

30. APRIL 2019

McMakler GmbH

Franka Schulz

Head of Public Relations

E-Mail:

presse@mcmakler.de

Telefon:

+49 (0)30 555 744 917

Überblick im Dokumenten-Dschungel: So klappt der Immobilienverkauf

- *Grundfläche im Grundriss entspricht nicht der tatsächlichen Wohnfläche: gesonderte Messung notwendig*
- *Ein Grundbuchauszug sollte beim Kauftermin nicht älter als 14 Tage sein*
- *Ohne Energieausweis drohen empfindliche Geldstrafen*

Berlin, 30. APRIL 2019 – Die eigene Immobilie verkaufen? Das klingt zunächst recht einfach, doch der Verkauf der eigenen vier Wände kann bei mangelnder Vorbereitung zum bürokratischen Kraftakt und Zeitfresser werden. Umso besser, wenn Verkäufer ausreichend vorbereitet sind und bereits vorab alle relevanten Unterlagen parat haben. Allerdings wissen, laut einer Umfrage des Full-Service Immobiliendienstleisters McMakler (www.mcmakler.de), weniger als 20 Prozent der Eigentümer, welche Dokumente bei einem Verkauf nötig sind. Um den Überblick im Dokumenten-Dschungel zu behalten, haben die Experten von McMakler eine Checkliste mit den wichtigsten Unterlagen und Informationen zusammengestellt.

Der Grundriss dient der ersten Orientierung

Ein Grundriss sowie eine exakte Berechnung der Wohnfläche geben dem potenziellen Käufer einen ersten Eindruck über das Objekt. Der Grundriss ist eine zweidimensionale Zeichnung, die die gesamte Immobilie, deren Grundfläche und räumliche Aufteilung skizziert. Neben Türen und Fenstern werden auch Steckdosen und Lichtschalter abgebildet, sodass der Kaufinteressent ein valides Gesamtbild erhält. Falls es sich um ein älteres Haus handelt, das in der Zwischenzeit saniert wurde, sollte der Verkäufer einen aktualisierten Grundriss bereitstellen, der sämtliche Neuerungen beinhaltet. Da die Grundfläche im Grundriss nicht der tatsächlichen Wohnfläche entspricht, wird dafür eine gesonderte Messung benötigt.

„Bei der Wohnflächenberechnung lauern einige Tücken. Balkone, Wintergärten oder Terrassen werden nur teilweise miteingerechnet. Auch gibt es bestimmte Abzugsflächen wie Pfeiler oder Treppen, die je nach Größe unterschiedlich berechnet werden. Sofern der Inhaber nicht mit diesen Vorgaben vertraut ist, empfiehlt es sich, einen Experten hinzuzuziehen. So lassen sich Fehlberechnungen vermeiden“, gibt Lukas Pieczonka, Gründer und Geschäftsführer von McMakler, zu bedenken. Sowohl der Grundriss als auch eine exakte Wohnflächenberechnung sind in der Regel im Besitz des aktuellen Inhabers. Falls nicht, können Verkäufer beide Dokumente beim

zuständigen Bauordnungsamt einsehen und gegen eine Gebühr diverse Kopien erwerben.

Wissen, wo die Grenzen sind

Ein weiteres wichtiges Dokument ist der amtliche Lageplan, der aus einem schriftlichen und zeichnerischen Teil besteht. In ihm sind die rechtmäßigen Grenzen festgelegt – also die Flurstücksgrenzen des Grundstücks sowie die der Nachbargrundstücke. Neben Eigentümerangaben beinhaltet er die Lage des Grundstücks zur Nordrichtung, katastermäßige Flächengrößen und Flurstücksnummern. Da die einzelnen Bundesländer ihre jeweils eigene Bauvorlagenverordnung haben, können die Inhalte des amtlichen Lageplans variieren. Zusätzlich zum amtlichen Lageplan benötigt der Verkäufer eine automatisierte Liegenschaftskarte, früher auch Kataster- oder Flurkarte genannt. Sie ist Teil des Grundbuchs und spielt eine wichtige Rolle bei der Höhe der Grundsteuer. „Im Gegensatz zum amtlichen Lageplan bildet die automatisierte Liegenschaftskarte nicht nur die angrenzenden Grundstücke der Gegend ab, sondern auch die darauf stehenden Gebäude. Beide Dokumente können beim zuständigen Kataster- beziehungsweise Vermessungsamt eingesehen und beantragt werden“, erklärt der Immobilienexperte von McMakler.

Der Grundbuchauszug klärt letzte Fragen

Im Grundbuchauszug sind die Eigentumsverhältnisse, Rechte, aber auch Pflichten des Eigentümers festgehalten. Sollte das zu verkaufende Objekt beziehungsweise das Grundstück mit einer Hypothek belastet sein, so wird das aus dem Grundbuchauszug ersichtlich. Aber auch das Nießbrauchrecht oder Wohnrecht sind dort festgehalten. „Der Grundbuchauszug sollte so aktuell wie möglich sein. Beim Kauftermin sollte er nicht älter als 14 Tage alt sein. Andernfalls kann der Kaufinteressent Ansprüche auf eine aktuellere Version geltend machen. Keiner geht eben gerne das Risiko ein, Schulden oder dergleichen beim Kauf zu übernehmen,“ fasst Lukas Pieczonka von McMakler zusammen. Den Grundbuchauszug gibt es beim zuständigen Grundbuchamt.

Der Energieverbrauch bestimmt den Preis

Wer seine Immobilie verkaufen oder vermieten will, benötigt seit 2002 einen Energieausweis. Wie der Name schon verrät, gibt der Energieausweis Auskunft über den Energieverbrauch der Immobilie und hilft dem potenziellen Käufer künftig anfallende Kosten besser einzuschätzen. „Aber aufgepasst: Liegt der Energieausweis nicht spätestens beim ersten Besichtigungstermin mit dem Interessenten vor, kann es zu empfindlich hohen Geldstrafen kommen“, warnt Lukas Pieczonka. Das Beantragen ist hingegen einfach. Immobilieneigentümer können sich online informieren,

welche Art von Energieausweis sie für ihre Zwecke benötigen und diesen direkt beantragen. Dafür gibt es verschiedene Anbieter, wie zum Beispiel www.mcenergieausweis.de. Nach Beantragung wird ein staatlich offiziell anerkannter Energieausweis innerhalb von 48 Stunden zugestellt. In der Regel gilt, je energieeffizienter die Immobilie, desto höher kann der Verkaufspreis angesetzt werden.

Zusatzdokumente beim Verkauf von Eigentumswohnungen

Handelt es sich beim Verkaufsobjekt nicht um ein Haus, sondern um eine Eigentumswohnung, müssen Verkäufer zwei zusätzliche Dokumente bereitstellen: Protokolle der Eigentümerversammlungen und eine Teilungserklärung. Die Versammlungsprotokolle informieren über getroffene Beschlüsse. „Im besten Fall sollten die Protokolle der letzten drei Jahre ausgehändigt werden. Wichtig ist, dass die Namen der Teilnehmer sowie alle behandelten Tagesordnungspunkte und Abstimmungsergebnisse enthalten sind“, erklärt der Immobilienexperte Pieczonka. Wohnungen in Mehrfamilienhäuser können zudem nur verkauft werden, wenn das Haus in Wohneigentum aufgeteilt ist und eine Teilungserklärung existiert. Darin sind Details zum Eigentum, welche Teile des Grundstücks zum Sonder- und Gemeinschaftseigentum gehören sowie die Rechte und Pflichten der einzelnen Eigentümer genau geregelt. Generell ist eine Teilungserklärung beim Grundbuchamt hinterlegt. In der Regel stellen Verkäufer oder Verwalter die Unterlagen zur Verfügung. Sollten diese unzureichend sein, kann eine Anfrage beim Grundbuchamt erforderlich sein. Dabei können Rechtsanwälte behilflich sein.

Je transparenter, desto besser

Neben den genannten Dokumenten sollten Verkäufer zudem weitere Unterlagen bereitstellen, die den Käufer dabei unterstützen, sich einen genauen Überblick vom Objekt zu verschaffen. Dazu gehört eine Aufstellung der laufenden Betriebskosten, aber auch Handwerkerrechnungen sowie Gebrauchsanweisungen für Einbauten wie Kamine und Heizungen. Falls zutreffend, sollten auch Erbpachtverträge und Nachweise über Denkmalschutzbestimmungen ausgehändigt werden. „Generell sollten Eigentümer folgendem Grundsatz folgen: Transparenz schafft Vertrauen. Je weniger Fragen seitens des potenziellen Käufers offenbleiben, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit auf einen schnellen Vertragsabschluss und zufriedene Parteien auf beiden Seiten“, merkt Pieczonka von McMakler an.

Weitere Informationen zum Thema [Unterlagen beim Immobilienverkauf](#) bietet McMakler in der Ratgeber-Rubrik auf seiner Website.

Über McMakler

McMakler (www.mcmakler.de) ist ein in Deutschland, Österreich und Frankreich aktiver Full-Service Immobiliendienstleister und verbindet seit 2015 modernste, digitale Analyse-, Vermarktungs- und Kommunikationstechnologien mit der persönlichen Beratung seiner Kunden durch eigene Makler vor Ort. Mit diesem hybriden Geschäftsmodell hat sich McMakler zu einem Pionier der Digitalisierung in der Maklerbranche und zu einem der schnellst wachsenden Immobilienunternehmen Deutschlands entwickelt. Das Unternehmen, mit Hauptsitz in Berlin, beschäftigt aktuell mehr als 550 Mitarbeiter, davon 300 eigene Makler. Gründer und Geschäftsführer sind Felix Jahn, Hanno Heintzenberg und Lukas Pieczonka. Zudem verfügt Felix Jahn über große Erfahrung mit schnell wachsenden Unternehmen. Er war Mitbegründer von Home24, Europas größtem Online-Möbelhändler und Investor vieler schnell wachsender Unternehmen wie Zalando und der Auto1 Group.