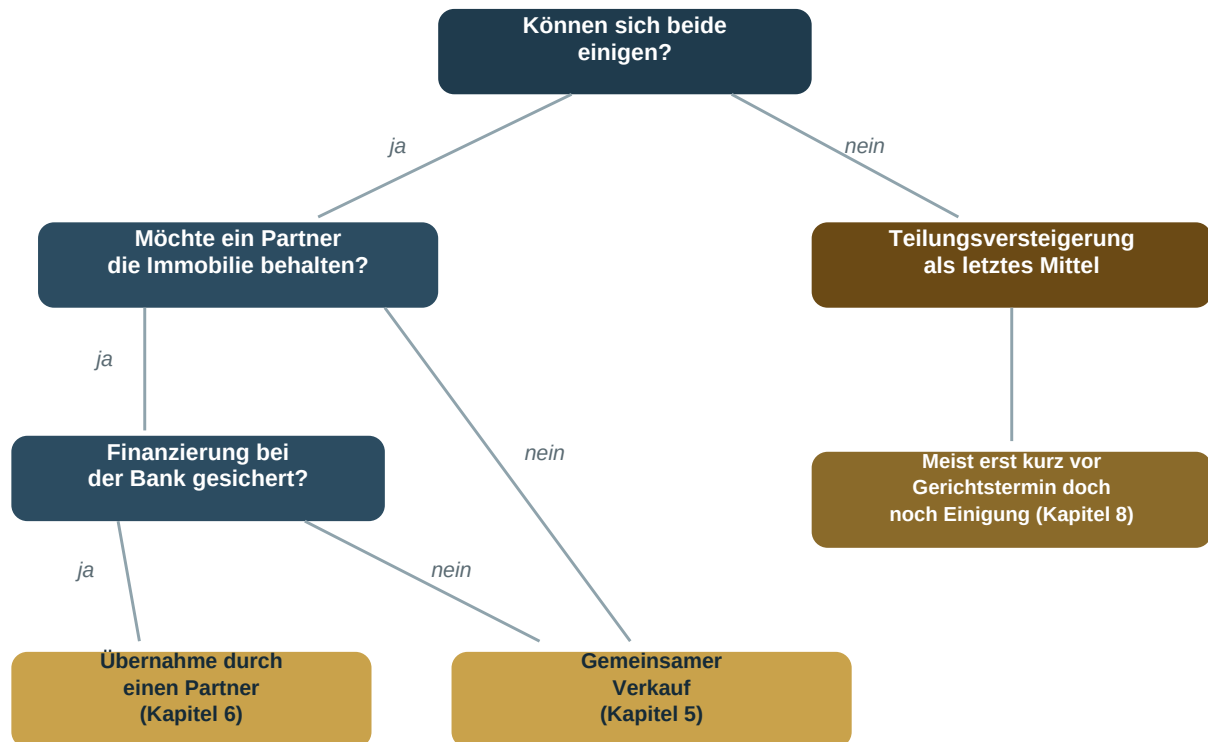
In seltenen Fällen ist eine Immobilie baulich so beschaffen, dass sie sich in zwei eigenständige Wohneinheiten teilen lässt – etwa ein Zweifamilienhaus.

Vorteile: Beide Partner können ihren Anteil eigenständig nutzen oder vermieten, ohne die Immobilie komplett aufzugeben. **Nachteile:** Baulich nur selten realistisch umsetzbar und mit Umbaukosten verbunden, die vorab kalkuliert werden müssen.

■ Info-Box: Die Teilungsversteigerung als letztes Mittel

Ich erlebe es immer wieder, dass eine Teilungsversteigerung eher aus Trotz als aus wirtschaftlicher Überlegung beantragt wird. Bevor Sie diesen Schritt gehen, lohnt sich fast immer ein letzter Vermittlungsversuch – etwa über einen Mediator oder einen neutralen Sachverständigen, der beiden Seiten einen realistischen Verkehrswert liefert. Das kostet deutlich weniger als der Wertverlust einer Zwangsversteigerung.

Orientierung: Welcher Weg passt zu Ihrer Situation?



Die Optionen im Vergleich

Option	Tempo	Sicherheit	Belastung	Wann sinnvoll
Gemeinsamer Verkauf	mittel–schnell	hoch	mittel	wenn beide loslassen können und wollen
Übernahme durch einen Partner	mittel	hoch (bei Zusage)	mittel	wenn ein Partner bleiben will/kann
Vermieten	langsam	mittel	hoch	bei ungünstigem Markt / Zeit gewinnen
Teilungsversteigerung	langsam	gering	hoch	nur als letztes Mittel
Bauliche Realteilung	langsam	mittel	mittel	nur bei geeigneter Bausubstanz

MERKSATZ

Die beste Option ist selten die schnellste, sondern die, bei der beide Seiten am Ende noch miteinander reden können – das hat auch einen wirtschaftlichen Wert, den man nicht unterschätzen sollte.

DER VERKAUF

Kapitel 5

Der Verkauf als faireste Lösung – Ablauf
Schritt für Schritt



Warum ich in den meisten Fällen zum gemeinsamen Verkauf rate

Nach vielen Jahren in diesem Geschäft kann ich sagen: Der gemeinsame Verkauf ist in der überwiegenden Mehrheit der Scheidungsfälle die Lösung, die am Ende beiden Seiten am gerechtesten erscheint. Kein langwieriges Ringen um eine Anschlussfinanzierung, keine jahrelange wirtschaftliche Verbindung durch eine Vermietung, kein Risiko einer Teilungsversteigerung. Stattdessen: ein fairer Marktpreis, geteilt nach den Eigentumsanteilen, und ein klarer Schnitt für beide.

Damit das gelingt, sollte der Ablauf gut strukturiert sein. Hier die Schritte, wie ich sie mit Paaren in dieser Situation gemeinsam durchgehe.

Schritt 1: Einigkeit über das „Ob“ herstellen

Bevor irgendetwas anderes passiert, müssen sich beide Partner grundsätzlich einig sein, dass verkauft werden soll. Das klingt banal, ist aber aus meiner Erfahrung der Punkt, an dem die meisten Verkaufsprozesse scheitern oder sich unnötig in die Länge ziehen. Ist einer der beiden innerlich noch nicht so weit, hilft oft ein klärendes Gespräch mit einem Mediator oder Fachanwalt, statt den Verkauf zu erzwingen.

Schritt 2: Realistischen Verkehrswert ermitteln

Ein fairer Verkauf steht und fällt mit einer realistischen Wertermittlung. Erfahrungsgemäß ist das auch der Punkt, an dem sich Ex-Partner am häufigsten uneinig sind – der eine hält das Haus für mehr wert, der andere für weniger, oft beeinflusst von der emotionalen Bindung oder dem Wunsch, möglichst viel oder möglichst wenig herauszubekommen.

■ Info-Box: Ein Gutachten statt zwei

Genau hier zahlt sich mein eingangs erwähntes Kernargument aus: Statt dass jede Seite ihren eigenen Gutachter beauftragt – was schnell mehrere Hundert Euro pro Gutachten kostet und am Ende oft zwei unterschiedliche Zahlen liefert, über die weiter gestritten wird – lohnt sich fast immer eine gemeinsam beauftragte, neutrale Wertermittlung. Das spart Geld und schafft eine Verhandlungsgrundlage, die beide Seiten akzeptieren können.

Schritt 3: Klärung der Finanzierung und Restschuld

Läuft noch ein Immobilienkredit, muss vor dem Verkauf geklärt werden, wie hoch die Restschuld ist und ob eine vorzeitige Ablösung möglich ist. Banken verlangen bei einer vorzeitigen Kreditablösung häufig eine Vorfälligkeitsentschädigung – diese Kosten sollten von Anfang an in die Rechnung einbezogen werden, damit am Ende keine böse Überraschung wartet.

Schritt 4: Makler beauftragen – gemeinsam, mit klarer Verantwortlichkeit

Aus meiner Erfahrung läuft ein Verkauf deutlich reibungsloser, wenn beide Partner sich von Anfang an auf einen gemeinsamen Makler einigen und diesem Vertrauen entgegenbringen, statt den Verkaufsprozess ohne klare Verantwortlichkeit laufen zu lassen. Ein guter Makler tritt dabei bewusst neutral auf und hat ein eigenes Interesse an einem für beide Seiten fairen und schnellen Abschluss.

Schritt 5: Verkaufsprozess – Exposé, Besichtigungen, Verhandlung

Ab hier läuft der Verkauf technisch wie jeder andere Hausverkauf auch: Exposé-Erstellung, Vermarktung, Besichtigungstermine, Verhandlung mit Interessenten. Wichtig ist an dieser Stelle vor allem eines: Beide Partner sollten vorab schriftlich festlegen, wer bei Rückfragen der Ansprechpartner ist und wie Entscheidungen (z. B. über ein Angebot) getroffen werden – idealerweise gemeinsam und nicht im Alleingang.

Schritt 6: Notartermin und Auszahlung

Beim Notartermin unterschreiben in der Regel beide Eigentümer gemeinsam den Kaufvertrag. Nach Zahlung des Kaufpreises durch den Käufer wird zunächst die Restschuld beim finanzierenden Kreditinstitut abgelöst, der verbleibende Erlös wird entsprechend der Eigentumsanteile – oder einer im Rahmen der Scheidungsfolgenvereinbarung getroffenen abweichenden Regelung – aufgeteilt.

■ Info-Box: Steuerliches Timing beachten

Wenn ein Partner bereits vor dem Verkauf ausgezogen ist, kann das steuerliche Konsequenzen haben. Mehr dazu im Kapitel „Steuerliche Stolpersteine“ – wichtig an dieser Stelle nur so viel: Klären Sie das Timing von Auszug und Verkauf möglichst frühzeitig, nicht erst kurz vor dem Notartermin.

Schritt 7: Scheidungsfolgenvereinbarung notariell festhalten

Alle Regelungen rund um die Immobilie – Verkauf, Verteilung des Erlöses, eventuelle Ausgleichszahlungen im Rahmen des Zugewinns – sollten im Rahmen einer notariellen Scheidungsfolgenvereinbarung festgehalten werden. Das schafft Rechtssicherheit für beide Seiten und beugt späterem Streit vor.

MERKSATZ

Ein gemeinsamer Verkauf ist selten der emotional einfachste Weg – aber aus meiner Erfahrung fast immer der wirtschaftlich klügste. Wer den Prozess von Anfang an strukturiert und mit klaren Absprachen angeht, kommt in aller Regel schneller und fairer zu einem Ergebnis, als es sich die meisten zu Beginn vorstellen können.

DIE ÜBERNAHME

Kapitel 6

Die Übernahme durch einen Partner –
Auszahlung berechnen, Finanzierung
umschreiben



Wenn einer bleiben möchte – und es sich leisten kann

Nicht jedes Paar möchte oder kann sich von der gemeinsamen Immobilie trennen. Gerade wenn Kinder im Spiel sind, erlebe ich immer wieder den Wunsch, dass zumindest ein Elternteil mit den Kindern im vertrauten Zuhause wohnen bleibt. Das ist grundsätzlich möglich – setzt aber voraus, dass der übernehmende Partner den anderen auszahlen kann und die Finanzierung auf eigene Beine gestellt wird. Aus meiner Erfahrung ist genau das der Punkt, an dem sich in der Praxis zeigt, ob diese Option wirklich realistisch ist.

Die Auszahlung berechnen

Die Höhe der Auszahlung richtet sich nach dem Anteil des ausziehenden Partners am aktuellen Verkehrswert der Immobilie, abzüglich seines Anteils an der noch offenen Restschuld. Vereinfacht lässt sich das so darstellen:

$$\text{Auszahlungsbetrag} = (\text{Verkehrswert} - \text{Restschuld}) \times \text{Miteigentumsanteil des ausziehenden Partners}$$

Ein Rechenbeispiel, wie es mir in ähnlicher Form häufiger begegnet: Ein Haus hat einen aktuellen Verkehrswert von 400.000 Euro, die Restschuld beträgt noch 150.000 Euro. Beide Partner sind je zur Hälfte im Grundbuch eingetragen. Das Eigenkapital der Immobilie beträgt somit 250.000 Euro, der Anteil des ausziehenden Partners liegt bei 125.000 Euro.

■ Info-Box: Zugewinn nicht vergessen

Diese Berechnung betrifft nur den reinen Miteigentumsanteil an der Immobilie. Ob darüber hinaus noch ein Zugewinnausgleichsanspruch besteht – etwa weil ein Partner während der Ehe insgesamt mehr Vermögen aufgebaut hat – ist eine separate Rechnung und wird meist im Rahmen der gesamten Scheidungsfolgenvereinbarung mitverhandelt. Aus meiner Erfahrung lohnt es sich, beide Rechnungen von Anfang an gemeinsam zu betrachten, statt sie getrennt zu verhandeln.

Die Finanzierung: Der Knackpunkt in der Praxis

Hier scheitert die Übernahme am häufigsten – nicht am Willen, sondern an der Bank. Der übernehmende Partner muss die bestehende Finanzierung entweder allein weiterführen oder umschulden, und die Bank prüft dabei die Bonität komplett neu: Reicht das Einkommen allein aus, um die monatliche Rate zu tragen? Gerade nach einer Trennung, oft mit zusätzlichem Unterhalt für Kinder oder den Ex-Partner, fällt diese Prüfung häufig strenger aus, als viele erwarten.

Zusätzlich braucht der übernehmende Partner in der Regel liquide Mittel oder eine zusätzliche Finanzierung, um die Auszahlungssumme an den anderen tatsächlich aufbringen zu können. Aus meiner Praxis empfehle ich, diesen Punkt so früh wie möglich mit der Bank zu klären – idealerweise, bevor überhaupt konkrete Zahlen zwischen den Ex-Partnern verhandelt werden. Nichts ist frustrierender, als sich auf eine Auszahlungssumme zu einigen, die sich am Ende nicht finanzieren lässt.

Der Grundbucheintrag muss angepasst werden

Wird die Übernahme umgesetzt, muss der ausziehende Partner aus dem Grundbuch ausgetragen und der übernehmende Partner als Alleineigentümer eingetragen werden. Das erfolgt notariell und ist in der Regel mit der Löschung der bisherigen gemeinsamen Grundschuld sowie der Eintragung einer neuen, nur noch den übernehmenden Partner betreffenden Finanzierung verbunden.

■ Info-Box: Keine Grunderwerbsteuer bei der Vermögensauseinandersetzung

Erfolgt die Übertragung des Miteigentumsanteils im Rahmen der Vermögensauseinandersetzung anlässlich der Scheidung, fällt in aller Regel keine Grunderwerbsteuer an. Wichtig ist dabei der zeitliche und sachliche Zusammenhang zur Scheidung – ein Verkauf zwischen den ehemaligen Partnern Jahre später, ohne erkennbaren Bezug zur damaligen Vermögensauseinandersetzung, kann dagegen Grunderwerbsteuer auslösen. Auch hier gilt: Im konkreten Fall sollte ein Steuerberater die genaue Konstellation prüfen.

Wann diese Option realistisch ist – und wann nicht

Aus meiner Erfahrung lohnt es sich, vor einer Entscheidung ehrlich folgende Fragen zu beantworten:

- Reicht das Einkommen des übernehmenden Partners allein für die Finanzierung – inklusive Nebenkosten, Instandhaltungsrücklage und eventueller Unterhaltszahlungen?
- Gibt es genug Eigenkapital oder eine realistische Finanzierungsmöglichkeit für die Auszahlungssumme?
- Hat die Bank bereits eine grundsätzliche Finanzierungszusage in Aussicht gestellt?

Können diese Fragen nicht klar mit Ja beantwortet werden, rate ich in der Praxis eher zu einem gemeinsamen Verkauf, statt sich auf eine Übernahme zu versteifen, die am Ende an der Finanzierung scheitert – und wertvolle Zeit sowie Nerven kostet.

MERKSATZ

Die Übernahme ist emotional oft die attraktivste Lösung, wirtschaftlich aber die anspruchsvollste. Wer sie in Erwägung zieht, sollte zuerst mit der Bank sprechen – nicht zuletzt mit dem Ex-Partner.

STEUERN

Kapitel 7

Steuerliche Stolpersteine –
Spekulationssteuer,
Grunderwerbsteuer, Timing



Warum das Timing oft wichtiger ist als der Preis

In den vielen Jahren, in denen ich Scheidungspaare begleite, ist mir immer wieder aufgefallen: Steuerliche Fragen werden oft erst ganz am Ende gestellt – wenn der Verkauf oder die Übernahme längst beschlossen ist. Dabei kann gerade das Timing über mehrere Zehntausend Euro entscheiden. Dieses Kapitel soll Ihnen die wichtigsten steuerlichen Weichenstellungen aufzeigen, bevor Sie eine Entscheidung treffen.

Die Spekulationssteuer (§ 23 EStG)

Wird eine Immobilie innerhalb von zehn Jahren nach dem Kauf wieder verkauft, ist der Gewinn grundsätzlich steuerpflichtig – die sogenannte Spekulationssteuer. Es gibt jedoch eine wichtige Ausnahme: Die Steuer entfällt, wenn die Immobilie im Jahr des Verkaufs sowie in den beiden vorangegangenen Jahren durchgehend selbst zu Wohnzwecken genutzt wurde.

■ Info-Box: Die Drei-Jahres-Regel bei Auszug und Verkauf

Diese Regel wird bei Scheidungen häufig zur Stolperfalle. Zieht ein Partner aus dem gemeinsamen Haus aus und wird erst Jahre später verkauft, hat der ausgezogene Partner die Eigennutzung unterbrochen – sein Gewinnanteil kann dann steuerpflichtig werden, während der im Haus verbliebene Partner weiterhin von der Eigennutzung profitiert. Erfolgt der Verkauf dagegen noch im selben Kalenderjahr wie der Auszug, gilt die Eigennutzung für beide vorangegangenen Jahre in der Regel noch als durchgehend erfüllt – und beide Anteile bleiben steuerfrei. Aus meiner Erfahrung lohnt es sich daher, Auszug und Verkauf von Anfang an gemeinsam zu planen, statt sie unabhängig voneinander zu entscheiden.

Wurde die Immobilie bereits vor mehr als zehn Jahren gekauft, ist ein Verkauf ohnehin steuerfrei, weil die Spekulationsfrist bereits abgelaufen ist. In diesem Fall spielt das genaue Timing des Auszugs steuerlich keine Rolle mehr.

Die Grunderwerbsteuer bei der Übernahme

Wird die Immobilie im Rahmen einer Scheidung von einem Partner auf den anderen übertragen – etwa weil ein Partner den anderen auszahlt und die Immobilie übernimmt – fällt dafür in aller Regel keine Grunderwerbsteuer an. Diese Ausnahme gilt speziell für Übertragungen im Zusammenhang mit der Vermögensauseinandersetzung anlässlich einer Scheidung.

■ Info-Box: Vorsicht bei späteren Verkäufen zwischen Ex-Partnern

Diese Steuerbefreiung ist an den zeitlichen und sachlichen Zusammenhang zur Scheidung gebunden. Wird die Immobilie Jahre nach der Scheidung ohne erkennbaren Bezug zur damaligen Vermögensauseinandersetzung zwischen den ehemaligen Partnern gehandelt, kann durchaus Grunderwerbsteuer anfallen. Wer also plant, dem Ex-Partner erst später den restlichen Anteil abzukaufen, sollte das idealerweise noch im Rahmen der ursprünglichen Scheidungsfolgenvereinbarung regeln – nicht erst Jahre später als separates Geschäft.

Weitere steuerliche Punkte, die ich häufig übersehen sehe

- **Werbungskosten und Finanzierungskosten:** Wird die Immobilie vermietet statt verkauft, können bestimmte Kosten – etwa Zinsen, Instandhaltung oder Maklerkosten – unter Umständen steuerlich geltend gemacht werden. Das sollte im Einzelfall mit einem Steuerberater abgestimmt werden.
- **Unterhaltsrelevanz des Wohnvorteils:** Mietfreies Wohnen im eigenen Haus wird unterhaltsrechtlich häufig als Einkommensvorteil angerechnet – das ist zwar keine Steuerfrage im engeren Sinne, wirkt sich aber ähnlich konkret auf die Finanzen beider Seiten aus.

MERKSATZ

Bei Scheidungsimmobilien entscheidet oft nicht der Verkaufspreis allein über den tatsächlichen finanziellen Gewinn, sondern das Timing von Auszug, Verkauf und Übertragung. Klären Sie diese Fragen so früh wie möglich mit einem Steuerberater – im Zweifel lieber einmal zu früh als einmal zu spät.

Auch hier gilt ausdrücklich: Dieser Ratgeber gibt Erfahrungswerte aus der Praxis wieder, ersetzt aber keine individuelle steuerliche Beratung. Steuerliche Regelungen können sich ändern und hängen stark vom Einzelfall ab.

TEILUNGSVERSTEIGERUNG

Kapitel 8

Warum die Teilungsversteigerung fast immer die schlechteste Option ist



Der Weg, den ich niemandem wünsche

In diesem Kapitel möchte ich bewusst deutlicher werden als in den vorherigen, weil ich aus eigener Erfahrung weiß, wie oft Paare aus Frust oder Verletzung in Richtung Teilungsversteigerung steuern – und wie selten sich das am Ende auszahlt. Keine reißerische Warnung, sondern eine nüchterne Einordnung, die auf zahlreichen Fällen aus meiner Praxis beruht.

Was eine Teilungsversteigerung überhaupt ist

Können sich Miteigentümer nicht einigen, wie mit einer gemeinsamen Immobilie umgegangen werden soll, kann jeder von ihnen beim zuständigen Amtsgericht eine Teilungsversteigerung beantragen – rechtliche Grundlage sind § 180 des Zwangsversteigerungsgesetzes in Verbindung mit § 749 BGB. Das Besondere daran: Dieser Antrag kann auch gegen den ausdrücklichen Willen des anderen Miteigentümers gestellt werden. Das Gericht versteigert die Immobilie dann öffentlich, der Erlös wird anschließend zwischen den Miteigentümern entsprechend ihrer Anteile verteilt.

Warum der Preis meist deutlich unter dem Marktwert liegt

Bei einer Teilungsversteigerung wird die Immobilie nicht wie bei einem normalen Verkauf professionell vermarktet, beworben und für den bestmöglichen Preis verhandelt. Stattdessen bieten Interessenten im Rahmen eines gerichtlichen Termins, oft ohne die Immobilie vorher in Ruhe besichtigt zu haben. Aus meiner Erfahrung und nach dem, was ich aus vergleichbaren Fällen kenne, liegt der erzielte Preis dabei typischerweise 20 bis 30 Prozent unter dem tatsächlichen Marktwert.

■ Info-Box: Ein Rechenbeispiel, das ich so oder ähnlich schon oft erlebt habe

Eine Immobilie mit einem realistischen Marktwert von 400.000 Euro erzielt bei einer Teilungsversteigerung häufig nur zwischen 280.000 und 320.000 Euro. Der Verlust von bis zu 120.000 Euro trifft dabei beide Miteigentümer gleichermaßen – unabhängig davon, wer die Versteigerung beantragt hat. Anders ausgedrückt: Mit einer Teilungsversteigerung „gewinnt“ in der Regel niemand, es verlieren nur beide Seiten weniger, wenn sie sich rechtzeitig einigen.

Wie lange das Verfahren dauert

Neben dem finanziellen Verlust kommt oft auch ein erheblicher Zeitfaktor hinzu. Bis ein Gerichtstermin für die Versteigerung überhaupt anberaumt wird, können – je nach Auslastung des zuständigen Amtsgerichts – mehrere Monate bis über ein Jahr vergehen. In dieser Zeit bleibt die Immobiliensituation ungeklärt, oft verbunden mit laufenden Streitigkeiten über Nutzung, Kosten und Nutzungsentschädigung, wie in Kapitel 3 beschrieben.

Wann eine Teilungsversteigerung trotzdem sinnvoll sein kann

Ich will hier nicht den Eindruck erwecken, dass dieser Weg grundsätzlich falsch ist. In bestimmten Situationen ist er tatsächlich das einzig verbliebene Mittel:

- Wenn ein Partner jede Kommunikation verweigert und sich einem Verkauf komplett verschließt.
- Wenn keine Einigung über den Verkehrswert erzielt werden kann und auch eine neutrale Wertermittlung abgelehnt wird.
- Wenn ein Partner die Immobilie bewusst blockiert, etwa um den anderen finanziell unter Druck zu setzen.

In diesen Fällen kann allein die Möglichkeit einer Teilungsversteigerung als Druckmittel wirken, um doch noch eine einvernehmliche Lösung zu erreichen – oft entscheiden sich beide Seiten kurz vor dem eigentlichen Versteigerungstermin dann doch noch für einen regulären Verkauf.

■ Info-Box: Der Antrag als letztes Verhandlungsmittel

Aus meiner Erfahrung entfaltet allein die Ankündigung, eine Teilungsversteigerung zu beantragen, häufig schon eine deutliche Wirkung auf eine bislang blockierende Gegenseite. Wer das erwägt, sollte sich vorher unbedingt anwaltlich beraten lassen – sowohl zu den konkreten Erfolgsaussichten als auch dazu, ob eine einvernehmliche Lösung nicht doch noch erreichbar ist. Der Weg über das Gericht sollte immer die letzte, nicht die erste Option sein.

MERKSATZ

Eine Teilungsversteigerung mag sich im Moment des Streits wie Gerechtigkeit anfühlen – wirtschaftlich betrachtet ist sie in den allermeisten Fällen eine Niederlage für beide Seiten.

BEGLEITUNG

Kapitel 9

Warum professionelle Begleitung sich lohnt



Zwischen Diplomatie und Fachwissen

Bei einer Scheidungsimmobilie kommt zur normalen Komplexität eines Immobilienverkaufs noch eine zusätzliche Ebene hinzu: zwei Parteien, die sich emotional in einer Ausnahmesituation befinden und oft nicht mehr auf derselben Wellenlänge kommunizieren. Aus meiner Erfahrung ist genau das der Moment, in dem professionelle Begleitung ihren größten Wert entfaltet – nicht, weil Eigenregie unmöglich wäre, sondern weil sie in dieser besonderen Konstellation besonders viele Fallstricke birgt.

■ Info-Box: Warum sich professionelle Unterstützung lohnt

Auch wenn ein Verkauf in Eigenregie grundsätzlich möglich ist, zeigt die Praxis: Es kostet in den meisten Fällen mehr Zeit und am Ende oft auch mehr Geld, als es spart. Ein Makler geht bereits im Vorfeld in finanzielle Vorleistung – etwa für Exposé-Erstellung, Fotografie oder Portalschaltungen – und trägt damit einen Teil des Verkaufsrisikos selbst. Wer sich zudem in einem Fachgebiet bewegt, in dem er keine tiefergehende Erfahrung hat, riskiert teure Fehleinschätzungen, etwa bei der Preisfindung.

Bei Scheidungsimmobilien kommt ein weiterer Punkt hinzu

Anders als bei einem normalen Verkauf gibt es hier keine „eine Partei“, die entscheidet – sondern zwei, die sich oft in unterschiedlichen emotionalen Phasen befinden und deren Interessen nicht immer deckungsgleich sind. Ein neutraler Makler kann hier eine Rolle einnehmen, die aus meiner Erfahrung unterschätzt wird: die eines sachlichen, dritten Blicks, der weder für noch gegen eine der beiden Seiten agiert, sondern für eine für beide faire und schnelle Lösung.

Das Kernargument: Gemeinsam spart man Geld

Wenn ich mit Paaren in dieser Situation spreche, betone ich immer wieder denselben Grundgedanken: Unabhängig davon, wie zerstritten beide Seiten gerade sind – gemeinsam an einem Strang zu ziehen spart am Ende so gut wie immer beiden Seiten Geld. Ein paar konkrete Beispiele, die mir aus der Praxis regelmäßig begegnen:

- **Ein Gutachten statt zwei:** Wie bereits in Kapitel 5 erwähnt, kostet eine gemeinsam beauftragte, neutrale Wertermittlung deutlich weniger als zwei separate Gegengutachten, die am Ende ohnehin wieder verhandelt werden müssen.
- **Ein gemeinsamer Makler statt paralleler Kommunikationswege:** Beauftragen beide Seiten gemeinsam einen Makler mit einer klaren, gemeinsam abgestimmten Preisstrategie, entstehen keine widersprüchlichen Aussagen gegenüber Interessenten und keine unnötige Verzögerung durch getrennte Abstimmungsrunden – das wirkt sich erfahrungsgemäß auch positiv auf den erzielbaren Preis aus.
- **Offene statt verschwiegene Interessenkonflikte:** Ich lege großen Wert darauf, mögliche Interessenkonflikte von Anfang an offen anzusprechen, statt sie zu verschweigen. Nur wenn beide Seiten dem Makler und dem Prozess vertrauen, funktioniert eine neutrale Begleitung überhaupt.

- **Verkauf statt unrealistischer Auszahlung:** Ist eine Auszahlung für den übernehmenden Partner schlicht nicht leistbar, ist der gemeinsame Verkauf für beide Seiten die faire Lösung – auch wenn das anfangs schwerfällt zu akzeptieren.

■ Info-Box: Was ein Makler in dieser Situation konkret übernimmt

Neben der klassischen Vermarktung übernimmt ein erfahrener Makler bei Scheidungsimmobilien oft auch eine vermittelnde Rolle: Terminkoordination, damit beide Partner nicht persönlich bei jeder Besichtigung anwesend sein müssen, eine neutrale Kommunikation mit Interessenten sowie eine strukturierte Abstimmung mit Anwälten und Notar. Das entlastet beide Seiten emotional und sorgt gleichzeitig für einen professionellen, reibungslosen Ablauf.

MERKSATZ

Professionelle Begleitung ersetzt keine Anwälte oder Steuerberater – aber sie kann den emotional aufgeladensten Teil des Prozesses, den eigentlichen Verkauf, spürbar entschärfen und wirtschaftlich absichern.

BEISPIELFALL

Kapitel 10

Beispielfall mit Musterrechnung



Ein zusammengesetzter Fall aus der Praxis

Der folgende Fall ist frei erfunden und aus mehreren realen Konstellationen zusammengesetzt, wie ich sie in ähnlicher Form immer wieder erlebe. Namen, Orte und Details sind rein fiktiv und dienen nur der Veranschaulichung.

Die Ausgangslage

Sandra und Michael K. haben sich nach 16 Ehejahren getrennt. Sie haben zwei gemeinsame Kinder im Alter von 9 und 12 Jahren. Das gemeinsame Einfamilienhaus wurde vor 12 Jahren gekauft, beide stehen je zur Hälfte im Grundbuch. Michael ist kurz nach der Trennung ausgezogen, Sandra ist mit den Kindern im Haus geblieben.

Eckdaten	Wert
Aktueller Verkehrswert des Hauses	420.000 €
Restschuld beim Kreditinstitut	140.000 €
Kaufpreis vor 12 Jahren	260.000 €
Eigentumsanteile	je 50 %

Schritt 1: Nutzungsentschädigung während der Trennungszeit

Da das Haus seit über zehn Jahren gehalten wird, spielt die Spekulationssteuer in diesem Fall keine Rolle mehr – die Zehn-Jahres-Frist ist bereits abgelaufen. Für die Zeit nach Michaels Auszug einigen sich beide zunächst außergerichtlich auf eine moderate Nutzungsentschädigung, die im Rahmen der Trennungsunterhaltsberechnung mitberücksichtigt wird – ein gesonderter, zusätzlicher Anspruch entfällt damit, wie in Kapitel 3 beschrieben.

Schritt 2: Die Grundsatzentscheidung

Sandra würde gerne mit den Kindern im Haus bleiben, verdient jedoch als Teilzeitkraft im Gesundheitswesen nicht genug, um eine eigenständige Anschlussfinanzierung für Michaels Anteil zu erhalten – die Bank lehnt eine Umschuldung auf sie allein ab. Nach einigen Gesprächen, auch mithilfe eines Mediators, einigen sich beide: Das Haus wird gemeinsam verkauft.

Schritt 3: Wertermittlung

Statt zweier Gegengutachten beauftragen Sandra und Michael gemeinsam einen unabhängigen Sachverständigen. Der ermittelte Verkehrswert von 420.000 Euro wird von beiden akzeptiert und dient als gemeinsame Verhandlungsgrundlage für den Verkaufspreis.

Schritt 4: Musterrechnung – Aufteilung des Verkaufserlöses

Position	Betrag
Verkaufspreis (erzielt)	415.000 €
./. Restschuld Kredit	140.000 €
./. Vorfälligkeitsentschädigung	4.500 €
./. Maklercourtage (gemeinsam getragen)	12.450 €
Verteilbarer Erlös	258.050 €
Anteil Sandra (50 %)	129.025 €
Anteil Michael (50 %)	129.025 €

Schritt 5: Zugewinnausgleich separat betrachtet

Da beide während der Ehe ungefähr vergleichbaren Zugewinn erzielt haben und keine größeren sonstigen Vermögensunterschiede bestehen, entfällt in diesem Fall ein nennenswerter zusätzlicher Ausgleichsanspruch außerhalb der hälftigen Erlösteilung. Das ist nicht immer so – in Fällen mit ungleichem sonstigem Vermögensaufbau kann hier noch eine zusätzliche Ausgleichszahlung hinzukommen (siehe Kapitel 2).

Schritt 6: Ergebnis

Sandra zieht mit den Kindern in eine kleinere Mietwohnung im selben Stadtteil, um den Kindern das gewohnte Umfeld zu erhalten. Michael nutzt seinen Anteil als Eigenkapital für eine kleinere Eigentumswohnung. Beide beschreiben im Nachhinein den gemeinsam beauftragten Gutachter und Makler als entscheidenden Faktor dafür, dass der Verkauf sachlich und ohne größere Konflikte ablaufen konnte.

■ Info-Box: Was diesen Fall typisch macht

Dieser Fall zeigt exemplarisch, was ich in der Praxis immer wieder beobachte: Der eigentliche Wendepunkt war nicht die Verkaufsentscheidung selbst, sondern die frühzeitige, ehrliche Klärung der Finanzierungsfrage. Hätte Sandra erst spät erfahren, dass eine Übernahme nicht finanzierbar ist, wäre wertvolle Zeit verloren gegangen – und die emotionale Belastung deutlich höher gewesen.

CHECKLISTE

Kapitel 11

Checkliste Schritt für Schritt



Ihr roter Faden für die kommenden Wochen

Die folgende Checkliste fasst die wichtigsten Schritte aus den vorherigen Kapiteln noch einmal kompakt zusammen. Aus meiner Erfahrung hilft es den meisten Paaren, sich an einer solchen Reihenfolge zu orientieren, statt alles gleichzeitig klären zu wollen – das überfordert erfahrungsgemäß beide Seiten unnötig.

Phase 1: Orientierung schaffen

- ☐ Güterstand klären (Zugewinnngemeinschaft oder Ehevertrag mit abweichender Regelung?)
- ☐ Grundbuchauszug besorgen – wer steht wie eingetragen?
- ☐ Aktuellen Kreditstand und Restschuld beim finanzierenden Institut erfragen
- ☐ Klären, wer vorerst im Haus wohnen bleibt und wer auszieht

Phase 2: Grundsatzentscheidung treffen

- ☐ Offen besprechen: Verkaufen, Übernahme durch einen Partner, Vermieten oder Behalten?
- ☐ Bei Übernahmewunsch: frühzeitig unverbindliche Finanzierungsauskunft bei der eigenen Bank einholen
- ☐ Bei anhaltender Uneinigkeit: Mediator oder Fachanwalt für Familienrecht hinzuziehen

Phase 3: Werte und Zahlen klären

- ☐ Gemeinsam eine neutrale Wertermittlung beauftragen (Gutachter oder Makler)
- ☐ Nutzungsentschädigung bzw. Wohnvorteil während des Trennungsjahres besprechen
- ☐ Zugewinnausgleich überschlagen – ggf. mit Anfangs- und Endvermögen beider Partner
- ☐ Mit einem Steuerberater das Timing von Auszug und Verkauf bzw. Übertragung abstimmen

■ Info-Box: Diese Unterlagen sollten Sie bereithalten

Grundbuchauszug, aktueller Kreditvertrag mit Restschuldstand, Energieausweis, ggf. Bau- oder Sanierungsunterlagen sowie – falls vorhanden – der Ehevertrag. Wer diese Unterlagen frühzeitig zusammenstellt, beschleunigt sowohl die Wertermittlung als auch spätere Gespräche mit Bank, Notar oder Makler spürbar.

Phase 4: Umsetzung

- ☐ Gemeinsamen Makler beauftragen (bei Verkauf) bzw. Finanzierungsumschreibung einleiten (bei Übernahme)
- ☐ Exposé, Besichtigungen und Verhandlungen abstimmen – klare Zuständigkeiten festlegen
- ☐ Notartermin vereinbaren
- ☐ Scheidungsfolgenvereinbarung notariell festhalten lassen (Verkauf/Übernahme, Erlösverteilung, Ausgleichszahlungen)

Phase 5: Abschluss

- ☐ Nach Zahlungseingang: Restschuld ablösen, Erlös gemäß Vereinbarung verteilen
- ☐ Grundbuchänderung veranlassen (bei Übernahme)
- ☐ Versicherungen, Nebenkostenverträge und ggf. Grundsteuerbescheid ummelden

MERKSATZ

Diese Checkliste ersetzt kein individuelles Beratungsgespräch – sie soll Ihnen aber helfen, in den Gesprächen mit Anwalt, Steuerberater, Bank und Makler von Anfang an die richtigen Fragen zu stellen.

FAQ

Kapitel 12

Häufige Fragen



Was mir in Beratungsgesprächen am häufigsten begegnet

Die folgenden Fragen stelle ich mir nicht selbst aus – sie kommen in fast jedem Beratungsgespräch zu Scheidungsimmobilien in ähnlicher Form vor. Ich habe sie hier gebündelt, mit den Antworten, die ich aus meiner praktischen Erfahrung geben kann.

Muss ich ausziehen, wenn mein Ex-Partner es verlangt?

Nein, nicht automatisch. Solange keine gerichtliche Wohnungszuweisung nach § 1361b BGB vorliegt, hat kein Partner einen automatischen Anspruch darauf, dass der andere auszieht – auch nicht derjenige, der allein im Grundbuch steht. In der Praxis einigen sich die meisten Paare untereinander; bei Uneinigkeit kann das Familiengericht entscheiden, wobei das Kindeswohl erfahrungsgemäß eine große Rolle spielt.

Kann mein Ex-Partner das Haus verkaufen, ohne dass ich zustimme?

Nein, solange beide im Grundbuch als Miteigentümer eingetragen sind, kann keiner allein über einen Verkauf entscheiden. Kommt keine Einigung zustande, bleibt als letztes Mittel nur der Weg über eine Teilungsversteigerung (siehe Kapitel 8) – die aber, wie dort beschrieben, für beide Seiten meist wirtschaftlich nachteilig ist.

Was passiert, wenn nur einer von uns im Kreditvertrag steht?

Steht nur ein Partner im Kreditvertrag, haftet auch nur dieser gegenüber der Bank – unabhängig davon, wer im Grundbuch als Eigentümer eingetragen ist. Das kann in der Praxis zu ungewöhnlichen Konstellationen führen, etwa wenn ein Partner zwar Miteigentümer, aber nicht Kreditnehmer ist. Ein Fachanwalt sollte diese Konstellation im Einzelfall genau prüfen.

Wie lange dauert es typischerweise, bis das Haus verkauft ist?

Das lässt sich pauschal schwer sagen und hängt stark von Lage, Zustand und Marktumfeld ab. Aus meiner Erfahrung sollten Sie bei einem regulär vermarkteten Haus – von der Auftragserteilung bis zum Notartermin – mit einigen Monaten rechnen, deutlich schneller als bei einer Teilungsversteigerung mit oft mehreren Monaten bis über einem Jahr bis zum Gerichtstermin.

Muss ich für die Scheidung schon einen Käufer gefunden haben?

Nein, der Verkaufsprozess der Immobilie und das gerichtliche Scheidungsverfahren sind grundsätzlich unabhängige Vorgänge. Ist der Verkauf zum Zeitpunkt der Scheidung noch nicht abgeschlossen, wird die Immobilie bzw. der zu erwartende Erlös im Rahmen der Vermögensauseinandersetzung entsprechend berücksichtigt.

■ Info-Box: Trennung und Scheidung sind rechtlich zwei verschiedene Dinge

Viele Paare gehen davon aus, dass mit der Trennung schon alles rechtlich geregelt sein muss. Tatsächlich läuft die eigentliche Vermögensauseinandersetzung – inklusive Immobilie – meist erst im Rahmen der Scheidungsfolgenvereinbarung, die zeitlich nicht zwingend mit der Scheidung selbst zusammenfallen muss. Das verschafft in der Praxis oft mehr zeitlichen Spielraum, als viele zunächst annehmen.

Was, wenn einer von uns die Immobilie gar nicht verkaufen will?

Das ist einer der häufigsten Streitpunkte, die ich erlebe. Hier hilft meist kein Druck, sondern ein sachliches Gespräch über die tatsächlichen Alternativen: Kann der widerstrebende Partner die Immobilie realistisch allein finanzieren und übernehmen? Wenn nicht, führt langfristig meist kein Weg am Verkauf vorbei – die Frage ist dann eher, ob einvernehmlich oder über eine Teilungsversteigerung, mit den in Kapitel 8 beschriebenen finanziellen Nachteilen.

Wer zahlt den Makler?

Das ist frei verhandelbar und sollte vorab klar vereinbart werden. Üblich ist, dass die Maklercourtage – wie in Kapitel 10 im Beispielfall dargestellt – aus dem gemeinsamen Verkaufserlös beglichen und entsprechend der Eigentumsanteile getragen wird.

Ist eine Immobilienbewertung durch den Makler ausreichend, oder brauche ich ein kostenpflichtiges Gutachten?

Das hängt vom Einigungsgrad zwischen den Partnern ab. Für eine erste Orientierung und eine einvernehmliche Preisfindung reicht aus meiner Erfahrung oft eine fundierte Markteinschätzung durch einen erfahrenen Makler. Geht es dagegen um eine rechtlich belastbare Grundlage – etwa für den Zugewinnausgleich vor Gericht – wird häufig ein förmliches Verkehrswertgutachten eines öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen verlangt.

MERKSATZ

Die meisten dieser Fragen lassen sich entschärfen, wenn sie frühzeitig und sachlich angesprochen werden – lieber einmal zu früh gefragt als zu spät vor einer bösen Überraschung gestanden.

STOLPERFALLEN

Kapitel 13

Häufige Fehler



Was ich in der Praxis immer wieder korrigieren muss

Die folgenden Fehler begegnen mir in dieser oder ähnlicher Form ständig. Keiner davon passiert aus Unwissen im schlechten Sinne – sondern meist, weil man in einer emotional aufwühlenden Situation einfach nicht an alles denken kann. Genau deshalb liste ich sie hier bewusst auf: damit Sie sie gar nicht erst machen müssen.

Fehler 1: Zu früh und unabgestimmt ausziehen

Wer überstürzt auszieht, ohne vorher Nutzungsentschädigung, Kreditraten und das steuerliche Timing (siehe Kapitel 7) zu klären, riskiert gleich mehrere Nachteile auf einmal: einen möglichen Verlust der Steuerfreiheit beim späteren Verkauf, Unklarheit über Zahlungsverpflichtungen und eine schlechtere Verhandlungsposition insgesamt. Aus meiner Erfahrung lohnt es sich fast immer, den Auszug – so schwer das emotional auch sein mag – noch kurz mit einem Anwalt oder Steuerberater abzustimmen.

Fehler 2: Zwei eigene Gutachten oder zwei eigene Makler beauftragen

Wie bereits in den vorherigen Kapiteln beschrieben: Statt sich auf eine gemeinsame, neutrale Wertermittlung zu einigen, beauftragt jede Seite ihren eigenen Gutachter oder Makler. Das Ergebnis sind meist zwei unterschiedliche Zahlen, über die dann erneut verhandelt werden muss – Zeit und Geld, die man sich hätte sparen können.

Fehler 3: Emotionale Entscheidungen ohne Finanzierungsprüfung

Der Wunsch, unbedingt im Haus bleiben zu wollen, ist verständlich – vor allem mit Kindern. Wird die Übernahme aber beschlossen, bevor die Bank überhaupt gefragt wurde, endet das aus meiner Erfahrung häufig in einer zweiten Enttäuschung: Erst die emotionale Entscheidung, dann die Absage der Bank, dann doch der Verkauf – nur später und mit mehr Frust als nötig.

Fehler 4: Die Kommunikation komplett abbrechen

Verständlicherweise fällt es vielen Paaren nach einer Trennung schwer, überhaupt noch miteinander zu sprechen. Wird aber jede Kommunikation über Anwälte abgewickelt, verlängert und verteuert das den gesamten Prozess erheblich. Aus meiner Erfahrung reicht oft schon ein neutraler Dritter – Mediator oder Makler – um zumindest die sachlichen Themen wieder besprechbar zu machen.

■ Info-Box: Sachlich bleiben zahlt sich aus

Ich habe es oft erlebt, dass allein die Bereitschaft, sachliche Themen wie Verkaufspreis oder Maklerwahl von den persönlichen Verletzungen der Trennung zu trennen, den gesamten Prozess spürbar beschleunigt hat. Das bedeutet nicht, dass die Gefühle nicht berechtigt wären – nur, dass sie an anderer Stelle (Therapie, Mediation, Gespräche mit Freunden) besser aufgehoben sind als in der Preisverhandlung.

Fehler 5: Die Scheidungsfolgenvereinbarung vernachlässigen

Manche Paare einigen sich mündlich auf eine Regelung und verlassen sich darauf, ohne sie notariell festhalten zu lassen. Kommt es später doch noch zu Streit – etwa weil sich einer an die ursprüngliche Absprache anders erinnert – fehlt dann die rechtssichere Grundlage. Aus meiner Erfahrung sollte jede Regelung rund um die Immobilie schriftlich und notariell fixiert werden, auch wenn sich beide Seiten gerade einig sind.

Fehler 6: Steuerliche Fristen ignorieren

Wie in Kapitel 7 beschrieben, kann ein unbedacht gewähltes Verkaufsdatum die Steuerfreiheit des Verkaufsgewinns kosten. Dieser Fehler lässt sich im Nachhinein nicht mehr korrigieren – umso wichtiger, ihn von Anfang an zu vermeiden.

Fehler 7: Den Wert der Immobilie über- oder unterschätzen

Beide Extreme erlebe ich regelmäßig: Der eine Partner hält am ursprünglichen, oft veralteten Kaufpreis fest, der andere unterschätzt den Wert aus dem Wunsch heraus, den Prozess schnell hinter sich zu bringen. Beides führt zu unfairen Ergebnissen – eine realistische, von beiden akzeptierte Wertermittlung ist und bleibt die wichtigste Grundlage für alle weiteren Schritte.

MERKSATZ

Die meisten dieser Fehler haben eines gemeinsam: Sie entstehen nicht aus schlechter Absicht, sondern aus Zeitdruck und emotionaler Erschöpfung. Wer sich bewusst Zeit für die wichtigsten Entscheidungen nimmt, vermeidet die teuersten Fehler fast automatisch.

GLOSSAR

Kapitel 14

Glossar wichtiger Begriffe



Die wichtigsten Fachbegriffe kurz erklärt

Damit Sie in Gesprächen mit Anwalt, Steuerberater, Bank oder Notar sicher auftreten können, hier noch einmal die wichtigsten Begriffe aus diesem Ratgeber im Überblick.

Anfangsvermögen

Das Vermögen eines Ehepartners zum Zeitpunkt der Eheschließung. Ausgangswert für die Berechnung des Zugewinns.

Endvermögen

Das Vermögen eines Ehepartners zum Zeitpunkt der Zustellung des Scheidungsantrags. Zusammen mit dem Anfangsvermögen Grundlage für die Ermittlung des Zugewinns.

Ehewohnung

Die gemeinsam genutzte Wohnung bzw. das gemeinsam genutzte Haus während der Ehe, unabhängig davon, wer im Grundbuch oder Mietvertrag steht. Für sie gelten besondere Schutzvorschriften während der Trennungszeit (§ 1361b BGB).

Grunderwerbsteuer

Steuer, die grundsätzlich bei der Übertragung von Grundstücken oder Immobilien anfällt. Bei Übertragungen im Rahmen der Vermögensauseinandersetzung anlässlich einer Scheidung entfällt sie in der Regel.

Grundbuch

Amtliches Register, in dem die Eigentumsverhältnisse an einer Immobilie sowie eingetragene Belastungen (z. B. Grundschulden) verzeichnet sind. Erste Anlaufstelle, um zu klären, wem eine Immobilie tatsächlich gehört.

Güterstand

Die rechtliche Regelung, wie das Vermögen der Ehepartner während und nach der Ehe behandelt wird. Ohne Ehevertrag gilt automatisch die Zugewinnngemeinschaft.

Nutzungsentschädigung

Finanzieller Ausgleich, den ein ausgezogener Partner vom im Haus verbliebenen Partner verlangen kann, weil dieser den gemeinsamen Miteigentumsanteil allein nutzt (Wohnvorteil).

Realteilung

Bauliche Aufteilung einer Immobilie in zwei eigenständig nutzbare Einheiten, sodass beide (Ex-)Partner ihren Anteil getrennt nutzen oder vermieten können.

Scheidungsfolgenvereinbarung

Notariell beurkundete Vereinbarung, in der Ehepartner die finanziellen und rechtlichen Folgen ihrer Scheidung regeln – etwa den Umgang mit der Immobilie, Zugewinnausgleich oder Unterhalt.

Spekulationssteuer

Umgangssprachlicher Begriff für die Besteuerung von Veräußerungsgewinnen bei Immobilien nach § 23 EStG, wenn zwischen Kauf und Verkauf weniger als zehn Jahre liegen und keine durchgehende Eigennutzung vorlag.

Teilungsversteigerung

Gerichtliches Verfahren zur zwangsweisen Auflösung einer Miteigentümergeinschaft an einer Immobilie, wenn keine Einigung erzielt werden kann. Erzielt in der Regel einen deutlich unter dem Marktwert liegenden Preis.

Trennungsjahr

Der gesetzlich vorgeschriebene Mindestzeitraum von einem Jahr, den Ehepartner getrennt gelebt haben müssen, bevor eine Scheidung eingereicht werden kann.

Verkehrswert

Der am Markt tatsächlich erzielbare Wert einer Immobilie zu einem bestimmten Zeitpunkt, ermittelt durch Makler oder Sachverständigengutachten. Grundlage für Kaufpreisverhandlungen und die Berechnung von Zugewinn- oder Auszahlungsansprüchen.

Vorfälligkeitsentschädigung

Entschädigungszahlung an die Bank, wenn ein Immobilienkredit vor Ablauf der vereinbarten Zinsbindung vorzeitig zurückgezahlt wird – relevant bei einem Verkauf während laufender Finanzierung.

Wohnvorteil

Der wirtschaftliche Vorteil, den ein Ehepartner dadurch hat, mietfrei im (Mit-)Eigenheim zu wohnen. Wird entweder über die Nutzungsentschädigung oder über die Unterhaltsberechnung ausgeglichen.

Zugewinnngemeinschaft

Der gesetzliche Güterstand in Deutschland (§ 1363 BGB), der automatisch gilt, wenn kein Ehevertrag geschlossen wurde. Vermögen bleibt während der Ehe getrennt, bei Scheidung wird der erzielte Zugewinn beider Partner ausgeglichen.

Zugewinnausgleich

Der finanzielle Ausgleich bei Scheidung zwischen den während der Ehe erzielten Vermögenszuwächsen beider Partner, sofern im gesetzlichen Güterstand der Zugewinnngemeinschaft gelebt wurde.

Über den Autor

Cohrs ImmobilienService wurde bereits 1998 gegründet. Tobias Cohrs stieß 2006 zum Unternehmen dazu und übernahm es 2016 vollständig. Seitdem führt er es als Inhaber weiter und hat in dieser Zeit sowohl Boomphasen als auch schwierigere Marktphasen am Immobilienmarkt hautnah miterlebt – eine Erfahrung, die in jeden Ratgeber dieser Reihe einfließt. Er ist IHK-geprüfter Immobilienmakler und DEKRA-zertifizierter Immobilienbewerter und begleitet mit seinem Team Eigentümerinnen und Eigentümer im Heidekreis – unter anderem in Bad Fallingbostal, Walsrode, Soltau, Schneverdingen und Schwarmstedt – beim Verkauf, Kauf und der Vermietung ihrer Immobilien, mit einem Rundum-Sorglos-Paket aus Exposé-Erstellung, Besichtigungsterminen und professionellem Marketing aus einer Hand.

Weitere Informationen: www.cohrs-immoservice.de

Hinweis zur Erstellung mit KI-Unterstützung

Transparenz ist mir wichtig, deshalb weise ich an dieser Stelle ausdrücklich darauf hin: Das Titelbild dieses Ratgebers wurde mithilfe eines KI-Bildgenerators erstellt. Text, Gliederung und Formulierung dieses Ratgebers wurden mithilfe eines KI-gestützten Sprachmodells erarbeitet und strukturiert. Inhaltliche Grundlage waren dabei durchgehend meine eigene langjährige praktische Erfahrung, konkrete Praxisfälle sowie recherchierte Fachinformationen als Vorgaben und Korrektur für die KI – die fachliche Verantwortung für die Inhalte liegt bei mir als Herausgeber.

Dieser Hinweis erfolgt in Übereinstimmung mit den Transparenzanforderungen der EU-Verordnung über Künstliche Intelligenz (KI-Verordnung, insbesondere Art. 50) zur Kennzeichnung KI-generierter bzw. KI-unterstützt erstellter Inhalte.

Haftungsausschluss

Die Inhalte dieses Ratgebers wurden mit größtmöglicher Sorgfalt zusammengestellt und beruhen auf praktischer Erfahrung sowie recherchierten allgemeinen Informationen zum Zeitpunkt der Erstellung. Sie stellen keine Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung im Einzelfall dar und ersetzen nicht die individuelle Beratung durch einen Rechtsanwalt, Steuerberater oder eine andere fachlich qualifizierte Person. Gesetzliche Regelungen und Rechtsprechung können sich ändern. Eine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte sowie für Entscheidungen, die auf Basis dieses Ratgebers getroffen werden, ist ausgeschlossen.

Impressum

Herausgeber: Cohrs ImmobilienService, Tobias Cohrs
Im Wedden 14, 29683 Bad Fallingbostal
Tel. 05162 1444
info@cohrs-immoservice.de
www.cohrs-immoservice.de