

Stiftung
Warentest

Finanztest



Das **Immobilien-Set**
2., aktualisierte Auflage



Das **Immobilien- Set**

Bedarfsanalyse
Besichtigungsscheckliste
Finanzierungsplan
Kaufvertragsprüfung

**Mit
Checklisten
zum Aus-
drucken**

Das Immobilien- Set

Bedarfsanalyse

Besichtigungscheckliste

Finanzierungsplan

Kaufvertragsprüfung



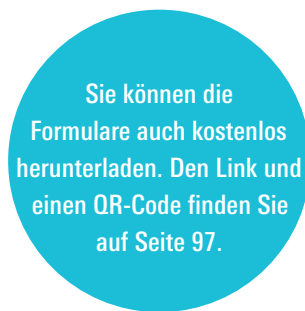
Roland Stimpel

Inhalt

- 5 Kurzratgeber**
 - 6 Antworten auf die 10 wichtigsten Fragen
- 11 Suchen und finden**
 - 12 Selbstanalyse: Die Suche beginnt daheim
 - 15 Das können Sie sich leisten
 - 19 Suche: Die richtige Strategie
 - 25 Besondere Immobilien, spezielle Situationen
 - 28 Immobilienkauf vom Bauträger
- 31 Prüfen und besichtigen**
 - 32 Erst auswählen – dann besichtigen
 - 38 Das Objekt: Prüfen vor Ort
 - 48 Mieter im Objekt: Den Frieden bewahren
 - 50 Verhandeln auf heißen Märkten
 - 56 Grundbuch: Inhalt und Bedeutung
- 59 Finanzieren**
 - 60 Der Weg zum besten Kredit
 - 68 Der Kreditvertrag: Verhandeln und prüfen
 - 72 Versicherungen: Oft nötig, manchmal teuer
- 75 Kaufen**
 - 76 Der Notar: Vom Vorgespräch bis zum Kauf
 - 78 Kaufvertrag: Wichtig zu prüfen
 - 84 Maklerprovision: Regeln und Ausnahmen
 - 87 Schlüssel-Ereignisse: Übergabe oder Abnahme
- 90 Service**
 - 91 Glossar
 - 93 Register
 - 95 Impressum

97 **Formulare**

- 99** Bedarfsanalyse
- 101** Budget-Ermittlung
- 103** Mögliche Höhe der Kreditrate
- 105** Makler-Suchauftrag
- 107** Exposé prüfen
- 111** Umgebungsanalyse
- 115** Verkehrskosten am künftigen Standort
- 117** Besichtigung
- 127** Prüfpunkte für die Eigentumswohnung
- 129** Mietrendite errechnen
- 131** Kaufnebenkosten
- 133** Finanzbedarf – finaler Check
- 137** Unterlagen für das Kreditgespräch
- 139** Bankenvergleich: Wichtige Elemente des Kreditangebots
- 141** Übergabe



Sie können die
Formulare auch kostenlos
herunterladen. Den Link und
einen QR-Code finden Sie
auf Seite 97.

Kurzratgeber

Wenn Sie eine Immobilie kaufen möchten, wird das vielleicht die bisher größte Investition Ihres Lebens sein. Auf dem Weg dorthin müssen Sie sich mit Themen beschäftigen, die Ihnen womöglich völlig fremd sind – mit Auflassungsvormerkungen, Tilgungsplänen oder Nebenabreden. Gut informiert in Besichtigungstermine oder in Kreditverhandlungen zu gehen, kann Ihnen eine Menge Geld und Nerven sparen. Vorab finden Sie in diesem Kapitel zehn wichtige und aktuelle Fragen zum Thema Immobilienkauf.

Antworten auf die 10 wichtigsten Fragen

Beim Suchen und Prüfen einer Immobilie, beim Finanzieren und Kaufen tauchen immer wieder die gleichen Fragen auf. Einige beantworten wir auf diesen Seiten kompakt. Genaue Erläuterungen und Hintergründe finden Sie in den folgenden Kapiteln.

Frage 1

Wie stelle ich fest, ob ein verlangter Preis überteuert ist?

In vielen Regionen sind Wohnungen und Häuser teurer als vor zehn Jahren. Die Preise können zwar auch wieder sinken, darauf sollte man sich aber in den kommenden Jahren – vor allem in den begehrten Ballungsgebieten – nicht verlassen. Um herauszufinden, ob die Immobilie überteuert ist, gibt es zwei Perspektiven. Erstens der Blick auf den Markt: Über Vergleiche und das Studium von Marktberichten, Preisspiegeln oder Gutachterberichte können Sie sich dem realistischen Preis annähern (siehe „Markt und Preisniveau kennen“, Seite 19). Die

zweite Sicht ist die aus Ihren persönlichen und finanziellen Möglichkeiten heraus: Sie sollten Ihr Eigenkapital und Ihr monatlich verfügbares Budget ermitteln und daraus Ihr persönliches Limit ableiten (siehe „Das können Sie sich leisten“, Seite 15). Liegt der Preis, der verlangt wird über Ihren Möglichkeiten, und es ist kein Verhandeln möglich, schließt das den Kauf schnell aus. Ebenso wichtig wie der Kaufpreis ist die Frage: Wie viel kostet Sie die Immobilie jeden Monat – auch im Verhältnis zur Miete eines gleichwertigen Objekts?

Frage 2

Kommt auch ein vermietetes Objekt für mich infrage?

Wenn Sie die Immobilie zur Geldanlage kaufen und das Verhältnis von Preis, laufenden Kosten und Mietertrag stimmt: allemal. Sie sollten sich aber die Frage stellen, ob Sie Vermieter sein wollen. Als solcher tragen Sie einige Verantwortung für die Bewohner und müssen oft zwischen Ihren sozialen Neigungen und wirtschaftlichen Interessen ent-

scheiden. Wenn Sie selbst in ein derzeit vermietetes Objekt einziehen wollen und die Mieter auszugsbereit sind, kommt diese Immobilie ebenfalls infrage (siehe „Mieter im Objekt“, Seite 48). Wenn Sie aber Mieter hinausklagen müssten: Überlegen Sie, ob Sie sich selbst und den Mietern den Ärger und die rechtlichen Risiken antun wollen.

Frage 3

Was bekomme ich von Bauträgern – und was nicht?

Bauträger bieten ein Paket von Grundstück und zu bauendem Haus zum Festpreis und zum Teil nach staatlich festgesetzten Regeln an (siehe „Immobilienkauf vom Bauträger“, Seite 28). Doch erfüllen sie individuelle Vorstellungen oft gar nicht oder nur als sogenannte Sonderwünsche, die den ursprünglichen Preis schnell in die Höhe treiben können. Viele Angebote von Bauträgern

haben zudem Lücken, die Sie später auf eigene Kosten ausfüllen müssen. Daher prüfen Sie die Baubeschreibung und lassen Sie den Bauträgervertrag von einem Fachanwalt durchsehen (siehe „Baubeschreibung“, Seite 45). Wenn es dann an das Bauen geht, engagieren Sie einen Experten, der regelmäßig auf die Baustelle geht und wichtige Arbeiten für Sie begutachtet.

Frage 4

Wie wichtig und hilfreich ist der Makler?

Wenn Sie nicht selbst suchen können oder wollen, etwa, weil Sie weiter entfernt vom Kaufort wohnen, lohnt sich eventuell der Auftrag an einen Makler, der bei Erfolg eine Provision erhält. Sie sollten über eigene Recherchen seine Qualität überprüfen. Kommen Sie auf anderen Wegen an Immobilien und ihre Anbieter, können Sie sich den Makler sparen. Er verdient am Verkauf, nicht an Ihrer Beratung. Bei dem Erstkontakt ist einiges zu beachten, damit Sie nicht Gefahr

laufen, einen Makler versehentlich zu beauftragen. Auch sollten Sie im Blick behalten, ob Ihnen der Makler Objekte anbietet, die Sie schon kennen – sonst kann schnell eine doppelte Provision zu zahlen sein (siehe „Makler-Aufträge“, Seite 23). Auch wenn Sie keinen Makler engagieren wollen, erfahren Sie oft nur über ihn Details zum Objekt und den Verkäufer. Dann ist Provision fällig – aber nicht immer (siehe „Maklerprovision“, Seite 84).

Frage 5

Wie erhöhe ich meine Chancen, wenn es viele Interessenten gibt?

Erstens durch Tempo: Werden Sie sofort aktiv, wenn ein Angebot interessant ist – und halten Sie Eigenkapital-Nachweise bereit. Bereiten Sie sich für die Gespräche und Verhandlungen bei den Banken mit allen nötigen Unterlagen vor (siehe „Unterlagen für das Kreditgespräch“, Seite 69). Denn bei heiß begehrten Objekten bekommt oft derjenige den Zuschlag, der die Finanzierung in sicheren Tüchern hat. Zweitens durch Verbindlichkeit bei der Besichtigung: Zeigen Sie

ihre positive Einstellung, wenn die Immobilie für Sie infrage kommt. Drittens, indem Sie sich mit dem Ansprechen heikler Punkte und mit genauen Prüfungen zurückhalten, bis Sie in der engeren Wahl sind. Macht der Anbieter Druck, aber wollen Sie sich noch etwas Zeit verschaffen, sprechen Sie mit ihm einen möglichst späten Notartermin ab. In der Zeit davor können Sie Ihre Prüfungen erledigen. Absagen können Sie notfalls immer noch.

Frage 6

Wie stelle ich sicher, dass ich kein Objekt mit verborgenen Schäden kaufe?

Wenn Ihnen offen zutage liegende Schäden ins Auge springen, weckt das den Verdacht auf weitere, oft verborgene. Bei einem solchen Verdacht sollten Sie einen Experten hinzuziehen. Ist der Anbieter nicht zu einer Tiefenanalyse bereit, lassen Sie sich auf keinen Fall zu einem Kauf drängen. Denn in der Regel legt der spätere Kaufvertrag fest, dass eine Immobilie gekauft wird „wie ge-

sehen“. Das heißt: Mängel, die Sie als Käufer erkannt haben oder hätten erkennen können, fallen dann Ihnen zu Lasten. Nur für Mängel, die Ihnen der Verkäufer arglistig verschwiegen hat, muss er dann aufkommen. Bei Neubauten vom Bauträger ist die Abnahme das entscheidende Ereignis. Hier haben Sie bei später entdeckten Schäden bessere Karten als bei einem Neubau.

Frage 7

Wann kläre ich die Finanzierung meiner Immobilie?

Sie können jederzeit mit Banken oder Kreditvermittlern Kontakt aufnehmen, Vermögen und Einkommen schildern und ein erstes Echo über Ihr Kreditpotenzial erhalten. Das kann sich bei einem Bieterverfahren (siehe auch „Bieterverfahren“, Seite 54) oder auch bei einer Zwangsversteigerung (siehe „Zwangsversteigerung“, Seite 26) durchaus positiv auswirken und Ihnen Sicherheit geben. Richtig verhandeln können Sie mit den Banken und Kreditgebern aber erst, wenn Sie ein konkretes Kaufangebot haben. Erst

dann wissen Sie, wie hoch der Kaufpreis wirklich ist und was an Kosten noch hinzukommt: Je nach Bundesland können das bis zu acht Prozent an Steuern und Gebühren sei, dazu bis über sieben Prozent für den Makler. Einkalkulieren müssen Sie auch eine Phase mit gleichzeitigen Zahlungen für die Miete der alten Wohnung und den Kredit der neuen, außerdem die Kosten für Umzug, Renovierung und Möbel, und nicht zuletzt, bei Gebrauchtimmobilien, Reparaturen und Modernisierung.

Frage 8

Was ist das Wichtigste beim Kredit?

Grundlage der Verhandlungen ist die Kredithöhe. Diese sollte möglichst nicht mehr als 80 Prozent des Kaufpreises ausmachen. Zudem sollten Sie wissen, wie hoch Ihr Eigenkapital ist und welche Kreditrate Sie sich monatlich leisten können (siehe „Das können Sie sich leisten“, Seite 15). Neben der Zinshöhe zählen die Dauer der Zinsbindung, Ihr Spielraum bei der Tilgung und Ihre Belas-

tung durch sie, die Kosten für eine späte und ratenweise Auszahlung und mehr. Ermitteln Sie zunächst Ihre eigenen Prioritäten und suchen Sie den möglichst maßgeschneiderten Kredit dafür. Prüfen Sie, ob ein Bausparvertrag zuteilungsreif und sein Darlehenszins niedrig ist, ob Sie ein Riester-Vertrag nutzen können oder andere staatliche Förderungen für Sie infrage kommen.

Frage 9

Was macht der Notar, und wie finde ich den richtigen?

Der Notar soll die neutrale Instanz beim Kauf einer Immobilie darstellen. Seine Aufgabe ist es, durch das gesamte Kaufgeschäft zu führen. Er setzt den Kaufvertrag auf und beglaubigt ihn nach Verlesung in Anwesenheit aller Vertragspartner und wenn keine Änderungswünsche mehr angebracht werden. Dabei muss er unparteiisch alle rechtlichen Fragen beantworten. Danach beginnt aber erst die eigentliche Arbeit für den Notar: Er

kümmert sich etwa um die Auflassungsvormerkung im Grundbuch und die dafür nötigen Unterlagen, schickt eine Kopie des Kaufvertrags an das Finanzamt, fordert zur Zahlung des Kaufpreises auf usw. (siehe „Der Notar“, Seite 76). Der Notar sollte nicht erkennbar eng mit dem Verkäufer oder Käufer verbandelt sein. Haben Sie Zweifel, dass er neutral ist, lassen Sie den Vertrag von einem zweiten Notar prüfen.

Frage 10

Was sollte auf jeden Fall im Kaufvertrag stehen und was nicht?

Das Objekt sollte genau und richtig bezeichnet sein und der Kaufpreis wird erst an den Verkäufer ausgezahlt, wenn für Sie eine Auflassungsvormerkung im Grundbuch steht (siehe „Kaufvertrag“, Seite 78). Wichtig sind auch der Übergabezeitpunkt, in der Regel mit der Löschung von Verkäufer-Grundschulden oder, beim Erwerb vom Bauträger, die Verbindung mit dem Hausbau. Im Kauf-

vertrag sollten auch etwaige Nebenabreden stehen, wie etwa die Übernahme einer Küche oder anderer Möbel. Nicht im Kaufvertrag sollten hingegen der Makler mit seinem Provisionsanspruch stehen, ferner eine Bemerkung des Notars, er habe das Grundbuch nicht eingesehen, oder die Behauptung von Mängelfreiheit oder die Freistellung des Verkäufers von allen Mängeln.

Suchen und finden

Der Weg zu Ihrer künftigen Immobilie verlangt eine klare Strategie. Am Anfang sollten Sie Ihre eigenen Bedürfnisse und Wünsche analysieren und sich an den regionalen Markt herantasten. Das bedeutet Preise, Trends und Angebote zu studieren. Ebenso wichtig ist es, Ihre finanziellen Möglichkeiten zu ermitteln, denn Eigenkapital und monatliches Budget setzen Grenzen für den Kaufpreis. Bei der anschließenden Suche nach einem Haus oder einer Wohnung kann es sich lohnen, die üblichen Wege zu verlassen.

Selbstanalyse: Die Suche beginnt daheim

Am Anfang der Suche sollten Sie sich fragen: Wie viel Wohnraum brauchen Sie? Und welchen Bedürfnissen von heute und morgen soll Ihr künftiges Heim genügen?

Lieber kaufen oder bauen?

Bevor Sie in Immobilienportalen nach geeigneten Objekten fahnden oder die Showrooms der Bauträger besuchen, haben Sie in der Regel schon für sich geklärt, ob Sie lieber in ein fertig gebautes oder geplantes Haus oder eine Wohnung ziehen oder nach Ihren Wünschen eine Immobilie entwerfen und bauen lassen wollen.

Fertig gebaut – und trotzdem veränderbar

Dieses Set beschäftigt sich mit Häusern und Wohnungen, die Sie fertig gebaut oder vom Bauträger fertig geplant vorfinden. Wir wollen Sie dabei unterstützen, sie zu finden, ihre Brauchbarkeit und ihren technischen Zustand zu beurteilen, Sanierungsbedarf zu erkennen und schlummernde Potenziale zu wecken. Nicht Thema dieses Sets sind Häuser, die Sie auf freien Grundstücken selbst planen und realisieren – mithilfe eines Architekten oder einer Firma, die Ihnen Fertig- oder Typenhäuser bietet. Hier begleitet Sie „Das Bauherren-Handbuch“ der Stiftung Warentest durch alle Phasen von der ersten Idee bis zum Einzug und zum Bewohnen.

„Fertig gebaut“ oder „fertig geplant“ bedeutet nicht, dass Sie das Haus oder die Wohnung nehmen und bewohnen müssen, wie sie sind. Vor allem im Inneren gibt es oft großes Veränderungspotenzial: Wände können gezogen oder entfernt, Türen und sogar Decken durchgebrochen werden, wenn Sie zwei Etagen verbinden oder einen besonders hohen Raum gewinnen wollen. Auch technisch kann ein Großteil der älteren Häu-

ser auf den Standard brandneuer gebracht werden. Manchmal kostet das aber mehr als der durchdachte Bau eines neuen Hauses, lohnt also nur bei einem Liebhaberstück.

Bestandsimmobilie: Oft Sanierungsbedarf

Hohe Decken, Stuck, Dielenböden oder Panoramafenster – im besten Fall zeigen Häuser schon im leeren Zustand Charme. Künftige Immobilienbesitzer sehen außerdem sofort, was sie später bekommen. Ein möglicher Vorteil beim Kauf einer gebrauchten Immobilie: Manchmal ist ein sofortiger Einzug möglich. Wenn das der Fall ist, gibt es keine Planungs- und Bauphase und damit nur eine kurze Phase der Doppelbelastung durch Miete und Kreditraten. Viele alte Gebäude haben jedoch einen hohen Sanierungsbedarf. Stromleitungen, Heizungsanlage und Dach sind oft verschlissen und technisch nicht auf dem neusten Stand.

Häuser aus den unterschiedlichen Bau-epochen bringen für ihre Bewohner unterschiedliche Herausforderungen. Bei denkmalgeschützten Gebäuden müssen Sie auch geringfügige Änderungen vom Amt genehmigen lassen. In den 60er- und 70er-Jahren wurden Asbest und andere Materialien verbaut, von denen man heute weiß, dass sie gesundheitsschädlich sind (siehe „Besichtigen und prüfen“, ab Seite 31).

Raumbedarf: Zimmer, nicht Quadratmeter!

Essenziell, aber nicht ganz einfach ist die Schätzung Ihres künftigen Raumbedarfs. Gesamtfläche und Zimmerzahl sind die gängigen Maßstäbe. Allerdings sagt die Quadratmeterzahl einer Immobilie oft wenig darüber aus, ob die Räume für die Bedürfnisse der künftigen Bewohner passen. Eine intelligent geschnittene kleine Wohnung kann mehr Lebensqualität und Entfaltungsmöglichkeiten bieten als eine doppelt so große mit Durchgangszimmern oder Flächen ohne Tageslicht.

Auch für einzelne Zimmer gilt: Nicht die Größe allein entscheidet über die Nutzungsmöglichkeit, sondern die Grundform des Raumes, die Position und Größe von Türen, Fenstern und Heizkörpern sowie der Lichteinfall. All dies können Sie am besten vor Ort überprüfen. Vor Ihrer Suche sollten Sie sich deshalb nicht zu sehr auf das Flächenmaß für die Wohnung oder das Haus fixieren.

Eine viel verlässlichere Größe ist die Anzahl der Zimmer. Sie kennen Ihre Haushaltsgröße und wissen, ob sie sich voraussichtlich ändert – ob kleine Kinder kommen oder große gehen, ob Sie ein Extrazimmer für Gäste, Ihre Eltern oder später für Untermieter erwägen, die Ihre Rente aufbessern. Ein Homeoffice kann notwendig sein, ein eigener Hobbyraum kann glücklich machen.

Umgebung und Verkehr: Kompromisse gefordert

Das ideale Umfeld einer Immobilie erlaubt einerseits ein von Dritten unabhängiges und unbeschwertes Leben. Es bietet andererseits all das, was man von anderen Menschen will und braucht. Da es aber die Ein-

AUSFÜLLHINWEIS



Bedarfsanalyse

Ihren Bedarf an Wohn- und Nutzräumen können Sie auf dem Arbeitsblatt auf Seite 99 errechnen. Auch hier geht es um Räume – nicht um Quadratmeter. Natürlich ist auch die Raumprognose nicht für alle Zeit verlässlich. Fixieren Sie sich nicht ganz auf eine Zimmerzahl, sondern prüfen Sie dann bei Immobilien mit einem Raum weniger, ob sich ein Zimmer teilen oder für mehrere Zwecke nutzen lässt.

siedlerhütte am Rathausmarkt nicht gibt, müssen Sie Ihren Kompromiss-Korridor definieren: Wie viel Distanz und Ruhe vor Dritten brauchen Sie? Welche Angebote möchten Sie in der Nähe vorfinden? Die Antwort weist den Weg in die Innenstadt, an den Stadtrand oder in stille Dörfer.

Sie müssen weder auf den Trubel der Großstadt noch auf Naturerlebnisse verzichten – wenn Sie bereit sind, viel unterwegs zu sein. Das kostet Geld (siehe „Verkehrskosten am zukünftigen Standort berechnen“, Seite 39): In einigen Situationen sind mehrere Autos nötig, viel Sprit oder teure Pendlertickets. Dazu kommen viele Stunden auf den Straßen, im Nah- und Fernverkehr. Überlegen Sie, welchen Aufwand Sie in Kauf nehmen wollen. Der Preis für den Wechsel zwischen Stadt- und Landleben kann hoch sein.

Zeitperspektiven und Flexibilität

Manche Käufer suchen Immobilien für begrenzte Zeit. Das kann die Stadtwohnung zu zweit für die zehn Jahre bis zur Rente sein oder ein Haus mit Garten, bis die Kinder

flügge sind. Raum- und Lagewünsche lassen sich klar bestimmen, auch wenn am Horizont schon der Verkauf steht.

Andere wollen ein Heim für lange Zeit, das für viele verschiedene Lebenslagen taugt. Je länger es passen soll, desto wichtiger sollte seine Flexibilität sein. Anpassungsfähig sind Häuser und Wohnungen mit mittelgroßen, vielfältig nutzbaren Räumen. Ideal sind Immobilien, die wachsen oder schrumpfen können – wo sich Räume teilen oder zusammenlegen lassen, wo man bei Bedarf eine kleine Wohnung abtrennen, ans Haus anbauen oder das Dach ausbauen kann.

Ein wichtiges Erfolgskriterium für Vermietung oder Weiterverkauf ist, ob die Immobilie auch für andere Nutzer attraktiv ist. Guter Durchschnitt hat dabei mehr Chancen als Extravaganz.

Haus mit Garten oder Eigentumswohnung?

In Haus und Garten aktiv zu sein, kann erfüllen – es verlangt aber stets Zeit, Geld und Energie. Wer umgekehrt die Pflege von Haus und Garten anderen überlässt, gewinnt Unabhängigkeit, schränkt aber seine Gestaltungsfreiheit ein. Das einsame Haus inmitten von Privatland und das Appartement im Hochhaus stehen für entgegengesetzte Lebensentwürfe von Immobilienbesitzern.

In Ihrem eigenen Haus können Sie viel selbst gestalten – Sie sind aber auch für vieles allein verantwortlich. Im Appartement werden Ihnen viele Arbeiten abgenommen, dafür sind Sie eingeschränkt: Die Gemeinschaft kommt vielleicht für die Reparatur

Ihres Balkongeländers auf, verbietet aber Balkon-Markisen.

Ein Kompromiss könnte ein Reihenhaus mit eigenem Garten sein. Kleine, kompakte Gärten sind nicht nur kostengünstiger, sondern auch leichter zu pflegen als große. Und besonders bei frei stehenden Häusern täuscht die Größe des Gesamtgrundstücks oft darüber hinweg, dass nur der hintere Teil als Garten nutzbar ist, da Vorgarten und Seitenflächen oft nur schmal und von draußen einsehbar sind – aber in ihrer Summe viele teure Quadratmeter beanspruchen können.

Wollen Sie Vermieter sein?

Eventuell kaufen Sie ein vermietetes Objekt – als Geldanlage oder weil Sie jetzt oder später selbst einziehen wollen. Bevor Sie eine vermietete Immobilie kaufen, sollten Sie prüfen, ob für Sie Folgendes gilt:

- Die Geldanlage ist langfristig; es geht um stetige Erträge und nicht um schnellen Gewinn. Ihr anfangs investiertes Eigenkapital brauchen Sie für viele Jahre nicht.
- Sie tragen gern Verantwortung für Haus oder Wohnung und respektieren die Menschen darin.
- Kaufmännisches Denken und Handeln ist Ihnen nicht völlig fremd. Im Rahmen von Gesetz und Anstand denken Sie auch an Ihren eigenen Ertrag und Ihre Kosten.
- Auch wenn Sie das Alltagsgeschäft einem Verwalter überlassen, sind Sie zu gelegentlichem Engagement bereit: Teilnahme an Eigentümerversammlungen, Besuche bei den Mietern, Auftragsvergabe an Handwerker.