



Liebe Leserinnen,
liebe Leser,

ein ereignisreiches Jahr – auch in der Immobilienwirtschaft – neigt sich dem Ende entgegen. Nutzen Sie den umseitigen Gutschein um eine aktuelle Einschätzung Ihrer Immobilie zu erhalten! Wettbewerbsanalysen, die älter als 18 Monate sind, sollten überarbeitet werden. Vereinbaren Sie noch heute Ihren Wunschtermin unter **0228. 919191**.

Mit freundlichen Grüßen

J.-P. Sattler-Riegel

Foto: fuenf6



Fakten auf den Tisch – ein BGH-Urteil schafft Klarheit

Viele Verkäufer hätten am liebsten keine Hinweise auf Mängel ihrer Immobilie im Exposé. Sie wünschen sich eine positive Darstellung, die Käufer animiert, die Immobilie zu einem möglichst hohen Preis zu kaufen. Hier ist nach einem aktuellen BGH-Urteil Vorsicht geboten. Es bekräftigt die **Aufklärungspflichten** von Verkäufern gegenüber allen am Immobilienkauf beteiligten Parteien.

Sachverhalte sollten dann im **Notarvertrag** aufgeführt werden.

Durch das erwähnte Urteil ist es noch wichtiger geworden, den Verkauf umfassend zu planen und vor Vermarktungsbeginn entsprechende Unterlagen, Angebote, Gutachten, o.Ä. zusammenzustellen. Eine Akteneinsicht beim zuständigen Bauamt ist unverzichtbar.

Immobilienbesitzer müssen **aktiv aufklären** und Missstände offenlegen. In diesem Zusammenhang ist die Vorbereitung der Immobilie für den Verkauf ebenfalls von Belang. Ein neuer Anstrich ist schnell veranlasst. Sollten hierdurch Schwachstellen oder Mängel überdeckt werden, kommt man unter Umständen unbeabsichtigt in den Bereich der arglistigen Täuschung.

Tipps:

1. **Vervollständigen Sie Ihre Unterlagen!**
2. **Schalten Sie im Zweifelsfall einen Sachverständigen oder Architekten ein!**
3. **Schaffen Sie Vertrauen durch Offenheit!**
4. **Dokumentieren Sie Mängel und Schwachstellen!**

Preise unter Druck

Die Zinskurve für Immobilienkredite erklärt schnell, warum Spitzenpreise aus der Vergangenheit nicht mehr erzielt werden können. Der Zinsanstieg von teilweise unter 1% auf um 4% wirkt sich nicht unerheblich auf die Finanzierungsmöglichkeiten von Käufern aus – **niedrigere Verkaufspreise** sind die Folge.



Foto: iStockphoto.com/Glopphy

Auch Änderungen des Gebäudeenergiegesetzes führen häufig zu höheren Sanierungskosten für Käufer ebenso wie die gestiegenen Preise von Handwerkern und Baumaterialien. Käufer und finanzierende Kreditinstitute rechnen mit sehr spitzem Bleistift. Harte Kaufpreisverhandlungen sind aktuell die Regel.

Tipps: Lösen Sie sich von den Kaufpreisvorstellungen der Vergangenheit!

Foto: iStockphoto.com/Christian Ader



Verkäufer müssen alle relevanten Fakten offenlegen und auch auf anstehende **Sanierungskosten** hinweisen. Das betrifft zum Beispiel auch die Möglichkeit, dass im Haus Asbest oder heute nicht mehr zugelassene Materialien verbaut worden sein könnten. Wir empfehlen, bei Baujahren zwischen 1945 und 1994 immer einen entsprechenden Hinweis im Exposé aufzunehmen. Anstehende Sanierungskosten belegt man am besten mit konkreten Handwerkerangeboten. Entsprechende



PETER SATTLER

IMMOBILIENKONTOR

Gutschein

über eine kostenlose und unverbindliche

Wettbewerbsanalyse* Ihrer Immobilie

(im Wert von € 499,-)*

Gültig bis zum
28. Februar 2024

Vereinbaren Sie noch heute
Ihren Wunschtermin

0228.919191

Immobilienkontor
Peter Sattler OHG

Tel.: 0228.919191

info@sattler-immobilien.de

Ubierstr. 2, 53173 Bonn

* keine Kaufpreisermittlung im Sinne eines Gutachtens; kann nicht ausbezahlt werden