

# Inhalt

## 7 Kurzratgeber

- 8 Antworten auf zehn wichtige Fragen

## 13 Suchen und finden

- 14 Bedürfnisse und Wünsche
- 19 Finanzielle Möglichkeiten
- 24 Suchstrategie
- 29 Maklerbeauftragung
- 31 Immobilien vom Bauträger

## 33 Prüfen und besichtigen

- 34 Vorauswahl
- 44 Besichtigungstermin
- 48 Vorgehen bei Mietverhältnissen
- 49 Besonderheiten in Eigentümergemeinschaften
- 54 Kaufpreis bewerten und verhandeln

## 59 Finanzieren

- 60 Budgetplanung
- 62 Förderkredite und andere Darlehen
- 65 Vergleich von Kreditangeboten
- 68 Kreditvertrag

## 71 Kaufen

- 72 Notarin
- 74 Kaufvertrag
- 79 Kaufpreisszahlung und Eigentumsübergang
- 82 Erste Schritte als Eigentümer

## 89 Service

- 90 Adressen und hilfreiche Links
- 92 Register

## 95 Formulare, Checklisten und Vorlagen

- A Bedarfsanalyse
- B Kassensturz
- C Kaufnebenkosten
- D Makler-Suchauftrag
- E Exposé und Grundriss prüfen
- F Umfeld-Check
- G Besichtigung
- H Wohnungseigentümergemeinschaft
- I Finanzierungskonzept
- J Unterlagen für das Kreditgespräch
- K Vergleich Kreditkonditionen
- L Übergabeprotokoll



Die Formulare können Sie  
bequem online ausfüllen.  
Den Link dazu finden Sie  
im Impressum.

# Bedürfnisse und Wünsche

**Wer auf Immobilienportalen unterwegs ist, kennt die gängige Struktur von Suchmaschinen: Gefragt werden Zimmer- und Quadratmeterzahl sowie ein regionaler Radius. Allein mit diesen Parametern erhält man jedoch eine Vielzahl von Treffern. Manch einer davon wird nicht den eigenen Vorstellungen entsprechen.**

Doch was sind die eigenen Wünsche und Bedürfnisse? Sie zu definieren, ist der erste Schritt, die Vorstufe zur Suche. Eine solche systematische Bedarfsanalyse hat gleich mehrere Vorteile: Zum einen treffen Sie in diesem Prozess manch eine richtungweisende Vorentscheidung. Zum anderen haben Sie ein einheitliches Suchraster und können gezielt die Filtermöglichkeiten in Portalen nutzen oder einer Maklerin Details nennen. Und schließlich haben Sie eine Schablone, um infrage kommende Objekte zu beurteilen. Am Anfang stehen zwei Grundsatzfragen: Einfamilienhaus oder Wohnung? Altbau oder Neubau? Dann geht es an die Details.

## **Einfamilienhaus oder Wohnung?**

Der Traum vom Eigenheim ist für viele gleichbedeutend mit dem Traum von einem freistehenden Einfamilienhaus, einem Reihenhaus oder einer Doppelhaushälfte. Dort kann man als Eigentümer das Gebäude, die Wohnräume und das Grundstück nach Belieben nutzen, gestalten und auch umbauen. Als Eigentümer einer Wohnung hingegen ist man Teil einer sogenannten Eigentümerge meinschaft. Man verfügt nur bedingt über ein „eigenes Reich“. Das endet schon an der Wohnungstür. Alles, was im Gemeinschaftseigentum steht, müssen die Eigentümer mit ihren Miteigentümern und Wohnungsnachbarn teilen, und alle Entscheidungen dazu gemeinsam treffen. Das bringt Einschrän

kungen in der eigenen Freiheit mit sich und erfordert immer wieder Kompromisse. Manchen Kaufinteressenten wird das erst bewusst, wenn sie die Wohnung übernommen haben. Dann kann die Pflicht zum Miteinander zum Dauerärgernis werden. Besser ist es, vorher zu wissen, auf was man sich einlässt. So kann man sich entweder gegen diese Form des Eigentums entscheiden oder auch Fallstricke schon bei der Suche oder Besichtigung erkennen.

Bei der Entscheidung für die eine oder andere Eigentumsform spielen auch die persönlichen Lebensumstände und die weitere Lebensplanung eine große Rolle. Schon der gewünschte Standort kann die Richtung vorgeben. So gibt es etwa in zentralen Lagen in aller Regel nur wenige Einfamilienhäuser und wenn, dann meist auf handtuchkleinen Grundstücken. Junge Familien, die sich einen Garten zum Toben wünschen, finden ihr künftiges Haus leichter am Stadtrand oder im ländlichen Raum. Wer hingegen in der Innenstadt arbeitet oder dort seinen Lebensmittelpunkt hat und Wert auf kurze Wege legt oder ganz auf ein Auto verzichten möchte, hat dort zumeist eine größere Auswahl an Eigentumswohnungen.

## **Altbau oder Neubau?**

Die zweite Richtungsentscheidung ist, ob ein bestehendes Haus bzw. eine Altbauwohnung oder aber ein Neubau anvisiert wird. Diese Entscheidung wirkt sich auf die Suchmög

# Maklerbeauftragung

**Beim Hauskauf kommt in vielen Fällen eine Immobilienmaklerin mit ins Spiel. Oft wird sie vom bisherigen Eigentümer beauftragt. Aber auch für Kaufinteressierte kann eine solche Dienstleistung hilfreich sein.**

Für Verkäufer hat die Beauftragung einer Maklerin viele Vorteile: Dank ihrer Erfahrung und Marktkenntnis kann sie den realistisch erzielbaren Verkaufspreis einschätzen. Je nach Inhalt des Auftrags kümmert sich die Maklerin um die Aufbereitung der Unterlagen und die Vermarktung des Objektes, organisiert Besichtigungen und hilft dabei, den besten Käufer zu finden.

Käufer hingegen würden sich die Maklerin oft gern sparen, wenn sie ein geeignetes Kaufobjekt für sich entdeckt haben. Wer jedoch sein Traumhaus über eine Maklerin gefunden hat, die vom Verkäufer beauftragt wurde und etwa auf einer Immobilienplattform ein Angebot eingestellt hat, muss in aller Regel einen Teil der Courtage bezahlen (siehe unten). Allerdings können Kaufinteressierte auch von der Expertise der Maklerin profitieren. Zum einen sorgt sie dafür, dass alle für das Haus oder die Wohnung relevanten Unterlagen in übersichtlicher Form vorliegen. Zum anderen hat sie vor der Veröffentlichung eines Angebots an der Festlegung des angestrebten Preises mitgewirkt. Sie wird dem Verkäufer zu einem einigermaßen realistischen Rahmen geraten haben. Schließlich will die Dienstleisterin die Immobilie verkaufen und nicht über Monate einen Ladenhüter betreuen. Im Gespräch mit der Maklerin können Kaufinteressierte hinterfragen, wie ihre Wertschätzung zustande kam. So erfährt man zugleich einiges über den aktuellen Markt vor Ort und über die Immobilie, was nicht im Exposé steht. Eine wichtige Information ist beispielsweise, wie lange das Haus bereits auf dem Markt ist.

## **Suche im Auftrag des Käufers**

Wer weit weg vom künftigen Wohnort lebt oder aus anderen Gründen nicht selbst suchen kann, für den kann es eine wertvolle Hilfe sein, ein Maklerbüro mit der Suche zu beauftragen. Dienstleister vor Ort sind über die Gelben Seiten oder den Branchenverband ivd (<https://ivd.net>) zu finden. Einen ersten Eindruck vermitteln die Webseiten der Maklerinnen. Je mehr passende, erst recht je mehr exklusive Angebote eine Vermittlerin dort anbietet, desto größer ist die Chance, dass sie auch für Sie etwas findet. Hinweise auf die Qualität eines Maklerbüros können auch das Alter oder Aktivitäten wie die Herausgabe lokaler Marktberichte sein.

---

## **Recht auf korrekte Information**

Makler müssen Interessenten korrekt informieren und dürfen nicht lügen. Wenn sie erhebliche Mängel der Immobilien kennen, müssen sie diese offenbaren. Ansonsten haften sie auf Schadenersatz. Das hat das Hanseatische Oberlandesgericht in Hamburg entschieden (Az 13 U 27/19). Allerdings sind Makler nicht verpflichtet, Informationen, die sie vom Verkäufer der Immobilie erhalten haben, zu überprüfen, so ein Urteil des Bundesgerichtshofs (Az III ZR 146/06).

Wenn ein Eigentümer eine Maklerin einsetzt, gibt es unterschiedliche Arten von Verträgen – den allgemeinen Maklerauftrag, den Makleralleinauftrag und den qualifizierten Alleinauftrag. Eine solche Differenzierung

## UNSER RAT

## Unterlagen richtig lesen: Amtliche Pläne und Unterlagen

**Flurkarte:** Die Flurkarte wird vom Vermessungs- und Katasteramt erstellt. Sie ist die amtliche Kartengrundlage des Grundbuchs. In der Flurkarte werden alle Grundstücke einer Region grafisch dargestellt. Die kleinste Einheit einer Flurkarte ist das Flurstück. Flurstücke sind in der Karte markiert und durchnummieriert. Ein Grundstück kann aus mehreren Flurstücken bestehen. Im Immobilienkaufvertrag übernimmt die Notarin die Inhalte aus der Flurkarte. Die Flurkarte enthält auch eine maßstäbliche Darstellung der Baulichkeiten, die sich auf dem Grundstück befinden.

**Flächennutzungsplan (F-Plan, FNP):** Ein F-Plan umfasst das gesamte Gebiet einer Gemeinde. In dieser Karte ist dargestellt, welche Nutzungsarten (z. B. Wohnen, Gewerbe oder Verkehr) in welchen Gemeindegebieten geplant sind. Auch Sonderbauflächen sowie Flächen für Ver- und Entsorgung sind eingetragen. Der F-Plan ist ein vorbereitendes Planungsinstrument der Kommune, aus dem sie den verbindlichen Bebauungsplan entwickelt. Der Flächennutzungsplan ist im Bauamt der Kommune kostenlos einsehbar. Eine Legende mit Erläuterungen der verwendeten Symbole hilft Laien beim Verständnis.

**Bebauungsplan (B-Plan):** Ein Bebauungsplan enthält sehr detaillierte Vorgaben für eine Teilfläche der Kommune. Er ist für Behörden und Bevölkerung rechtsverbindlich und ebenfalls kostenlos im Bauamt einsehbar. Schwierig für Laien sind die zahlreichen Kürzel und Fachbegriffe. Die wichtigsten davon sollten Sie kennen:

**WA – Allgemeines Wohngebiet:** Hier sind nur Wohnen und lokale Geschäfte/Infrastruktur zulässig.

**WR – Reines Wohngebiet:** Hier ist außer Wohnen fast nichts erlaubt – nur Kindergärten, kleine Läden und Gemeinschaftseinrichtungen.

**MI – Mischgebiet:** Hier sind Wohnen und Gewerbe etwa im gleichen Verhältnis erlaubt. Das eine oder andere darf jedoch nicht stark überwiegen.

**MK – Kerngebiet:** Hier sind City-Nutzungen wie Büros und Handel vorgesehen. Wohnen ist die Ausnahme.

**GE, GI – Gewerbe- und Industriegebiete:** Wohnen dürfen hier in der Regel nur Hausmeister und z. T. Betriebsinhaber. Manchmal sind alle, manchmal nur bestimmte Gewerbe im Bebauungsplan zugelassen.

**MU – Urbanes Gebiet:** Hier sind Wohnen, Gewerbe und Dienstleistungen in dichter Mischung erlaubt und erwünscht. Der Schallschutz ist dafür eingeschränkt.

**GFZ – Geschossflächenzahl:** Sie legt fest, wie groß die Fläche aller entstehenden Etagen im Verhältnis zum Grundstück sein darf. Ist zum Beispiel ein Haus mit vier Etagen à 100 Quadratmetern, also insgesamt 400 Quadratmetern, auf einem städtischen 200-Quadratmeter-Grundstück vorgesehen, dann beträgt die GFZ  $400/200 = 2,0$ .

**GRZ – Grundflächenzahl:** Anteil des Grundstücks, der bebaut werden darf. Ein 100-Quadratmeter-Flachbau auf einem 200-Quadratmeter-Grundstück entspricht einer GRZ von 0,5. Die Zahl kann naturgemäß nie höher als 1,0 sein.

**Baugrenze:** Bis hierhin darf auf dem Grundstück gebaut werden, darüber hinaus nicht.

**Baulinie:** An sie muss ein Haus angrenzen, das auf dem Grundstück entsteht – zum Beispiel, um in einer Straße eine gewisse Einheitlichkeit zu erzeugen.

# Budgetplanung

**Zunächst gilt es, den Finanzierungsbedarf möglichst genau zu ermitteln. Der Kaufpreis macht in den meisten Fällen den größten Batzen aus. Doch es wäre ein fataler Fehler, ein Finanzierungskonzept allein auf diese Größe auszurichten.**

## Finanzierungsbedarf

Von diversen Kaufnebenkosten war auf den vorherigen Seiten bereits ausführlich die Rede. Viele dieser Posten werden als Anteile des Kaufpreises fällig. Das gilt für die Grundsteuer, die Notar- und Grundbuchgebühr und gegebenenfalls die Maklercourtage. Jetzt, wo Sie den Kaufpreis kennen, können Sie mit konkreten Summen rechnen. Das macht Ihr Finanzierungskonzept um einiges belastbarer.

Bei einem Altbau können erhebliche Sanierungskosten hinzukommen. Die Schätzungen eines Bauherrnberaters sind dafür eine gute Grundlage. Falls Sie bereits die Gelegenheit hatten, die Immobilie mit Fachfirmen zu begehen, und von diesen Kostenangebote vorliegen – umso besser. Und bei einer Eigentumswohnung kann demnächst eine Sonderumlage für eine größere Sanie-

rung anstehen, die unbedingt mit eingeplant werden muss.

Unter Umständen sind nicht alle Baumaßnahmen direkt zum Einzug erforderlich. Dringend notwendige Arbeiten vor allem an der Gebäudehülle und der Haustechnik werden schon aus praktischen Gründen sinnvollerweise vor dem Einzug erledigt. Renovierungsarbeiten wie etwa die Erneuerung eines Fußbodens hingegen können vielleicht noch fünf Jahre warten. Solche möglichen Staffelungen sollten Sie im Blick haben.

Ein weiterer größerer Posten sind meist Einrichtungsgegenstände: Die Einbauküche aus der Mietwohnung können Sie schlecht mitnehmen. Der Flurschrank passt vielleicht nicht in die vorhandene Nische. Und der Wohnortwechsel lässt sich gut damit verbinden, dass beide Kinder ihr eigenes Zimmer bekommen, mit zusätzlichen Möbeln.

Vergessen Sie auch nicht, was Sie hinter sich lassen: In manch einem Mietvertrag ist eine Renovierung beim Auszug vereinbart. Auch wer aus einer eigenen Immobilie zieht, um sie zu anschließend verkaufen oder zu vermieten, muss diese in der Regel auffrischen.

Und schließlich sind da noch Umzugskosten. Innerhalb derselben Stadt kommen Sie möglicherweise mit 2500 Euro hin. Ein Wohnortwechsel über mehrere Hundert Kilometer wird dagegen schnell doppelt so teuer. Planungssicherheit gibt auch hier ein Kostenvoranschlag. Achten Sie dabei auf eine ausreichend lange Bindungsfrist. Bis es so weit ist, dauert es sicherlich noch einige Wochen.

## UNSER RAT

### Neues Mobiliar – ja oder nein?

Einrichtungsgegenstände eignen sich gut als Puffer: Es mag zwar praktisch sein, alte Möbel gar nicht erst umzuziehen, sondern lieber passend zum neuen Haus zu erwerben. Zugleich sind jedoch viele Neuanschaffungen verschiebbar. Wenn es finanziell eng wird, lässt sich an dieser Stelle erstmal sparen.

# Kaufvertrag

**Mit dem Kaufvertrag bzw. Bauträgervertrag und seinen eventuell vorhandenen Anlagen wird der Eigentumsübergang besiegelt. Die Notarin verliest den vollständigen Vertrag im Beurkundungstermin. Dann unterschreiben in seinem Beisein alle Beteiligten.**

Der Entwurf des Vertrags sollte dem Käufer jedoch mindestens zwei Wochen vor dem Notartermin vorliegen. Das schreibt das Beurkundungsgesetz für Verbraucherverträge – also für Verträge zwischen einem Unternehmer (z. B. einem Bauträger) und einem Verbraucher – zwingend vor. Ziel dieser Regelung ist, dem Verbraucher ausreichend und rechtzeitig Gelegenheit zu geben, sich vorab mit dem Gegenstand der Beurkundung auseinanderzusetzen. Auch wenn Sie nicht von einem Bauträger, sondern von einer Privatperson kaufen, sollten Sie darauf bestehen, dass Sie den Vertragsentwurf etwa zwei Wochen vor dem Notartermin erhalten.

## Inhalte prüfen

Nutzen Sie diese Zeit, um den Vertrag gründlich zu prüfen. Dabei geht es zunächst um Vollständigkeit und Korrektheit von allen Angaben. Bestandteil des Vertrages ist auch die sogenannte Auflistung. Dieser seit dem Mittelalter gebräuchliche Rechtsbegriff beschreibt die Einigung, dass der Käufer den vereinbarten Kaufpreis zahlen und der Verkäufer ihm dafür die betreffende Immobilie übergeben wird. Die Kerninhalte von Immobilienkaufverträgen sind stets gleich. Doch Aufbau, Formulierung und manche Ausdrücke unterscheiden sich von Notarin zu Notar. Auf einige Klauseln müssen Sie Wert legen – andere können Ihnen schaden.

Die folgenden Inhalte muss jeder Kaufvertrag enthalten:

- Name, Anschrift, Geburtsdatum der/des Käufer(s)
- Name, Anschrift, Geburtsdatum der/des Verkäufer(s)
- Art und Beschreibung des Kaufgegenstandes (Immobilie mit genauer Anschrift und Grundbuchdetails, eventuell enthaltene Inventar, bei Eigentumswohnung: Instandhaltungsanteil)
- Kaufpreis, Zahlungsweise, Fälligkeit, Bankverbindung
- Zeitpunkt des Übergangs von Besitz, Nutzen und Lasten
- Zeitpunkt und Bedingungen für die Übergabe der Immobilie
- Auflistung der bestehenden Belastungen in Abteilung II und III des Grundbuchs
- Auflassungsvormerkung (Einverständnis des Verkäufers für die Eintragung des Käufers im Grundbuch)
- Aufteilung Nebenkosten (z. B. Notarin)

Stellen Sie sicher, dass wirklich alle Absprachen – auch die nur mündlich mit dem Vertragspartner getroffenen – tatsächlich beurkundet werden. Nur bei einer vollständigen Beurkundung besteht Rechtssicherheit. Das betrifft beim Erwerb vom Bauträger vor allem Änderungen und Ergänzungen der Baubeschreibung. Sie können auch einen Rechtsanwalt oder eine Bauherrenberatung zur Prüfung des Vertragsentwurfs hinzuziehen. Ist etwas zu bemängeln, dann können Sie das schon vor dem Termin der Notarin

## CHECKLISTE

## Auf diese zwölf Fallstricke sollten Sie achten

Im Folgenden finden Sie Klauseln, die sich als Fallstricke entpuppen können.

- 1** Sind die **Namen aller** im Grundbuch genannten Eigentümer als Verkäufer aufgeführt?
- 2** Sind alle **Angaben zur Immobilie** korrekt aufgenommen?
- 3** Stimmt die genannte **Flurstücknummer** mit der Parzelle im Katasterplan überein?
- 4** Enthält der Vertrag eine Versicherung des Verkäufers, dass er nichts unternommen hat, um den von der Notarin **verlesenen Grundbuchstand** zu ändern?
- 5** Hat der Verkäufer sein **Darlehen bei der Bank noch nicht abbezahlt**, sollten Sie unabhängigen Rat suchen: Sie können die Schulden aus dem Kaufpreis ablösen, also den noch offenen Betrag in Anrechnung auf den Kaufpreis an die Bank des Verkäufers zahlen. Alternativ können Sie als Kreditnehmer an die Stelle des Verkäufers treten. Die beim Verkäufer bleibende Kaufsumme reduziert sich entsprechend. Beide Wege erfordern die Zustimmung der Gläubigerbank.
- 6** Ist die Immobilie, die Sie selbst nutzen möchten, vermietet oder verpachtet, muss geregelt sein, dass sie **frei übergeben** wird. Für den Fall einer Terminüberziehung sollte eine Entschädigung festgelegt werden.
- 7** Wollen Sie die Immobilie weiter vermieten, sollten Sie sich zusichern lassen, dass der **Mietvertrag** in der Ihnen bekannten Form nicht verändert wurde. Außerdem kann der Vertrag regeln, dass Sie bereits mit der Übergabe der Wohnung und vor der Eintragung im Grundbuch in das Mietverhältnis eintreten. Auch der Umgang mit einer Mietkaution und die Übergabe sämtlicher für eine Betriebskostenabrechnung relevanten Unterlagen müssen im Kaufvertrag festgelegt sein.
- 8** Wenn Sie **Gegenstände des Vorbesitzers** mit übernehmen – etwa Möbel –, dann sollte deren Wert im Vertrag beziffert sein. Dann müssen Sie auf diesen Betrag keine Grunderwerbsteuer zahlen.
- 9** Für Mängel, die ein Verkäufer arglistig verschwiegen hat, muss er aufkommen. Im Zweifel gibt es darüber später eine lange Auseinandersetzung. Achten Sie jedoch darauf, dass in dem Vertrag **nirgendwo die Behauptung, die Immobilie sei frei von Mängeln**, zu lesen ist.
- 10** Ist im Grundbuch ein Vorkaufsrecht eingetragen, platzt der Verkauf, wenn der Berechtigte dies nutzt. Für diesen Konstellation sichern sich vorausschauende Verkäufer gerne mit einem **Rücktrittsrecht** im Kaufvertrag ab. Sie sollten Ihrerseits einen Passus fordern, dass der Verkäufer in diesem Fall die Vertragskosten ganz oder zumindest teilweise übernimmt.
- 11** Achten Sie bei einem Neubaugebiet darauf, dass der Verkäufer alle **Erschließungsbeiträge** übernehmen muss, die bis zum Tag der Übergabe eingehen.
- 12** Eine **Formulierung zum Provisionsanspruch einer Maklerin** ist unnötig und kann den Vertragswert und damit die Notarkosten und Grunderwerbsteuer erhöhen.