

RATGEBER

Energieausweis und Heizung: was Eigentümer wissen müssen

Pflichten beim Verkauf, Fristen bei der Heizung und was das für den Preis bedeutet.

Kaum ein Thema verunsichert Verkäufer so wie das Gebäudeenergiegesetz. Die Pflichten selbst sind überschaubar – die Auswirkungen auf den Preis sind es nicht.

HERAUSGEBER

Eigenraum Immobilien GmbH
Weilheim i. OB

REGION

Weilheim-Schongau
Fünfseenland
Münchner Süden

KONTAKT

+49 881 12 23 0052
fs@eigenraum-immo.de

MEHR DAZU

eigenraum-immo.de
/ratgeber

Der Energieausweis ist Pflicht

Wer eine Immobilie verkauft oder vermietet, braucht einen gültigen Energieausweis. Seine Kennwerte müssen bereits in der Verkaufsanzeige genannt werden: Art des Ausweises, Energiekennwert, wesentlicher Energieträger, Baujahr und Energieeffizienzklasse. Spätestens bei der Besichtigung ist der Ausweis vorzulegen, spätestens mit Vertragsschluss zu übergeben.

Ein Energieausweis ist zehn Jahre gültig. Verstöße sind bußgeldbewehrt – und werden in der Praxis vor allem von Wettbewerbern abgemahnt.

Bedarfs- oder Verbrauchsausweis?

Verbrauchsausweis: beruht auf dem tatsächlichen Verbrauch der letzten drei Jahre. Günstiger, aber stark vom Nutzerverhalten abhängig.

Bedarfsausweis: beruht auf einer technischen Berechnung von Hülle und Anlagentechnik. Aussagekräftiger und für Käufer belastbarer.

Bei Wohngebäuden mit bis zu vier Wohneinheiten, deren Bauantrag vor dem 1. November 1977 gestellt wurde, ist in der Regel ein Bedarfsausweis erforderlich – es sei denn, das Gebäude wurde entsprechend nachgerüstet.

Heizung: die Fristen im Überblick

Ältere Heizkessel unterliegen einer Austauschpflicht: Konstanttemperaturkessel dürfen in der Regel nicht mehr betrieben werden, wenn sie älter als 30 Jahre sind. Ausnahmen bestehen unter anderem für Niedertemperatur- und Brennwertkessel sowie für Eigentümer, die ihr Ein- oder Zweifamilienhaus bereits vor Februar 2002 selbst bewohnt haben.

Wird ein solches Haus verkauft oder vererbt, greift diese Ausnahme für den neuen Eigentümer nicht unbegrenzt weiter: Er muss die Nachrüstpflichten in der Regel innerhalb von zwei Jahren nach dem Eigentumsübergang erfüllen.

Hinzu kommen Pflichten zur Dämmung der obersten Geschossdecke und zur Dämmung zugänglicher Wärmeverteilungsleitungen in unbeheizten Räumen.

Was das für den Preis bedeutet

Energetischer Zustand ist inzwischen ein eigenständiger Preisfaktor. Käufer und finanzierende Banken rechnen absehbare Sanierungskosten in ihr Angebot ein – oft großzügiger, als es die tatsächlichen Kosten rechtfertigen.

Unsere Erfahrung: Der wirksamste Hebel ist nicht die Sanierung vor dem Verkauf, sondern **Transparenz**. Wer belastbare Zahlen zu Zustand und Sanierungskosten vorlegt, nimmt dem Käufer den Sicherheitsabschlag aus der Kalkulation.

Förderung erwähnen – aber richtig

Für Heizungstausch und energetische Maßnahmen bestehen Förderprogramme des Bundes. Die Konditionen ändern sich regelmäßig. Nennen Sie Interessenten deshalb keine konkreten Sätze aus dem Gedächtnis, sondern verweisen Sie auf den aktuellen Stand bei KfW und BAFA. Falsche Förderzusagen im Verkaufsgespräch sind ein vermeidbares Risiko.

Kurz zusammengefasst

- Energieausweis vor der ersten Anzeige besorgen – nicht vor der ersten Besichtigung.
- Pflichtangaben gehören vollständig in jede Anzeige.
- Heizungsalter und Nachrüstpflichten früh prüfen – sie gehen auf den Käufer über.
- Transparenz schlägt Sanierung: belastbare Zahlen statt Sicherheitsabschlag.

Rechtlicher Hinweis. Dieser Ratgeber gibt den Stand zum Zeitpunkt der Erstellung wieder und dient der allgemeinen Information. Er ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung im Einzelfall und begründet kein Mandats- oder Beratungsverhältnis. Maßgeblich sind stets die jeweils geltenden Vorschriften und die Umstände Ihres konkreten Falls. Eine Haftung für Vollständigkeit und Aktualität können wir nicht übernehmen.

Herausgeber: Eigenraum Immobilien GmbH, Karolingerstraße 5, 82362 Weilheim i. OB · Telefon +49 881 12 23 0052 · fs@eigenraum-immo.de · Geschäftsführer: Florian Scheidengraber