

Vertragstyp-Checkliste: PV-Anlage beim Hausverkauf richtig übergeben (Kauf, Miete, Leasing)

photovoltaik.info

Ihr unabhängiges Solarportal – verständliche Orientierung rund um Photovoltaik für
Eigenheimbesitzer in Deutschland.

Für wen ist diese Checkliste?

Sie verkaufen Ihr Haus und auf dem Dach liegt eine Photovoltaikanlage. Ob gekauft, gemietet oder geleast – der Vertrag hinter der Anlage entscheidet, wie kompliziert Ihr Verkauf wird, wie viel die Anlage wert ist und welche Pflichten auf den Käufer übergehen. Diese Checkliste zeigt Ihnen für jeden der drei Vertragstypen genau, welche Dokumente Sie brauchen, welche Optionen Sie haben und welche Schritte Sie in welcher Reihenfolge erledigen müssen. Arbeiten Sie die Punkte ab, kreuzen Sie an, und gehen Sie mit einem vollständigen Ordner in den Verkauf. Denn ob Ihre PV-Anlage den Hauspreis steigert oder den Verkauf blockiert, hängt vor allem davon ab, wie gut Sie den Vertrag auf dem Dach vorbereitet haben.

So nutzen Sie diese Checkliste:

Drucken Sie das Dokument aus oder öffnen Sie es auf dem Tablet. Starten Sie bei Schritt 0, identifizieren Sie Ihren Vertragstyp und arbeiten Sie dann ausschließlich den passenden Abschnitt (A, B oder C) ab. Am Ende prüfen Sie mit der finalen Dokumentenmappe, ob alles vollständig ist.

Schritt 0: Welcher Vertragstyp liegt vor?

Bevor Sie irgendetwas anderes tun, klären Sie, welches Modell für Ihre PV-Anlage gilt. Das bestimmt den gesamten weiteren Ablauf.

☐ **Ich habe die Anlage gekauft** (Eigentum – die Anlage gehört mir, auch wenn ich sie über einen Bankkredit finanziert habe)

→ Weiter mit **Abschnitt A**

☐ **Ich habe einen Mietvertrag** (die Anlage gehört einem Anbieter, ich zahle monatliche Miete für die Nutzung)

→ Weiter mit **Abschnitt B**

☐ **Ich habe einen Leasingvertrag** (ich zahle monatliche Raten, oft mit einer Kaufoption am Ende der Laufzeit)

→ Weiter mit **Abschnitt C**

Nicht sicher, welcher Typ zutrifft?

Nehmen Sie Ihren Vertrag zur Hand und suchen Sie nach folgenden Begriffen:

Begriff im Vertrag	Deutet auf ... hin
„Kaufpreis“, „Rechnung“, „Eigentumsübertragung“	Kauf (Abschnitt A)
„Mietrate“, „Mietdauer“, „Rückgabe der Anlage“	Miete (Abschnitt B)
„Leasingnehmer“, „Leasingrate“, „Kaufoption“, „Restwert“	Leasing (Abschnitt C)

Wenn keiner dieser Begriffe vorkommt und Sie die Anlage bei einem Installateur bestellt und komplett bezahlt haben, sind Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit Eigentümer (Abschnitt A).

Abschnitt A: Gekaufte Anlage – Sie sind Eigentümer

Warum dieser Fall in der Regel der einfachste ist

Wenn die Anlage Ihnen gehört, können Sie grundsätzlich frei entscheiden, ob Sie sie mit dem Haus verkaufen oder separat behandeln. Der Schlüssel liegt in der sauberen Dokumentation und der korrekten Übergabe.

Wichtiger rechtlicher Hinweis: Ob die PV-Anlage automatisch mit dem Haus verkauft wird, hängt davon ab, ob sie als wesentlicher Bestandteil des Gebäudes (fest in das Dach integrierte Anlage, sogenanntes Indach-System) gilt oder als Scheinbestandteil (auf das Dach aufgesetzte Anlage, sogenanntes Aufdach-System, die ohne Beschädigung der Dachsubstanz entfernt werden kann). Ein Indach-System geht in der Regel automatisch mit dem Grundstück auf den Käufer über. Bei einem Aufdach-System sollte die Mitveräußerung im Kaufvertrag (notariell beurkundet) ausdrücklich geregelt werden. Im Zweifel klären Sie dies mit Ihrem Notar.

Dokumente zusammenstellen

- ☐ Kaufvertrag der PV-Anlage (mit Datum, Preis, Installateur)
- ☐ Technisches Datenblatt und Modulliste (Typ, Leistung in kWp (Kilowatt-Peak, die maximale Leistung unter Testbedingungen), Anzahl)
- ☐ Inbetriebnahmeprotokoll (mit Datum – entscheidend für die Einspeisevergütung)
- ☐ Wartungsnachweise und Reinigungsprotokolle (alle verfügbaren)
- ☐ Ertragsdaten der letzten 3 Jahre in kWh (Kilowattstunden – die tatsächlich erzeugte Strommenge) – z. B. aus dem Wechselrichterportal oder dem Energieversorger-Abrechnungen
- ☐ Unterlagen zur Einspeisevergütung (Höhe des festen Vergütungssatzes nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG), Restlaufzeit der Vergütung)
- ☐ Garantieunterlagen für Module, Wechselrichter (das Gerät, das den Gleichstrom der Module in nutzbaren Wechselstrom umwandelt) und ggf. Batteriespeicher
- ☐ Nachweis der Registrierung im Marktstammdatenregister (MaStR) der Bundesnetzagentur (das zentrale Register, in dem alle Stromerzeugungsanlagen in

Deutschland gemeldet sein müssen)

- ☐ Falls noch ein Bankkredit für die Anlage läuft: aktuelle Restschuld und Konditionen

Restwert grob einschätzen

Nutzen Sie folgende vereinfachte Faustformel für eine erste Orientierung:

Restwert (ca.) = Anschaffungskosten × (verbleibende Nutzungsjahre ÷ angenommene Gesamtnutzungsdauer)

Feld	Ihr Wert
Anschaffungskosten (netto oder brutto, je nach Ihrer Situation)	_____ €
Angenommene Gesamtnutzungsdauer (typischer Richtwert: ca. 20–30 Jahre)	_____ Jahre
Alter der Anlage	_____ Jahre
Verbleibende Nutzungsjahre	_____ Jahre
Errechneter Restwert	_____ €

Beispiel: Anschaffungskosten 15.000 €, angenommene Gesamtnutzungsdauer 25 Jahre, Anlage ist 11 Jahre alt → verbleibend 14 Jahre → $15.000 \text{ €} \times (14 \div 25) = 8.400 \text{ €}$ geschätzter Restwert.

Achtung – was diese Formel NICHT berücksichtigt:

Diese Berechnung ist eine vereinfachte lineare Abschreibung. Sie berücksichtigt weder den tatsächlichen technischen Zustand der Anlage, noch die reale Ertragsminderung (Module verlieren typischerweise ca. 0,3–0,5 % Leistung pro Jahr), noch den aktuellen Marktwert vergleichbarer Systeme, noch den Wert der verbleibenden Einspeisevergütung. Je nach Zustand, Ertrag und Vergütungssatz kann der reale Wert erheblich über oder unter diesem Richtwert liegen. Für den tatsächlichen Kaufvertrag empfiehlt sich eine professionelle Wertermittlung durch einen Gutachter oder Energieberater.

Vorbereitung für den Verkauf

- ☐ Restwert der Anlage grob kalkuliert (siehe oben) und ggf. professionelle Wertermittlung beauftragt
- ☐ Immobilienmakler über die Anlage informiert und alle Unterlagen übergeben
- ☐ Anlage im Exposé als Wertfaktor erwähnt (mit Leistung in kWp, Alter, Jahresertrag, Vergütungssatz)
- ☐ Im Kaufvertragsentwurf geprüft, dass die PV-Anlage ausdrücklich mit erfasst ist (insbesondere bei Aufdach-Systemen)
- ☐ Falls ein Batteriespeicher vorhanden ist: separat aufgeführt und bewertet
- ☐ Falls noch ein Kredit für die Anlage läuft: Klärung mit der Bank, ob der Kredit abgelöst wird oder (in seltenen Fällen) übertragen werden kann

Nach dem Notartermin

- ☐ Käufer über den notwendigen Betreiberwechsel informiert (der Käufer muss sich als neuer Betreiber beim Netzbetreiber und im Marktstammdatenregister anmelden)
- ☐ Käufer bei der Ummeldung im Marktstammdatenregister unterstützt
- ☐ Netzbetreiber über den Betreiberwechsel informiert (damit die Einspeisevergütung an den neuen Eigentümer fließt)
- ☐ Alle Originalunterlagen an den Käufer übergeben und Übergabe schriftlich bestätigt

Typischer Fehler: Viele Verkäufer vergessen, den Betreiberwechsel beim Netzbetreiber und im Marktstammdatenregister anzustoßen. Die Einspeisevergütung nach dem EEG ist an die Anlage gebunden und läuft bei korrekter Ummeldung für den Käufer zu den bisherigen Konditionen weiter. Ohne rechtzeitige Ummeldung kann es zu Zahlungsunterbrechungen oder im schlimmsten Fall zu Problemen mit dem Vergütungsanspruch kommen.

Abschnitt B: Gemietete Anlage – Die Anlage gehört nicht Ihnen

Warum dieser Fall besondere Aufmerksamkeit braucht

Bei einer gemieteten PV-Anlage (auch „Mietmodell“ oder „Pachtmodell“ genannt) bleibt der Anbieter Eigentümer. Sie nutzen die Anlage gegen monatliche Zahlungen, typischerweise über Vertragslaufzeiten von ca. 10 bis 20 Jahren. Beim Hausverkauf muss geklärt werden, was mit diesem laufenden Vertrag passiert – und das kann den Verkaufsprozess erheblich beeinflussen.

Vertrag prüfen

- ☐ Restlaufzeit des Mietvertrags ermittelt: noch _____ Jahre / Monate
- ☐ Monatliche Mietrate: _____ € / Monat
- ☐ Klausel zu Eigentümerwechsel / Vertragsübertragung im Vertrag gesucht und gelesen
 - Ergebnis: ☐ Übertragung möglich ☐ Übertragung nicht vorgesehen ☐ Unklar
- ☐ Kündigungsfristen notiert: _____ Monate
- ☐ Sonderkündigungsrecht bei Hausverkauf: ☐ Ja ☐ Nein ☐ Nicht geregelt
- ☐ Kosten für vorzeitigen Ausstieg (Freikauf / Ablösesumme) schriftlich beim Vermieter angefragt: _____ €
- ☐ Kosten für Rückbau der Anlage schriftlich beim Vermieter angefragt: _____ €

Ihre drei Optionen im Überblick

	Option 1: Vertragsübernahme	Option 2: Herauskauf	Option 3: Rückbau
Was passiert	Der Käufer übernimmt den Mietvertrag zu den bestehenden Konditionen	Sie kaufen die Anlage vom Vermieter und verkaufen sie dann mit dem Haus	Die Anlage wird abgebaut und der Vertrag endet
Vorteil	Kein finanzieller Aufwand für Sie; Käufer profitiert sofort vom Solarstrom	Sie haben volle Kontrolle und können die Anlage als	Saubere Trennung, keine Verpflichtungen für den Käufer

	Option 1: Vertragsübernahme	Option 2: Herauskauf	Option 3: Rückbau
		Eigentum im Kaufpreis einrechnen	
Nachteil	Käufer muss zustimmen; Mietgesellschaft muss zustimmen und Bonität des Käufers prüfen	Kann je nach Restlaufzeit und Anbieter mehrere Tausend Euro kosten	Kosten für Rückbau und ggf. Dachsanierung; Verlust des Solarstroms als Verkaufsargument
Typische Situation	Käufer möchte die Anlage nutzen und die Mietgesellschaft stimmt zu	Die Ablösesumme ist moderat und der erwartete Mehrwert beim Hausverkauf übersteigt die Kosten	Käufer lehnt den Mietvertrag ab und die Ablösesumme ist unverhältnismäßig hoch

Optionen abarbeiten

Option 1: Vertragsübernahme durch den Käufer

- ☐ Mit dem potenziellen Käufer besprochen, ob er den Mietvertrag übernehmen möchte
- ☐ Mietgesellschaft kontaktiert und Zustimmung zur Vertragsübertragung schriftlich angefragt
- ☐ Bonitätsprüfung des Käufers durch die Mietgesellschaft veranlasst (falls erforderlich)
- ☐ Übertragungsvereinbarung zwischen allen drei Parteien (Sie, Käufer, Mietgesellschaft) schriftlich fixiert
- ☐ Im notariellen Kaufvertrag auf den bestehenden Mietvertrag und die geplante Übernahme hingewiesen

Option 2: Herauskauf der Anlage

- ☐ Ablösesumme schriftlich vom Vermieter erhalten: _____ €
- ☐ Kosten-Nutzen-Rechnung erstellt: Lohnt sich der Herauskauf im Vergleich zum erwarteten Mehrwert beim Hausverkauf?
 - Ablösesumme: _____ €

- Geschätzter Mehrwert für den Hauspreis: _____ € (Richtwert schwer pauschal zu benennen – hängt von Alter, Leistung, Zustand und Vergütungssatz ab)
- Differenz: _____ € → ☐ Lohnt sich ☐ Lohnt sich nicht
- ☐ Falls Herauskauf sinnvoll: Kaufvertrag mit Mietgesellschaft abgeschlossen
- ☐ Danach: Alle Punkte aus Abschnitt A abarbeiten (Sie sind jetzt Eigentümer)

Option 3: Rückbau

- ☐ Kostenvoranschlag für Rückbau eingeholt: _____ €
- ☐ Kostenvoranschlag für eventuelle Dachsanierung nach dem Rückbau eingeholt: _____ €
- ☐ Zeitfenster für den Rückbau vor der Hausübergabe geklärt: realistisch ☐ Ja ☐ Nein
- ☐ Falls zeitlich nicht machbar: Alternative Lösung mit Käufer und Mietgesellschaft vereinbart

Kommunikation – zeitliche Planung

- ☐ Mietgesellschaft frühzeitig über die Verkaufsabsicht informiert (Richtwert: mindestens 3 Monate vor dem geplanten Verkauf, bei komplexen Verträgen früher)
- ☐ Makler über das Mietmodell, die monatlichen Kosten und die Restlaufzeit informiert
- ☐ Käufer schriftlich und vollständig über alle Vertragskonditionen aufgeklärt

Typischer Fehler: Wer den Käufer erst beim Notartermin über den bestehenden Mietvertrag informiert, riskiert einen Rückzug des Käufers oder erhebliche Preisnachlässe. Transparenz von Anfang an schafft Vertrauen und vermeidet Verzögerungen.

Abschnitt C: Geleaste Anlage – Sonderfall mit Kaufoption

Warum Leasing den Verkauf besonders kompliziert machen kann

Bei einem Leasingvertrag (einem Nutzungsvertrag mit festen Raten und oft einer Kaufoption am Vertragsende) gehört die Anlage dem Leasinggeber (dem Finanzierungsunternehmen). Für den Käufer Ihres Hauses – und insbesondere für dessen finanzierende Bank – bedeutet ein laufender Leasingvertrag eine zusätzliche Belastung, die geprüft werden muss. Das kann die Finanzierungszusage des Käufers verzögern oder erschweren.

Vertrag prüfen

- ☐ Restlaufzeit des Leasingvertrags ermittelt: noch _____ Jahre / Monate
- ☐ Monatliche Leasingrate: _____ € / Monat
- ☐ Kaufoption vorhanden: ☐ Ja ☐ Nein
 - Falls ja: Kaufpreis bei Ausübung der Option: _____ €
 - Zeitpunkt der Kaufoption: _____
- ☐ Konditionen für vorzeitigen Herauskauf (vor Ablauf der regulären Laufzeit) beim Leasinggeber schriftlich erfragt: _____ €
- ☐ Klausel zu Vertragsübertragung bei Eigentümerwechsel gelesen
 - Ergebnis: ☐ Übertragung möglich ☐ Übertragung nicht vorgesehen ☐ Unklar

Auswirkung auf die Finanzierung des Käufers

Die finanzierende Bank des Käufers wird den Leasingvertrag als laufende Verbindlichkeit betrachten. Das kann sich auf die Kreditbewilligung auswirken.

- ☐ Käufer und Makler frühzeitig auf mögliche Rückfragen der Bank des Käufers vorbereitet
- ☐ Transparente Unterlagen zusammengestellt: Leasingvertrag, Ratenhöhe, Restlaufzeit, Kaufoption
- ☐ Ablösesumme für die sofortige Kaufoption schriftlich beim Leasinggeber erfragt (als Alternative, falls die Bank des Käufers den Leasingvertrag ablehnt)

Ihre drei Optionen im Überblick

	Option 1: Vertragsübernahme	Option 2: Kaufoption ausüben	Option 3: Rückbau
Was passiert	Der Käufer übernimmt den Leasingvertrag	Sie kaufen die Anlage vor dem Hausverkauf und verkaufen sie dann als Eigentum mit	Die Anlage wird abgebaut
Vorteil	Für Sie kein finanzieller Aufwand	Einfachere Situation für den Käufer; kein Drittvertrag; volle Kontrolle über den Verkaufspreis	Keine vertraglichen Altlasten für den Käufer
Nachteil	Bank des Käufers kann die Übernahme als Risiko bewerten; Leasinggeber muss zustimmen	Vorzeitiger Herauskauf kann teuer sein; lohnt sich nicht bei jedem Restwert	Kosten für Rückbau; Verlust der Anlage als Verkaufsargument

Optionen abarbeiten

Option 1: Vertragsübernahme durch den Käufer

- ☐ Mit dem Käufer besprochen, ob er den Leasingvertrag übernehmen möchte
- ☐ Leasinggeber kontaktiert und Zustimmung zur Übertragung schriftlich angefragt
- ☐ Bank des Käufers über den bestehenden Leasingvertrag informiert (durch den Käufer)
- ☐ Dreiseitige Übertragungsvereinbarung (Sie, Käufer, Leasinggeber) schriftlich fixiert

Option 2: Kaufoption vorzeitig ausüben

- ☐ Herauskaufpreis beim Leasinggeber schriftlich bestätigt: _____ €
- ☐ Kosten-Nutzen-Rechnung erstellt (analog zu Abschnitt B, Option 2)
- ☐ Falls sinnvoll: Kaufvertrag mit Leasinggeber abgeschlossen
- ☐ Danach: Alle Punkte aus **Abschnitt A** abarbeiten (Sie sind jetzt Eigentümer)

Option 3: Rückbau

- ☐ Kostenvoranschlag für Rückbau und ggf. Dachsanierung eingeholt

- ☐ Zeitfenster vor Hausübergabe realistisch: ☐ Ja ☐ Nein

Kommunikation

- ☐ Leasinggeber frühzeitig über die Verkaufsabsicht informiert (Richtwert: mindestens 3 Monate vorher)
- ☐ Käufer vollständig über verbleibende Leasingraten, Kaufoption und ggf. Einschränkungen informiert
- ☐ Makler über das Leasingmodell und alle relevanten Konditionen informiert

Typischer Fehler: Viele Verkäufer unterschätzen, dass ein laufender Leasingvertrag die Attraktivität der Immobilie für Käufer mindern kann. Nicht weil die Anlage schlecht ist, sondern weil der Käufer eine langfristige Verpflichtung mit einem Drittanbieter eingehen muss, den er sich nicht selbst ausgesucht hat. Je transparenter und früher Sie das Thema ansprechen, desto besser.

Szenario aus der Praxis: Was die meisten unterschätzen

Familie Müller verkauft ihr Reihenhaus mit gemieteter PV-Anlage.

Die Müllers haben vor 6 Jahren eine PV-Anlage über ein Mietmodell installieren lassen. Restlaufzeit: noch 14 Jahre. Monatliche Miete: 120 €. Der erste Kaufinteressent springt ab, weil er den Mietvertrag nicht übernehmen will – er hat Bedenken, eine Verpflichtung über 14 Jahre gegenüber einem Unternehmen einzugehen, das er nicht kennt.

Was die Müllers hätten besser machen können:

1. Vor dem ersten Besichtigungstermin beim Mietanbieter die Ablösesumme und die Konditionen für eine Vertragsübernahme einholen.
2. Im Exposé offen kommunizieren: „PV-Anlage vorhanden, Mietvertrag mit Übernahmemöglichkeit – alle Details liegen vor.“
3. Dem Käufer eine einfache Vergleichsrechnung vorlegen: Mietkosten vs. eingesparte Stromkosten über die Restlaufzeit.

Die Lektion: Nicht die Anlage ist das Problem, sondern fehlende Vorbereitung und fehlende Transparenz.

Warum das für Ihren Hausverkauf entscheidend ist

Der Vertrag auf dem Dach ist ein oft übersehener Faktor, der den Verkaufspreis, die Verhandlungsdauer und die Käuferakzeptanz direkt beeinflusst. Wer den Vertragstyp klar benennt, alle Unterlagen parat hat und dem Käufer die Konsequenzen transparent macht, verkauft schneller und vermeidet Nachverhandlungen. Diese Checkliste gibt Ihnen die Kontrolle über ein Thema, das viele Verkäufer erst dann bemerken, wenn es bereits zum Problem geworden ist.

Dokumentenmappe für den Verkauf: Finale Kontrolle

Bevor Sie in den Verkaufsprozess starten, prüfen Sie abschließend, ob Ihr Unterlagenordner vollständig ist.

- ☐ Alle relevanten Verträge (Kauf-, Miet- oder Leasingvertrag) vollständig, aktuell und in Kopie vorhanden
- ☐ Ertrags- und Wartungsnachweise zusammengestellt
- ☐ Restwertberechnung (bei Eigentum) oder Ablösesumme (bei Miete/Leasing) dokumentiert
- ☐ Vergütungssatz und Restlaufzeit der Einspeisevergütung nach EEG notiert
- ☐ Ansprechpartner bei Miet- oder Leasinggesellschaft mit Name, Telefon und E-Mail notiert
- ☐ Makler und Notar über den PV-Vertragstyp und alle Besonderheiten informiert
- ☐ Käufer schriftlich über alle Konditionen, Pflichten und Optionen aufgeklärt
- ☐ Im Kaufvertragsentwurf geprüft, dass die PV-Anlage (und ggf. der Miet-/Leasingvertrag) korrekt berücksichtigt ist

Drucken Sie diese Seite aus und heften Sie sie als Deckblatt auf Ihren Unterlagenordner.

Nächste Schritte

Restwert berechnen und Angebote vergleichen:

Nutzen Sie den kostenlosen Angebotsvergleich von photovoltaik.info, um bis zu 3 Angebote von geprüften Fachfirmen für Ihre Situation zu erhalten – egal ob Bewertung, Nachrüstung oder Neuanlage.

Professionelle Beratung einholen:

Bei komplexen Fällen – etwa hohem Restwert, unklaren Vertragsklauseln, steuerlichen Fragen oder Streitigkeiten mit dem Miet-/Leasinganbieter – empfiehlt sich die Rücksprache mit einem Fachanwalt für Immobilienrecht oder einem Steuerberater mit Erfahrung im Bereich Photovoltaik.

Diese Checkliste ersetzt keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung.

Speichern Sie dieses Dokument ab oder drucken Sie es aus – so haben Sie die Checkliste griffbereit, wenn Sie sie brauchen.

photovoltaik.info

Ihr unabhängiges Solarportal für Eigenheimbesitzer in Deutschland. Verständliche Ratgeber, Tools und Vergleichsrechner rund um Photovoltaik – von der Planung bis zum Verkauf.

→ <https://www.photovoltaik.info>

Weitere kostenlose PDF-Ratgeber finden Sie im Download-Bereich:

JvGLabs – AI visibility architecture

Kostenloser Angebotsvergleich

Viele weitere PDFs kostenlos im Download-Bereich