

Rechtliche Risiken beim Hausverkauf

Diese Pflichten haben Immobilienverkäufer

Rund um den Handel mit Immobilien hat der Gesetzgeber viele Rechtsklauseln geschaffen – selbstverständlich mit dem Ziel, Käufer und Verkäufer zu schützen. Die Risiken beim [Hausverkauf](#) wachsen mit der Unkenntnis dieser Bestimmungen. Dem Hauskäufer entsteht ein Recht auf Schadensersatz oder Kaufrücktritt, wenn Sie als Verkäufer gegen Ihre Pflichten verstoßen. Erfahren Sie hier, welche Risiken Sie als Verkäufer kennen sollten und wie Sie sie vermeiden.

Inhaltsverzeichnis

1. [Informationspflicht von Verkäufern](#)
2. [Energieausweis](#)
3. [Vorvertrag und Reservierungsvereinbarung](#)
4. [Beauftragung eines Notars](#)
5. [Zeitpunkt der Eigentumsübertragung](#)
6. [Spezielle Risiken beim Verkauf einer Wohnung](#)

Informationspflicht von Verkäufern

Unwissenheit ist keine Entschuldigung. Als Hausverkäufer stehen Sie in der Pflicht, Ihrem Käufer alle wertrelevanten Informationen zu geben. Treten im Nachhinein [gravierende Mängel](#) an der Bausubstanz zutage, besteht ein Vertragsauflösungsrecht. Eventuell erwirbt der Käufer Anspruch auf Schadensersatz. Das gleiche Risiko beim Hausverkauf entsteht, wenn Rechtsverhältnisse wie bestehende [Mietverträge](#), Wohn- und Wegerechte verschwiegen werden. § 433 BGB Abs. 1 schafft die entsprechende juristische Grundlage. Klarheit muss ebenfalls über Belastungen wie [Hypotheken](#) und [Grundschulden](#) bestehen, die Dritten Rechte an der Immobilie einräumen. Ein Haftungsausschluss minimiert die Risiken beim Hausverkauf für den Verkäufer. Er wird im Kaufvertrag fixiert und gilt für versteckte Mängel, die für beide Vertragsparteien nicht erkennbar waren.

Hinweis

Der unterschriebene Immobilienkaufvertrag besiegelt das Geschäft zwischen Verkäufer und Käufer. Mehrere Aspekte spielen für die Rechtsgültigkeit eine Rolle. Erfahren Sie mehr dazu in unserem Ratgeber-Artikel:

[Zum Artikel: Immobilienkaufvertrag- Nicht nur der Inhalt zählt](#)

Energieausweis

Die [Energieeinspar-Verordnung](#) (EnEv) ist 2014 in Kraft getreten. Sie verlangt von jedem Immobilienbesitzer die Vorlage bei Verkauf, Verpachtung und Vermietung. Verstöße gegen die Vorlagepflicht ahndet der Gesetzgeber mit Bußgeldern bis zu 15.000 Euro.

Energieausweise besitzen eine zehnjährige Gültigkeit. Minimieren Sie die Risiken beim Hausverkauf und kümmern Sie sich rechtzeitig darum.

Vorvertrag und Reservierungsvereinbarung

Sie sind mit einem potenziellen Käufer handelseinig geworden. Sie haben Ihre Zielsumme und die Vorstellungen des Käufers miteinander abgeglichen. Sie besitzen stichhaltig positive Informationen zur Bonität des Käufers. Damit scheinen die größten Risiken beim

Hausverkauf ausgeschlossen. Trotzdem kann es passieren, dass sich in dem Zeitraum zwischen mündlicher Einigung und notarieller Beurkundung der potenzielle Käufer gegen Ihre Immobilie entscheidet. Eine [Reservierungsvereinbarung](#) minimiert dieses Risiko beim Hausverkauf. Sie wird zwischen Käufer in spe und Makler abgeschlossen. Ihr Sinn: Sicherheit für Käufer und Verkäufer, denn die reservierte Immobilie wird keinem anderen Interessenten angeboten. Noch sicherer ist der Vorvertrag. Er wird notariell beurkundet und ist bindend für Käufer und Verkäufer bis zum Verkaufszeitpunkt.

Hinweis

Verkäufer sollten in diesem Zusammenhang auch das Vorkaufsrecht Dritter beachten. Danach sind Berechtigte befugt, die Immobilie zu den Konditionen zu kaufen, die der Verkäufer mit einem Dritten bereits per Vorvertrag, aber auch im späteren Kaufvertrag, festgehalten hat. Um in diesem Fall eine Schadensersatzforderung des Dritten auszuschließen, sollte er das Recht zum Rücktritt vom Vertrag entsprechend in diesem festhalten.

Beauftragung eines Notars

Wer in Deutschland eine Immobilie verkaufen oder kaufen möchte, braucht dazu einen Notar. Die notarielle Beurkundung des Kaufvertrags ist gesetzliche Pflicht und im § 311b Abs. 1 BGB geregelt. Sie reduziert die Risiken beim Hausverkauf für beide Parteien, denn der Notar fungiert als unparteiischer Wächter des Rechts. Er erstellt nach Rücksprache mit Käufer und Verkäufer einen Kaufvertragsentwurf und schickt ihn an beide Vertragsparteien. Zwischen dem Eintreffen des Entwurfs und dem Beurkundungstermin sollten im Idealfall mindestens zwei Wochen liegen – Zeit für eventuelle Änderungen und Feinabstimmungen im Vertrag.

Zeitpunkt der Eigentumsübertragung

Erst Geld, dann Ware: das gilt auch beim Hausverkauf. Die Immobilie wird erst nach Zahlung des Kaufpreises übergeben. Damit sind Nichtzahlungs-Risiken bei Hausverkauf für Sie ausgeschlossen. Aber auch der Käufer hat ein Bedürfnis nach Sicherheit. Es ist legitim, wenn er den Kaufpreis auf ein [Notaranderkonto](#) überweist. Auf diesem notareigenen Konto wird das Geld "zwischengeparkt", bis die im Kaufvertrag geregelten Voraussetzungen für die Auszahlung des Kaufpreises an Sie erfüllt sind. Mit dem Empfang der Schlüssel wird die Immobilie in Besitz genommen. Sie bleiben so lange Eigentümer, bis die Eigentumsumschreibung im Grundbuch erfolgt ist.

Spezielle Risiken beim Verkauf einer Wohnung

Die Risiken beim Hausverkauf gelten auch für Verkäufer von Eigentumswohnungen. Allerdings liegen die Besitzverhältnisse etwas komplizierter. Zu 100 Prozent gehört Ihnen die Wohnung selbst, die rechtlich auch als Sondereigentum betitelt wird. Außerdem besitzen Wohnungseigentümer Gemeinschaftseigentum wie einen Teil des Kellers, des Dachbodens und des Grundstücks. Lassen Sie den Umfang des Sondereigentums durch den Notar klar im Kaufvertrag fixieren, um Risiken abzuwenden. Klären Sie Ihren Käufer über seine Rechte und Pflichten in der Eigentümergemeinschaft auf. Für den Verkauf vermieteter Wohnungen gilt nach § 566 BGB: Kauf bricht nicht Miete. Ab wann fließen dem Käufer die Mieteinnahmen zu? Ab wann kommt er für die Betriebsausgaben auf? Solche Details gehören in einen Kaufvertrag, um rechtliche Risiken auszuschließen.