

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

Besichtigungsscheckliste

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 unter:  
[www.test.de/  
immobilienset](http://www.test.de/immobilienset)



# 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 Gebrauchtimmobilen, 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 zuteilungsfähig 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.