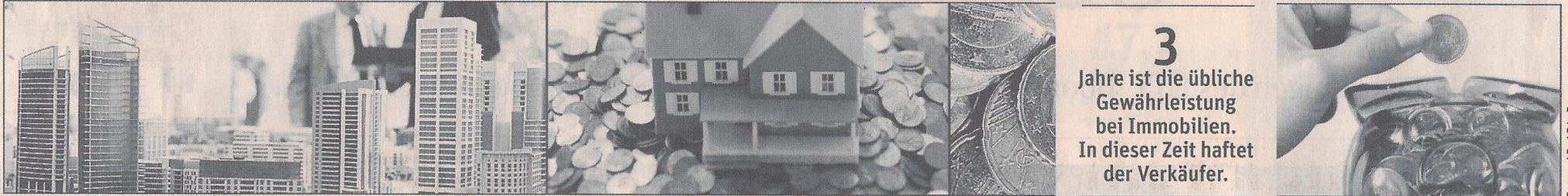


IMMOBILIEN DIE STOLPERSTEINE BEIM VERKAUF EINER IMMOBILIE



3
Jahre ist die übliche
Gewährleistung
bei Immobilien.
In dieser Zeit haftet
der Verkäufer.

Fotos: AP, APA, Reuters

Was ein Verkauf der Immobilie kostet

Die steigenden Immobilienpreise verlocken womöglich zum Verkauf von Haus und Hof. Denn jetzt lässt sich damit gut verdienen. Worauf Verkäufer aufpassen sollten und welche Pflichten sie haben. Ein Überblick.

Bettina Pfluger

Der Immobilienmarkt boomt. Die Preise steigen noch immer an. Von einer Sättigung des Marktes kann also noch nicht gesprochen werden. Das lockt sowohl Käufer als auch Verkäufer von Immobilien auf den Plan. Wer Haus oder Wohnung verkaufen will, sollte jedoch ein paar Punkte beachten, damit der Verkauf nicht zur Belastung wird. Denn sowohl Verkäufer als auch Käufer haben bei der Übergabe einer Immobilie Rechte und Pflichten.

Der Käufer sucht sich in der Regel einen Vertragsrichter aus – das ist meist ein Anwalt. Dieser setzt den Kaufvertrag auf, der dem

Meingast, Partnerin bei SCWP Schindhelm Rechtsanwälte.

Die Dauer der Haftung kann zwischen privaten Vertragspartnern aber geregelt werden. Der Käufer könnte auch eine längere Frist als drei Jahre in den Vertrag schreiben, daher sollte der Verkäufer hier besonders achtgeben, rät Meingast. Heikel ist dieser Punkt deswegen, weil auch im Fall, dass keine Gewährleistung im Kaufvertrag geregelt ist, der Verkäufer für gewöhnliche Eigenschaften der Immobilie haftet. Soll oder will der Verkäufer gar keine Haftung übernehmen – oder soll diese nur auf bestimmte Teile oder

zum Naturmaß bestehen. Ebenso sollte der Verkäufer ausschließen, dass er haftet für den möglichen Ertrag, den ein neuer Eigentümer etwa bei der Vermietung oder dem Weiterverkauf erzielen kann.

Üblich ist hingegen, dass festgehalten wird, dass der Verkäufer gewährleistet, alle Abgaben (Betriebskosten, Abgaben an die Gemeinde o. Ä.) bis zum Stichtag ordnungsgemäß bezahlt zu haben.

Um diese Feinheiten klar zu regeln, sollte auch der Verkäufer die Abwicklung von einem Anwalt begleiten lassen, rät Meingast.

■ **Energieausweis** Das ist ein Punkt, bei dem der Verkäufer in der

an. Bei Neuvermögen müssen 30 Prozent des Veräußerungsgewinns (Differenz zwischen Anschaffungskosten und Verkaufspreis) abgeführt werden.

Es gibt aber auch die Hauptwohnsitzbefreiung. Das bedeutet, dass der Verkauf bis 1000 Quadratmeter steuerfrei ist, wenn der Verkäufer zwischen Anschaffung und Veräußerung durchgehend mindestens zwei Jahre in der Immobilie als Hauptwohnsitz gewohnt hat oder der Verkäufer innerhalb der letzten zehn Jahre zumindest fünf Jahre durchgehend in der Immobilie als Hauptwohnsitz gewohnt hat. Die

Sind alle Details geklärt, bleibt noch die Frage offen, wann der Verkäufer mit seinem Geld rechnen kann. Das kann etwas dauern. Denn der Verkauf wird über das elektronische anwaltliche Treuhandbuch der Rechtsanwaltskammer abgewickelt. „Das ist ein Schutz für Käufer und Verkäufer“, erklärt Meingast. Anwälte sind zu dieser Form der Abwicklung verpflichtet. Denn im Zuge der Einzahlung des Kaufpreises auf das Treuhandkonto bzw. des Beitrags, den eine mitfinanzierende Bank leistet, werden Rangordnung und Grundbucheintragung abgewickelt. Ist das erfolgt – dazu zählt

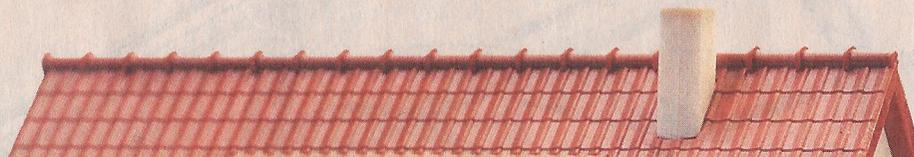




Foto: Getty Images / Stockphoto / gopixa

Wechselt eine Immobilie ihren Besitzer, bringt das nicht nur Geld. Für den Verkäufer können auch Haftungen und Kosten entstehen.

Verkäufer vorgelegt wird. Der Verkäufer sollte hier besonders auf folgenden Punkt achten:

■ **Gewährleistung** Unter diesem Punkt wird geregelt, wofür und für wie lange der Verkäufer für die übertragene Immobilie noch in die Haftung genommen werden kann. Immobilien sind unbewegliche Sachen, es gilt daher eine Gewährleistungsfrist von drei Jahren ab der Übergabe. In dieser Zeit haftet der Verkäufer prinzipiell noch für die Eigenschaften der Immobilie. Wird also das Dach undicht, kann der ehemalige Eigentümer um eine Behebung des Schadens gebeten werden.

„Der Verkäufer muss den Mangel aber lediglich beheben. Im Fall eines undichten Daches etwa muss er das Loch ausbessern, aber nicht das komplette Dach erneuern“, erklärt Anwältin Irene

Gegenstände beschränkt werden –, „muss das im Vertrag explizit vereinbart werden“, sagt Meingast. Andernfalls könnte dem Verkäufer hier Jahre später noch ein Aufwand drohen, den er so nicht bedacht bzw. kalkuliert hat.

Möglich ist ein Ausschluss der Gewährleistung nur unter Privatleuten. Wird die Immobilie von einem Unternehmen an einen Konsumenten verkauft, beträgt die gesetzliche Gewährleistungspflicht des Verkäufers drei Jahre und ist nicht verkürzbar.

Für den Verkäufer ist es wiederum wichtig, im Vertrag festzuhalten, dass er nicht haftet für die tatsächliche Größe der Immobilie – hier kann es laut Meingast zu Abweichungen kommen, etwa weil ältere Baupläne zugrunde gelegt wurden oder in der Praxis Abweichungen von den Bauplänen

Pflicht ist. Er muss diesen erstellen lassen und dem Käufer vor Vertragsabschluss aushändigen, bzw. binnen 14 Tagen nach Vertragsabschluss. Erstellt werden kann dieses Dokument vom Bauherren, Bauträger oder von Firmen, die darauf spezialisiert sind und haften. Daher sollte der Verkäufer im Kaufvertrag festhalten, dass er für die Richtigkeit des Energieausweises keine Haftung übernimmt. Der Energieausweis darf höchstens zehn Jahre alt sein.

Steuer und Befreiungen

Beim Verkauf einer Immobilie muss der Verkäufer den Erlös auch versteuern. Das regelt die

■ **Immobiliensteuer** Es gilt: Bei Altvermögen – also jenes, das vor dem 31. 3. 2002 erworben wurde – fallen 4,2 Prozent vom Veräußerungserlös (Kaufpreis)

Hauptwohnsitzbefreiung gilt unabhängig davon, ob es sich bei der Immobilie um Alt- oder Neuvermögen handelt.

Wer die Herstellerbefreiung geltend machen will – womit der Gewinn steuerfrei ist –, muss die Immobilie jedoch selbst hergestellt haben – also die Bauführung auf eigenes wirtschaftliches Baurisiko innegehabt haben.

■ **Maklergebühr** Wird der Verkauf durch einen Makler organisiert, bekommt dieser drei Prozent (gesetzlich festgeschriebene Höchstgrenze) zuzüglich Umsatzsteuer – und zwar sowohl vom Käufer als auch vom Verkäufer. Vorgesehen ist hier also, dass der Verkäufer auch zur Kasse gebeten wird. Die Höhe der Gebühr kann mit dem Makler jedoch verhandelt werden – auch ob die Gebühr nicht nur vom Käufer zu entrichten ist.

gegebenenfalls auch die Tilgung noch offener Forderungen bei der Bank des Verkäufers –, erfolgen Zug um Zug die Eintragung ins Grundbuch und die Überweisung der Kaufsumme an den Verkäufer. Je nach Auslastung beim Grundbuch und Bundesland kann dieser Vorgang zwischen ein paar Tagen und einem Monat dauern.

■ **Anwaltskosten** Bei der Berechnung dieser Kosten gibt es zwischen Käufer und Verkäufer einen Unterschied. Zieht der Verkäufer einen Anwalt zurate, muss er je nach Vereinbarung den Stundensatz des Anwalts oder einen Pauschalpreis bezahlen. Die Höhe der Kosten für den Käufer orientiert sich jedoch am Wert der Immobilie. 1,2 bis drei Prozent des Kaufpreises muss der Käufer üblicherweise für seine Rechtskosten einkalkulieren.