



Nicht ohne gültigen Energieausweis

Wieso das Dokument so wichtig ist, erklärt Immopartner-Geschäftsführer Stefan Sagraloff

Bei der Entscheidung für oder gegen eine Immobilie spielen für viele Kauf- und Mietinteressenten nicht nur Faktoren wie die Optik, die Größe und die Raumaufteilung eine wichtige Rolle. Sondern sie möchten auch wissen, welche Endenergiekosten ein Kauf oder eine Anmietung nach sich ziehen würde. Die Höhe der Endenergiekosten lässt sich anhand des Energieausweises ableiten. "Kauf- oder Mietinteressenten sollten sich deshalb frühzeitig einen gültigen Energieausweis zeigen lassen", meint Stefan Sagraloff, Geschäftsführer von Immopartner aus Nürnberg, "denn das hilft ihnen bei der Kaufentscheidung".

Im Energieausweis wird angezeigt, welche Energieeffizienzklasse für eine Immobilie gilt. Die Energieeffizienzklassen werden mit Buchstaben gekennzeichnet - von A+ bis H. Die Energieeffizienzklasse A+ gilt als die beste - bei dieser wird am wenigstens Endenergie verbraucht. Man findet sie unter anderem bei Passivhäusern mit einer guten Wärmedämmung wieder. Am meisten Energie wird verbraucht, wenn die Energieeffizienzklasse H auf dem Energieausweis angezeigt wird. Diese Energieeffizienzklasse gilt in der Regel für ältere Häuser, die noch nicht energetisch modernisiert worden sind.

Geht man davon aus, dass für die Energieeffizienzklasse A+ jährliche Endenergiekosten von zwei Euro pro Quadratmeter Wohnfläche anfallen und für die Energieeffizienzklasse H 25 Euro, macht das bei einer Wohnfläche von 100 Quadratmetern einen extremen Unterschied aus: Während man für ein Immobilie mit einem A+-Standard jährliche Endenergiekosten von 200 Euro hat, belaufen sich diese bei einem H-Standard auf 2.500 Euro.

"Vor diesem Hintergrund ist es auch für Eigentümer oder Verkäufer interessant, einen Blick auf den Energieausweis zu werfen", findet Stefan Sagraloff, "hieran können sie nämlich erkennen, wo im Bereich Heizung und Warmwasser noch Einsparpotential durch energetische Modernisierungs- und Sanierungsmaßnahmen steckt". Das führe dazu, dass Eigentümer über die Jahre gesehen sparen und Verkäufer ihre Immobilie zu einem höheren Preis veräußern können, wenn sie vorab eine energetische Sanierung durchgeführt haben. Zudem wird die Umwelt durch solche Maßnahmen geschont, denn zur Wärmeerzeugung muss letztendlich weniger Energie eingesetzt werden.

Für Verkäufer ist der Energieausweis aber nicht nur vor diesen Hintergründen interessant, sondern seit dem 1. Mai 2014 sogar verpflichtend. Können sie diesen nicht vorlegen, drohen ihnen hohe Geldstrafen. Prüfen sollten Verkäufer auch, ob der Energieausweis noch gültig ist. Denn er muss alle zehn Jahre erneuert werden.

Beim Energieausweises kommt es aber nicht nur auf das Vorhandensein sowie auf die Gültigkeit an, sondern auch auf die richtige Variante: Man unterscheidet nach Energieverbrauchs- und Energiebedarfsausweis. Welche dieser Varianten benötigt wird, kommt auf mehrere Faktoren an, mit denen sich die Immopartner-Mitarbeiter bestens auskennen.

Für Verkäufer, die einen Verkaufsauftrag mit Immopartner abschließen, ist die Erstellung eines solchen Ausweises kostenlos. Vermieter, die Immopartner mit dem Mietmanagement beauftragen, erhalten die Erstellung eines Verbrauchsausweises gratis. Für andere Interessierte fallen für die Erstellung eines Verbrauchsausweises 119 Euro an und für die eines Bedarfsausweises 169 Euro.

Weitere Informationen zum Energieausweis sowie zu Immobilienfachwirt Stellenangebote Nürnberg , Immobilienkauffrau/-mann Stellenangebote Nürnberg , Spekulationssteuer Immobilien finden Interessierte auf <https://www.immopartner.de>

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Maren Tönisen
Josefstraße 10
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e.K.

Herr Stefan Sagraloff
Färberstr. 5
90402 Nürnberg

<https://immopartner.de>
info@immopartner.de

IMMOPARTNER hat sich seit der Gründung im Jahr 2003 als Immobilienmakler in Nürnberg mit Sitz im Herzen der Altstadt bei seinen Kunden und Geschäftspartnern einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Durch seine kompetente Beratungsleistung und die fundierte Marktkenntnis gehört das Familienunternehmen, das von Geschäftsführer Stefan Sagraloff geleitet wird, zu den führenden Maklern für Wohn- und Gewerbeimmobilien in der Region Nürnberg, Fürth und Erlangen. Bei der Maklertätigkeit legt das junge und dynamische Unternehmen besonderen Wert auf hohes Sorgfaltsbewusstsein und den regionalen Fokus. Das Leistungsportfolio reicht von der realistischen Marktwertermittlung über die intensive, persönliche Beratung, die professionelle Vermarktungs- und Vertriebsleistung bis hin zur erfolgreichen Objektübergabe.