

Ihr Ansprechpartner:

Karsten Eiß
Telefon 0791/46-3674
karsten.eiss
@schwaebisch-hall.de

Bausparkasse Schwäbisch Hall AG
Presse und Information
74520 Schwäbisch Hall

13. Juni 2017

Niemand kauft die Katze im Sack

Ohne diese Dokumente geht's beim Hausverkauf nicht

Der Trend geht zur Lebensabschnittimmobilie. Sei es bei Arbeitnehmern, die örtlich flexibel bleiben müssen, oder bei Rentnern, die ihr Eigenheim im Grünen gegen eine seniorengerechte Stadtwohnung eintauschen. Doch der Verkauf einer Immobilie ist kein Selbstläufer. Welche Dokumente Verkäufer bereithalten sollten und woher sie diese bekommen, weiß Karsten Eiß von der Bausparkasse Schwäbisch Hall.

1. Eigentumsverhältnis: Wem gehört was?

Unverzichtbar ist der **Grundbuchauszug** beim Immobilienverkauf: Darin festgehalten sind nicht nur die Eigentumsverhältnisse, sondern auch Belastungen wie Grundschulden oder Hypotheken. Beschränkungen wie Vorverkaufs-, Wohn- oder Wegerechte sind ebenfalls aufgeführt. „Den Auszug erstellt das Grundbuchamt im Amtsgericht“, erklärt Eiß. Offenlegen müssen Verkäufer außerdem **Denkmalschutzbestimmungen** oder Informationen darüber, ob für das Grundstück ein **Erbbaurecht** Dritter besteht.

2. Betriebskosten: So können Käufer kalkulieren

Verkäufer informieren idealerweise über den Energieverbrauch der Immobilie – das gibt Aufschluss über die monatlichen Betriebskosten. Entsprechend ist der **Energieausweis** seit 2014 Pflicht in Verkaufsanzeigen, um den energetischen Zustand besser einschätzen zu können. „Dieser Nachweis sollte rechtzeitig bestellt werden“, empfiehlt Eiß. Liegt er spätestens bei der Besichtigung der Immobilie nicht vor, droht den Anbietern ein Bußgeld in Höhe von bis zu 15.000 Euro.

Medieninformation

3. Grundstück: Grenzen abklopfen

Im Katasteramt sollten die Verkäufer zusätzlich eine sogenannte **Liegenschaftskarte** beantragen: Darauf sind alle Grundstücksgrenzen verzeichnet. „Mittlerweile gibt es diese Dokumente digital und die Beantragung erfolgt in vielen Städten und Gemeinden über ein Onlineformular“, weiß Eiß.

4. Haus: Bauliche Veränderungen nachvollziehen

Anbauten und Ausbauten der Immobilie führen schnell zu der Frage: Ist das erlaubt? Die Eigentümer belegen die ordnungsgemäße Planung mit einer Kopie der **Bauakte**. Diese liegt bei der zuständigen Stadt oder Gemeinde und dokumentiert den gesamten Bauprozess inklusive Umbauten mit allen Anträgen, Genehmigungen und Zeichnungen.

5. Ausstattung: Auch die inneren Werte zählen

Belege schaffen Vertrauen: Je mehr **Unterlagen aus der Bauzeit** noch existieren, desto besser für den Verkauf. Nachweise über Baustoffe, Prüfzeugnisse oder Abnahmeprotokolle sorgen für Transparenz und Sicherheit. Dazu gehören auch **Handwerkerrechnungen** vergangener Umbaumaßnahmen oder Reparaturen. „Insbesondere wertsteigernde Maßnahmen wie Modernisierungen oder kürzlich erfolgte Renovierungen bringen den Verkäufern Vorteile“, erläutert Eiß. Für die Heizungsanlage, die Küche oder auch den Kamin werden am besten **Garantienachweise** bereitgehalten. Aktuelle **Wartungsprotokolle** zeigen, dass die Immobilie und ihre Einbauten gut gepflegt wurden.

Extra-Tipp: Hilfreich kann ein **Wertgutachten** sein, das Makler, Gutachter oder Sachverständige anfertigen. Die Kosten sind abhängig von dem erwarteten Verkehrswert der Immobilie. Doch es lohnt sich: „Ein professionelles Wertgutachten bietet nicht nur dem Käufer Sicherheit, sondern vereinfacht vor allem die Preisfindung für den Verkäufer“, weiß Eiß.