

ÖSTERREICH UND DEUTSCHLAND / ARTIKEL MIT ARBEITSBOGEN

Der Verkauf deckt die Restschuld nicht: Die verbleibende Finanzierungslücke vor einer Zusage klären

Welche Rechnung und welche Abstimmung sind nötig, wenn aus dem Verkauf kein schuldenfreier Abschluss entsteht?

Recherche und Quellenstand: 17.10.2026.



Titelmotiv: KI-generiertes Symbolbild. Kein konkretes Immobilienangebot.

Ein realistischer Verkaufspreis kann unter dem Betrag liegen, der für Kreditablösung und übrige Abwicklung benötigt wird. Dann endet die Verkaufsrechnung mit einem zusätzlichen Geldbedarf. Diesen Rest darfst du weder als bloß rechnerischen Verlust ignorieren noch stillschweigend als von der Bank erlassen behandeln.

Den Unterdeckungsfall konkret berechnen

Im vollständig fiktiven Fall bringt der Verkauf 210.000 Euro. Für den angenommenen Ablösetermin stehen 225.000 Euro Kreditablösung und weitere 6.000 Euro bereits berücksichtigte Abwicklungszahlungen im Plan. Der Gesamtbedarf beträgt 231.000 Euro; gegenüber dem Preis fehlen 21.000 Euro.

Die vorhandenen freien Mittel betragen 8.000 Euro. Selbst wenn sie vollständig eingesetzt würden, blieben 13.000 Euro ungedeckt. Ob diese 8.000 Euro tatsächlich entbehrlich sind, ist daneben zu prüfen: Auch nach dem Verkauf bestehen persönliche Lebens- und Wohnkosten.

Verlust und Zahlungslücke auseinanderhalten

Der hier benötigte Zusatzbetrag beschreibt die Finanzierung der angenommenen Abwicklung. Er ist keine vollständige Berechnung des wirtschaftlichen Verlusts seit Erwerb. Dafür wären damaliger Einsatz, spätere Zahlungen und Rückflüsse zusätzlich nötig. Umgekehrt lässt ein günstiger damaliger Kaufpreis die heute bestehende Zahlungslücke nicht verschwinden.

Vor einem bindenden Verkauf die Beteiligten zusammenbringen

Hole einen zum geplanten Datum passenden Ablösestand ein und bespreche mit finanzierender Stelle und rechtlicher Abwicklungsbegleitung, welche konkrete Gestaltung überhaupt möglich ist. Zu klären sind insbesondere Geldzuführung, Umgang mit einer verbleibenden Schuld, Sicherheitenfreigabe und die Bedingungen, unter denen ein Verkauf abgewickelt werden könnte. Diese Seite behauptet weder einen Anspruch auf Freigabe noch einen Anspruch auf neue Finanzierung.

Eine mündliche Aussage, der Rest werde „später irgendwie geregelt“, ist für deinen eigenen Plan noch keine nachvollziehbare Lösung. Benötigt wird die eindeutige Zuordnung: Wer schuldet danach welchen Betrag, zu welchen Bedingungen und mit welchen tatsächlich bestätigten Zahlungen?

Alternativen mit ihren eigenen Kosten vergleichen

Ein höherer Preis, ein späterer Verkauf oder eine andere Nutzung können als Varianten untersucht werden. Sie müssen realistisch belegt werden; die weitere Kredit- und Objektbelastung während des Wartens gehört jeweils dazu. Das bloße Warten auf einen Wunschpreis finanziert die laufenden Monate nicht.

Die Vorbereitung ist abgeschlossen, wenn entweder ein tragfähiger abgestimmter Weg für die Unterdeckung vorliegt oder sichtbar ist, dass die beabsichtigte Abwicklung derzeit nicht gedeckt ist. Der Fall liefert keine individuelle Empfehlung zum Verkauf und keine Aussage über eine konkrete Bankentscheidung.

DEIN ARBEITSBOGEN

Aus dem Lesen wird ein nächster Schritt

Für den eigenen Fall ausfüllen. Die Felder strukturieren deine Vorbereitung; sie bestätigen keine rechtliche, technische oder finanzielle Prüfung.

01 / Erwarteter Verkaufspreis

Trag den realistischen Preis ein und worauf diese Einschätzung beruht.

02 / Ablösebetrag zum Termin

Notiere den Ablösestand der Bank für das geplante Datum, mit Datum der Auskunft.

03 / Weitere Abwicklungskosten

Liste die übrigen Kosten des Verkaufs mit Betrag auf.

04 / Fehlender Betrag

Rechne Ablöse und Kosten minus Preis und trag die Lücke ein.

05 / Einsetzbare eigene Mittel

Notiere, wie viel Geld du einsetzen kannst, ohne laufende Lebens- und Wohnkosten zu gefährden.

06 / Lösung mit der Bank

Trag ein, was die Bank zu Restschuld und Freigabe der Sicherheit zusagt, schriftlich und mit Datum.

07 / Geprüfte Alternativen

Notiere andere Wege wie späteren Verkauf oder andere Nutzung, mit laufender Belastung.

08 / Nächster Schritt

Trag ein, wen du vor einer Zusage einbeziehst, etwa Bank und Abwicklungsbegleitung, mit Termin.

QUELLEN UND GRENZEN

Nachlesen und richtig einordnen

Eigene redaktionelle Einordnung ohne extern recherchierte Fakten.

Über dieses Dokument

Mit Unterstützung von KI erstellt. Quellenfakten sind extern belegt; Beispiele, Arbeitsbogen und organisatorische Empfehlungen sind redaktionelle Einordnungen.

Inhalte wurden sorgfältig vorbereitet. Fehler, unvollständige Angaben und spätere Änderungen können dennoch nicht ausgeschlossen werden. Keine individuelle Rechts-, Steuer-, Finanzierungs- oder Bewertungsberatung. Maßgeblich sind die konkreten Umstände und die einschlägigen aktuellen Vorschriften. Bei verbindlichen Entscheidungen fachkundige Beratung einholen. Gesetzliche Verantwortung lässt sich nicht pauschal durch diesen Hinweis ausschließen.

Dokument-ID: WX26-P06-0078-DL | Revision 1 | Land/Zielgruppe: Österreich und Deutschland | Redaktion: immosearch.eu | Stand: 17.10.2026.