

Leitfaden

10 Kriterien zum Kauf einer existierenden Eigentumswohnung zur Vermietung als Kapitalanlage

1. Kaufpreis

Ob der Kauf einer Wohnung empfehlenswert ist, hängt zunächst natürlich vom Kaufpreis ab. Dabei müssen Sie alle Kosten zusammen zählen:

Der im Vertrag genannte Kaufpreis. Er setzt sich in der Regel zusammen aus dem Betrag, der an den Verkäufer geht plus dem Betrag, der zur Ablösung von Grundpfandrechten (Hypotheken, Grundschulden) an eine Bank gezahlt wird, nachfolgend Kaufpreis genannt).

- Die Grunderwerbssteuer (bis 1.4.2012 in Berlin 4,5%, danach voraussichtlich 5% des Kaufpreises).
- Das Maklerhonorar in Höhe von bis zu 7,14% inkl. MwSt. (Maklerhonorar ist verhandelbar)
- Notargebühren und Grundbuchkosten, als Faustformel: 2 % des Kaufpreises. Genaue Berechnung: [Notar & Grundbuchkosten](#) ☞
- Ggf. Kosten für eine Teilungserklärung, die es immer geben muss. Manchmal fehlt sie oder sie ist nicht vollständig. Dann entstehen Kosten. (Teilungserklärung mit allen Nachträgen unbedingt prüfen, ggf. Fachmann hinzuziehen.)
- Ggf. Finanzierungsvermittlung: Fragen Sie unbedingt, wie hoch die Provision für den Vertrieb ist. Als Anhaltspunkt sollten Sie bedenken, dass bei einer Lebens- oder Rentenversicherung ca. 4% der gesamten zu zahlenden Versicherungsbeiträge als Provision fällig werden.
- Kautionen, die Sie Ihrer Mietpartei später zurückzahlen müssen, wenn Sie diese nicht vom Verkäufer bei Übergabe übergeben oder überwiesen bekommen.

Qualität der Wohnung und der gesamten Immobilie

Sehr wichtig: Nicht nur die Wohnung selbst kann Mängel haben, deren Beseitigung Geld kosten wird, sondern auch das ganze Haus kann Mängel am Dach, im Keller, beim Aufzug oder den Außenanlagen besitzen, die Sie als neuer Eigentümer einer Wohnung anteilig mit übernehmen müssen. Das erfahren Sie am besten auf folgenden Wegen:

- Schauen Sie sich die Wohnung und das ganze Haus, insbesondere auch Dach (achten Sie auf Holzbock) und Keller unbedingt selbst an und nehmen Sie zur Besichtigung am besten eine Person Ihres Vertrauens mit. „Vier Augen sehen mehr als zwei“ und im Zweifel haben Sie einen Zeugen dabei.
- Machen Sie eine zweite Besichtigung mit einem Fachmann Ihres Vertrauens.
- Lassen Sie sich die Protokolle aller Eigentümerversammlungen zeigen, mindestens der letzten drei Jahre. Oft finden sich dort Informationen über

anstehende Reparaturen oder Investitionen. Seien Sie vorsichtig, wenn es im Haus unter den Miteigentümern in der Vergangenheit viel Streit gegeben haben sollte.

- Lassen Sie sich nachweisen, wie hoch die in der Eigentümergemeinschaft bereits angesammelte Instandhaltungsrücklage ist. Sind nur einige tausend Euro vorhanden (oder weniger), müssen Sie im Fall einer unvorhergesehenen Reparatur mit einer Sonderumlage rechnen. Wenn jedoch bereits mehr als z.B. zwanzigtausend Euro angespart wurden, sind Sie besser geschützt.
- Sprechen Sie mit der Hausverwaltung (ist diese unabhängig vom Verkäufer?) und dem Hausmeister, am besten ohne einen Vertreter des Verkäufers oder Maklers.
- Gehen Sie zu den Nachbarn und fragen Sie.
- Reden Sie mit den Eigentümern der anderen Wohnungen im Haus.
- Lassen Sie sich alle Zusagen zu diesem Thema schriftlich im Kaufvertrag bestätigen. Alle mündlichen Zusagen sind schwer zu beweisen.
- Erkunden Sie die Umgebung der Wohnung. Gehen Sie zu Fuß (nicht mit dem Auto) mehrmals zu verschiedenen Tages-, Nacht- und Wochenzeiten in der unmittelbaren Umgebung der Wohnung spazieren. Wie ist die Atmosphäre? Was für Gaststätten und Läden gibt es? Würden Sie sich als Mieter dort wohl fühlen?
- Vergleichen Sie den Ihnen genannten Kaufpreis mit den Preisen für ähnliche Angebote.

Die größte Sicherheit erlangen Sie, wenn Sie viele Angebote geprüft haben und sich viele Wohnungen angeschaut haben. Prüfen Sie auch die einschlägigen Internetportale, studieren Sie die Angebote in den Zeitungen und lassen Sie sich die Marktberichte der Immobilienverbände (z.B. kostenlos vom Immobilienverband Deutschland (IVD) Berlin-Brandenburg) zuschicken. **NEHMEN SIE SICH ZEIT!** Lassen Sie sich unter keinen Umständen zu einem schnellen Kauf drängen (nach dem Motto, es gebe noch einen anderen Käufer usw.). Nur wenn Sie eine ausreichende Marktübersicht haben, können Sie ein gutes Angebot erkennen und dann vielleicht auch einmal schnell zugreifen. Aber als Anfänger glauben Sie niemandem, der Ihnen einreden will, das sei ein besonders günstiges Angebot und Sie müssten schnell handeln.

Nun können Sie in etwa beziffern, wie hoch der Gesamtkaufpreis sein wird. Rechnen Sie im Zweifel einen Puffer für Ungewisses ein.

2. Mieteinnahmen

Die Mieteinnahmen bestimmen den Erfolg Ihrer Wohnungsanschaffung, nicht die Steuervorteile (dazu unten in Punkt Steuervorteile). Ermitteln Sie wie hoch die Nettokaltmiete (nicht die Gesamtmiete) heute tatsächlich ist und ob Sie diese auch langfristig sicher bekommen werden:

- Lassen Sie sich den bestehenden Mietvertrag in Kopie aushändigen. Ebenso eventuelle spätere Mieterhöhungsvereinbarungen.
- Lassen Sie sich anhand von Kontoauszügen beweisen, dass die behauptete Miete auch tatsächlich gezahlt wird. Räumungsklagen bei nicht gezahlter Miete dauern sehr lange und sind teuer.

- Lassen Sie sich die Mieterakte zeigen und prüfen Sie, ob es in der Vergangenheit Korrespondenz über Mängel, Mietminderungen, usw. gegeben hat. Insbesondere wenn es in der Vergangenheit Streit mit dem Mieter gab, vertrauen Sie keinen Aussagen wie: der Mieter ziehe bald aus.
- Fragen Sie Nachbarn und Hausverwaltung, wie viele Mieterwechsel es gab.
- Erkundigen Sie sich nach Mietminderungen im Haus in den letzten Jahren und den Gründen dafür.
- Sprechen Sie insbesondere mit dem derzeitigen Mieter in Ihrer Wohnung. Er bzw. sie sind in Zukunft Ihr wichtigster Kunde.
- Schauen Sie in den Mietspiegel und vergleichen Sie die dort genannten Mieten mit denen der Ihnen angebotenen Wohnung: [Mietspiegel](#) ☞
- Ist die Wohnung nicht vermietet, überprüfen Sie den Leerstand im Haus und in den angrenzenden Häusern. Kümmert sich jemand Erfahrenes um die Neuvermietung? Geben Sie eine Anzeige in einer Zeitung oder in einem Internetportal auf, um festzustellen, wie viele Interessenten es für eine solche Wohnung wirklich gibt (Wenn Sie die Wohnung gekauft haben, können Sie an diese Interessenten dann vermieten). Sie können auch einen von dem geplanten Kauf unabhängigen Makler einschalten. Dieser sollte nach EN DIN 15733 zertifiziert sein.
- Sie dürfen in gewissem Umfang die Miete erhöhen: bis zur Höhe des Mietspiegels bei Zustimmung bzw. Zustimmungsverpflichtung des Mieters sowie nach Ablauf von mindestens einem Jahr seit der letzten Mieterhöhung und wenn vorgesehen alle 3 Jahre um maximal 20%. Auch wenn dies alles eingehalten wird, bleiben Risiken, denn eine Mietpartei kann gegen eine Mieterhöhung vorgehen. Gehen Sie im Zweifel davon aus, dass Sie die Miete nicht erhöhen können, oder lassen Sie sich die Möglichkeit zur Mieterhöhung von einem unabhängigen Fachmann bestätigen.
- Neben der Nettokaltmiete erhalten Sie von Ihren Mietern eine Nebenkostenvorauszahlung. In Ihrer Wohngeldzahlung sind diese Nebenkosten, aber auch Kosten für Instandhaltungsrücklagen und Verwaltungskosten enthalten. Lassen Sie sich die beiden letzten Wohngeldabrechnungen vorlegen und ermitteln Sie die auf die Mietpartei nicht umlegbaren Kosten. Diese müssen Sie bei der Renditebetrachtung zudem von der Nettokaltmiete abziehen.

Auf die genannte Weise können Sie die langfristig realistischen Nettokaltmieteinnahmen für Ihre Wohnung errechnen. Es ist sehr wichtig, dass Sie dies sorgfältig untersuchen. Unseriöse Verkäufer versprechen hier oft viel zu viel.

3. Wert der Immobilie

Sie können den Wert einer Immobilie auch selbst sehr gut berechnen: Wenn Sie die monatliche Nettokalt-Miete jetzt mit 12 multiplizieren, bekommen Sie die sogenannte Jahresnettokaltmiete (d.h. nicht nur ohne Heizung, sondern auch ohne alle anderen Nebenkosten).

Wenn die Wohnung mit einem sogenannten Bruttokaltmietvertrag vermietet ist (im

ehemaligen Westteil Berlins bei älteren Mietverträgen häufig), müssen Sie zunächst einen kalkulatorischen Betrag für die Betriebskosten abziehen. Als Faustformel ziehen Sie mindestens 2,50 €/m² Wohnfläche von der Bruttokaltmiete ab. Nähere Hinweise dazu finden Sie im [Mietspiegel](#) .

Dann läßt sich der so genannte Ertragswert der Immobilie errechnen: Dazu multiplizieren Sie die Jahresnettokaltmiete mit einem bestimmten Faktor. Als Faustformel läßt sich sagen, dass der Faktor 12 einen sehr günstigen Wert, der Faktor 18 schon einen relativ hohen Wert für den Käufer darstellt:

(Beispiel: 500 Euro Kaltmiete x 12 = 6.000 Jahresnettokaltmiete; der Ertragswert wäre mit Faktor 12 und 72.000 Euro eher günstig, mit Faktor 18 und 108.000 Euro schon relativ hoch).

In sehr guten Lagen und bei relativ niedriger Miete kann der Faktor im Einzelfall auch höher liegen. Andererseits muss er in einfachen Lagen und bei hoher Miete möglicherweise auch noch niedriger sein.

Der Faktor hängt von der Lage der Immobilie, der Marktlage und von der Annahme ab, wie sich die Mieten in Zukunft entwickeln.

Vermietete Wohnungen sind häufig wesentlich günstiger, weil Selbstnutzer das Objekt regelmäßig nicht kaufen wollen. Manche Verkäufer reden dem Käufer deshalb ein, er könne die Wohnung nach Auszug eines Mieters wesentlich teurer weiter verkaufen. Doch beachten Sie, dass das deutsche Mietrecht dem Schutz des Mieters einen sehr hohen Stellenwert einräumt und Sie als künftiger Vermieter, von wenigen gesetzlich geregelten Ausnahmen abgesehen, nicht einfach kündigen können.

Gehen Sie also, insbesondere, wenn die derzeitige Miete sehr niedrig ist, davon aus, dass Ihr Mieter nicht auszieht und prüfen Sie, ob die Miete auch dann Ihre Kosten abdeckt. Ein Sachverständiger oder ein professioneller Immobilienmakler können das im Einzelfall sehr genau prüfen.

Der Wert der Immobilie hängt jedoch nicht nur von dem Ertragswert ab.

Es gibt Liebhaberobjekte, die nur bei einem kleinen Interessentenkreis Anklang finden und von denen man deshalb unerfahrenen Immobilienkäufern eher abraten sollte. Daneben sind weitere Faktoren zu berücksichtigen, die wir in den nächsten beiden Punkten auflisten.

Der Ertragswert ist gerade für Menschen, die wenig Vermögen bzw. Eigenkapital besitzen, wichtig, weil er der ausschlaggebende Anhaltspunkt für die langfristige Finanzierbarkeit einer Immobilie ist.

Vergleichen Sie deshalb den Gesamtkaufpreis mit dem Ertragswert (Der Ertragswert hat nach dem oben Dargestellten eine Bandbreite), Schauen Sie sich den Unterschied an und bewerten Sie, ob die nachfolgenden Faktoren diesen möglichen Unterschied rechtfertigen.

4. Werterhöhende Einflüsse

Es gibt viele Ausstattungsmerkmale, die eine Wohnung wertvoller machen, gerade beim Wiederverkauf.

Das wichtigste Merkmal ist jedoch das Vorhandensein eines Balkons. Sehr viele mögliche Käufer und Mieter schließen Wohnungen ohne Balkon grundsätzlich aus. Das macht einen späteren Wiederverkauf schwieriger. Ansonsten zählen dazu etwa:

- Hochwertige neue Bäder

- Einbauküchen (wie alt, mit oder ohne Geräte)
- Energieeffizienter Ausbau (Energiepass prüfen! Als potentieller Käufer haben Sie einen Anspruch darauf, den Ausweis gezeigt zu bekommen)
- Stuck, Parkett und originale Kassettentüren sowie originale Tür- und Fensterbeschläge
- Gut erhaltene Doppelkassenfenster oder hochwertige neue Holz-Isolierfenster (anstatt billiger, älterer Plastikfenster)
- Moderne Haustechnik (Klimaanlagen)
- Großzügige Balkons und Terrassen
- Gartenzugang
- Aufzug und barrierefreier Ausbau
- Garagen und größere, trockene Lagerräume.

Neben der Ausstattung spielt die Lage eine Rolle.

Auch hier gibt es ein Einzelmerkmal, das besonders wichtig ist. Wohnungen an lauten Straßen sind schwer wieder zu verkaufen.

Werterhöhend wirken zum Beispiel:

- Nähe zu einem Park
- Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr
- Ruhige Wohnlage
- Gute Einkaufsmöglichkeiten
- Infrastruktur in der Nähe (Schulen, Ärzte usw.).
- Freizeitwert

Die genannten Werterhöhungen spielen vor allem beim Wiederverkauf eine Rolle.

Sie können auch die Vermietbarkeit verbessern. Werden Ausstattungen mit vermietet, sind Sie als Vermieter allerdings auch für die Instandhaltung verantwortlich (das kann zu hohen Kosten wie etwa bei Klimaanlagen führen). Das gilt auch für die Einbauküche und die Geräte sowie für Teppichböden.

Wenn Sie unsicher sind, fragen Sie eine Hausverwaltung oder einen Makler, der sich auf Wohnungsvermietungen spezialisiert hat.

5. Wertmindernde Einflüsse

Die oben genannten Kriterien gelten natürlich auch in umgekehrter Richtung: schlechte Ausstattung, wie veraltete Elektroanlagen oder altmodische Heizungen sind wertmindernde Faktoren. Dasselbe gilt für schlechte Lagen, etwa an lauten, viel befahrenen Straßen.

Prüfen sollten Sie in jedem Fall:

- Zu erwartende größere Veränderungen in dem Gebiet, die das Wohnen belasten könnten
- Geruchs-, Geräusch- oder Lärmbelästigungen aus der Umgebung oder im Haus (z.B. auch Flugrouten)
- Fehlende Trittschalldämmung und Geräusche über Abwasserleitungen
- Starke Verschattung gerade im Winter
- Schadstoffhaltige Baumaterialien (z.B. Asbest)
- Feuchtigkeitsschäden im ganzen Gebäude oder in der Wohnung

- Mangelhafte Türen und Fenster (Undichtigkeit)
- Alter des Gebäudes und ggf. letzte umfangreiche Sanierung
- Wie alt ist die Heizung? Wann ist mit einer Erneuerung zu rechnen?
- Wohnungen im Hinterhaus und im Erdgeschoss sind meist deutlich billiger als im Vorderhaus und in oberen Etagen, weil sie schwerer zu vermieten sind und weil sie beim Wiederverkauf meist einen niedrigeren Preis erzielen.
- Die Wohnung hat keinen individuellen abschließbaren trockenen Kellerraum.
- Beachten Sie, dass die meisten Käufer hohe Deckenhöhen bevorzugen. Wenn die Decken sehr niedrig sind, ist ein Wiederverkauf schwieriger.
- Prüfen Sie, wie der Blick aus dem Fenster ist. Wenn Sie keinen weiten Blick haben, sondern gleich auf die nächste Fassade schauen, führt das beim Wiederverkauf meist zu einem Preisabschlag.

Veranschlagen Sie solche Einflüsse allerdings nicht alle einfach doppelt bei der Wertermittlung Ihrer Wohnung. Wenn die Miete schon vergleichsweise niedrig ist, dann sind einige dieser Umstände mindestens zum Teil schon im Ertragswert berücksichtigt.

6. Unvorhergesehene ungeplante Kosten

In den ersten fünf Kapiteln haben wir Ihnen Hinweise gegeben, mit deren Hilfe Sie den fairen Kaufpreis für eine Altbauwohnung besser einschätzen können.

Nur ein Fachmann wird daneben mit weiteren Methoden (z.B. dem sog. Substanz- oder Sachwert) den Wert Ihrer Wohnung ermitteln können. Wertgutachten durch Sachverständige sind immer sinnvoll, aber auch nicht günstig. Sie reduzieren allerdings das Risiko vor Überraschungen und erleichtern die Finanzierung bei einer Bank. Allerdings erstellen auch die Banken Wertgutachten, die sie für die Risikoabschätzung der Finanzierung benötigen (s. auch Punkt Finanzierung und Eigenkapital). Dieses Wertgutachten sollten Sie sich zeigen lassen. Sie müssen selbst entscheiden, wie sicher Sie sich bei der Einschätzung fühlen. Auch wenn Sie ein Sachverständigengutachten eingeholt haben sollten, sind Sie nicht vollständig vor Überraschungen gefeit. Denn versteckte Mängel wie Hausschwamm hinter Dachabdichtungen oder in Deckenbalken unter unfachmännisch abgedichteten Bädern sind vorher oft nicht zu erkennen, weil man dafür die Altbausubstanz hätte freilegen und prüfen müssen.

Deshalb ist wichtig, dass Sie für Ihre langfristige Planung Reserven für Überraschungen, für ungeplante und unvorhergesehene Kosten einrechnen. Das sind vor allem zeitweiliger Mietausfall (der Mieter kann nicht zahlen, mindert die Miete oder zieht überraschend aus), Leerstand bis zu einer Neuvermietung und Reparaturen/Modernisierungen (sowohl an der Wohnung selbst als auch am Gemeinschaftseigentum wie dem Dach des Hauses, an den Treppen etc.). Dieses Risiko ist besonders hoch, wenn die derzeitige Miete über dem Mietspiegel liegt. Allerdings: nahezu jede Kapitalanlage hat Risiken. Aktienkurse schwanken, Fonds bringen unterschiedliche, manchmal negative Renditen, selbst Staatsanleihen müssen nicht immer sicher sein. Auch der Wert von Immobilien unterliegt Schwankungen. Dafür müssen Sie finanzielle Vorsorge treffen.

7. Steuervorteile

Zwar können Immobilien Steuervorteile bringen, nur genügen sie in keinem Fall als Argument, um eine Immobilie zu kaufen. Denn Steuervorteile setzen Verluste voraus, das heißt, Sie haben höhere Kosten (inkl. Abschreibungen) als Einnahmen. Wenn Sie allerdings dauerhaft Verluste machen, schmälert die Steuer Ihre Einbußen bestenfalls, aber es bleiben Ihnen eben Verluste.

Im Extremfall erkennt Ihnen das Finanzamt die Verluste nicht an, weil Ihnen die Gewinnerzielungsabsicht gefehlt hat. Dann haben Sie uneingeschränkt Verluste.

Sie können etwa bei anfänglichen hohen Instandhaltungskosten zeitweilig Verluste machen und damit einen Teil ihrer anfänglichen Kosten zurückbekommen, da Ihre Steuerlast sinkt. Das gilt jedoch nur für die erste Zeit. Danach müssen Sie Gewinn machen. Das heißt, Ihre dauerhaft erzielbare Nettokaltmiete (siehe oben) muß höher sein als Ihre Kosten. Bei Eigentumswohnungen sind das folgende Kosten:

- Der Teil des Wohngelds, den Sie nicht auf den Mieter umlegen dürfen (Hausverwaltungskosten, Instandhaltung/Reparaturen, Rechtsberatungskosten, Bankspesen).
- die Kosten für Berater, Makler, Steuerberater, Rechtsanwälte, etc.
- sonstige nicht auf die Mieter umlegbare Nebenkosten
- die Zinsen.

Sie sollten daneben noch Spielraum für Tilgungen haben (meistens 2% pro Jahr vom Kreditbetrag im ersten Jahr. In späteren Jahren sinkt der Zinsanteil und es steigt der Tilgungsanteil. Näheres erklärt Ihnen Ihre Bank oder ihr Steuerberater) sowie Reserven für das oben genannte Unvorhergesehene besitzen.

Die zeitweiligen Erleichterungen über Steuervorteile werden häufig überschätzt, weil die eigene Steuerlast vor allem bei Geringverdienern falsch berechnet wird. Es sind keineswegs die oft angesetzten 45% vom angefallenen Verlust. Manchmal beträgt der relevante Steuervorteil nur 15% oder 25% vom Verlust. Sie müssen schließlich damit rechnen, dass Ihr Einkommen auch sinken kann. Damit wird auch Ihr Steuervorteil zwingend geringer.

Wenn Sie wirklich hohe Steuervorteile erwarten, zum Beispiel bei Wohnungen, die in einem denkmalgeschützten Gebäude oder in einem förmlich festgesetzten Sanierungsgebiet liegen, sollten Sie einen Steuerfachmann hinzuziehen, der Ihre persönliche Situation genau einschätzen kann. Suchen Sie dafür einen vom Verkäufer oder Vermittler unabhängigen Experten auf.

Ist Ihnen das zu aufwendig, rechnen Sie Ihren Immobilienkauf einfach ohne Steuervorteile durch.

8. Finanzierung und Eigenkapital

Auch hier gibt es ein paar einfache Regeln, die Sie unbedingt beachten sollten:

- Kaufen Sie keine Eigentumswohnung ohne Eigenkapital. Das Risiko, alles über Kredit zu finanzieren, ist einfach zu groß.
- Das gilt auch für den guten Fall, bei dem die Mieteinnahmen von Anfang an höher sind als die gesamten Kosten.
- Kalkulieren Sie vom Gesamtkaufpreis (siehe oben unter Punkt Kaufpreis) mit mindestens 30%, besser 40% eigenem Geld, das Sie oder Ihre Familie investieren müssen. Eine häufige Empfehlung lautet: vom Nettokaufpreis mindestens 20 % plus die Nebenkosten zu 100 %. Bezogen auf den Gesamtkaufpreis ergibt das etwa 30% bis 40%.
- Sprechen Sie in jedem Fall mit Ihrer Hausbank (die Ihr Gehaltskonto führt) und fragen Sie auch die Hausbank nach einem weiteren Angebot zur Finanzierung. Erstens lohnt es sich zu vergleichen und zweitens kann Ihre Hausbank einschätzen, wie viel Belastungen Sie im Monat verkraften können, wenn zwischendurch einmal Extrakosten oder Mietausfälle auf Sie zukommen sollten. Manche Hausbank verlangt vergleichsweise hohe Zinsen für Wohnungsfinanzierungen. Lassen Sie sich deshalb mehrere Angebote machen, aber eben auch eines von Ihrer Hausbank.
- Achten Sie darauf, dass alle Angaben in Ihrem Kreditantrag korrekt sind. Falsche Angaben gehen zu Ihren Lasten.
- Prüfen Sie ganz genau, was Sie bei der ausgereichten Kreditsumme letztendlich nach einer Gesamtlaufzeit von mehr als 20 Jahren an tatsächlichen Kosten aus Tilgung, Zinszahlung und sonstigen Kosten an die Bank zurückzahlen müssen.
- Überlegen Sie bei der Laufzeit auch, ob Sie dann noch im arbeitsfähigen Alter sind. Eine Altersvorsorge sollte unbedingt mit Eintritt in das Rentenalter bezahlt sein.
- Bedenken Sie auch die persönlichen Risiken jedes Einzelnen, wenn ein langlaufender Kredit bedient werden soll (Krankheit, Arbeitslosigkeit, familiäre Veränderungen).
- Wenn Banken in Zusammenhang mit der Finanzierung der Immobilie ein Wertgutachten erstellen lassen (bei kleinen Wohnungen allerdings aus Kostengründen oft nicht der Fall), verlangen Sie Einsicht in diese Wertgutachten. So erhalten Sie einen Einblick, was die angebotene Immobilie "tatsächlich wert" ist.

Umgekehrt können Sie sagen: Ihre Eigentumswohnung scheint zu Ihnen zu passen, wenn:

- Sie den Kaufpreis, die Mieteinnahmen und die möglichen Kosten und Risiken für Instandhaltung gut geprüft haben und
- auf dieser Basis mehrere Banken bereit sind, Ihren Kauf zu finanzieren und
- diese Finanzierungsangebote nicht über den Verkäufer, sondern von Banken kommen, die Sie selbst angesprochen haben.

9. Referenzen

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser, holen Sie Referenzen ein. Leider gibt es immer einige schwarze Schafe. Erkundigen Sie sich nach dem Verkäufer, dem Makler oder Vermittler und auch nach der Hausverwaltung. Suchen Sie dafür nach :

- Informationen im Internet über diese Personen / Unternehmen.
- Fragen Sie Ihre Hausbank, Immobilienverbände (z.B. den IVD) und Verbraucherschutzzentralen nach diesen Personen bzw. Unternehmen.
- Bitten Sie Verkäufer, Vermittler und Hausverwaltung um mehrere Referenzen und telefonieren Sie mit den genannten Personen.
- Lassen Sie sich von einem Vermittler, gerade wenn er als Finanzberater auftritt, schriftlich bestätigen, wie viel Honorar er bei Abschluß des Vertrages vom Verkäufer bzw. der finanzierenden Bank bekommt. Wenn er diese Auskunft verweigert, sollte Sie dies misstrauisch machen. Beträgt das Honorar zusammen mit dem Maklerhonorar 10% oder sogar noch mehr vom Kaufpreis, ist besondere Vorsicht geboten.

10. Kaufvertrag/Notar

Bestehen Sie darauf, dass Ihnen der Kaufvertragsentwurf mindestens 14 Tage vor dem Beurkundungstermin beim Notar zur Verfügung gestellt wird. Dies ist bei Verträgen zwischen einem Unternehmer und einem Verbraucher gesetzlich so vorgesehen.

Lassen Sie den Vertrag von einem fachkundigen Menschen Ihres Vertrauens prüfen (z.B. von einem auf Immobilienrecht spezialisierten Anwalt). Bestehen Sie darauf, dass dessen eventuelle Einwände berücksichtigt werden. Scheuen Sie nicht die Kosten, die bei einer solchen Prüfung entstehen. Eine falsche Investition mit einem ungünstigen Kaufvertrag kostet Sie im Zweifel ein Vielfaches.

Bedenken Sie, dass Sie den Notar bezahlen und deshalb auch das Recht haben, diesen aus zu wählen. Lassen Sie sich nicht gegen Ihren Willen einen Notar, den der Verkäufer oder der Vermittler bevorzugt, einreden. Insbesondere der Hinweis „der Notar kenne das Objekt / habe schon „mehrere Verträge in dem Objekt beurkundet“, ist nicht überzeugend: Jeder Notar kann – ohne dass Ihnen Mehrkosten entstehen – einen Wohnungsvertrag entwerfen und beurkunden.

Der Notar ist unparteiisch und dient insbesondere auch dem Schutz des Schwächeren. Der Notar muss Ihnen auch ungefragt alles Wichtige erklären. Wenn Sie Fragen haben, können und sollten Sie diese unbedingt stellen. Unterbrechen Sie ihn an allen Punkten, wo Ihnen etwas unklar ist und lassen es sich so lange erläutern, bis Sie es verstanden haben.

Der Notar kann und darf Sie jedoch nicht in wirtschaftlichen Dingen, beispielsweise zum baulichen Zustand der Immobilie, beraten. Dazu brauchen Sie einen eigenen Berater wie z. B. einen Baugutachter.

Lassen Sie sich und Ihrem Berater jeden geänderten Entwurf (ggfl. mehrfach) erneut zur Prüfung vorlegen. Akzeptieren Sie als unerfahrener Käufer keine Aussage wie „das regeln wir bei Beurkundung“, sondern klären sie alles vorher und zwar mit Ihrem fachkundigen Berater. Akzeptieren Sie keine überraschenden Änderungen des

Vertrages während der Beurkundung. Im Zweifel unterbrechen Sie die Beurkundung um einige Stunden oder Tage.

Nehmen Sie eine Person Ihres Vertrauens zur Beurkundung mit. Manchmal hat man als Laie nicht die Kraft, gegen erfahrene und selbstbewusste Verkäufervetreter Bedenken anzumelden.

Begriff " Schrottimmobilien" - wenn die Geldanlage existenzbedrohende Verluste erleidet

Seit Mitte der neunziger Jahre werden in Deutschland durch Vertriebsunternehmen zum Teil zu deutlich überhöhten Preisen Immobilien (sogenannte Schrottimmobilien) als Vermögensanlage oder Altersvorsorge verkauft. Bei diesen „Schrottimmobilien“ ist der Verkehrswert erheblich geringer als der vom Erwerber zur Finanzierung des Kaufs aufgenommene Kredit.