



Für ein langfristig gutes Gefühl beim Immobilienverkauf

Auch nach Vertragsabschluss und Übergabe lauern noch Fallstricke auf die ehemaligen Eigentümer

Das Geld für die verkaufte Immobilie ist auf dem Konto, die Schlüssel wurden übergeben, "endlich geschafft", denken sich die ehemaligen Eigentümer und fangen ein neues Kapitel in ihrem Leben an. Doch was ist, wenn dem Käufer nach der Übergabe plötzlich Mängel auffallen? Wer haftet dafür und muss sich um die Beseitigung kümmern? Markus Hoppen, Geschäftsführer der Efferz & Hoppen Immobilien GmbH aus Bad Neuenahr-Ahrweiler hat die Antworten.

Wenn zum Beispiel eine Wasserleitung verstopft ist oder eine Wand Schimmel aufweist, von dem noch vor einigen Wochen nichts zu sehen war, würde der Käufer die Kosten für die Mängelbeseitigung natürlich gerne dem ehemaligen Eigentümer zuschieben. "Im Normalfall ist der Verkäufer aber nicht haftbar, denn der Käufer erwirbt das Objekt wie es steht und liegt", erklärt Markus Hoppen die Klausel, die unter "Rechts- und Sachmängel" in den meisten Verträgen steht.

War die Wand bei der letzten Besichtigung zwar schon feucht aber ohne Schimmel oder der Wasserhahn hat wegen der Rohrverstopfung schon getropft, hat der Käufer zunächst einmal keinen Anspruch auf eine Sanierung im Nachhinein, denn es handelt sich um Gebrauchsspuren, über die sich beide Seiten mittels des Kaufpreises einig werden müssen.

"Anders sieht es jedoch mit versteckten Mängeln oder bekannten Vorschäden aus, die der Verkäufer bewusst verschwiegen hat", betont Immobilienexperte Markus Hoppen. "Wer hier trickst, riskiert auch im Nachhinein noch viel Geld, denn der Gesetzgeber nimmt Verkäufer immer stärker in die Pflicht, wenn es um die Offenlegung geht."

Feuchtigkeitsschäden, Hausschwamm, schlechte Gerüche, die aus der Kläranlage kommen, Asbest oder Pilzbefall sind nur einige Mängel, auf die der Eigentümer vor dem Verkauf hinweisen sollte. Drohen im Frühjahr und Herbst aufgrund der Lage Überschwemmungen? Fehlen Baugenehmigungen? Haben Dritte eventuell Wohnrechte? Auch diese Informationen zählen zu den Offenbarungspflichten. "Hat der Noch-Eigentümer vor Jahren wegen Hausschwammbefall saniert, muss er dem Kaufinteressenten dies ebenfalls mitteilen, um später keine böse Überraschung zu erleben", so Markus Hoppen.

Darüber hinaus muss im Fall der Fälle der Verkäufer beweisen, dass dem Käufer die Mängel bei Vertragsabschluss bekannt waren, was bei einer ausschließlich mündlichen Besprechung schwierig sein dürfte. Hier rät Markus Hoppen zu einer Mängelliste, die in den Vertrag aufgenommen wird. "Je eindeutiger die Angaben, desto weniger Konfliktpotenzial kann später entstehen."

Wer beim Verkauf einer Immobilie auch langfristig auf Nummer sichergehen möchte, ist mit der Unterstützung professioneller Immobilienmakler wie der Efferz & Hoppen Immobilien GmbH gut beraten. Sie kennen die aktuelle Rechtslage und wissen, worauf beim Verkauf zu achten ist. "Während unserer umfassenden Objekt- und Wertanalyse können wir eventuelle Mängel frühzeitig erkennen, sind bei Verhandlungen bestens gewappnet oder können sogar Maßnahmen empfehlen und koordinieren, mit denen sich der Wert steigern lässt", erklärt Markus Hoppen. "Damit bei einem Verkauf auch wirklich alle Beteiligten sicher und mit einem guten Gefühl in die Zukunft gehen können."

Auf <http://www.immobilien-eh.de> gibt es weitere Infos auch zu Immobilien Bad Neuenahr-Ahrweiler, Immobilien Grafschaft, Immobilien in Bad Neuenahr und mehr.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Efferz & Hoppen Immobilien GmbH

Herr Markus Hoppen
Hauptstraße 99
53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

immobilien-eh.de
info@immobilien-eh.de

Lösungsorientiert Denken und Handeln - nach dieser Philosophie vermittelt die Efferz & Hoppen Immobilien GmbH aus Bad Neuenahr-Ahrweiler erfolgreich Immobilien in der gesamten Region und darüber hinaus. Die individuelle Betrachtung sowie Betreuung jedes Immobiliengeschäftes steht bei den geschulten und erfahrenen Mitarbeitern jederzeit im Mittelpunkt ihrer Arbeit. Engagiert, kompetent und einfühlsam finden sie für Kaufinteressenten die Immobilie, die genau zu den jeweiligen Bedürfnissen passt oder verhelfen Verkaufsobjekten durch eine maßgeschneiderte Vermarktungsstrategie zu einem neuen Eigentümer - so schnell wie möglich und zum bestmöglichen Preis.