

# Haus verkaufen in Augsburg.

## 10 Antworten auf häufige Fragen.

Sie sind hier: [VERKAUFEN](#) > FAQ: Haus verkaufen in Augsburg

### 10 Antworten für Eigentümer, die ein Haus verkaufen möchten.

Beim Verkauf eines Hauses kommen viele Fragen auf. Häufig ist zu Anfang noch nicht einmal klar, ob überhaupt verkauft werden soll. Dieser Artikel gibt Klarheit. **IMMOLICHT Immobilien hat die wichtigsten Fragen für Hauseigentümer aus unserer mehr als zehnjährigen Erfahrung als unabhängiges Maklerbüro in der Region Augsburg übersichtlich zusammengefasst.**

Wann ist der richtige Zeitpunkt zum Verkaufen gekommen? Den richtigen Zeitpunkt zum Verkauf Ihres Hauses bestimmen Sie selbst. Grundsätzlich gibt es nur zwei wichtige Faktoren:

- 1. Ihr persönlicher Verkaufswunsch und**
- 2. die Marktpreisituation.**

## Sie benötigen eine unverbindliche Beratung? Rufen Sie uns an: Tel. 0821 / 5436626

Die Nachfrage nach Einfamilienhäusern und Doppelhaushälften ist in Augsburg sehr hoch. Die Marktpreisituation steht also aktuell sehr günstig für einen Verkauf. Umso wichtiger ist der persönliche Verkaufswunsch.

Aus unserer Sicht ist es Zeit zu verkaufen, wenn das eigene Haus langsam aber sicher zum Dauerthema wird und sich die eigenen Gedanken zunehmend im Kreis drehen.

Manchmal kann das Gefühl aufkommen, dass einem das eigene Haus für das weitere Leben im Wege steht. Das ist ganz normal.

Die Gründe, ein Haus verkaufen zu wollen können kaum individueller sein. Hier sind unserer Erfahrung nach die häufigsten:

Gründe, die unmittelbar mit dem Haus zusammenhängen:

1. Zu klein oder unpraktisch geworden (Pendlerentfernungen, unflexibler Grundriss etc.)
2. Fehler beim Kauf gemacht (zu dunkel, zu kleiner Garten o.ä.),
3. Veränderung in der Nachbarschaft (Wegzug von Familien und Freunden, störende Nachbarn)

Gründe, die unmittelbar mit dem Haus zusammenhängen:

1. Finanzielle Gründe
2. Wunsch nach Vergrößerung durch Karrierefortschritt (Upgrade)
3. Aufgeschobene Reparaturen, die unumgänglich und teuer werden
4. Mehr Eigenkapital oder Diversifikation aufbauen (z.B. Umschichtung in Aktien- oder Immobilienanlagen)
5. Persönliche materielle Wünsche durch Verkaufserlös erfüllen (z.B. Sportwagen oder Weltreise)

Persönliche Gründe:

1. Neuer Job oder Umzug
2. Familienzusammenziehung (Zusammenzug an einen Ort)
3. „neue Challenge“ (einfach mal ein neues Projekt starten)
4. Gelangweilt von der aktuellen Lebenssituation (neuer Impuls oder Tapetenwechsel gewünscht)

Lebensabschnittswechsel:

1. Veränderte Beziehung (Trennung oder Scheidung)
2. Kinder ausgezogen
3. Rente (Verkleinerung, Kauf eines Wohnmobils für Reisen o.ä.)

Tod:

1. Ableben des Partners
2. Erbe eines Hauses, wobei eigenes bereits vorhanden ist

#### 1. Welchen Preis kann ich für mein Eigentum in Augsburg erzielen?

Es gibt es gute Neuigkeiten: Die Hauspreise in Augsburg sind in den letzten Jahren stark gestiegen, was auf mehrere Faktoren zurückzuführen ist. Einerseits führte das Niedrigzinsniveau zu einer allgemein erhöhten Nachfrage auf dem Immobilienmarkt und die Preise stiegen zunächst in München stark an. In der Konsequenz flohen viele geplagte Münchner allmählich aus ihrer Stadt und fanden Zuflucht in Augsburg. Auch für Investoren wurde München zunehmend unattraktiver und Augsburg eine gefragte Alternative.

Die Infrastruktur der Universitätsstadt wurde in den letzten Jahren stets verbessert und die etwa halbstündige Fahrt nach München eignet sich hervorragend für Tagespendler, die trotzdem nicht auf den Charme einer bayrischen Großstadt verzichten möchten.

Im Internet lassen sich schnell aktuelle Augsburger Hauspreise/Quadratmeterpreise zwischen 3000EUR und 5000EUR ermitteln. Doch hier ist Vorsicht geboten. Es handelt sich um Durchschnittspreise und der tatsächliche Wert eines Hauses kann drastisch abweichen.

Bei einer Wertermittlung durch einen Immobilienmakler wird der Bodenrichtwert zu Rate gezogen und auch die Mikrolage des Hauses betrachtet.

Handelt es sich um ein reines Wohngebiet oder um ein Mischgebiet? Wie ist die Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr? Ist das Haus z.B. für Pendler nach München geeignet?

Selbstverständlich wird auch die Ausstattung des Hauses und des Grundstücks detailliert eingepreist. Wichtig sind Verhältnisse wie Größe und Zuschnitte der Räume, Belichtung, Schnitt und Sonnenlage des Grundstücks sowie die Gestaltung des Gartens im Allgemeinen, z.B. treffen weder Zengärten noch Wildwuchs jeden Geschmack gleichermaßen.

#### 2. Sollte ich mein Haus in Augsburg verkaufen und darin wohnen bleiben?

Gerade für Menschen ohne Kinder erscheint es attraktiv, das eigene Haus an einen Käufer zu veräußern, der einem ein lebenslanges Wohnrecht einräumt. Unserer Erfahrung nach, ist es gerade bei Häusern schwer, einen passenden Käufer für diese Konstellation zu finden. Häufig ist es eine Lose-Lose-Situation, denn der Kaufpreis muss deutlich reduziert werden, weil das lebenslange Wohnrecht abgezogen wird. Abhängig von der Lebenserwartung der Wohnrechtsinhaber kann es für den Käufer auch risikoreich werden, sodass er seine Immobilie u.U. nie selbst nutzen kann. Viele Menschen möchten aus moralischen Gründen keine Immobilie mit Wohnrecht kaufen. Denn letztlich muss auf den „rechtzeitigen“ Tod eines Menschen gewettet werden.

#### 3. Sollte ich mein Haus verkaufen oder vermieten?

Manchmal kommt es anders, als man denkt. Das Haus ist gerade fertig gebaut, da steht ein Jobwechsel an.

Ein Angebot, das man nicht ablehnen kann... Da kann es vorkommen, dass die Heimat in Augsburg auf unbestimmte Zeit verlassen werden muss. Ist es nicht ratsam, das Haus erstmal zu vermieten? Je nach Wahrscheinlichkeit einer Rückkehr, kann die Vermietung sinnvoll sein, wenn z.B. aus Gründen der Steuerersparnis, die Spekulationsfrist von zehn Jahren eingehalten werden soll.

In der Vergangenheit haben wir jedoch häufig die Erfahrung gemacht, dass die wenigsten Hauseigentümer nach Jahren in ihre alte Heimat zurückkommen. Häufig haben sie schon längst andernorts Fuß gefasst. Auch die Vermietung eines Hauses ist nicht immer leicht. In der Regel ist ein Verkauf vorzuziehen.

#### 4. Ist es ratsam, vor dem Hausverkauf zu renovieren oder Schönheitsreparaturen durchzuführen?

Nein, es ist ratsam vor dem Hausverkauf zu renovieren. Geschmäcker sind verschieden und vielen Käufern geht es ohnehin um eine neue, persönliche Note des Hauses. Am Ende wird also doppelt renoviert, was nur unnötige Kosten verursacht. Anders sieht es bei Schönheitsreparaturen und dem Gesamteindruck aus.

Wir wissen: der erste Eindruck zählt und ist unumkehrbar. Durch Coaching nehmen wir bei IMMOLICHT Immobilien z.B. den Verkäufer an die Hand, um das Haus für Besichtigungen fit zu machen. Unsere jahrelange Erfahrung mit tausenden Grundrissen im Kopf lässt uns direkt die Vorzüge Ihres Hauses erkennen. So können wir die Phantasie des Käufers anregen.

Ein vollgestelltes Haus sollte reduziert werden, da für den Käufer nur die Aufteilung und nicht das Mobiliar wichtig sind.

Wenn das Haus bereits leer ist, können wir z.B. auch ein Homestaging durchführen, sodass der Interessent mit Beispielmöbeln ein Gefühl für die Raumdimensionen bekommt. Auch eine Grundreinigung bekommen wir durch unser Netzwerk schnell und günstig arrangiert.

#### 5. Ist die Ablöse des Kredits kompliziert?

Sollten noch Grundschulden des Verkäufers im Grundbuch eingetragen sein, kümmert sich der Notar um die Ablöse und informiert die Kreditgeber. Der Verkäufer muss immer seinen Kreditgeber informieren, dass das Haus verkauft wird. Grundschulden können in der Regel nicht übernommen werden, da der Käufer die Immobilie immer lastenfrei erwirbt.

#### 6. Welche Steuern muss ich beim Hausverkauf bezahlen?

Beim Kauf zahlt der Käufer die Grunderwerbssteuer. Dies sind in Bayern aktuell 3,5% vom Kaufpreis. Die Spekulationsfrist liegt in Deutschland bei zehn Jahren. Liegen zwischen Erwerb bzw. Bau Ihres Hauses weniger als zehn Jahre, fällt auf den Gewinn der persönliche Einkommenssteuersatz an (Erlös-Kaufkosten=Gewinn). War das Haus länger in Ihrem Besitz, ist der Verkauf steuerfrei. Würde das Haus abwechselnd vermietet oder selbst bewohnt, gelten weiterführende Sonderbestimmungen.

#### 7. Habe ich gegenüber dem Käufer eine Gewährleistungspflicht für mein verkauftes Haus?

Bei einem Neubau hat der Käufer fünf Jahre Garantie auf die erbrachten Leistungen des Bauträgers. Nur wenn Mängel verschwiegen werden, hat der Käufer auch darüber hinaus einen Gewährleistungsanspruch. Ein guter Makler wird dieses Risiko stets im Auge behalten und zum Wohle aller Beteiligten ein ausführliches Übergabeprotokoll erstellen.

#### 8. Wie lange dauert der Verkauf meines Hauses in Augsburg?

Ein Hausverkauf dauert in der Regel zwischen 4 Wochen und 6 Monaten. Für eine zügige Vermarktung sind Lage, Zustand und natürlich der Preis ausschlaggebend. Da die Nachfrage nach Einfamilienhäusern in der Region Augsburg sehr groß ist, kann aber auch ein renovierungsbedürftiges Haus rasch umgeschlagen werden.

#### 9. Welche Unterlagen sind wichtig?

- Energieausweis
- Grundbuchauszug und Flurkarte
- Baubeschreibung
- Belege über Renovierungen aller Art, z.B. Heizung, Fenster und Dacherneuerungen

Wir können Sie beruhigen: Bei kaum einem Hausverkauf sind die Unterlagen vollständig. Ein guter Immobilienmakler wird sich jedoch um die Neuerstellung bzw. Einholung fehlender Dokumente kümmern. Die Erstellung eines Energieausweises ist beim Immobilienverkauf vorgeschrieben und kann u.U. bis zu 500EUR kosten, ist aber im Rahmen eines Makleralleinauftrags inklusive. Ebenso werden fehlende Grundrisse professionell nachgezeichnet. Atmen Sie durch: Ihr Hausverkauf wird nicht an fehlenden Dokumenten scheitern.

#### 10. Sie überlegen zu verkaufen? Lassen Sie sich gern unverbindlich von uns beraten.

Wir sind ein inhabergeführtes, unabhängiges Maklerbüro mit fast zwei Jahrzehnten Erfahrung auf dem regionalen Immobilienmarkt in Augsburg.

## Wir sind für Sie da!

Das dürfen Sie von uns erwarten: **persönliche Beratung, Engagement und viel Sachverstand.** Unser Team kennt den lokalen Immobilienmarkt und bildet sich regelmäßig weiter, unter anderem in rechtlichen Fragen und im

**Immobilien-Marketing** Dadurch können wir Ihnen stets kompetent weiterhelfen. Legen Sie den Verkauf oder die Vermietung Ihrer Immobilie in **erfahrene Hände**. Wir freuen uns auf Sie und Ihre Immobilie.



**Frank Hegener**  
Verkauf & Vermietung

**E:** info@immolicht.de  
**T:** 0152 / 21586000



**Werner Schmid**  
Verkauf & Vermietung

**E:** info@immolicht.de  
**T:** 0152 / 29899455