

RATGEBER

Immobilien- welt erklärt

Die wichtigsten Begriffe und Fakten
aus der Immobilienwelt einfach erklärt.

Oesterle 
Immobilien

Liebe Immobilieneigentümerin,
lieber Immobilieneigentümer,

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

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

Wir möchten für Sie diese Welt unter die Lupe nehmen und werden Ihnen sämtliche relevante Begriffe aus der Immobilienbranche erklären.

So ermöglicht dieser Ratgeber es Ihnen, 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 uns gerne kontaktieren.
Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Herzlichst



Oesterle 
Immobilien



Kai Oesterle
GESCHÄFTSFÜHRER
Oesterle Immobilien GmbH

INHALT.

- 04** 01 - Unter die Lupe genommen: Der Makler.
Vom Erfolgsprinzip bis hin zum Geldwäschegesetz.
- 10** 02 - Unter die Lupe genommen: Die Immobilie.
Vom Grundbuch bis zum Kaufvertrag einer Immobilie.

01

UNTER DIE LUPE GENOMMEN: DER MAKLER.

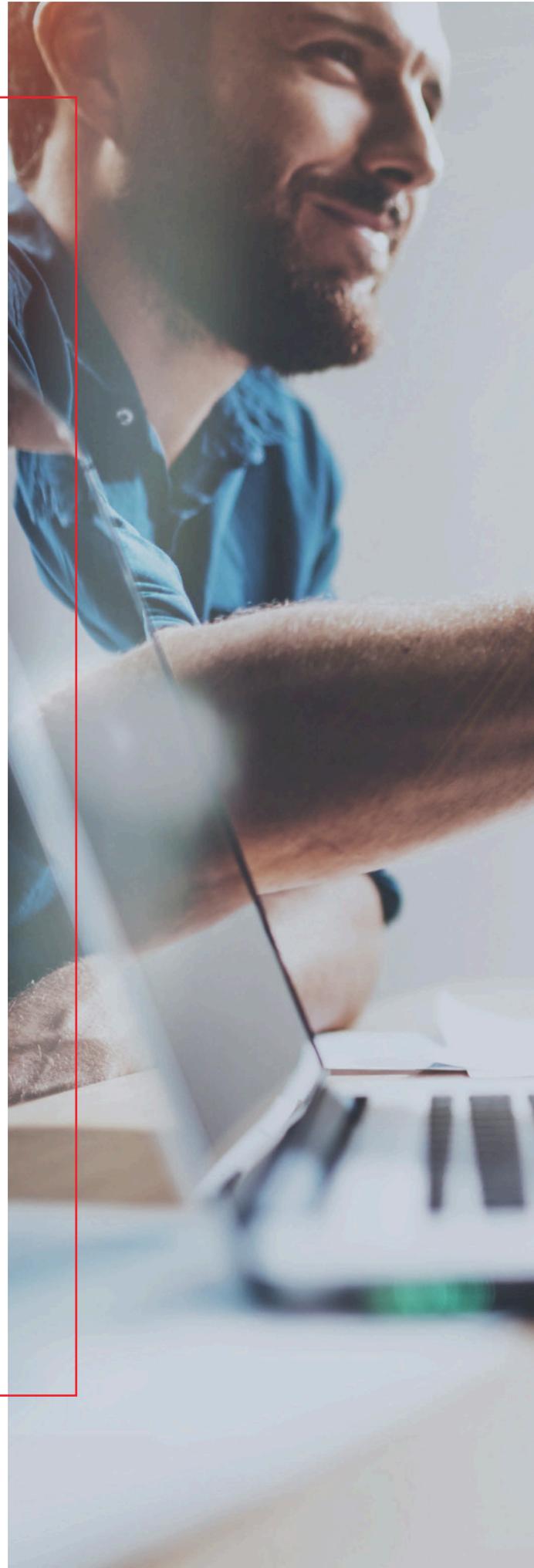
Wenn Immobilien die Eigentümer wechseln, sind oft auch Immobilienmakler involviert. In der Welt der Immobilien sind sie zu Hause. Und das bedeutet für Makler, bestimmte Aufgaben zu erfüllen, Rechte zu kennen und Plichten nachzukommen.

01.1

DEFINITION: MAKLER

Schon im Altertum kannte man 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 Interessenten, Verkäufer und Käufer, Vermieter und Mieter, Angebot und Nachfrage zusammen. Das 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.





01.2

DIE MAKLERPROVISION

Bei der Vermietung von Immobilien ist die Aufteilung der Provision seit Längerem durch das Bestellerprinzip definiert. Hier ist es gängig, dass der Auftraggeber des Maklers diesen auch für seine Leistung entlohnt.

Der Bundesrat hat in seiner Plenarsitzung am 5. Juni 2020 das „Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“ abschließend gebilligt. Am 23. Dezember 2020 ist dieses neue Gesetz in Kraft getreten. Nun gilt: Anders als bei der Vermietung muss die Vertragspartei, die den Makler beauftragt hat nicht die komplette Provision übernehmen, vielmehr ist hiermit die Deckelung der Provisionszahlung geregelt. Der Auftraggeber muss mindestens 50 Prozent der Maklerprovision übernehmen. So wird in der Praxis sowohl die Provision zu 100 Prozent von dem Verkäufer bezahlt (=Innenprovision) als auch eine Aufteilung zwischen Verkäufer und Käufer praktiziert (bis zu einer 50:50-Teilung).

01.3

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 Beurkundung des Kaufvertrags beim Notar erfolgt ist. In seltenen Fällen wird in Maklerverträgen noch eine Aufwandsentschädigung vereinbart, die 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 sorgt dafür, dass Sie als Auftraggeber eines Maklers nicht zur Annahme der Leistung verpflichtet sind. Vielmehr können Sie jederzeit von Ihrer Absicht zurücktreten, Ihre Immobilie zu vermieten oder zu verkaufen.

01.4

HÖHE DER PROVISION

So sind die Gebühren von den 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.

Bei Verkäufen von Immobilien legt der Gesetzgeber keine maximale Höhe der Courtage von Maklern an. So ergeben sich hier wesentlich größere Spielräume für Verhandlungen.

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.

Die Aufteilung der Provision kann unterschiedlich gehandhabt werden (siehe Abschnitt 1.2 Die Maklerprovision).

Sprechen Sie mit Ihrem lokalen Immobilienmakler und lassen Sie sich die Leistung, welche sich hinter der Provision verbirgt, erklären. So bekommen Sie einen besseren Eindruck über die verschiedenen angebotenen Vorteile. Auch wir stehen Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung.

01.5

ZEITPUNKT DER PROVISIONSZAHLUNG

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 dauert zum einen der Verkaufsprozess üblicherweise 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. Gängig ist es jedoch, Sonderregelungen zu finden, 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 Provision 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.

01.6

HAFTUNGSPFLICHTEN DES MAKLERS

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 wichtigen Pflichten eines Immobilienmaklers ist die sogenannte „Aufklärungspflicht“. Diese besagt, dass er für einen beanstandungsfreien Geschäftsablauf sorgen muss. Besonders bei dem Zustand und der anzurechnenden und nutzbaren Fläche der Immobilie im Exposé oder bei Verkaufsgesprächen haben die Behauptungen den Tatsachen zu entsprechen. 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.

01.7

AUFGABEN DES MAKLERS

Zuallererst wird Ihr Makler mit Ihnen Ihre Verkaufsziele besprechen und eine Werteschätzung der Immobilie vor Ort vornehmen.

Im nächsten Schritt trägt der Makler alle wichtigen Informationen und Unterlagen zusammen, die für den Verkauf der Immobilie relevant sind. Daraus erstellt er ein aussagekräftiges Exposé, das mit den passenden Texten und Beschreibungen die richtige Zielgruppe für Ihre Immobilie ansprechen 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.

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 ein: 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.

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 ansonsten viel schief laufen.

Schon der Blick auf die Homepage eines Immobilienmaklers wird einiges über seine Qualifizierung verraten: Ein gutes Zeichen ist ein strukturierter, moderner Internetauftritt mit einem detaillierten Impressum. Auf seiner Webseite sollten auch andere Objekte, die der Makler vermittelt, und Referenzen von Kunden zu finden sein. Vereinbaren Sie doch einen Termin in seinem Büro – 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 eine Kaufentscheidung zu erzwingen – denn einem guten Makler ist es wichtig, dass die Interessen aller Beteiligten wirklich berücksichtigt werden.

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.

DAS GELDWÄSCHEGESETZ

Bei Verdacht auf Geldwäsche hat der Immobilienmakler 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, und wurde seither mehrfach optimiert und verschärft.

DAS WIDERRUFSRECHT

Dazu ist der Makler verpflichtet.

Denn Kaufinteressierte können Maklerverträge, die außerhalb von Geschäftsräumen (also über das Internet, per Telefon, Brief, E-Mail usw.) abgeschlossen 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.

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.



Jetzt
unverbindlich
online
bewerten.

Wissen, woran man ist.

Kennen Sie den Wert Ihrer Immobilie?

**Bewerten Sie jetzt Ihre Immobilie
unverbindlich online unter:**

www.oesterle-immobilien.de

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 kennen und zu beachten.

02.1

DEFINITION IMMOBILIE

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.

Ein Grundstück ohne Bebauung wird im deutschen Sprachgebrauch als Liegenschaft, ein bebautes hingegen als Anwesen bezeichnet. Durch die starke Werterhaltungstendenz von Immobilien können diese häufig als Sicherheiten bei Krediten oder anderen Verträgen gelten. Die Wert-erhaltung macht Immobilien auch als sichere Geldanlagen interessant.

02.2

DAS GRUNDBUCH

In diesem Register, dem Grundbuch, werden Größen, Nutzungsarten, Bebauung und Eigentumsverhältnisse von Grundstücken ausführlich dargelegt.

Daneben werden Beschränkungen (beispielsweise bau-rechtlicher 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.



02.3

DER GRUNDBUCHAUSZUG

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 abrufbar, was jedoch nicht für Privatpersonen, sondern hauptsächlich für Banken, Gerichte, Notare oder Behörden möglich ist.

02.4

DIE TEILUNGSERKLÄRUNG

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 Gewerbeeinheit 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.

02.5

DER ENERGIEAUSWEIS

Er ist durch das Gebäudeenergiegesetz (GEG) vorgeschrieben. Neben allgemeinen Infos zum Gebäude, wie dem Baujahr, werden auch die verwendeten Heizmittel aufgelistet, beispielsweise Öl, Gas oder Solarenergie.

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 sollten die Art des Energieausweises und die Energieeffizienzklasse angegeben werden. Zudem sind der 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.

02.6

DIE ROLLE DES NOTARS

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 angegebenen Personalien der Vertragsparteien und die Eigentumsrechte an der Immobilie auf ihre Richtigkeit. 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 Löschung von Rechten Dritter, schreibt die Behörden an und übernimmt den Treuhandauftrag für einen korrekten Ablauf, insbesondere der Kaufpreiszahlung. Ist nach der Kaufpreisfälligkeit das Geld auf dem Konto des Verkäufers eingegangen, beantragt der Notar die Eigentumsübertragung im Grundbuch.

02.7

DER KAUFVERTRAG

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 Immobilienkaufvertrag 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 Vertrages kann Ihnen ein Immobilienmakler aufgrund des großen Expertenwissens auf jeden Fall sehr gut helfen. Einem Makler sind im Laufe der Jahre viele Immobilienkaufverträge untergekommen: deshalb wissen wir ganz genau, worauf zu achten ist.

02.8

DIE ÜBERGABE DER IMMOBILIE

Sobald sich Käufer und Verkäufer auf den Verkauf geeinigt haben, fertigt der Notar einen Kaufvertrags-Entwurf an und schickt diesen den Vertragsparteien zu.

Bevor alle Parteien den Vertrag signieren, bekommt jeder ausreichend Zeit diesen auf Herz und Nieren zu prüfen. Anschließend lädt der Notar zur Beurkundung zu sich ein. Hier können letzte offene Fragen geklärt werden. Sind sich alle Parteien einig, wird der Vertrag von Käufer, Verkäufer und Notar unterschrieben.

Nun ist es an dem Notar den Immobilien-Eigentümerwechsel vorzubereiten. Hierfür wird eine Auflassungsvormerkung ins Grundbuch der Immobilie eingetragen. Neben der Ankündigung des Eigentümerwechsels vom Verkäufer zum Käufer wird so der Käufer rechtlich abgesichert. Die Auflassungsvormerkung dient zudem dazu, dass der Käufer – im Falle einer Kreditaufnahme – das Darlehen erhält und den Verkäufer auszahlen kann. Im Anschluss erhält der Käufer eine Fälligkeitsmitteilung vom Notar. Diese beinhaltet die Aufforderung, dass der Kaufpreis und meistens auch die Notarkosten fällig sind. Nach der Überweisung des Kaufpreises wird das Grundbuch umgeschrieben. Der Käufer ist nun der neue Eigentümer der Immobilie. Der Verkäufer profitiert von einer sicheren und transparenten Abwicklung mit Unterstützung von Notar und Immobilienmakler.

02.9

VERSTECKTE MÄNGEL

„Versteckt“ bedeutet in diesem Fall, dass der Mangel nicht ersichtlich ist, jedoch dem Verkäufer vor dem Verkauf bekannt war und er diesen vorsätzlich verschwiegen hat.

Zur Angabe sind Sie nach § 433 Absatz 1 Satz 2 BGB rechtlich verpflichtet. Wurde ein Mangel mitgeteilt, kann der Käufer diesen jedoch auch übernehmen, z.B. bei einem renovierungsbedürftigem Haus. Einen Schadensersatz oder eine Rückabwicklung kann der Käufer fordern, wenn der Käufer dem Verkäufer nachweisen kann, dass dieser einen Mangel arglistig (also vorsätzlich) verschwiegen hat.

02.10

NEBENKOSTEN BEIM VERKAUF

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. Die Kosten für die Erstellung richten sich nach dem damit einhergehenden Aufwand. Der Energieausweis kann bis zu 500 Euro kosten (siehe Kapitel 2.5: Der Energieausweis).

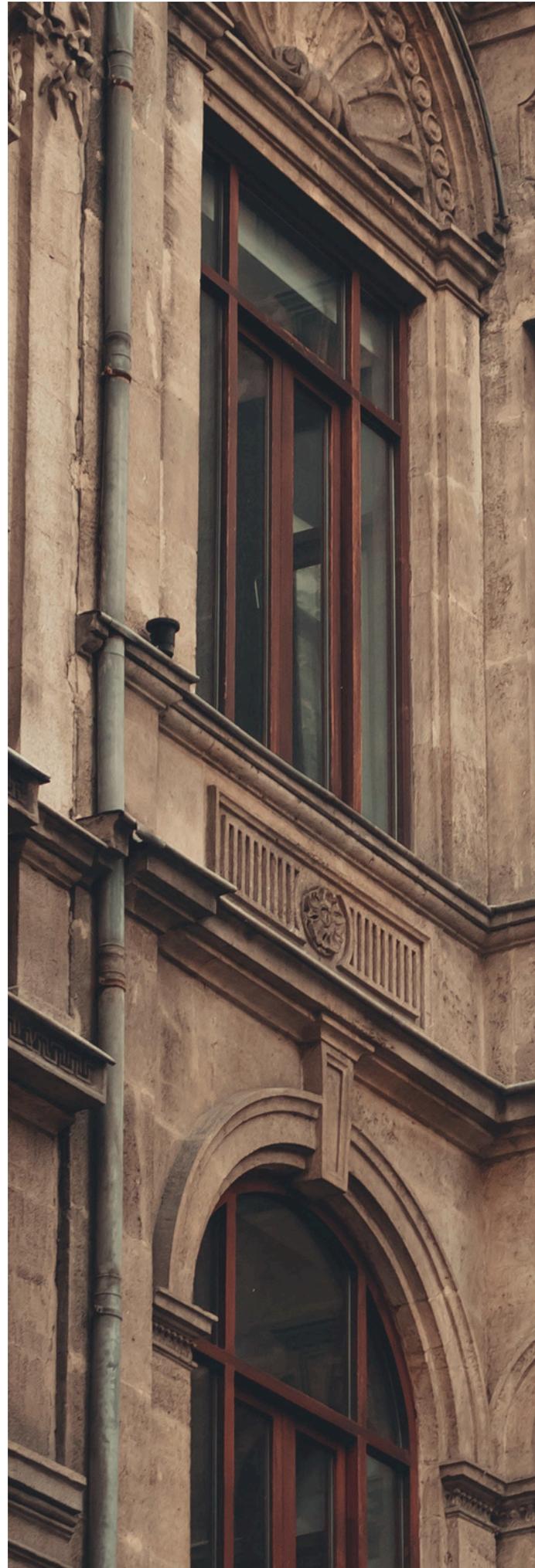
Auch Kosten für den Notar werden anfallen. Diese übernimmt meist jedoch der Käufer. Die Höhe der Kosten ist gesetzlich geregelt und beträgt bis zu 2 % des Kaufpreises inkl. Gerichtskosten.

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.

Auch mit der Maklerprovision müssen Sie rechnen. Diese kann, je nach Vereinbarung, bis zu 50 % von dem Käufer getragen werden (siehe Abschnitt 1.2 Die Maklerprovision)

Beim Immobilienverkauf kommen also noch Nebenkosten auf Sie zu – jedoch liegen diese im überschaubaren Bereich.





Notizen.

A series of horizontal dotted lines for writing notes.

Sie haben Fragen?

Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin!
Wir nehmen uns gerne für Sie Zeit.



Oesterle Immobilien GmbH

Memminger Straße 8
88299 Leutkirch im Allgäu

Telefon: +49 (0) 7561 / 82091-50
E-Mail: info@oesterle-immobilien.de
www.oesterle-immobilien.de

Oesterle 
Immobilien