Ohne geht es nicht - Energieausweis ist beim Hausverkauf Pflicht

Warum sich Eigentümer rechtzeitig um den Energieausweis kümmern müssen

Soll eine Immobilie verkauft werden, so ist es seit dem Inkrafttreten der novellierten Energieeinsparverordnung (EnEV) am 1. Mai 2014 verpflichtend, dass ein gültiger Energieausweis vorliegt. Die Experten von Marquardt Immobilien kümmern sich pünktlich um den rechtssicheren Energieausweis und unterstützen ihre Kunden zuverlässig über den gesamten Verkaufsprozess hinweg.

"Die Anforderungen an Immobilieneigentümer haben sich verschärft", erklärt Sylvia Gairing, die Leiterin des Vertriebs für Neubau- und Bestandsimmobilien bei Marquardt. "Bereits bei der Vermarktung müssen die wichtigsten Angaben wie die Energieeffizienzklasse, das Baujahr und die Art des Energieausweises angegeben werden."

Generell gibt es zwei Arten: den Verbrauchs- und den Bedarfsausweis. Der erste orientiert sich an dem tatsächlichen Verbrauch und gilt in der Regel für Objekte, die nach 1978 erbaut worden sind. Für die meisten Häuser in Deutschland ist allerdings der zweite erforderlich, für den der Bedarf unabhängig vom individuellen Heiz- und Wohnverhalten ermittelt wird.

"Wir unterstützen Immobilienbesitzer dabei, dass zu Beginn des Verkaufsprozesses der benötigte Ausweis vorliegt", so Sylvia Gairing. "Denn dieser wird für Inserate und das Exposé benötigt und muss auch bei einem Besichtigungstermin unaufgefordert ausgehändigt werden. Ansonsten drohen hohe Bußgelder, vor denen wir unsere Kunden natürlich schützen."

Das Team von Marquardt Immobilien weiß auch aus Erfahrung, dass die Energieeffizienz eines Gebäudes mittlerweile erheblichen Einfluss auf den Kaufpreis oder die generelle Kaufentscheidung hat. Damit Interessenten wissen, was sie erwartet und diese langfristig kalkulieren können, sind die Energiewerte ein wichtiges Kriterium.

"Manchmal lohnt es sich daher, noch vor dem Verkauf durch entsprechende Sanierungsmaßnahmen die Energiebilanz zu verbessern. Da stehen wir gerne auch beratend zur Seite", so die Immobilienmaklerin. "Ansonsten kümmern wir uns im Zuge eines Verkaufs um die Wertermittlung, eine ansprechende Vermarktung und das Besichtigungsmanagement und haben dabei immer das Ziel vor Augen, schnellstmöglich den höchsten Preis zu erzielen."

Weitere Informationen, auch zu aktuellen Projekten, Immobilien Böblingen , Grundstück Herrenberg , Haus verkaufen Böblingen und mehr sind auf https://www.immobilien-marquardt.de erhältlich.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Marquardt Immobilien GmbH + Co.KG

Frau Sylvia Gairing
Spitalgasse 4
71083 Herrenberg

https://immobilien-marquardt.de/
willkommen@immobilien-marquardt.de

Seit 1993 bietet Marquardt BPI Projektentwicklung, Baudienstleistungen und Immobilien in Herrenberg und der gesamten Region Böblingen an und blickt damit auf eine langjährige Erfolgsgeschichte zurück. Auf dieser Grundlage setzt sich der Geschäftsbereich von Marquardt Immobilien für den Verkauf von attraktiven Neubau- und Bestandsimmobilien ein.

Die Experten von Marquardt Immobilien unterstützen ihre Kunden mit großem Know-How und einem Rundum-Sorglos-Service vom Erstkontakt bis zum erfolgreichen Abschluss, also dem Verkauf einer Immobilie. Dazu stehen die Mitarbeiter von Marquardt Immobilien immer in engem Kontakt mit ihren Kunden und gehen sensibel auf die individuellen Bedürfnisse ein.