



# Immobilienverkauf ohne Makler

Haus oder Wohnung selbst verkaufen

# **Immobilienverkauf ohne Makler**

**Haus oder Wohnung selbst  
verkaufen**

# INHALT

<b>Intro</b>	<b>4</b>
<b>10 Fehler, die Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie vermeiden sollten</b>	<b>7</b>
<b>1. Ungeklärte Eigentumssituation</b>	<b>9</b>
<b>2. Ungeklärte Vorkaufsrechte</b>	<b>13</b>
<b>3. Ungeeignete Wertermittlung</b>	<b>15</b>
<b>4. Nicht geregelte Zahlungssicherung</b>	<b>18</b>
<b>5. Nicht geregeltes Rücktrittsrecht</b>	<b>20</b>
<b>6. Nicht geregelter Haftungsausschluss für Rechtsmängel</b>	<b>22</b>
<b>7. Nicht geregelter Haftungsausschluss für Sachmängel</b>	<b>24</b>
<b>8. Nicht geregelter Übergabezustand</b>	<b>26</b>
<b>9. Nicht geregelter Übergabezeitpunkt</b>	<b>28</b>
<b>10. Ungeklärte Versicherungssituation</b>	<b>30</b>
<b>Zum Schluss</b>	<b>32</b>



## Intro

Am 23.12.2020 ist in Deutschland ein **neues Maklerrecht** in Kraft getreten. Nach diesen neuen Bestimmungen im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) müssen Immobilienverkäufer mindestens die Hälfte der anfallenden Maklerprovision zahlen, wenn ein Makler für den Verkaufsvorgang vom Verkäufer eingeschaltet wurde und Anspruch auf eine Provisionszahlung hat.

Das sind keine geringen Beträge. Denn selbst wenn ein Makler insgesamt „nur“ 3 Prozent der Verkaufssumme als Provision haben wollte und diese hälftig zwischen Verkäufer und Käufer aufgeteilt werden, jeder also „nur“ noch 1,5 Prozent tragen müsste, ergäben sich erhebliche Beträge, die Sie netto zahlen müssten, je nach Immobilienwert.

Dazu einige Beispiele:

<b>Immobilienwert in Euro</b>	<b>davon 1,5 Prozent in Euro</b>
200.000	3.000
250.000	3.750
300.000	4.500
350.000	5.250

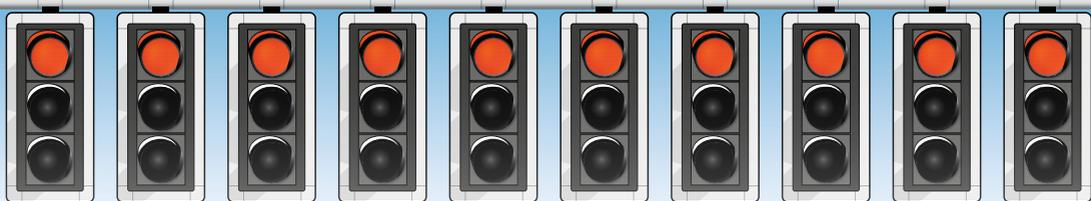
Verlangt der Makler von beiden Seiten je 3 Prozent, steigen die Beträge beträchtlich:

<b>Immobilienwert in Euro</b>	<b>davon 3,0 Prozent in Euro</b>
200.000	6.000
250.000	7.500
300.000	9.000
350.000	10.500

Wie viel Provision der Makler erhält, ist frei vereinbar. Eine gesetzliche Provisionsordnung etwa, an die der Makler oder Sie gebunden wären, gibt es nicht.

Viele Menschen fragen sich aufgrund der hohen Provisionsätze, die oft verlangt werden, ob ein Makler im Zuge eines Immobilienverkaufs eigentlich notwendig ist oder ob man das nicht auch selbst machen kann. Die Antwort ist: Ein Immobilienverkauf ist zwar nicht ganz unkompliziert, aber selbstverständlich können Sie das auch ohne Makler durchführen. Das sehen Sie schon daran, dass Makler zur Ausübung Ihres Berufes keinerlei Ausbildung nachweisen müssen, also im Zweifel nicht einmal einen Schulabschluss. In dem Beruf, den Sie ausüben, wäre das wahrscheinlich undenkbar. Und: Viele Dinge im Zuge eines Immobilienverkaufs müssen Sie ohnehin selbst und ohne den Makler tun. Etwa die Prüfung des Verkaufsvertrags. Denn nur weil ein Makler vielleicht einen bestimmten Notar empfiehlt, heißt das noch lange nicht, dass Sie sich blind auf einen Vertragsentwurf, der Ihnen vorgelegt wird, verlassen können und verlassen sollten.

Wenn Sie Ihre Immobilie also selbst verkaufen wollen: Nur Mut! Dieses kleine E-Book soll Sie auf 10 größere Fehler aufmerksam machen, die Sie dabei unbedingt vermeiden sollten. Außerdem verweisen wir an geeigneten Stellen auf den großen Ratgeber [„Immobilienverkauf“](#) der Verbraucherzentrale, den Sie als Buch erwerben können. Der umfangreiche Ratgeber führt Sie sicher und Schritt für Schritt durch Ihren Immobilienverkauf. Er enthält zudem über 100 Checkblätter mit allen wichtigen Punkten, auf die Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie achten müssen.



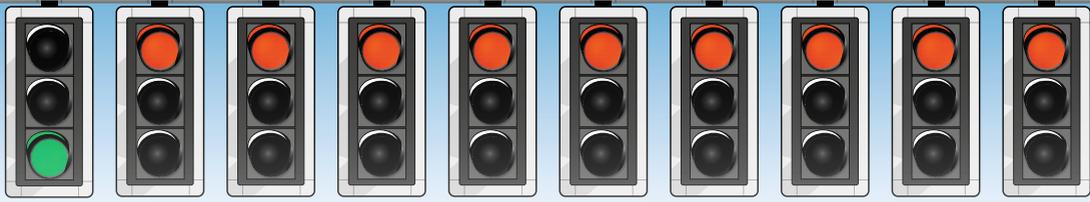
## 10 Fehler, die Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie vermeiden sollten

Auf den folgenden Seiten finden Sie 10 größere Fehler, die Sie im Zuge eines Immobilienverkaufs machen können. Lesen Sie sich diese einfach einmal durch und überlegen Sie, ob Sie sich, angesichts der Risiken, die im Zuge eines Immobilienverkaufs auftreten können, nicht doch vertieft informieren wollen. Die Verbraucherzentrale bietet Ihnen dazu die Möglichkeit.

Gute Information ist die Voraussetzung für einen sicheren Immobilienverkauf. Und selbst wenn Sie eine Immobilie mit einem Makler verkaufen wollen, sollten Sie gut informiert sein, denn bereits mit der Unterzeichnung eines Maklervertrags können Sie weitreichende rechtliche Vereinbarungen eingehen, die Sie so vielleicht gar nicht wollten.

Um diese 10 Fehler geht es in diesem E-Book – es sind aber natürlich längst nicht alle Fehler, die gemacht werden können:

1. Ungeklärte Eigentumssituation
2. Ungeklärte Vorkaufsrechte
3. Ungeeignete Wertermittlung
4. Nicht geregelte Zahlungssicherung
5. Nicht geregeltes Rücktrittsrecht
6. Nicht geregelter Haftungsausschluss für Rechtsmängel
7. Nicht geregelter Haftungsausschluss für Sachmängel
8. Nicht geregelter Übergabezustand
9. Nicht geregelter Übergabezeitpunkt
10. Ungeklärte Versicherungssituation



# 1. Ungeklärte Eigentumssituation

Die Klärung der Eigentumssituation einer Immobilie ist Grundvoraussetzung für Ihren Verkauf. Was sich zunächst profan anhört, kann schnell sehr komplex werden, etwa wenn eine Immobilie im Eigentum von zwei Ehepartnern oder einer Erbengemeinschaft ist und es unterschiedliche Vorstellungen zum weiteren Vorgehen gibt. Aber auch Nießbrauch- oder Wohnrechte können existieren und sollten vor einem Verkauf geklärt werden.

Eigentumsrechte sind im Grundbuch eingetragen. Daher ist der erste Schritt im Zuge eines Immobilienverkaufs, dass man die Eigentumseintragungen im Grundbuch prüft. Selbst wenn Sie mit einem Makler verkaufen würden, müssten Sie das tun, denn die meisten Makler lassen sich in Ihren Verträgen vom Verkäufer bestätigen, dass dieser im Eigentum der Immobilie ist – also alleine über ihren Verkauf entscheiden kann.

Grundbücher werden in den jeweils zuständigen Grundbuchämtern geführt. Diese sind entweder den jeweiligen Amtsgerichtsbezirken zugeordnet und werden an den Amtsgerichten geführt oder in eigenen Grundbuchämtern, außerhalb der Amtsgerichte, wie etwa in Baden-Württemberg.

Früher waren Grundbücher Papierdokumente, zunehmend werden auf Basis gesetzlicher Vorgaben aber elektronische Grundbücher angelegt. Als Eigentümer eines Grundstücks mit einer Immobilie haben Sie ein grundsätzliches Einsichtsrecht in das Grundbuch. Jede Immobilie hat ein eigenes sogenanntes Grundbuchblatt mit verschiedenen sogenannten Abteilungen. Das sind letztlich nur unterschiedliche Abschnitte. In Abteilung I des Grundbuchs sind die Eigentumsverhältnisse eingetragen. In Abteilung II sogenannte Dienstbarkeiten, wozu etwa Leitungsrechte, Wegerechte, aber auch Nießbrauch- oder Wohnrechte gehören können – also Rechte Dritter, die zwar nicht über Eigentum an Grundstück und Immobilie verfügen, aber über erhebliche Nutzungsrechte. In Abteilung III werden Grundpfandrechte eingetragen, etwa von Banken zur Absicherung von Darlehen für die Immobilienfinanzierung.

Nicht nur Immobilien auf eigenem Grundstück, sondern auch Immobilien, die sich ein Grundstück teilen, wie etwa Reihenhäuser oder Wohnungen, verfügen über Grundbuchblätter. Bei Wohnungen etwa spricht man dann vom Wohnungsgrundbuch. Auch bei diesen Grundbuchblättern finden Sie die Eigentumsverhältnisse und die weiteren Regelungen in drei Abteilungen eingetragen.

Es kann sein, dass sich eine Wohnungseigentümergeinschaft eines Gebäudes mit mehreren Wohnungen ein Zustim-

mungsrecht für den Veräußerungsfall einer Wohnung gesichert hat. Dann müssen Sie zum Verkauf auch deren Zustimmung einholen.

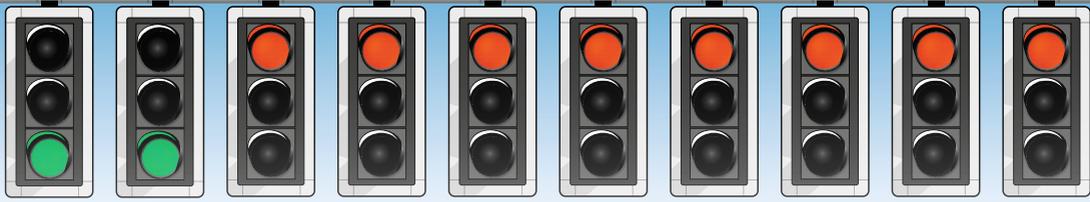
Ein eher seltener Fall betrifft das sogenannte Erbbaurecht. Steht Ihre Immobilie auf einem Grundstück mit Erbbaurecht, dann gehört Ihnen das Grundstück nicht, sondern es ist nur gepachtet. Aber auch dieses Erbbaurecht, das ebenfalls im Grundbuch eingetragen wird, kann man verkaufen. Hier kann allerdings – je nach Erbbaurechtsvertrag – auch die Zustimmung des Grundstückseigentümers notwendig sein.

Es muss übrigens nicht sein, dass die Eintragungen im Grundbuch auf dem neusten Stand sind. Ist etwa ein Eigentümer verstorben und das Grundbuchamt ist dazu noch nicht informiert worden, kann es auch keine Eigentumsumschreibung vornehmen. Das passiert dann erst auf Antrag der Erben oder aber wenn das Nachlassgericht das Grundbuchamt informiert.

Ist eine Ehe- oder Erbengemeinschaft Eigentümer einer Immobilie kann nicht einfach eine Person alleine das Verfahren bestimmen. Sondern alle Beteiligten müssen sich einig sein über das Vorgehen. Ist das nicht der Fall, kann der verkaufswillige Teil aber ein gerichtliches Verfahren einleiten zur Auszahlung seines Anteils, auch wenn das nur über eine Teilungsversteigerung der Immobilie erreicht werden kann. Solche folgenreichen Wege sollten Sie nach Möglichkeit aber vermeiden und versuchen, abgestimmt gemeinsam vorzugehen.

Wichtig: Ohne eine geklärte Eigentumssituation ist ein geordneter Verkaufsprozess einer Immobilie nicht möglich.

Im Ratgeber [„Immobilienverkauf“](#) der Verbraucherzentrale erfahren Sie, wie Sie die Eigentumssituation einer Immobilie sicher und gründlich klären können. Spezielle Checkblätter helfen Ihnen zusätzlich dabei.



## 2. Ungeklärte Vorkaufsrechte

Im Zuge eines Immobilienverkaufs müssen auch mögliche Vorkaufsrechte geklärt werden. Man kann hierbei unterscheiden zwischen gesetzlichen Vorkaufsrechten und privaten Vorkaufsrechten.

Ein gesetzliches Vorkaufsrecht hat grundsätzlich immer die Gemeinde, in der die Immobilie liegt. Im Zuge eines geplanten Immobilienverkaufs wird daher von der Gemeinde meist sehr früh im Verkaufsprozess eine offizielle und schriftliche Verzichtserklärung ihres Vorkaufsrechts eingeholt. Auch das machen Makler üblicherweise nicht, sondern überlassen es entweder dem Eigentümer oder dem Notar.

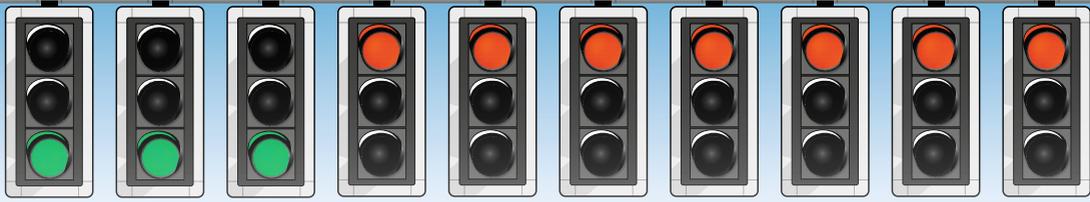
Neben dem gesetzlich geregelten Vorkaufsrecht für Gemeinden gibt es auch private Vorkaufsrechte. Sie werden üblicherweise im Grundbuch eingetragen, um sie abzusichern. Ist im Grund-

buch eine Person eingetragen, die eine Vorkaufsberechtigung hat, kann diese Person nicht einfach umgangen werden.

Sie kann allerdings ihrerseits die Immobilie nicht einfach zu beliebigen Konditionen erwerben, sondern muss üblicherweise diejenigen Verkaufsregelungen gegen sich gelten lassen, die ein Dritter bereit wäre, zu akzeptieren. Sie hat also nur das Recht in den Kaufvertrag einzusteigen, den ein Dritter zu unterzeichnen bereit wäre.

Wichtig: Missachtet man ein Vorkaufsrecht, kann der Verkauf an einen Dritten unwirksam sein.

Auch bei der Überprüfung sämtlicher möglicher Vorkaufsrechte unterstützt Sie der Ratgeber [„Immobilienverkauf“](#) der Verbraucherzentrale. Checkblätter helfen Ihnen, kein wichtiges Vorkaufsrecht bei Ihrer Prüfung zu vergessen.



### 3. Ungeeignete Wertermittlung

Ein zentrales Problem für viele Verkäufer ist die Unsicherheit bei der Frage: „Was beziehungsweise wie viel ist meine Immobilie, also mein Haus oder meine Wohnung, wert?“ Es gibt zwar längst ungezählte Angebote im Internet, die förmlich in Sekunden den Wert einer Immobilie ermitteln, aber oft ist unklar, welcher Algorithmus dahinter steckt. Damit bleibt die Unsicherheit, ob der Wert, der in Sekunden über einen Algorithmus ermittelt wird, wirklich eine belastbare Aussagekraft hat. Auf manchen Internetseiten werden auch Wertermittlungen angeboten, für die man seine Adresse samt E-Mail und Telefonnummer hinterlassen muss – und man hat so im Zweifel plötzlich doch einen Makleranruf, obwohl man genau das vielleicht gar nicht wollte.

Grundsätzlich lässt sich sagen, dass eine Immobilie immer so viel wert ist, wie dafür maximal am Markt zu erzielen ist. Bieten Sie also etwa eine Immobilie völlig übersteuert an und

können Sie sie zu diesem Preis tatsächlich verkaufen, war das offensichtlich ein marktfähiger Preis. Üblicherweise versucht man aber im Vorfeld einen realistischen Preis zu ermitteln. Hierzu gibt es unterschiedliche Vorgehensweisen. Zum einen gibt es gesetzlich geregelte Vorgehensweisen zur Ermittlung eines Immobilienwertes, bei denen auch fortlaufende Marktbeobachtungen und deren Korrekturwerte – nach oben oder unten – einfließen. Auf dieser Basis arbeiten zum Beispiel auch Gutachter, die den Wert von Immobilien ermitteln. Im Ratgeber „[Immobilienverkauf](#)“ der Verbraucherzentrale werden die gesetzlichen Vorgaben zur Immobilienwertermittlung umfassend dargelegt. Außerdem ist eine vollständige Beispielrechnung enthalten, so dass Sie einmal Schritt für Schritt die Wertermittlung für eine Immobilie nachvollziehen können. Eine solche Wertermittlung können Sie auf dieser Basis dann auch für ihre eigene Immobilie selbst anfertigen.

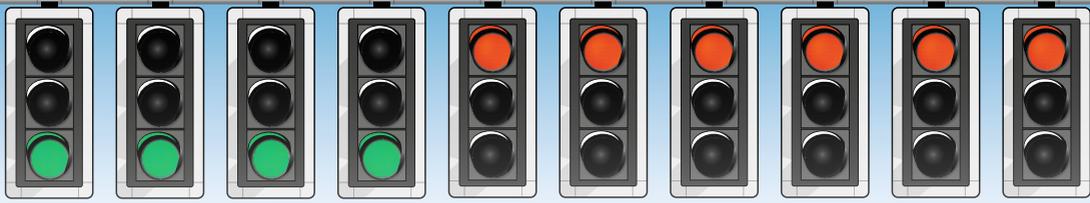
Es bleibt jedoch immer dabei, dass ein theoretisch ermittelter Wert, auch auf Basis gesetzlicher Vorgaben, immer ein theoretischer Wert ist. Er bietet aber zumindest einen Anhaltspunkt, wo man preislich ansetzen kann. Denn was es bei Immobilien nicht gibt, ist das, was Sie vielleicht von Gebrauchtfahrzeugen kennen: Die sogenannte Schwacke-Liste zur Ermittlung der Werte gebrauchter Fahrzeuge. Dieses ursprünglich aus den USA stammende Verfahren, das Hanns W. Schwacke (daher der Name) in den 1950er Jahren nach Westdeutschland brachte, ist – auch abgewandelt – nicht auf Immobilien übertragbar. Denn – anders als bei Fahrzeugen – spielt bei Immobilien natürlich die individuelle und nicht veränderbare Lage eine ganz entscheidende Rolle und beeinflusst den Wert einer Immobilie wesentlich – selbst wenn das Gebäude in einem sehr schlech-

ten Zustand ist. Der Wert einer Immobilie muss daher immer individuell ermittelt werden.

Auch das wird Ihnen ein Makler aber nicht abnehmen. Soweit ein Makler nicht auch selbst Wertermittlungen nach den gesetzlichen Vorgaben vornimmt, wird er eher nur eine Verkaufswerteinschätzung machen. Wollen Sie eine genauere Wertermittlung auf Basis der gesetzlichen Vorgaben, wird auch ein Makler die Einschaltung eines Gutachters empfehlen.

Makler sind bei Immobilienwerteinschätzungen gegenüber Kunden auch nicht an gesetzliche Vorgaben gebunden. Sie können Kunden letztlich sogar einfach über den Daumen gepeilte Wertangaben machen. Ein umfangreiches Wertermittlungsgutachten ist entsprechend auch nur bei den wenigsten Maklern im Angebot enthalten. Will man hier wirkliche Sicherheit, kommt dann üblicherweise noch ein separates Gutachten für einen meist vierstelligen Betrag obendrauf.

Bevor Sie das alles bezahlen, können Sie sich im Ratgeber [„Immobilienverkauf“](#) der Verbraucherzentrale zumindest erst einmal selbst ansehen, wie eine Immobilienwertermittlung nach gesetzlichen Vorgaben vorgenommen wird und ob Sie dafür Geld ausgeben möchten oder nicht.



## 4. Nicht geregelte Zahlungssicherung

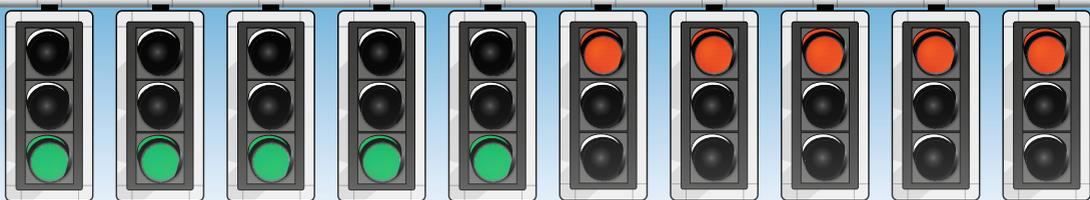
Den Wert, den Sie für Ihre Immobilie ermittelt haben, hätten Sie dann natürlich auch gerne von einem potentiellen Käufer. Selbst aber wenn Sie einen Interessenten gefunden haben, der mit dem Preis einverstanden ist, heißt das ja noch nicht, dass er den Kaufpreis auch tatsächlich zahlt. Daher sollten Sie einige Schutzvorkehrungen im Verkaufsvertrag treffen, um dieses Ziel sicher zu erreichen.

Immobilienverkäufe, die verbindlich geregelt werden sollen, müssen für diese Verbindlichkeit in Deutschland von einem Notar beurkundet werden. Oft entwirft der Notar auch den Verkaufsvertrag, wenn er damit beauftragt wird. Notare sind Juristen, haben also – ganz anders als Makler – eine sehr umfangreiche Ausbildung. Notare sind von den jeweiligen Bundesländern, in denen sich ihr Amtssitz befindet, bestellte und zugelassene neutrale Amtspersonen, die in ihrer Funktion als Notare unter anderem Rechtsgeschäfte beurkunden und für

deren rechtskonforme und rechtswirksame Abwicklung sorgen. Gerade das heißt aber auch: Ein Notar darf nicht eine Seite eines zu beurkundenden Rechtsgeschäfts einseitig beraten. Das ist zunächst einmal nachvollziehbar und sinnvoll, denn sonst wären Notare ja keine neutralen Amtspersonen mehr. Das heißt für Sie aber umgekehrt auch, dass Sie sich um viele Vertragsinhalte, die Ihnen wichtig sind, aktiv selbst kümmern müssen und Ihre Vorstellungen in der Diskussion zum Vertrag mit dem Käufer und dem Notar selbstständig vorbringen müssen. Tun Sie das nicht, wird ein Notar Ihre Regelungswünsche zum Verkaufsvorgang jedenfalls nicht erraten können und somit darauf auch nicht eingehen können.

Selbst wenn Sie aber einen Makler eingeschaltet hätten, würde Ihnen das auch an diesem Punkt keine Entlastung bringen. Denn ein Makler kümmert sich nicht um Rechtsberatung zu Vertragsinhalten eines Verkaufsvertrags. Das dürfte er auch gar nicht, denn Rechtsberatung ist in Deutschland, bis auf wenige Ausnahmen, ausschließlich Juristen vorbehalten, also zum Beispiel Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten.

Die meisten Notare machen von sich aus Vorschläge, wie man einen sicheren Zahlungsübergang im Zuge eines Immobilienverkaufs erreicht. Es gibt dabei aber durchaus Varianten, mit denen Sie sich beschäftigen sollten. Im Ratgeber [„Immobilienverkauf“](#) der Verbraucherzentrale finden Sie dazu umfangreiche Informationen, so dass Sie gemeinsam mit dem Notar und dem Käufer eine wirksame Zahlungssicherung erreichen können. Denn nichts wäre ja schlimmer, als wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen würden und es dann zu ernsthaften Problemen beim Zahlungstransfer käme.



## 5. Nicht geregeltes Rücktrittsrecht

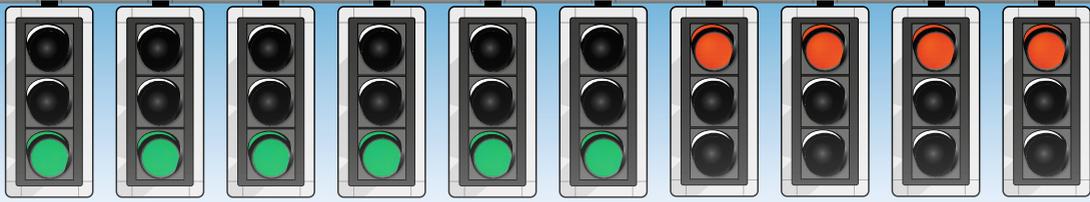
Ein großes Problem sind in einigen Immobilienverkaufsverträgen zu unklare Regelungen, wann wer unter welchen Umständen wie vom Vertrag zurücktreten kann. Hintergrund ist, dass ein notariell geschlossener Verkaufsvertrag einer Immobilie verbindlich ist und weder Verkäufer noch Käufer aus diesen Verpflichtungen ohne Weiteres einfach wieder aussteigen können.

Ein einfaches Beispiel soll Ihnen das Problem verdeutlichen: Hat man im Verkaufsvertrag nicht geregelt, bis wann der Verkaufspreis zu zahlen ist, kann schnell die Frage auftauchen, wie lange man warten muss oder soll, bevor man vom Vertrag zurücktritt. Es kann ja sein, dass die Käuferseite dem Notar mitteilt, dass es doch noch einiger Rückklärungen mit der finanzierenden Bank bedarf und sich der Zahlungseingang beim Verkäufer, also Ihnen, daher etwas verzögern kann, ohne dass für Sie aber ein zügiges Ende absehbar ist. Zwar ist man insofern sicher, als dass kein Notar eine Eigentumsumschreibung

im Grundbuch veranlassen wird, wenn nicht zuvor der Kaufpreis gezahlt ist. Aber es kann natürlich durchaus sein, dass Sie kurz nach der Vertragsbeurkundung aus der zu verkaufenden Immobilie bereits ausgezogen sind und nun dringlich auf den Zahlungseingang warten. Sind Sie zudem vielleicht auch selbst neue Zahlungsverpflichtungen eingegangen, für die Sie das Geld dringend benötigen, kann es schnell eng werden. Möglicherweise wollen Sie bei nicht absehbaren Verzögerungen dann lieber die Reißleine ziehen und vom Vertrag zurücktreten. Gibt es dazu dann keine vertraglichen Regelungen, tauchen natürlich sofort wichtige Fragen auf, beginnend mit der, ob der Rücktritt vom Vertrag, so wie Sie ihn vorhaben, überhaupt möglich ist.

In solchen Fällen sind detaillierte und klar geregelte Rücktrittsrechte im Verkaufsvertrag natürlich sehr wichtig und hilfreich.

Welche Regelungsmöglichkeiten es zum Vertragsrücktritt gibt, erfahren Sie detailliert im Ratgeber [„Immobilienverkauf“](#) der Verbraucherzentrale.



## 6. Nicht geregelter Haftungsausschluss für Rechtsmängel

Üblicherweise haften Sie beim Verkauf einer Sache für deren Rechtsmängel. Das gilt auch für eine Immobilie. Ein solcher Rechtsmangel kann zum Beispiel eine nur eingeschränkte Nutzbarkeit des Grundstücks sein, etwa aufgrund einer existierenden Baulast, die einen geplanten Anbau der Immobilie nicht zulässt.

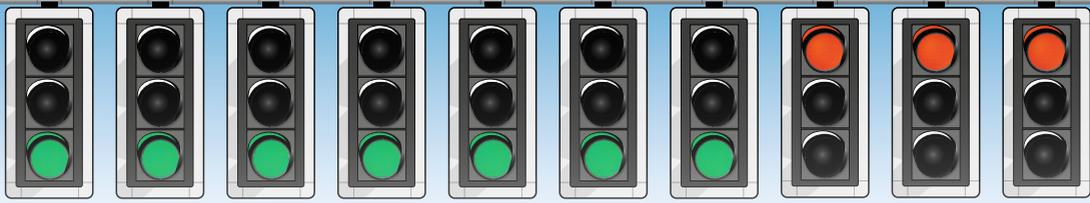
Es spielt für Ihre Haftung keine Rolle, ob Sie das Problem kennen oder nicht.

Indem Sie Ihre Haftung für solche Rechtsmängel im Kaufvertrag pauschal ausschließen, können Sie dafür vom Käufer auch nicht mehr ohne Weiteres in Anspruch genommen werden. Das ist natürlich nicht beliebig möglich. Sind Sie beispielsweise in Kenntnis, dass Ihr Haus einen baurechtlich nicht genehmigten Dachausbau hat und informieren Sie den Käufer

dazu nicht, obwohl er sie explizit danach gefragt hat, kann es für Sie trotz Haftungsausschluss eng werden. Denn wenn Ihnen das bewusst war und Sie es verschwiegen haben, obwohl der Käufer sogar ausdrücklich danach fragte, stellen sich natürlich ganz andere Fragen. Etwa die, ob der Käufer dann nicht sogar wissentlich getäuscht wurde.

Es gibt im Zuge eines Immobilienverkaufs nicht selten Rechtsmängel, die man selbst gar nicht kennt und für die man dann verständlicherweise auch nicht haften will. Ein umfassend geregelter Haftungsausschluss für Rechtsmängel schützt davor.

Wie Sie Haftungsausschlüsse für Rechtsmängel gegenüber Käufern im Detail umsetzen und was dabei zu beachten ist, erfahren Sie im Ratgeber [„Immobilienverkauf“](#) der Verbraucherzentrale.



## 7. Nicht geregelter Haftungsausschluss für Sachmängel

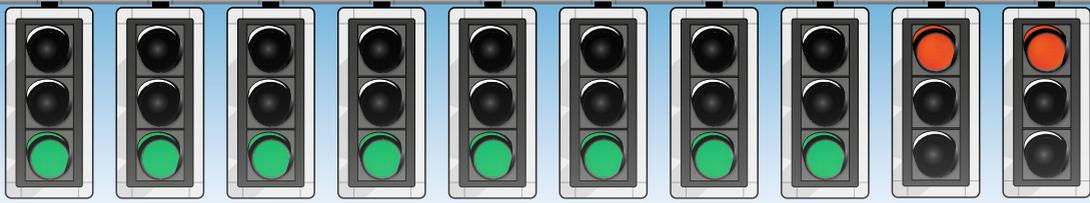
Beim Verkauf einer Sache haften Sie auch für deren Sachmängel, diese Regelung gilt ebenfalls auch für den Verkauf einer Immobilie. Auch bei Sachmängeln ist es dabei irrelevant, ob Sie das Problem kannten oder nicht.

Haben Sie beispielsweise nie bemerkt, dass sich in Ihrem Dachstuhl der Hausschwamm festgesetzt hat und verkaufen Sie die Immobilie, ohne dass Sie gegenüber dem Käufer einen Sachmängelausschluss vereinbart haben, haften Sie dem Käufer gegenüber für diesen Sachmangel. Ein solcher Schaden kann sehr schnell viele Tausend Euro betragen. Daher ist es auch hinsichtlich potentieller Sachmängel sinnvoll, einen pauschalen Haftungsausschluss gegenüber dem Käufer zu vereinbaren.

Was vielen Verbrauchern nicht klar ist: Dieses Problem gilt auch für sämtliches Zubehör einer Immobilie. Ob es nur einfach ein mitverkaufter Rasenmäher ist oder auch eine komplette

Einbauküche. Haben diese Dinge Sachmängel, haften Sie dem Käufer gegenüber dafür. Daher sollten Sie auch in separaten Verkaufsverträgen für Zubehör oder Ausstattungsgegenstände, die nicht unmittelbar zur Immobilie gehören, darauf achten, dass ein genereller Haftungsausschluss für Sachmängel vereinbart wird.

Details zu wichtigen und sinnvollen Regelungsmöglichkeiten für Haftungsausschlüsse von Sachmängeln erfahren Sie im Ratgeber [„Immobilienverkauf“](#) der Verbraucherzentrale.



## 8. Nicht geregelter Übergabezustand

In den meisten Immobilienverkaufsverträgen wird ein genauer Übergabezustand nicht geregelt.

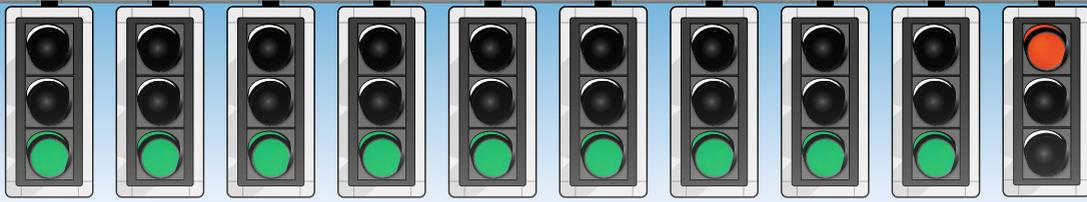
Was die Ausstattungsgegenstände angeht, geht man üblicherweise davon aus, dass alle fest mit der Immobilie verbundenen Gegenstände, also etwa ein Ofen oder eine Markise, auch mitverkauft sind. Anders kann das aber schon bei einer Einbauküche aussehen. Sie ist üblicherweise nur eingestellt und problemlos auch wieder ausbaubar. Hier kann ein Käufer nicht davon ausgehen, sie mitgekauft zu haben. Das müsste dann schon extra vereinbart worden sein. Vielleicht will man die Einbauküche aber gerne mit übergeben, vielleicht sogar weitere Dinge, um die man sich nicht mehr kümmern will. Dazu kann ein nicht geräumter Keller mit Altgegenständen genauso gehören, wie alte Sachen auf dem Dachboden oder in einer Garage. Ist nicht vereinbart, dass Sie das zurücklassen können, geht es auch nicht ohne Weiteres. Will man Ausstattungsgegenstände

oder Altgegenstände, die nicht fest mit der Immobilie verbunden sind, zurücklassen, sollte das explizit vereinbart werden.

Es kann sein, dass mit der Räumung einer Immobilie Schäden Zutage treten, die Käufer bei einer Besichtigung gar nicht sehen konnten: Etwa ein tiefer Kratzer im Parkett unter einem zuvor darauf liegenden Teppich. Aus solchen und anderen Gründen ist es sinnvoll, im Verkaufsvertrag zu vereinbaren, dass die Immobilie gekauft wird, wie sie bei der Besichtigung gesehen wurde. Damit ist sichergestellt, dass der Käufer sie genau so kauft, wie er sie besichtigt hat. Ist unter einem Teppich ein tiefer Kratzer im Parkett, den er bei der Besichtigung nicht sehen konnte, dann kann der Käufer daraus später üblicherweise keine Ansprüche gegenüber dem Verkäufer ableiten. Denn es ist auch in der Verantwortung des Käufers, im Zuge einer Besichtigung die Immobilie gründlich zu besichtigen. Und das heißt, bei Bedarf auch unter einem lose liegenden Teppich nach dem Parkettzustand zu sehen.

Aber Vorsicht, auch hier gilt: Wissentlich täuschen dürfen Sie einen Käufer nicht. Wenn Sie etwa eine feuchte Kellerwand einfach noch rasch mit weißer Farbe kaschieren, um einen möglichen Feuchtigkeitsschaden für den Käufer unsichtbar zu machen, wirft das natürlich Fragen der wissentlichen Täuschung des Käufers auf.

Der Ratgeber [„Immobilienverkauf“](#) der Verbraucherzentrale hilft Ihnen dabei, an alle wichtigen Regelungen zum Übergabezustand einer Immobilie zu denken. Sind diese frühzeitig und eindeutig im Verkaufsvertrag geregelt, gibt es bei der Immobilienübergabe keine unangenehmen Überraschungen.



## 9. Nicht geregelter Übergabezeitpunkt

Nicht selten ist in Verkaufsverträgen kein Übergabezeitpunkt der Immobilie geregelt, oder nicht klar geregelt. Das Bezugsrecht der Immobilie beginnt für Käufer grundsätzlich erst dann, wenn sie im Grundbuch als Eigentümer eingetragen sind. Das kann viele Monate dauern, viele Käufer wollen jedoch schon früher in die Immobilie.

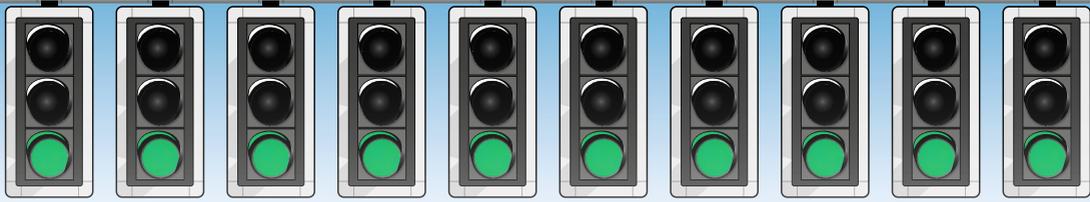
Verkäufer wiederum müssen Ihren Auszug aus einer verkauften Immobilie aber natürlich zeitlich oft abstimmen mit den Bezugsmöglichkeiten der Folgeimmobilie, in die sie ziehen.

Es ist also sinnvoll, die Übergabe der Immobilie so zu regeln, dass beide Seiten damit leben können und genügend Flexibilität bleibt. Denn Terminpläne sind erst einmal Pläne. Die Realität sieht schnell ganz anders aus. Daher kann auch die Vereinbarung eines Zeitkorridors, in dem der Verkäufer die Immobilie räumt, hilfreich sein.

Und: Voraussetzung einer Bezugsmöglichkeit der Immobilie für Käufer sollte natürlich immer sein, dass der Verkaufspreis zuvor auch tatsächlich und in voller Höhe gezahlt ist.

Um nicht abhängig davon zu sein, wann ein Grundbuchamt eine Eigentumsumschreibung vornimmt, ist es sinnvoll, bereits frühzeitig im Verkaufsvertrag Übergabezeiträume für die Immobilie zu regeln.

An was Sie sonst noch alles rund um Übergabe und Übergabezeitpunkt denken müssen vermittelt der Ratgeber [„Immobilienverkauf“](#) der Verbraucherzentrale, unter anderem mithilfe spezieller Checkblätter, mit denen Sie überprüfen können, ob Sie wirklich an alle wichtigen Regelungen auch hierzu gedacht haben.



## 10. Ungeklärte Versicherungssituation

Ein sehr wichtiger Punkt im Zuge eines Immobilienverkaufs ist auch die Versicherungssituation der Immobilie. Was viele Verbraucher nicht wissen: Trifft man hierfür keine Regelungen und handelt falsch, kann man den Versicherungsschutz der Immobilie vollständig verlieren. Selbst wenn die Immobilie notariell verkauft ist und der Käufer möglicherweise sogar schon in der Immobilie wohnt, kann eine Situation eintreten, die dazu führt, dass Sie als Verkäufer einen Versicherungsschaden selbst tragen müssen, weil Ihre Versicherung die Regulierung des Schadens rechtmäßig ablehnt.

Wer hier nicht aufpasst und keine sicheren Regelungen trifft sowie alle notwendigen Handlungen ergreift, um sich abzusichern, kann noch auf den letzten Metern eines Immobilienverkaufs sein ganzes Vermögen aufs Spiel setzen – und verlieren. Dieses Risiko sollten Sie nicht eingehen.

Leider wird auch dieses Risiko zu oft übersehen. In notariellen Verkaufsverträgen ist es mitunter gar nicht oder nicht klar genug geregelt. Notare sind allerdings auch nicht verpflichtet, hierzu gesondert zu beraten. Makler ohnehin nicht. Auch hierbei stehen Sie also alleine, ob Sie eine Immobilie nun mit oder ohne Makler verkaufen.

Darum müssen Sie auch diesem Aspekt im Zuge eines Immobilienverkaufs ganz besondere Aufmerksamkeit schenken. Wie Sie das tun, ist ebenfalls Bestandteil des Ratgebers [„Immobilienverkauf“](#) der Verbraucherzentrale.



## Zum Schluss

Trotz einiger Herausforderungen sollten Sie sich von einem Immobilienverkauf ohne Makler nicht abschrecken lassen. Denn um sehr viele Dinge im Zuge eines Immobilienverkaufs kümmert sich auch ein Makler nicht, sondern das müssen Sie ohnehin selber erledigen.

Man sollte die Dinge aber auch nicht zu leicht und zu locker nehmen. Neutrale, umfassende und substantielle Information wie man eine Immobilie verkauft, sind sehr sinnvoll, um schwerwiegende Fehler zu vermeiden.

Der Ratgeber [„Immobilienverkauf“](#) der Verbraucherzentrale wurde entwickelt, um Ihnen ein umfassendes Werkzeug an die Hand zu geben, mit dem sie es schaffen, Ihre eigene Immobilie Schritt für Schritt gut und kontrolliert zu verkaufen und dabei keine schwerwiegenden Fehler zu machen.

Die Verlinkungen in diesem E-Book beziehen sich auf den nachfolgenden Ratgeber der Verbraucherzentrale:



## Immobilienverkauf

Haus oder Wohnung – mit oder ohne Makler

Das große Praxis-Handbuch

978-3-86336-139-6

1. Auflage 2021 | 392 Seiten | Format 20 cm x 25 cm

€ 34,90

# IMPRESSUM

## Herausgeber

Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen e. V.  
Mintropstraße 27, 40215 Düsseldorf  
Tel. 02 11/38 09-555, Fax 02 11/38 09-235  
E-Mail: [ratgeber@verbraucherzentrale.nrw](mailto:ratgeber@verbraucherzentrale.nrw)  
Internet: [www.verbraucherzentrale.nrw](http://www.verbraucherzentrale.nrw)

### Autor:

Dipl.-Ing. Peter Burk, Institut Bauen und Wohnen,  
Freiburg, [www.institut-bauen-und-wohnen.de](http://www.institut-bauen-und-wohnen.de)

### Gestaltung, Satz, E-Book-Produktion:

zweiband.media, Berlin, [www.zweiband.de](http://www.zweiband.de)

### Bildnachweis:

Hängende Ampel vor Himmel (rot und grün): AdobeStock/E. Zacherl

1. Auflage, Januar 2021

ISBN: 978-3-86336-300-0

© Verbraucherzentrale NRW, Düsseldorf

### Hinweis zum Kopierschutz:

Dieses E-Book einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung der Verbraucherzentrale NRW.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung der Verbraucherzentrale NRW. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Das Buch darf ohne Genehmigung der Verbraucherzentrale NRW auch nicht mit (Werbe-)Aufklebern o. Ä. versehen werden. Die Verwendung des Buches durch Dritte darf nicht zu absatzfördernden Zwecken geschehen oder den Eindruck einer Zusammenarbeit mit der Verbraucherzentrale NRW erwecken.