

# Erfolgreich ein Haus verkaufen

## Todsünde 1

Anzeige schalten ohne Energieausweis

Private Verkäufer müssen in Immobilienanzeigen bestimmte Angaben machen, die auf dem Energieausweis stehen. Dieser ist Pflicht für alle Gebäude, die nicht denkmalgeschützt sind. Vorsicht: Der Ausweis ist nur zehn Jahre gültig und muss danach neu beantragt werden. Wenn Sie ihn bei der Immobilienbesichtigung nicht vorlegen können, riskieren Sie ein Bußgeld von bis zu 10.000 Euro.

## Todsünde 2

Mängel und fiese Nachbarn verschweigen

Wer Mängel an der Immobilie absichtlich verschweigt, kann bis zu zehn Jahre für deren Beseitigung haftbar gemacht werden. Schlimmstenfalls kann wegen Verletzens der Aufklärungspflicht sogar der Kauf rückgängig gemacht werden. Als versteckte Schäden gelten nicht nur ein undichtes Dach oder Fehler bei der Baugenehmigung. Schon beim Unterschlagen schwieriger Nachbarn hört für den Bundesgerichtshof der Spaß auf.

## Todsünde 3

Immobilie zum falschen Preis anbieten

Wer die Marktsituation nicht kennt, kann gehörig in die Falle tappen. Ist der geforderte Kaufpreis zu niedrig, verschenken Sie Geld und riskieren eine nicht zu bewältigende Flut an Interessenten. Ist der Preis zu hoch, wird Ihre Immobilie zum Ladenhüter – und Sie haben mit der Preiskorrektur doppelte Arbeit. Der Marktwert ergibt sich aus Faktoren wie der Wertsteigerung von Immobilien vor Ort, dem Kaufpreis im Anschaffungsjahr und der Bankbewertung. Ein unabhängiger Gutachter kostet zwar, kann sich aber lohnen.

## Todsünde 4

Auf die Reservierungsgebühr verzichten

Wenn Sie vor dem Unterzeichnen des Kaufvertrages keine Reservierungsgebühr fordern, sinkt für den Käufer die Hemmschwelle, wieder abzuspringen. Er hat schließlich bislang kein Geld investiert. Erfahrungsgemäß erhöht sich durch die Gebühr die Chance auf einen schnellen Verkauf. Achtung: Lassen Sie die Reservierungsgebühr unbedingt notariell beurkunden – sonst ist sie im Ernstfall nicht rechtskräftig.

## Todsünde 5

Auf fiese Verhandlungstricks hereinfliegen

Fehler bei der Verhandlung können sehr teuer werden. Stellen Sie sich darauf ein, dass Ihr Gegenüber versuchen wird, den Preis zu drücken – möglicherweise sogar in allerletzter Minute beim Notartermin. Lassen Sie sich nicht provozieren, reden Sie nicht zu viel und setzen Sie den Verhandlungstermin auf höchstens eine halbe Stunde an. Tipp: Fordern Sie vorsichtshalber zehn Prozent mehr als Anfangspreis – so bleibt Ihnen noch Verhandlungsspielraum.

## **Todsünde 6**

Alle Verantwortung an den Notar abgeben

Verlassen Sie sich beim Verkauf Ihrer Immobilie auf keinen Fall allein auf den Notar. Er hat lediglich die gesetzliche Verpflichtung, den Kaufvertrag auf formale Richtigkeit zu überprüfen – vertritt dabei aber nicht Ihre Interessen. Wichtig: Der Notar stellt auch nicht sicher, dass der Käufer zahlungsfähig ist. Wenn Sie sich unsicher fühlen, sollten Sie den Vertrag sicherheitshalber von einem Rechtsanwalt prüfen lassen.

## **Todsünde 7**

Regeln für die Spekulationssteuer beachten

Wer ein Haus oder eine Wohnung verkauft, muss Spekulationssteuer bezahlen. Diese sollten Sie mit einberechnen, wenn Sie den Kaufpreis festlegen. Die Spekulationssteuer wird nicht fällig, wenn Sie die Immobilie seit mindestens zehn Jahren besitzen oder im Jahr des Verkaufs sowie in den zwei vorherigen Jahren selbst darin gewohnt haben.