



## Ohne Energieausweis kein Immobilienverkauf

*Welche Dokumente und Maßnahmen die Energieeinsparverordnung fordert*

Die Energieeinsparverordnung (EnEV 2014) ist ein wichtiger Baustein der Energie- und Klimaschutzpolitik der Bundesrepublik Deutschland. Doch was bedeutet dies konkret für Immobilienbesitzer? Immobilienexperte Stefan Sagraloff aus Nürnberg informiert, welche Anforderungen die Energieeinsparverordnung an Immobilien stellt und was es beim Verkauf zu beachten gilt.

Am 1. Mai 2014 ist die neue Energieeinsparverordnung in Kraft getreten. "Der Energieausweis hat seitdem über den gesamten Verkaufsprozess einer Immobilie eine enorme Bedeutung", erklärt Stefan Sagraloff, der erfahrene Immobilienmakler und Inhaber von Immopartner. "Und wer sich nicht an die gesetzlichen Vorschriften hält, der muss mit hohen Bußgeldern von bis zu 15.000 Euro rechnen - wovon wir unsere Kunden natürlich schützen." Deshalb kümmern sich die Immobilienexperten von Immopartner um den Energieausweis und begleiten die Kunden umfassend beim Verkauf ihres Eigentums.

Schon bei der Vermarktung muss eine Immobilienanzeige die sogenannten Energiekennzahlen wie die Art des Energieausweises oder die Energieeffizienzklasse eines Gebäudes beinhalten. Kommt es dann zu einem Besichtigungstermin hat der Interessent das Recht, den Energieausweis ohne Aufforderung ausgehändigt zu bekommen. Und auch für den Notartermin gilt, dass ohne einen gültigen Ausweis keine Beurkundung des Kaufvertrags vollzogen wird. Spätestens bei der Objektübergabe wechselt dann auch der Energieausweis den Besitzer. Doch wie sieht ein rechtssicherer Energieausweis aus?

Generell gibt es zwei Energieausweis-Typen: Der Verbrauchsausweis gibt den tatsächlichen Energieverbrauch eines Gebäudes an. Dafür werden die Wärmeverbrauchsdaten der letzten drei Jahre sowie weitere Kennzahlen des Gebäudes analysiert. Der umfangreichere Bedarfsausweis gilt hingegen für Neubauten sowie Altbauten, die den Standards der Wärmeschutzverordnung von 1977 nicht genügen, und begutachtet den Energiebedarf unabhängig vom individuellen Heizverhalten. Beide Ausweise sind in der Regel zehn Jahre gültig. Stefan Sagraloff und sein Team kennen sich mit den Anforderungen der EnEV genauestens aus und bewahren damit Immobilienverkäufer vor drohenden Fallstricken.

"Wir beraten unsere Kunden außerdem auch zu Sanierungsmaßnahmen, die die Heizung oder Dämmung betreffen", so Stefan Sagraloff. "Denn wer eine moderne Heizung einbaut oder sein Haus gut dämmt, der spart bares Geld und das rechnet sich für Zukunft."

Für alle Immobilienfragen haben die Immopartner-Makler immer ein offenes Ohr und stehen mit ihrer langjährigen Expertise allen Immobilienbesitzern und -suchenden zur Verfügung.

Weitere Informationen zu Themen wie [Immobilie verkaufen Nürnberg](#) , [Nürnberg Immobilienmarkt](#) , [Nürnberg Immobilienpreise](#) gibt es auf <https://www.immopartner.de>.

## Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer  
Moosweg 2  
51377 Leverkusen

wavepoint.de  
info@wavepoint.de

## Firmenkontakt

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e.K.

Herr Stefan Sagraloff  
Färberstr. 5  
90402 Nürnberg

<https://immopartner.de>  
info@immopartner.de

IMMOPARTNER hat sich seit der Gründung im Jahr 2003 als Immobilienmakler in Nürnberg mit Sitz im Herzen der Altstadt bei seinen Kunden und Geschäftspartnern einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Durch seine kompetente Beratungsleistung und die fundierte Marktkennntnis gehört das Familienunternehmen, das von Geschäftsführer Stefan Sagraloff geleitet wird, zu den führenden Maklern für Wohn- und Gewerbeimmobilien in der Region Nürnberg, Fürth und Erlangen. Bei der Maklertätigkeit legt das junge und dynamische Unternehmen besonderen Wert auf hohes Sorgfaltsbewusstsein und den regionalen Fokus. Das Leistungsportfolio reicht von der realistischen Marktwertermittlung über die intensive, persönliche Beratung, die professionelle Vermarktungs- und Vertriebsleistung bis hin zur erfolgreichen Objektübergabe.