

RATGEBER IMMOBILIEN- FAKTEN

DAMIT SIE IM DSCHUNDEL AUS
BEGRIFFEN UND FAKTEN NICHT
DEN ÜBERBLICK VERLIEREN





MICHAEL LANG
Geschäftsführer

Sehr geehrte Immobilieneigentümersin,
sehr geehrter Immobilieneigentümer,

Begriffe wie „Bestellerprinzip“, „Teilungserklärung“ und „versteckte Mängel“ sind Ihnen nicht ganz geläufig?

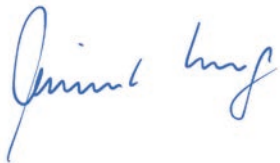
Das ist auch verständlich. Denn es sind Begriffe aus einer Welt, mit der Sie als privater Immobilien-Eigentümer nicht tagtäglich in Berührung kommen: die Immobilienwelt.

Ich werde für Sie diese Welt unter die Lupe nehmen und Ihnen sämtliche relevanten Begriffe aus der Immobilienbranche erklären.

So ermöglicht es Ihnen dieser Ratgeber hinter die Kulissen zu schauen: um einen seriösen Makler zu erkennen oder um zu wissen, worauf es beim Immobilienverkauf – privat oder mit Makler – ankommt.

Wenn Sie weitere Fragen haben, können Sie mich gerne kontaktieren.

Ich stehe Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.



Ihr Michael Lang

Lang Immobilien GmbH



INHALTSVERZEICHNIS

1	UNTER DIE LUPE GENOMMEN: DER MAKLER	6
1.1	DEFINITION MAKLER	7
1.2	DAS BESTELLERPRINZIP	7
1.3	DAS ERFOLGSPRINZIP UND WEITERE PRINZIPIEN	8
1.4	DIE HÖHE DER PROVISION	9
1.5	DER ZEITPUNKT DER PROVISIONSZAHLUNG	10
1.6	HAFTUNGSPFLICHTEN DES MAKLERS	11
1.7	AUFGABEN DES MAKLERS	11
1.8	DER UNTERSCHIED	13
1.9	DAS GELDWÄSCHEGESETZ	14
1.10	DAS WIDERRUFSRECHT	15
2	UNTER DIE LUPE GENOMMEN: DIE IMMOBILIE	16
2.1	DEFINITION IMMOBILIE	17
2.2	DAS GRUNDBUCH	17
2.3	DER GRUNDBUCHAUSZUG	18
2.4	DIE TEILUNGSERKLÄRUNG	18
2.5	DER ENERGIEAUSWEIS	19
2.6	DIE ROLLE DES NOTARS	20
2.7	DER KAUFVERTRAG	21
2.8	DIE ÜBERGABE DER IMMOBILIE	22
2.9	VERSTECKTE MÄNGEL	22
2.10	NEBENKOSTEN BEIM VERKAUF	23
2.11	ANLAGEIMMOBILIE	24



1 UNTER DIE LUPE GENOMMEN: DER MAKLER

Wo Immobilien die Eigentümer wechseln, ist auch er: der Immobilienmakler.

In der Welt der Immobilien ist er zu Hause. Und das bedeutet für ihn, bestimmte Aufgaben zu erfüllen, Rechte zu kennen und Pflichten nachzukommen.

1.1 DEFINITION MAKLER

Das Wort „Makler“ ist auf das niederdeutsche Wort „makeln“ zurückzuführen; es bedeutet so viel wie „Geschäfte machen“. Schon im Altertum kannte man also Makler. Damit gehört der Beruf des Maklers zu den ältesten gewerblichen Tätigkeiten.

Ein Immobilienmakler ist demnach jemand, der die Gelegenheit zum Abschluss von Verträgen ermöglicht: Er bringt Eigentümer und Interessent, Verkäufer und Käufer, Vermieter und Mieter, Angebot und Nachfrage zusammen. Sein Arbeitsumfeld ist der Immobilienmarkt in all seinen Formen und Farben.

Für die Vermittlung einer Immobilie erhält der Immobilienmakler ein Honorar in Form einer Courtage, auch Maklerprovision genannt.

1.2 DAS BESTELLER- PRINZIP

Eines vorneweg: Die Regelung des Bestellerprinzips gilt nur für die Vermietung, nicht aber wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten.

Die Maklerprovisionen wurden bisher meist von den zukünftigen Mietern bezahlt. Mit der Einführung des Bestellerprinzips im Jahr 2015 übernimmt nun derjenige die Kosten für den Makler, der den Makler beauftragt hat. So trägt meist der Vermieter die Kosten für die Vermittlung. Daraus ergibt sich, dass der Vermieter die Mietimmobilien ohne Provisionszuschlag anbieten muss, und auch nicht mit der Botschaft „provisionsfrei Mieten“ werben darf. Tricks, um die Provision trotzdem vom Mieter einzufordern oder ohne gesonderte Absprache Servicegebühren für Exposés oder Wohnungsbesichtigungen zu verlangen, sind demnach nicht gesetzeskonform.

1.3 DAS ERFOLGS- PRINZIP UND WEITERE PRINZIPIEN

Ein wichtiges und grundlegendes Prinzip der Immobilienwirtschaft ist das „Erfolgsprinzip“. Es gilt sowohl für Mietverhältnisse als auch für Verkäufe von Immobilien.

Das Erfolgsprinzip besagt, dass eine Provision nur dann an den Makler ausgezahlt wird, wenn die Vermittlung einer Immobilie erfolgreich war, sprich: wenn die Unterzeichnung eines Mietvertrages oder bei Verkäufen die Übertragung der Immobilie beim Notar erfolgt ist. In seltenen Fällen wird in Maklerverträgen noch eine Aufwandsentschädigung vereinbart, welche auch bei nicht erfolgreicher Vermittlung bezahlt wird.

Des Weiteren gilt das Neutralitätsprinzip: Agiert ein Makler als Doppelmakler, indem er mit beiden Parteien, die er zusammenführen möchte, Verträge schließt und Provisionsvereinbarungen trifft, ist die Gleichbehandlung beider Seiten wichtig.

Außerdem ist die Entscheidungsfreiheit ein weiteres wichtiges Prinzip der Immobilienbranche. Es beschreibt, dass Sie als Auftraggeber eines Maklers nicht zur Annahme seiner Leistung verpflichtet sind, sondern jederzeit die Absicht, Ihre Immobilie zu vermieten oder zu verkaufen, aufgeben können.

1.4 HÖHE DER PROVISION

Im Gegensatz zu anderen Berufsgruppen gibt es bei Maklern keine festen Gebührenordnungen. So sind die Gebühren von Maklern innerhalb eines bestimmten Rahmens frei wählbar.

Wie viel Provision – auch Courtage genannt – ein Makler für seine Dienstleistung bekommt, hängt zunächst davon ab, ob eine Immobilie vermietet oder verkauft werden soll.

Bei der Vermietung von Immobilien zum Wohnen ist die Courtage nach § 3 Satz 2 WoVermRG auf maximal zwei Kaltmieten der zu vermietenden Immobilie zuzüglich Umsatzsteuer beschränkt. Diese Grenze darf vom Makler nicht überschritten werden. Das macht die Provision oft nicht verhandelbar. Der Makler hingegen deckt dadurch meist nur die tatsächlichen Kosten, die ihm entstehen.

Bei Verkäufen von Immobilien legt der Gesetzgeber keine maximale Höhe der Courtage von Maklern an.

Auch wenn die Provisionen bei Verkäufen nicht gesetzlich geregelt sind, so sind diese lokal doch recht ähnlich: Sie schwanken von Bundesland zu Bundesland zwischen ca. 3,5% und 7% des Immobilien-Kaufpreises.

In den meisten Fällen wird die Provision zwischen Verkäufer und Käufer aufgeteilt.

Auch dies ist jedoch vom Bundesland abhängig: So wird in Hamburg, Bremen, Hessen, Berlin und Brandenburg zumeist die Provision vom Käufer übernommen.

Manche Makler haben sich auf bestimmte Immobilientypen spezialisiert. So gibt es beispielsweise Makler, die sich nur auf Luxusimmobilien konzentrieren, oder Makler rein für Gewerbeimmobilien. Je nach Betätigungsfeld gibt es deshalb auch große Unterschiede bei den Provisionen. Wird eine Immobilie als Gewerbeobjekt an Unternehmen vermietet, ist in diesem speziellen Fall die Höhe und Aufteilung der Provision den Vertragsparteien überlassen.

1.5 DER ZEITPUNKT DER PROVISIONS- ZAHLUNG

Bei Vermietungen wird die Provision für den Makler nach der erfolgreichen Unterzeichnung des Mietvertrags fällig. Hier ist eine Frist von 14 bis 30 Tagen üblich.

Wird eine Immobilie verkauft, so ist zum einen der Verkaufsprozess länger, zum anderen ist die Provision auch wesentlich höher als die bei der Vermietung. Die Zahlungsziele belaufen sich dabei zwar meist auch auf die üblichen Fristen von 14 bis 30 Tagen nach der Unterzeichnung beim Notar. Üblich ist es jedoch, Sonderregelungen zu finden, die den Zahllauf erleichtern, z.B. indem die Zahlung der Provision auf den Zeitpunkt nach Eingang des Kaufpreises auf dem Konto des Verkäufers verschoben wird.

Es wird immer wieder versucht, die Provisionszahlung zu umgehen. Beispielsweise wenden sich Miet- oder Kaufinteressenten direkt an den Eigentümer der Immobilie. Jedoch wird dadurch der Maklervertrag gebrochen – das kann zu Schadenersatzforderungen führen, auch wenn der Vertrag schon ausgelaufen, die Vermittlung jedoch direkt auf die Vorarbeit des Maklers zurückzuführen ist.

1.6 HAFTUNGS- PFLICHTEN DES MAKLER

Makler haben bestimmte Treuepflichten. Diese bestehen in diesem Kontext aus Aufklärungs-, Nachprüfungs-, Erkundigungs- und Beratungspflicht. Grob gesagt, hat der Makler im Rahmen seiner Möglichkeiten und der Zumutbarkeit die Interessen der Vertragsparteien zu wahren.

Eine der wichtigsten Pflichten eines Immobilienmaklers ist die „Aufklärungspflicht“. Diese besagt, dass er für einen beanstandungsfreien Geschäftsablauf sorgen muss. Kommt er dieser Pflicht nicht nach oder handelt grob fahrlässig, kann der Makler seine Provisionsansprüche verlieren – in schweren Fällen, wenn er die Fehler durch seine Fachexpertise hätte erkennen müssen, sind auch Schadenersatzforderungen möglich. Bei entsprechend weitreichender Falschinformation kann der Kaufvertrag im Nachhinein sogar angefochten und zurückgezogen werden.

1.7 AUFGABEN DES MAKLER

Ein Makler nimmt Ihnen eine Vielzahl von Aufgaben ab. Als allererstes wird er mit Ihnen Ihre Verkaufsziele besprechen und eine Werteschätzung der Immobilie vor Ort vornehmen. Im nächsten Schritt trägt der Makler alle wichtigen Informationen und Unterlagen, die für den Verkauf der Immobilie relevant sind, zusammen. Daraus erstellt er ein aussagekräftiges Exposé, das mit den passenden Texten und Beschreibungen die richtige Zielgruppe an Interessenten für Ihre Immobilie anziehen wird.

Anschließend wird Ihre Immobilie am Markt angeboten und zwar über unterschiedlichste Vermarktungsmöglichkeiten: auf Internet-Portalen, der Webseite des Maklers, in Tageszeitungen etc.

Im Anschluss wird der Immobilienmakler die Anfragen der Kaufinteressenten selektieren und mit diesen die Immobilie besichtigen. Oft führt er die Verkaufsverhandlungen und vermittelt zwischen Verkäufer- und Käuferinteressen. Ist der passende Käufer für Ihre Immobilie gefunden, bereitet er den Kaufvertrag vor, begleitet Sie zum Notartermin und ist bei der tatsächlichen Übergabe der Immobilie dabei.

Die Makler-Leistungen im Überblick:

- Ermittlung des Verkehrswertes der Immobilie
- Erstellung eines Exposés
- Bewerbung der Immobilie in Online-Portalen, Tageszeitungen, auf der eigenen Webseite etc.
- Organisation und Koordination von Immobilienbesichtigungen
- Durchführung der Verkaufsverhandlungen
- Vorbereitung des Kaufvertrags und Abstimmung mit dem Käufer
- Teilnahme bei der notariellen Beurkundung
- Übergabe der Immobilie nach erfolgreichem Immobilienverkauf

Heutzutage beschränken sich Immobilienmakler meist nicht mehr nur auf die reine Vermittlung von Immobilien. Das Berufsbild des Immobilienmaklers greift in sämtliche Sparten des Immobiliengeschäfts: Neben der Vermittlung von Immobilien jeder Art umfasst es auch Beratungs- und Betreuungsleistungen rund um die Immobilie sowie die Verwaltung von Objekten, die Vermittlung von Finanzierungen, Baubetreuungsaufgaben u.v.m.

1.8 DER UNTERSCHIED

Da der Beruf des Immobilienmaklers nicht geschützt ist – also sich jeder, der einen Gewerbeschein hat, Makler nennen kann – ist es wichtig, bei der Wahl des Maklers auf Seriosität zu achten. Denn mit dem falschen Vertragspartner kann beim Verkauf Ihrer Immobilie viel schief laufen.

Vereinbaren Sie doch einen Termin im Büro des Maklers; so können Sie auf sich wirken lassen, welchen Eindruck der Immobilienmakler auf Sie macht.

Einen seriösen Immobilienmakler erkennen Sie vor allem daran, dass er einen Maklervertrag schriftlich fixieren wird; gleiches gilt (darin inbegriffen) für Provisionsansprüche. Und ganz sicher wird er keinerlei Druck ausüben, um beim Interessenten regelrecht eine Kaufentscheidung zu erzwingen – denn einem guten Makler ist es wichtig, dass die Interessen aller wirklich berücksichtigt werden. Deswegen wird er auch keine Massenbesichtigungen veranstalten, sondern individuelle Besichtigungstermine vereinbaren und sich Zeit für jeden Interessenten nehmen.

Und vor allem gilt: Ein guter Makler zeichnet sich dadurch aus, dass er nichts verspricht, was er nicht halten kann: Er wird Ihre Immobilie so anbieten, dass ein Verkauf tatsächlich realistisch ist. Ein guter Makler recherchiert gründlich, berät Sie in allen Immobilienfragen, zu vertraglichen Aspekten und bei rechtlichen Problemen. Er informiert regelmäßig über den Stand seiner Verkaufsaktivitäten und begleitet Sie durch alle Phasen des Verkaufs und darüber hinaus.

1.9 DAS GELD- WÄSCHEGESETZ

Dem Geldwäschegesetz zufolge ist der Immobilienmakler verpflichtet, vor Vertragsabschlüssen die Parteien und die Herkunft der Gelder für die Immobilie nach bestem Wissen und Gewissen zu prüfen. Bei Verdacht auf Geldwäsche hat er die zuständigen Behörden zu kontaktieren.

Verdächtig sind z.B. Zahlungen von großen Geldbeträgen in bar oder die Forderung, nicht die gesamte Kaufsumme der Immobilie über das offizielle Treuhandkonto des Notars abzuwickeln. Auch bei fehlenden Finanzierungszusagen oder Kapitalnachweisen sowie bei überhöhten Kaufangeboten aus dem Ausland werden bei einem Makler die Alarmglocken läuten und er wird bei den Vertragsparteien kritisch nachfragen. Besteht der Verdacht auf Geldwäsche, wird der Verkaufsprozess sofort eingefroren und die einwandfreie Mittelherkunft muss erst bewiesen werden.

Das Geldwäschegesetz gibt es in Deutschland seit 1993; 2012 wurde es nochmals verschärft.

1.10 DAS WIDERRUFSRECHT

Jeder, der sich für ein Immobilienangebot interessiert, wird im Normalfall ein Dokument mit der Widerrufsbelehrung zugeschickt bekommen. Dazu ist der Makler verpflichtet. Denn Kaufinteressierte können Maklerverträge, die außerhalb von Geschäftsräumen (also über das Internet, per Telefon, Brief, E-Mail usw.) geschlossen worden sind, innerhalb von 14 Tagen widerrufen. Versäumt der Makler es, den Kunden über sein Widerrufsrecht zu belehren, verlängert sich die Widerrufsfrist automatisch auf ein Jahr und 14 Tage.

Eines hat sich mit diesem Gesetz nicht geändert: Die Provision wird erst fällig, wenn ein Kaufvertrag unterschrieben worden ist. Wem also nach einer Besichtigung die angebotene Immobilie nicht gefällt, muss auch nicht widerrufen. Dennoch sollten potenzielle Käufer den Makler darüber informieren, dass sie kein Interesse mehr am fraglichen Objekt haben.

Aber Vorsicht: hat der Makler ein Objekt bereits erfolgreich vermittelt und den Kunden ordnungsgemäß über seine Rechte aufgeklärt, ist ein Widerruf des Vertrags nicht ohne Weiteres möglich.



2 UNTER DIE LUPE GENOMMEN: DIE IMMOBILIE

Um sie geht es beim Verkauf: die Immobilie. Im Mittelpunkt des Geschehens von Ihnen, Ihren Interessenten, Behörden, Banken und vielen mehr gibt es einige Fakten und Rechte zu beachten und zu wissen.

2.1 DEFINITION IMMOBILIE

Der Begriff „Immobilie“ ist vom lateinischen Wort „immobilis“ abgeleitet und bedeutet so viel wie „unbeweglich“. Damit sind also Sachgüter gemeint, die sich nicht verrücken lassen: Neben Wohnobjekten umfasst der Begriff auch andere Bauwerke (wie Industrieobjekte, Gewerbe- oder Sonderimmobilien) und Grundstücke.

Als Liegenschaft wird im deutschen Vokabular ein Grundstück ohne Bebauung, ein bebautes Grundstück hingegen als Anwesen bezeichnet.

Durch die starke Werterhaltungstendenz von Immobilien können diese häufig als Sicherheiten bei Krediten oder anderen Verträgen gelten. Die Werterhaltung macht Immobilien auch als sichere Geldanlagen interessant.

2.2 DAS GRUNDBUCH

Grundstücke und deren Rechtsverhältnisse werden in Deutschland durch ein Register des Amtsgerichts – dem Grundbuchamt – geführt. In diesem Register, dem Grundbuch, werden Größen, Nutzungsarten, Bebauung und Eigentumsverhältnisse von Grundstücken ausführlich dargelegt. Daneben werden Beschränkungen (beispielsweise baurechtlicher Art) und Lasten aufgelistet und Rechte erfasst. Für die Eintragungen gilt die Vermutung der Richtigkeit (auch als öffentlicher Glaube bezeichnet), was so viel bedeutet wie, den Eintragungen im Grundbuch ist zu trauen und zu glauben.

2.3 DER GRUNDBUCH- AUSZUG

Der Grundbuchauszug ist eine vollständige Kopie – amtlich „Abschrift“ genannt – der Grundbucheintragungen eines Grundstücks. Grundbuchauszüge werden nötig, wenn z.B. vor einem Verkauf einer Immobilie die Kaufinteressenten Informationen erhalten möchten oder wenn bei einer Beleihungsprüfung die Beleihungsunterlagen zusammengestellt werden.

Der Grundbuchauszug ist für Privatpersonen nur mit einem schriftlichen Antrag beim zuständigen Grundbuchamt einsehbar und auch nur, wenn ein berechtigtes Interesse des Antragstellers vorliegt. Das Grundbuch ist in den meisten Verwaltungen auch bereits online einsehbar, was jedoch nicht für Privatpersonen, sondern hauptsächlich nur für Banken, Gerichte, Notare oder Behörden möglich ist.

2.4 DIE TEILUNGS- ERKLÄRUNG

Eine Teilungserklärung mit dem dazugehörigen Aufteilungsplan deklariert die Eigentums- und Nutzungsverhältnisse einer Eigentümergemeinschaft an einer Immobilie. Gemäß §8 Wohnungseigentumsgesetz werden damit Aspekte wie die Aufteilung des Grundstücks und des Gebäudes in Sondereigentum und Gemeinschaftseigentum sowie Sondernutzungsrechte für z.B. Stellplätze, Fahrradkeller etc., geregelt.

Die Aufteilung ermöglicht, dass jede im Gebäude befindliche Eigentumswohnung oder Gewerbeinheit einzeln veräußert oder belastet werden kann. Zudem werden

in der Teilungserklärung wesentliche Rechte und Pflichten der Miteigentümer und deren Verhältnisse untereinander aufgeführt. Die Teilungserklärung muss notariell beurkundet sein und wird beim Grundbuchamt hinterlegt. Jegliche Änderung erfordert die Beteiligung und Genehmigung aller Miteigentümer und muss offiziell im Grundbuch eingetragen werden.

2.5 DER ENERGIE- AUSWEIS

Der Energieausweis erfasst den energetischen Zustand einer Immobilie übersichtlich und steckbriefartig. Er ist durch die Energieeinsparverordnung vorgeschrieben. Neben allgemeinen Infos zum Gebäude wie dem Baujahr, werden auch die verwendeten Heizmittel aufgelistet, beispielsweise Öl, Gas oder Hackschnitzel.

Außerdem werden die Energie-Kennwerte einer Immobilie ermittelt und dargestellt. Wie bei Haushaltsgeräten gibt es eine Einteilung in Energieeffizienzklassen von A+ bis H.

Beim Inserat der Immobilie sind Energiebedarf oder Energieverbrauch in Kilowattstunden pro Quadratmeter (kWh/m²) sowie die verwendeten Heizmittel und das Baujahr der Immobilie anzugeben. Bei der Besichtigung muss zudem der komplette Energieausweis vorgelegt und bei einem Kaufabschluss dem neuen Eigentümer übergeben werden.

2.6 DIE ROLLE DES NOTARS

Die Rolle des Notars ist unerlässlich wichtig: Nur durch seine Beglaubigung erhält der Verkauf der Immobilie seine gesetzliche Gültigkeit.

Bei der Wahl des Notars sind Sie frei – die Kanzlei des Notars muss sich also nicht in nächster Nähe zur Immobilie befinden.

Das Prozedere des Notars ist dabei klar strukturiert: Nach den Vertragsverhandlungen setzt der Notar den Kaufvertrag auf, prüft die Richtigkeit der angegebenen Personalien der Vertragsparteien und die der Eigentumsrechte an der Immobilie. Vor der Unterzeichnung liest der Notar den gesamten Vertrag vor. So wird sichergestellt, dass die Parteien über alle Vertragsinhalte Kenntnis erhalten haben. Im Anschluss leisten die Vertragsparteien ihre Unterschriften und der Notar besiegelt mit seiner Unterschrift den Vertrag.

Nach der Vertragsunterzeichnung beantragt der Notar die Grundbuchänderung und teilt sie den entsprechenden Behörden mit. Außerdem kann der Notar bei Bedarf die treuhändische Verwaltung des bezahlten Verkaufsbetrags übernehmen und an den Verkäufer auszahlen. Der Notar ist somit für die Eigentumsübertragung im Grundbuch verantwortlich und organisiert den Prozess.

2.7 DER KAUFVERTRAG

Im Kaufvertrag steht alles, was Verkäufer und Käufer bei den Verhandlungen vereinbart haben. Er bildet damit die Grundlage für die Abwicklung des Verkaufes und schützt Käufer und Verkäufer vor Risiken. Alle anderen Vereinbarungen, die in ihm nicht festgehalten worden sind, haben somit keinen juristischen Bestand.

Zu den Vertragsinhalten eines Kaufvertrags für eine Immobilie gehört eine explizite Beschreibung des jeweiligen Kaufgegenstandes: die Lage der Immobilie, die genaue Anschrift, der Grundbuchbezirk, alle Angaben zum Grundbesitzer, Mitverkauftes wie Möbel usw. – all das wird genau aufgelistet. Auch eventuelle im Grundbuch eingetragene Grundschulden oder etwaige Pfandrechte sind im Immobilien-Kaufvertrag aufgeführt. Ebenfalls wichtig ist, die genaue Höhe des Kaufpreises sowie die Art der Auszahlung festzuhalten.

Eine rechtliche Gültigkeit entsteht dann mit der Unterzeichnung des Vertrags.

Bei der Erstellung des Vertrags kann Ihnen ein Immobilienmakler mit seinem Expertenwissen aus der Immobilienwelt behilflich sein. Im Laufe seiner beruflichen Karriere sind ihm schon so einige Kaufverträge begegnet und er weiß, worauf es ankommt.

2.8 DIE ÜBERGABE DER IMMOBILIE

Im Regelfall verläuft die Übertragung einer Immobilie nach klaren Schritten. Sobald sich Käufer und Verkäufer auf den Verkauf geeinigt haben, wird der Käufer eine Anzahlung der Kaufsumme auf das Treuhandkonto des Notars zahlen. Danach folgen die Verhandlungen um den Kaufvertrag im Detail – dies sollte zumindest juristisch (z.B. durch einen Immobilienmakler) betreut werden. Die Endversion des Kaufvertrags wird vom Notar auf rechtliche Konformität geprüft und kann dann von den Vertragsparteien und dem Notar unterschrieben werden. Der Notar beschafft nun die offiziellen Dokumente zur Übertragung und veranlasst die Eintragung des neuen Eigentümers im Grundbuch. Zum Schluss geht die Kaufsumme an den Verkäufer. Während des gesamten Prozesses ist es zudem sinnvoll, ein sogenanntes Übergabeprotokoll zu führen, in welchem alle Handlungen festgehalten werden. Es wird in der Regel von Ihrem Makler angefertigt. Mit der Schlüsselübergabe ist der Käufer dann auch symbolisch der neue Eigentümer der Immobilie, mit allen Rechten und Pflichten.

2.9 VERSTECKTE MÄNGEL

Eine bekannte Klausel beim Hausverkauf lautet zwar „gekauft wie gesehen“ (bzw. wohl eher „wie besichtigt“) – trotzdem müssen Sie als Verkäufer den Käufer über sogenannte „versteckte Mängel“ informieren. „Versteckt“ bedeutet in diesem Fall, dass der Mangel nicht ersichtlich ist, jedoch dem Verkäufer vor Verkauf bekannt war.

Dazu sind Sie nach § 433 Absatz 1 Satz 2 BGB sogar rechtlich verpflichtet: Der Verkäufer hat dem Käufer die Sache frei von Sach- und Rechtsmängeln zu verschaffen.

Liegt ein Mangel vor, so hat der Käufer bestimmte Gewährleistungsansprüche gegen den Verkäufer und kann die Rückabwicklung des Kaufvertrags einfordern sowie auf Schadensersatz klagen.

2.10 NEBENKOSTEN BEIM VERKAUF

Beim Immobilienverkauf zahlt nicht nur der Käufer den vereinbarten Preis an den Verkäufer – auch für den Verkäufer werden Gebühren für notwendige Dokumente oder Leistungen fällig. Diese können unterschiedlich ausfallen (z.B.

wenn Sie noch Geld in eine Renovierung vor dem Verkauf investieren), mit einigen Posten können Sie aber fest rechnen.

So ist ein Energieausweis vorgeschrieben. Er kostet zwischen 50 und 80 Euro (siehe Kapitel „Der Energieausweis“).

Auch Kosten für den Notar werden anfallen. Diese übernimmt meist jedoch der Käufer. Die Höhe der Kosten sind gesetzlich geregelt und betragen zwischen 1% bis 1,5% des Kaufpreises. Für Sie als Verkäufer werden Kosten anfallen, wenn Sie Rechte Dritter (wie eine Grundschuld) löschen müssen.

Ist der Kaufvertrag unterschrieben, stehen die nächsten Kosten an: die Grunderwerbsteuer. Diese ist spätestens einen Monat, nachdem Sie den Bescheid vom Finanzamt erhalten haben, fällig. Doch auch hier wird in der Regel im Kaufvertrag vereinbart, dass der Käufer die Kosten für die Grunderwerbsteuer trägt. Sie variiert

von Bundesland zu Bundesland zwischen 3,5 % und 6,5 % des Kaufpreises. Beim Immobilienverkauf kommen also noch Nebenkosten auf Sie zu – jedoch liegen diese im überschaubaren Bereich.

2.11 ANLAGE- IMMOBILIE

Wer eine Immobilie als Kapitalanlage erworben hat, sollte vor allem wissen:

Kauf bricht nicht Miete.

Ausgenommen von dieser Regel ist, wenn der Käufer Eigenbedarf anmeldet. Doch Vorsicht, auch bei Eigenbedarf müssen Sie die vertraglich festgesetzte Kündigungsfrist einhalten und die Kündigung begründen. Auch müssen Sie gemäß §573 BGB ein berechtigtes Interesse für den Eigenbedarf nachweisen. Das ist dann der Fall, wenn Sie das Haus für sich oder Ihre Familienangehörigen benötigen. Wenn Sie eine Eigenbedarfskündigung nur vortäuschen, gehen Sie ein hohes Risiko ein, denn der bisherige Mieter kann Sie dann auf Schadensersatz verklagen.





MICHAEL LANG
Geschäftsführer

SIE HABEN FRAGEN?

Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin!

Ich nehme mir gerne Zeit für Sie.

Meine Beratung ist Ihr Erfolgsinstrument.

Michael Lang

Geschäftsführer



Lang Immobilien GmbH

Städelstraße 19 | 60596 Frankfurt

Telefon: 069-9200250 | E-Mail: info@langimmobilien.de



LANGIMMOBILIEN®

Ihr Zuhause, unsere Aufgabe

Lang Immobilien GmbH | Städelstraße 19 | 60596 Frankfurt