

TIPPS FÜR ERSTKÄUFER

Dieser Ratgeber bietet grundlegende Informationen für Menschen,
die zum ersten Mal eine Immobilie kaufen möchten.



CENTURY 21.
Deutschland

Inhaltsverzeichnis





Einleitung	5	6. Die Suche nach der richtigen Immobilie	32
1. Warum eine Immobilie kaufen?	6	6.1. Bestimmung Ihrer Bedürfnisse	34
1.1. Vorteile des Immobilienbesitzes.....	7	6.2. Hausbesichtigungen und was zu beachten ist	35
1.2. Langfristige finanzielle Betrachtungen.....	8	6.3. Die Rolle eines Immobilienmaklers	37
2. Grundlegende Begriffe im Immobiliensektor	10	7. Der Kaufprozess	38
2.1. Erläuterung von Schlüsselbegriffen	10	7.1. Verhandlungen und Kaufvertragsentwurf	40
2.2. Verschiedene Arten von Immobilien	12	7.2. Notartermin und Grundbucheintrag	41
3. Der Immobilienmarkt: Eine Einführung	14	7.3. Übergabe und Umzug	43
3.1. Verständnis des Marktes	16	8. Fallstricke und häufige Fehler vermeiden	44
3.2. Standort und seine Bedeutung	18	8.1. Mögliche Risiken und wie man sie minimiert	46
4. Finanzielle Planung und Budgetierung	20	8.2. Tipps und Ratschläge von Experten	48
4.1. Bestimmung Ihres Budgets	22	Schlusswort	50
4.2. Zusätzliche Kosten beim Immobilienkauf	24		
5. Finanzierungsmöglichkeiten für den Immobilienkauf	26		
5.1. Eigenkapital.....	28		
5.2. Hypotheken und Darlehen.....	29		
5.3. Staatliche Förderprogramme.....	30		

TIPPS FÜR ERSTKÄ

4



E I N L E I T U N G

KÄUFER

WILLKOMMEN ZU UNSEREM RATGEBER „TIPPS FÜR ERSTKÄUFER VON IMMOBILIEN“. UNSER ZIEL IST ES, SIE DURCH DEN SPANNENDEN, ABER OFT AUCH KOMPLEXEN PROZESS DES ERSTEN IMMOBILIENKAUFS ZU FÜHREN. OB SIE EIN HAUS, EINE WOHNUNG ODER EIN INVESTMENTOBJEKT SUCHEN, ES GIBT VIELE DINGE ZU BERÜCKSICHTIGEN UND ENTSCHEIDUNGEN ZU TREFFEN. MIT DIESEM LEITFADEN MÖCHTEN WIR IHNEN GRUNDLEGENDE INFORMATIONEN UND HILFREICHE TIPPS AN DIE HAND GEBEN, UM IHNEN DEN EINSTIEG ZU ERLEICHTERN.

5

Warum dieser Ratgeber?

Der Kauf einer Immobilie ist oft eine der größten finanziellen Entscheidungen, die Menschen in ihrem Leben treffen. Gerade für Erstkäufer kann der Prozess überwältigend sein. Aus diesem Grund haben

wir diesen Ratgeber entwickelt, um Sie durch jeden Schritt des Weges zu begleiten und sicherzustellen, dass Sie die bestmögliche Entscheidung für Ihre Situation treffen können.

Was ist ein Erstkäufer von Immobilien?

Als Erstkäufer bezeichnet man Personen, die zum ersten Mal in ihrem Leben eine Immobilie erwerben. Sie könnten ein junges Paar sein, das nach einem Zuhause sucht, um eine Familie zu gründen, oder ein Einzelperson, die in den Immobilienmarkt investieren möchte. Unabhängig von Ihrer speziellen Situation stehen wir Ihnen zur Seite, um Sie auf diesem Weg zu begleiten.

An dieser Stelle möchten wir uns auch kurz vorstellen. Als Makler von CENTURY 21 repräsentieren wir ein globales Immobiliennetzwerk, das in 84 Ländern mit mehr als 14.000 Büros und über 146.000 Mak-

lern vertreten ist. Seit über einem Jahrzehnt sind wir auch in Deutschland aktiv und streben danach, Ihnen einen soliden und qualitativ hochwertigen Service zu bieten. Unsere umfangreiche Erfahrung und fundiertes Wissen über den Immobilienmarkt rüsten uns dafür, Sie sorgfältig und kompetent bei Ihrem ersten Immobilienkauf zu unterstützen. Unsere Verpflichtung zu Professionalität und Kundenzufriedenheit motiviert uns, konsequent einen reibungslosen und positiven Kaufprozess sicherzustellen.

Wir freuen uns darauf, Sie auf Ihrer Reise zum Immobilienbesitz zu begleiten!

KAPITEL 1:

Warum eine Ir kaufen?

6





Immobilie

1.1 VORTEILE DES IMMOBILIENBESITZES

7

DER KAUF EINER IMMOBILIE IST EINE BEDEUTENDE ENTSCHEIDUNG, DIE MIT EINER REIHE VON VORTEILEN VERBUNDEN IST. IM FOLGENDEN ABSCHNITT WERDEN WIR EINIGE DER HAUPTVORTEILE DES IMMOBILIENBESITZES AUF DEM DEUTSCHEN MARKT ERLÄUTERN.

FINANZIELLE SICHERHEIT UND VERMÖGENSBILDUNG

Einer der Hauptvorteile des Immobilienbesitzes ist die finanzielle Sicherheit, die er bietet. Immobilien gelten als stabile Anlage und können im Laufe der Zeit an Wert gewinnen, ein Phänomen, das als Wertsteigerung bekannt ist. Dies bedeutet, dass Ihre Immobilie im Laufe der Jahre mehr wert sein kann als der Preis, den Sie dafür bezahlt haben, was zur Vermögensbildung beiträgt.

Im Gegensatz zur Miete, bei der Ihr Geld jeden Monat an den Vermieter geht, fließen Ihre Hypothekenzahlungen in Ihr eigenes Vermögen. Mit jeder geleisteten Zahlung erhöht sich Ihr Eigenkapital, d.h. der Teil des Immobilienwertes, den Sie tatsächlich besitzen.

STEUERVORTEILE IN DEUTSCHLAND

In Deutschland gibt es auch einige steuerliche Vorteile, die mit dem Immobilienbesitz verbunden sind. Wenn Sie eine Immobilie als Kapitalanlage nutzen und sie vermieten, können Sie eine Reihe von Ausgaben steuerlich geltend machen. Dazu gehören beispielsweise Zinsen für Darlehen, Abschreibungen, Grundsteuer sowie Kosten für Instandhaltung und Reparaturen.

Ebenfalls interessant für Eigentümer selbst genutzter Immobilien ist das sogenannte „Familienheim“, das unter bestimmten Voraussetzungen von der Erbschaftssteuer befreit werden kann. Dies kann einen erheblichen finanziellen Vorteil bieten und ist ein wichtiger Aspekt der Vermögensplanung.

KONTROLLE UND UNABHÄNGIGKEIT

Als Eigentümer einer Immobilie haben Sie die volle Kontrolle über Ihr Eigentum. Sie können Änderungen und Verbesserungen vornehmen, wie Sie möchten, ohne um Erlaubnis fragen zu müssen. Sie haben die Freiheit, Ihr Zuhause nach Ihren Wünschen zu gestalten und zu personalisieren, was bei einer Mietwohnung oft nicht möglich ist.

RENTABILITÄT DURCH VERMIETUNG

Besonders in Deutschland, wo die Nachfrage nach Mietwohnungen hoch ist, kann der Besitz einer Immobilie eine lohnende Einnahmequelle sein. Wenn Sie eine zusätzliche Immobilie oder einen Teil Ihrer eigenen Immobilie vermieten, können Sie einen stetigen Einkommensstrom generieren, der zur Deckung der Hypothekenkosten beitragen oder als zusätzliches Einkommen dienen kann.

PERSÖNLICHER WERT UND LEBENSQUALITÄT

Der Immobilienbesitz kann auch einen erheblichen persönlichen Wert haben. Ein eigenes Haus bietet ein Gefühl von Sicherheit und Stabilität. Es ist ein Ort, an dem Sie Wurzeln schlagen und eine Familie gründen können. Es bietet einen Raum, den Sie ganz nach Ihren Wünschen gestalten können.

Die Entscheidung für den Immobilienkauf in Deutschland bringt viele Vorteile mit sich. Allerdings sollten Sie auch die damit verbundenen Verpflichtungen und Kosten berücksichtigen. Im weiteren Verlauf dieses Ratgebers werden wir tiefer auf die verschiedenen Aspekte des Immobilienkaufs eingehen, um Ihnen bei der fundierten Entscheidungsfindung zu helfen.

1.2 LANGFRISTIGE FINANZIELLE BETRACHTUNGEN

DER KAUF EINER EIGENEN IMMOBILIE IST EINE DER BEDEUTENDSTEN FINANZIELLEN VERPFLICHTUNGEN, DIE DIE MEISTEN MENSCHEN IM LAUFE IHRES LEBENS EINGEHEN. DAHER IST ES WICHTIG, DIE LANGFRISTIGEN FINANZIELLEN AUSWIRKUNGEN DIESER ENTSCHEIDUNG ZU VERSTEHEN.

IM FOLGENDEN GEHEN WIR AUF EINIGE DER WICHTIGSTEN ASPEKTE EIN, DIE SIE BEI DER LANGFRISTIGEN FINANZIELLEN PLANUNG IHRES IMMOBILIENKAUFS IN DEUTSCHLAND BERÜCKSICHTIGEN SOLLTEN.

HYPOTHEKENZAHLUNGEN UND ZINSEN

Eine der größten finanziellen Verpflichtungen, die mit dem Kauf einer Immobilie einhergeht, ist die Hypothek. Während Hypothekenzahlungen zunächst hoch erscheinen können, bieten sie auch eine Form der erzwungenen Ersparnis, da ein Teil jeder Zahlung dazu beiträgt, Ihr Eigenkapital in der Immobilie zu erhöhen.

Die Zinssätze für Hypotheken können erheblich variieren und haben einen großen Einfluss auf die Gesamtkosten Ihres Hauskaufs. Es ist wichtig, die Zinssätze sorgfältig zu prüfen und zu verstehen, wie sie sich im Laufe der Zeit auf Ihre Zahlungen auswirken könnten. Zinssätze sind derzeit historisch niedrig, was den Kauf einer Immobilie attraktiver macht.

INSTANDHALTUNG UND LAUFENDE KOSTEN

Ein weiterer langfristiger finanzieller Aspekt, den Sie berücksichtigen sollten, sind die laufenden Kosten für die Instandhaltung Ihrer Immobilie. Im Gegensatz zur Miete, bei der der Vermieter in der Regel für die meisten Reparaturen und Wartungsarbeiten verantwortlich ist, liegt diese Verantwortung beim Immobilienbesitz bei Ihnen.

Zu den laufenden Kosten gehören auch Versicherungen, Grundsteuer und eventuell Hausgeld, wenn es sich um eine Eigentumswohnung handelt. Es ist wichtig, diese Kosten in Ihrem Budget zu berücksichtigen und sicherzustellen, dass Sie genügend Rücklagen für unerwartete Ausgaben haben.

WERTSTEIGERUNG UND INFLATION

Ein Vorteil des Immobilienbesitzes ist die potenzielle Wertsteigerung. Historisch gesehen steigen Immobilienwerte tendenziell über die Zeit, obwohl dies von vielen Faktoren abhängt, einschließlich der allgemeinen Wirtschaftslage und der lokalen Immobilienmarktbedingungen. Eine Wertsteigerung Ihrer Immobilie kann dazu beitragen, Inflationseffekte auszugleichen und Ihr Vermögen im Laufe der Zeit zu erhöhen.



RUHESTANDSPLANUNG

Für viele Menschen ist der Besitz einer eigenen Immobilie ein zentraler Bestandteil ihrer Ruhestandsplanung. Wenn Ihre Hypothek vollständig abbezahlt ist, können die Kosten für das Wohnen erheblich reduziert werden. Darüber hinaus können Sie im Ruhestand entscheiden, Ihre Immobilie zu verkaufen und in eine kleinere Immobilie umzuziehen, um Kapital freizusetzen, oder Sie können sie als Erbe für Ihre Kinder und Enkelkinder hinterlassen.

Beim Kauf einer Immobilie sollten immer langfristige finanzielle Überlegungen angestellt werden. Obwohl der Prozess zunächst entmutigend erscheinen mag, kann der Besitz einer eigenen Immobilie mit der richtigen Planung und Beratung eine lohnende Investition sein.

KAPITEL 2: Grundlegend Immo

10

2.1 ERLÄUTERUNG VON SCHLÜSSELBEGRIFFEN

IM IMMOBILIENKAUFPROZESS WERDEN SIE AUF ZAHLREICHE FACHBEGRIFFE STOSSEN. UM FUNDIERTE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN ZU KÖNNEN, IST ES WICHTIG, DIESE SCHLÜSSELBEGRIFFE ZU VERSTEHEN. HIER SIND EINIGE DER AM HÄUFIGSTEN VERWENDETEN BEGRIFFE IM ZUSAMMENHANG MIT DEM IMMOBILIENKAUF IN DEUTSCHLAND:

GRUNDBUCH

Das Grundbuch ist ein öffentliches Register, in dem alle Immobilien in Deutschland erfasst sind. Es enthält wichtige Informationen über die Immobilie, einschließlich der Eigentumsverhältnisse, etwaiger Hypotheken oder Belastungen und anderer rechtlicher Beschränkungen.

NOTAR

In Deutschland spielt der Notar eine zentrale Rolle im Immobilienkaufprozess. Er ist verantwortlich für die Durchführung der Beurkundung des Kaufvertrags und die Eintragung der Änderungen im Grundbuch.



Die Begriffe im Immobiliensektor

GRUNDERWERBSTEUER

Die Grunderwerbsteuer ist eine Steuer, die beim Kauf einer Immobilie in Deutschland erhoben wird. Der Steuersatz variiert je nach Bundesland zwischen 3,5% und 6,5% des Kaufpreises.

MAKLERPROVISION

Die Maklerprovision ist die Gebühr, die ein Immobilienmakler für seine Dienstleistungen erhält. Seit 2020 wird die Maklerprovision in Deutschland normalerweise zwischen Käufer und Verkäufer aufgeteilt.

EIGENKAPITAL

Eigenkapital bezeichnet den Teil des Immobilienwertes, den Sie tatsächlich besitzen. Beim Kauf einer Immobilie entspricht Ihr Eigenkapital normalerweise Ihrer Anzahlung plus dem Betrag, den Sie bereits von Ihrer Hypothek abbezahlt haben.

HYPOTHEK / DARLEHEN

Eine Hypothek ist ein Darlehen, das speziell für den Kauf einer Immobilie aufgenommen wird. Es wird normalerweise über einen langen Zeitraum (oft 25 bis 30 Jahre) zurückgezahlt.

BAUZUSTAND UND SANIERUNGSBEDARF

Beim Kauf einer Bestandsimmobilie ist der aktuelle Bauzustand und möglicher Sanierungsbedarf ein wichtiger Aspekt. Es kann ratsam sein, einen Gutachter zu beauftragen, um unvorhergesehene Kosten zu vermeiden.

ENERGIEAUSWEIS

In Deutschland ist der Energieausweis beim Verkauf einer Immobilie gesetzlich vorgeschrieben. Er gibt Auskunft über den energetischen Zustand des Gebäudes und kann Hinweise auf mögliche Sanierungsmaßnahmen geben.

WOHNFLÄCHE UND WOHNFLÄCHENVERORDNUNG

Die Wohnfläche einer Immobilie wird in Deutschland nach der Wohnflächenverordnung (WoFIV) berechnet. Es ist wichtig, die genaue Wohnfläche zu kennen, da sie den Wert einer Immobilie maßgeblich beeinflusst.

Dies sind nur einige der Schlüsselbegriffe, auf die Sie beim Kauf einer Immobilie in Deutschland stoßen werden. Ein guter Immobilienmakler sollte Ihnen helfen können, diese Begriffe zu verstehen und Sie durch den Kaufprozess zu führen.

2.2 VERSCHIEDENE ARTEN VON IMMOBILIEN

IMMOBILIEN KÖNNEN IN VERSCHIEDENE KATEGORIEN UNTERTEILT WERDEN, JE NACH IHREM ZWECK UND IHRER NUTZUNG. HIER SIND EINIGE DER HÄUFIGSTEN ARTEN VON IMMOBILIEN, DIE SIE AUF DEM MARKT FINDEN WERDEN:

EINFAMILIENHÄUSER

Ein Einfamilienhaus ist ein freistehendes Gebäude, das für die Nutzung durch eine einzige Familie ausgelegt ist. Es bietet in der Regel die größte Privatsphäre und den größten Raum und verfügt in der Regel über einen eigenen Garten. Einfamilienhäuser können in Bezug auf Größe, Stil und Preis stark variieren.

MEHRFAMILIENHÄUSER

Ein Mehrfamilienhaus ist ein Gebäude, das in mehrere separate Wohneinheiten unterteilt ist, jede davon ist in der Regel für eine Familie gedacht. Der Kauf eines Mehrfamilienhauses kann eine gute Option sein, wenn Sie planen, die zusätzlichen Wohneinheiten zur Miete anzubieten, um zusätzliches Einkommen zu erzielen.

EIGENTUMSWOHNUNGEN

Eine Eigentumswohnung, oder kurz Condo, ist eine Art von Immobilienbesitz, bei dem Sie eine Einheit innerhalb eines Gebäudes besitzen (zum Beispiel eine Wohnung in einem Hochhaus), zusammen mit einem Anteil an den gemeinschaftlichen Bereichen des Gebäudes, wie dem Foyer, dem Dachgarten, dem Fitnessraum oder dem Pool.

REIHENHÄUSER

Ein Reihenhaus ist ein Wohnhaus in einer Reihe von aneinanderggebauten Häusern, die durch gemeinsame Wände getrennt sind. Diese Art von Immobilien kann eine gute Option für Käufer sein, die den Raum und die Privatsphäre eines Einfamilienhauses zu einem günstigeren Preis suchen.



GEWERBEIMMOBILIEN

Gewerbeimmobilien beziehen sich auf Immobilien, die für Geschäftszwecke genutzt werden. Dazu gehören Bürogebäude, Geschäftszentren, Ladenlokale und Industriegrundstücke. Obwohl der Kauf von Gewerbeimmobilien eine Möglichkeit für Investitionen ist, konzentrieren wir uns in diesem Ratgeber auf Wohnimmobilien.

LAND / GRUNDSTÜCKE

Land oder unbebaute Grundstücke sind eine weitere Art von Immobilien, die Sie in Betracht ziehen könnten. Der Kauf von Land kann eine gute Option sein, wenn Sie planen, Ihr eigenes Haus zu bauen, aber es bringt auch seine eigenen Herausforderungen und Überlegungen mit sich.



Jede dieser Arten von Immobilien hat ihre eigenen Vor- und Nachteile und passt zu verschiedenen Arten von Käufern. Es ist wichtig, die verschiedenen Optionen zu verstehen und sorgfältig zu überlegen, welche Art von Immobilien am besten zu Ihren Bedürfnissen und Zielen passt. Ein erfahrener Immobilienmakler kann Ihnen dabei helfen, die Vor- und Nachteile der verschiedenen Arten von Immobilien zu verstehen und die beste Wahl für Ihre Situation zu treffen.

KAPITEL 3:

Der Immo

Eine

14

BEVOR SIE SICH IN DIE TIEFE DES IMMOBILIENKAUFS STÜRZEN, IST ES WICHTIG, EIN GRUNDLEGENDES VERSTÄNDNIS DES IMMOBILIENMARKTES ZU HABEN. DER IMMOBILIENMARKT IST KOMPLEX UND WIRD VON EINER VIELZAHL VON FAKTOREN BEEINFLUSST, DARUNTER ÖKONOMISCHE BEDINGUNGEN, ZINSSÄTZE, DEMOGRAFISCHE TRENDS UND STAATLICHE REGULIERUNGEN. DARÜBER HINAUS FOLGT DER IMMOBILIENMARKT EINEM ZYKLISCHEN MUSTER, DAS ALS IMMOBILIENZYKLUS BEKANNT IST.

DER IMMOBILIENZYKLUS BESTEHT IM ALLGEMEINEN AUS VIER PHASEN: ABSCHWUNG, ERHOLUNG, EXPANSION UND ÜBERHITZUNG.



Immobilienmarkt: Die Einführung

1. Abschwung

Dies ist die Phase nach einem Höchststand des Immobilienmarktes. In dieser Phase sinken die Preise für Immobilien, und es kann eine erhöhte Anzahl von Zwangsversteigerungen geben.

2. Erholung

Nach dem Abschwung beginnt der Markt sich zu erholen. Die Preise beginnen zu stabilisieren, die Nachfrage beginnt zu steigen und die Verkaufsaktivitäten nehmen zu.

3. Expansion

In der Expansionsphase steigen die Immobilienpreise, und es gibt eine hohe Nachfrage nach Immobilien. Dies ist oft die Phase, in der Spekulanten in den Markt eintreten, was zu einer weiteren Steigerung der Preise führen kann.

4. Überhitzung

Die Überhitzungsphase ist gekennzeichnet durch überhöhte Immobilienpreise und eine hohe Bautätigkeit. In dieser Phase übersteigt das Angebot die Nachfrage, was oft zu einem Rückgang der Preise führt und den nächsten Abschwung einleitet.

Es ist wichtig zu verstehen, dass der Immobilienzyklus eine allgemeine Darstellung der Marktbedingungen ist und dass nicht alle Märkte oder Immobilientypen gleichzeitig oder im gleichen Tempo durch die Phasen des Zyklus gehen. Darüber hinaus können die Dauer und die Intensität jeder Phase je nach spezifischen Marktbedingungen variieren.

In den folgenden Unterkapiteln werden wir den Immobilienmarkt genauer unter die Lupe nehmen und die Faktoren untersuchen, die ihn beeinflussen, sowie die verschiedenen Phasen des Immobilienzyklus und ihre Auswirkungen auf Käufer und Verkäufer. Durch das Verständnis dieser Aspekte des Marktes können Sie besser informierte Entscheidungen treffen und potenzielle Risiken und Chancen identifizieren.



3.1 VERSTÄNDNIS DES MARKTES

DER IMMOBILIENMARKT IST EIN KOMPLEXES SYSTEM VON MITEINANDER VERBUNDENEN ELEMENTEN, IN DEM ANGEBOT UND NACHFRAGE DEN PREIS BESTIMMEN. WIE BEI JEDEM ANDEREN MARKT SIND PREISSCHWANKUNGEN AUF DEM IMMOBILIENMARKT EIN RESULTAT DES STÄNDIGEN WECHSELSPIELS VON ANGEBOT UND NACHFRAGE.

16

ANGEBOT:

Das Angebot auf dem Immobilienmarkt wird durch verschiedene Faktoren bestimmt. Einer davon ist die Bautätigkeit, die wiederum von den Baukosten, der Verfügbarkeit von Bauland und der Bautätigkeitsregulierung abhängt. In Zeiten, in denen die Kosten für Baumaterialien und Arbeitskräfte steigen oder das Bauland knapp wird, kann das Angebot an Immobilien sinken. Gleichzeitig können strenge Baubestimmungen und Planungsvorschriften das Angebot ebenfalls einschränken. Dagegen kann eine Lockerung solcher Bestimmungen und eine Erhöhung der Bautätigkeit das Angebot an Immobilien erhöhen. Normalerweise führt ein hohes Angebot bei gleichbleibender Nachfrage zu sinkenden Preisen.

NACHFRAGE:

Die Nachfrage nach Immobilien hängt von mehreren Faktoren ab. So können demografische Veränderungen wie Bevölkerungswachstum und Urbanisierung die Nachfrage erhöhen. Die wirtschaftlichen Bedingungen sind ebenfalls ein wichtiger Treiber der Nachfrage. Bei niedrigen Zinsen sind Kredite günstiger, was die Kaufkraft erhöht und damit die Nachfrage steigern kann. Auf der anderen Seite kann eine Wirtschaftskrise oder ein Anstieg der Arbeitslosigkeit das Verbrauchervertrauen und die Kaufkraft mindern, was wiederum die Nachfrage dämpfen kann. Ein hoher Grad an Nachfrage bei gleichbleibendem Angebot führt in der Regel zu steigenden Preisen.



MARKTZUSTÄNDE:

Die Relation von Angebot und Nachfrage bestimmt den Zustand des Marktes. Es gibt drei grundsätzliche Zustände:

- **Käufermarkt:** In einem Käufermarkt übersteigt das Angebot die Nachfrage. Dies bedeutet, dass Käufer eine größere Auswahl haben und in einer besseren Verhandlungsposition sind, um niedrigere Preise auszuhandeln.
- **Verkäufermarkt:** Ein Verkäufermarkt ist gegeben, wenn die Nachfrage das Angebot übersteigt. In dieser Situation haben die Verkäufer den Vorteil, da mehr Käufer um die verfügbaren Immobilien konkurrieren. Dies kann zu steigenden Preisen führen.
- **Ausgeglichener Markt:** Ein ausgeglichener Markt liegt vor, wenn Angebot und Nachfrage annähernd gleich sind. In diesem Zustand sind weder Käufer noch Verkäufer im Vorteil und die Preise tendieren dazu, stabil zu sein.



MIKRO- UND MAKROFAKTOREN:

Es ist auch wichtig zu beachten, dass sowohl Makro- als auch Mikrofaktoren den Immobilienmarkt beeinflussen. Makrofaktoren sind übergeordnete wirtschaftliche Bedingungen wie Inflation, Arbeitsmarktdaten, Zinspolitik der Zentralbank, und politische Stabilität. Mikrofaktoren beziehen sich auf lokale oder regionale Bedingungen wie das lokale Arbeitsmarktumfeld, Nachbarschaftsqualität, Zugang zu Annehmlichkeiten und Schulen, und die lokale Infrastruktur.

Ein tiefgehendes Verständnis dieser Marktbedingungen und der Faktoren, die Angebot und Nachfrage beeinflussen, ist von grundlegender Bedeutung, um den richtigen Zeitpunkt für den Kauf einer Immobilie zu bestimmen und ein Gefühl dafür zu bekommen, wie viel Sie für eine bestimmte Immobilie bezahlen sollten. Im nächsten Abschnitt werden wir die verschiedenen Phasen des Immobilienzyklus genauer betrachten und wie sie die Marktbedingungen beeinflussen können.

3.2 STANDORT UND SEINE BEDEUTUNG

EINER DER WICHTIGSTEN FAKTOREN, DIE DEN WERT EINER IMMOBILIE BESTIMMEN, IST IHR STANDORT. „LAGE, LAGE, LAGE“ – DIESE ALTE IMMOBILIENWEISHEIT UNTERSTREICHT DIE ZENTRALE BEDEUTUNG DES STANDORTES. EGAL WIE PERFEKT EINE IMMOBILIE AN SICH SEIN MAG, IHR WERT KANN STARK DURCH DIE UMGEBUNG BEEINFLUSST WERDEN.

18

Warum ist der Standort wichtig?

Der Standort einer Immobilie kann ihr Wert in vielfacher Hinsicht beeinflussen:

- **Annehmlichkeiten:** Die Nähe zu Annehmlichkeiten wie Geschäften, Restaurants, Parks, Schulen und öffentlichen Verkehrsmitteln kann den Wert einer Immobilie erhöhen. Viele Menschen schätzen die Bequemlichkeit, diese Dienstleistungen in der Nähe zu haben.
- **Arbeitsmarkt:** Regionen mit einem starken Arbeitsmarkt ziehen Menschen an, was die Nachfrage nach Immobilien erhöht. Dementsprechend können Immobilien in Regionen mit vielen Arbeitsplätzen und niedriger Arbeitslosigkeit tendenziell höhere Werte haben.
- **Zukünftige Entwicklungen:** Geplante Infrastruktur- oder Bauprojekte können den Wert einer Immobilie beeinflussen. Solche Projekte können sowohl positive als auch negative Auswirkungen haben. Zum Beispiel kann der Bau einer neuen U-Bahn-Station den Wert der nahe gelegenen Immobilien erhöhen, während der Bau einer Autobahn in der Nähe das Gegenteil bewirken könnte.
- **Sicherheit:** Die Sicherheit der Nachbarschaft ist ein weiterer wichtiger Faktor. Gebiete mit niedrigen Kriminalitätsraten sind oft attraktiver und können höhere Immobilienpreise haben.
- **Qualität der Schulen:** Für Familien mit Kindern ist die Qualität der örtlichen Schulen oft ein entscheidender Faktor. Gebiete mit guten Schulen können eine höhere Nachfrage und dementsprechend höhere Immobilienpreise aufweisen.
- **Umweltfaktoren:** Natürliche Merkmale wie Aussicht, Klima oder die Nähe zu Wasser können den Wert einer Immobilie ebenfalls beeinflussen. Darüber hinaus können Umweltprobleme wie Überschwemmungsrisiko oder Luftverschmutzung den Wert einer Immobilie mindern.



Standortanalyse

Die Standortanalyse ist ein Schlüsselwerkzeug für den Immobilienkauf. Sie hilft dabei, die oben genannten Faktoren zu bewerten und das Potenzial eines Standortes zu bestimmen. Eine Standortanalyse kann Folgendes beinhalten:

- **Untersuchung der örtlichen Annehmlichkeiten und Infrastruktur.**
- **Prüfung des örtlichen Arbeitsmarktes und der Wirtschaftsbedingungen.**
- **Recherche über geplante Entwicklungen in der Umgebung.**
- **Überprüfung der Sicherheitslage und Kriminalitätsstatistiken.**
- **Beurteilung der Qualität der örtlichen Schulen.**
- **Bewertung von Umweltfaktoren und potenziellen Risiken.**



19



Es ist wichtig zu beachten, dass der Wert eines Standortes relativ und subjektiv ist. Was für einen Käufer attraktiv ist, kann für einen anderen weniger wichtig sein. Darüber hinaus kann sich der Wert eines Standortes im Laufe der Zeit ändern, zum Beispiel durch Veränderungen in der Wirtschaft, in der Nachbarschaft oder in der Umwelt.

Der Kauf einer Immobilie ist eine langfristige Investition. Daher ist es wichtig, nicht nur den aktuellen Wert des Standortes zu betrachten, sondern auch sein Potenzial für die Zukunft. Eine sorgfältige Standortanalyse kann dazu beitragen, eine fundierte Entscheidung zu treffen und eine erfolgreiche Investition zu tätigen.

KAPITEL 4:

Finanzielle

B

20

DAS INVESTIEREN IN EINE IMMOBILIE IST EINE DER GRÖSSTEN FINANZIELLEN VERPFLICHTUNGEN, DIE DIE MEISTEN MENSCHEN IM LAUFE IHRES LEBENS EINGEHEN. DAHER IST ES UNERLÄSSLICH, DASS DIESE ENTSCHEIDUNG GUT DURCHDACHT IST UND AUF EINER SOLIDEN FINANZIELLEN PLANUNG UND BUDGETIERUNG BASIERT.

Dieses Kapitel widmet sich der wichtigen Aufgabe der finanziellen Planung und Budgetierung im Rahmen des Immobilienerwerbs. Wir werden uns mit verschiedenen Aspekten befassen, die bei der finanziellen Planung eines Immobilienkaufs berücksichtigt werden sollten. Dies umfasst die Bestimmung Ihres Budgets, die Berücksichtigung aller anfallenden Kosten und Gebühren, die Untersuchung von Finanzierungsmöglichkeiten und die Planung für zukünftige Ausgaben im Zusammenhang mit dem Besitz einer Immobilie.

Es ist wichtig zu verstehen, dass der Kauf einer Immobilie nicht nur den Kaufpreis beinhaltet, sondern auch eine Reihe weiterer Kosten, sowohl im Vorfeld als auch nach dem Kauf. Zudem sollte ein gewisser finanzieller Spielraum eingeplant werden, um unerwartete Ausgaben oder Veränderungen in den Lebensumständen bewältigen zu können.

Eine gründliche und realistische finanzielle Planung ist der Schlüssel, um sicherzustellen, dass der Kauf einer Immobilie zu einer positiven Investition wird und nicht zu einer finanziellen Belastung. Durch sorgfältige Budgetierung und Finanzplanung können Sie den Traum vom Eigenheim verwirklichen und gleichzeitig Ihre finanzielle Sicherheit und Stabilität bewahren.

In den folgenden Abschnitten werden wir die einzelnen Aspekte der finanziellen Planung und Budgetierung im Detail behandeln, um Ihnen die notwendigen Tools und das Wissen zu geben, um eine fundierte Entscheidung zu treffen und den Weg zum Eigenheim erfolgreich zu beschreiten.

Planung und Budgetierung

21



4.1 BESTIMMUNG IHRES BUDGETS

DIE ERSTE ENTSCHIEDENDE PHASE IN DER FINANZIELLEN PLANUNG FÜR DEN IMMOBILIENKAUF IST DIE BESTIMMUNG IHRES BUDGETS. DIES IST EIN WESENTLICHER SCHRITT, UM ZU ERMITTELN, WELCHEN PREIS SIE SICH TATSÄCHLICH LEISTEN KÖNNEN UND WELCHE IMMOBILIE ZU IHRER FINANZIELLEN SITUATION PASST.

22

DIE BESTIMMUNG IHRES BUDGETS BEINHÄLTET EINE REALISTISCHE BEWERTUNG IHRER AKTUELLEN FINANZIELLEN SITUATION, IHRER ZUKÜNFTIGEN EINNAHMEN UND AUSGABEN SOWIE IHRER FÄHIGKEIT, MÖGLICHE RISIKEN ZU BEWÄLTIGEN.

Ihre finanzielle Situation

Um Ihr Budget für den Immobilienkauf zu bestimmen, müssen Sie zunächst Ihre aktuelle finanzielle Situation genau analysieren. Dies beinhaltet:

- **Ihr derzeitiges Einkommen:** Wie hoch ist Ihr monatliches oder jährliches Nettoeinkommen? Bedenken Sie dabei alle Einkommensquellen wie Gehälter, Selbstständigeneinkommen, Mieteinnahmen, Zinseinnahmen etc.
- **Ihre Sparquote und Ihr Eigenkapital:** Wie viel Geld sparen Sie monatlich und wie viel Eigenkapital haben Sie bereits angesammelt? Das Eigenkapital ist besonders wichtig, da es normalerweise einen Teil des Kaufpreises der Immobilie deckt.
- **Ihre laufenden Ausgaben:** Wie hoch sind Ihre monatlichen oder jährlichen Ausgaben? Berücksichtigen Sie dabei alle Fixkosten wie Miete, Versicherungen, Lebenshaltungskosten, aber auch variable Ausgaben und Rücklagen für unerwartete Ausgaben.

Zukünftige Einnahmen und Ausgaben

Neben der aktuellen finanziellen Situation sollten Sie auch Ihre zukünftigen Einnahmen und Ausgaben berücksichtigen. Zum Beispiel könnten Ihre Einnahmen in der Zukunft steigen, etwa durch eine Gehaltserhöhung oder Beförderung. Andererseits könnten auch Ihre Ausgaben steigen, zum Beispiel durch die Gründung einer Familie, höhere Lebenshaltungskosten oder neue finanzielle Verpflichtungen.



Risikomanagement

Bei der Bestimmung Ihres Budgets für den Immobilienkauf ist es außerdem wichtig, potenzielle Risiken zu berücksichtigen. Diese können sich auf Ihre Einnahmen, Ausgaben oder den Wert Ihrer Immobilie auswirken. Beispielsweise könnten Sie durch Krankheit oder Arbeitslosigkeit Einkommensverluste erleiden, während Ihre Ausgaben gleichzeitig steigen könnten. Darüber hinaus könnten die Zinsen in der Zukunft steigen, was Ihre monatlichen Darlehenszahlungen erhöhen würde.

Berücksichtigung der Zinsen

Ein weiterer wichtiger Aspekt bei der Budgetbestimmung ist die Berücksichtigung der Zinsen für Ihren Immobilienkredit. Viele Menschen neigen dazu, ihre Kreditfähigkeit auf der Grundlage der aktuellen niedrigen Zinssätze zu berechnen. Aber es ist wichtig zu bedenken, dass sich die Zinsen über die Laufzeit Ihres Darlehens ändern können. Deshalb ist es empfehlenswert, kalkulatorische Zinsen in Ihre Budgetplanung einzubeziehen, die höher als die aktuellen Zinsen sein könnten. So schaffen Sie einen Sicherheitspuffer für den Fall, dass die Zinsen in der Zukunft steigen.



23



Die Bestimmung Ihres Budgets ist ein komplexer Prozess, der sorgfältige Überlegungen und realistische Einschätzungen erfordert. Es ist entscheidend, dass Sie sowohl Ihre aktuelle als auch Ihre zukünftige finanzielle Situation berücksichtigen und einen Sicherheitspuffer für unerwartete Ausgaben und Risiken einplanen. Nur so können Sie sicherstellen, dass Sie sich den Kauf einer Immobilie wirklich leisten können und dass diese Investition zu einer finanziellen Bereicherung und nicht zu einer Belastung wird.

4.2 ZUSÄTZLICHE KOSTEN BEIM IMMOBILIENKAUF

DER KAUF EINER IMMOBILIE BEINHÄLTET MEHR ALS NUR DEN ANGEGEBENEN KAUFPREIS. ES GIBT EINE REIHE VON ZUSÄTZLICHEN KOSTEN, DIE IM RAHMEN DES IMMOBILIENERWERBS ANFALLEN UND DIE BEI DER BUDGETPLANUNG UNBEDINGT BERÜCKSICHTIGT WERDEN MÜSSEN.

24

DIESE KOSTEN KÖNNEN EINEN ERHEBLICHEN BETRAG AUSMACHEN UND SIND OFT EIN ENTSCHEIDENDER FAKTOR, DER ÜBER DIE TATSÄCHLICHE FINANZIELLE MACHBARKEIT DES IMMOBILIENERWERBS ENTSCHEIDET.

1 GRUNDERWERBSTEUER

Die Grunderwerbsteuer ist eine der wichtigsten zusätzlichen Kosten beim Immobilienkauf. In Deutschland variiert sie je nach Bundesland zwischen 3,5% und 6,5% des Kaufpreises. Die genaue Höhe dieser Steuer sollte unbedingt in Ihre Budgetplanung einbezogen werden.

2 NOTAR- UND GRUNDBUCHKOSTEN

Der Kauf einer Immobilie muss von einem Notar beurkundet werden. Zusätzlich fallen Gebühren für die Eintragung des Eigentumswechsels im Grundbuch an. Diese Kosten betragen in der Regel etwa 1,5% bis 2% des Kaufpreises.

3 MAKLERPROVISION

Falls der Kauf einer Immobilie über einen Immobilienmakler abgewickelt wird, kann eine Maklerprovision anfallen. Seit 2020 wird die Maklerprovision in Deutschland in der Regel hälftig zwischen Käufer und Verkäufer aufgeteilt und beträgt insgesamt ca. 7,14% des Kaufpreises, inklusive Mehrwertsteuer.



4 FINANZIERUNGSKOSTEN

Wenn Sie einen Kredit für den Kauf einer Immobilie aufnehmen, fallen zusätzliche Kosten an. Diese können Bearbeitungsgebühren, Zinsen und gegebenenfalls eine Vorfälligkeitsentschädigung beinhalten, falls der Kredit vorzeitig zurückgezahlt wird.

5 KOSTEN FÜR GUTACHTEN UND PRÜFUNGEN

Es ist oft ratsam, vor dem Kauf einer Immobilie ein Gutachten in Auftrag zu geben oder bestimmte Prüfungen durchführen zu lassen, um den Zustand der Immobilie zu bewerten. Diese Kosten variieren je nach Umfang der Prüfungen.



25

6 RENOVIERUNGS- UND INSTANDHALTUNGSKOSTEN

Je nach Zustand der Immobilie können nach dem Kauf Renovierungs- oder Instandhaltungsarbeiten anfallen. Diese Kosten sollten ebenfalls in Ihrer Budgetplanung berücksichtigt werden.

7 LAUFENDE KOSTEN

Neben den einmaligen Kosten beim Kauf einer Immobilie fallen auch laufende Kosten an. Dazu gehören unter anderem die Grundsteuer, Versicherungsprämien, Kosten für Heizung und Strom, Instandhaltungskosten und eventuell Kosten für eine Hausverwaltung.

Die Kenntnis und Berücksichtigung all dieser zusätzlichen Kosten ist ein unerlässlicher Teil der finanziellen Planung beim Immobilienkauf. Nur so können Sie sicherstellen, dass Sie ein realistisches Bild von den tatsächlichen Kosten des Immobilienerwerbs haben und finanzielle Überraschungen vermeiden.



KAPITEL 5:

Finanzierungs für den Immo

26





smöglichkeiten obilienkauf

27

DER KAUF EINER IMMOBILIE IST EINE BEDEUTENDE FINANZIELLE ENTSCHEIDUNG, DIE IN DER REGEL EINE UMFANGREICHE FINANZIERUNG ERFORDERT. DAHER IST ES WICHTIG, DIE VERSCHIEDENEN FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN ZU KENNEN UND ZU VERSTEHEN, UM DIE BESTE WAHL FÜR IHRE PERSÖNLICHE SITUATION UND IHRE FINANZIELLEN ZIELE ZU TREFFEN.

Die Finanzierungsmöglichkeiten für den Immobilienkauf sind vielfältig und reichen von Hypothekendarlehen über staatliche Förderprogramme bis hin zu privaten Darlehen. Die Wahl der passenden Finanzierungsart hängt von verschiedenen Faktoren ab, einschließlich Ihrer finanziellen Situation, der Art der Immobilie, die Sie kaufen möchten, und Ihren langfristigen finanziellen Zielen.

In diesem Kapitel werden wir die gängigsten Finanzierungsmöglichkeiten für den Immobilienkauf vorstellen und erklären. Wir werden uns mit den Vor- und Nachteilen jeder Option auseinandersetzen, um Ihnen dabei zu helfen, die Finanzierungsmöglichkeiten zu verstehen und die richtige Entscheidung zu treffen.

Es ist wichtig zu betonen, dass jede Finanzierungsentscheidung individuell getroffen werden sollte und es keine universell beste Lösung gibt. Daher ist es ratsam,

sich von Finanzexperten oder Immobilienfachleuten beraten zu lassen, um die beste Finanzierungslösung für Ihre Bedürfnisse zu finden. Dabei können wir als Immobilienexperten von Ihnen mit unserer Erfahrung und unserem Know-how zur Seite stehen und Sie durch diesen komplexen Prozess führen.

In den folgenden Unterkapiteln werden wir uns genauer mit verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten wie Bankdarlehen, Bauspardarlehen, staatliche Förderprogramme und private Finanzierungen auseinandersetzen. Dabei legen wir einen Schwerpunkt auf die Besonderheiten des deutschen Marktes und betrachten sowohl traditionelle Finanzierungsmodelle als auch innovative Ansätze.

5.1 EIGENKAPITAL

EIGENKAPITAL IST EIN WESENTLICHER BESTANDTEIL DER FINANZIERUNG BEIM KAUF EINER IMMOBILIE. ES REPRÄSENTIERT DEN TEIL DES KAUFPREISES, DEN SIE AUS EIGENEN MITTELN AUFBRINGEN KÖNNEN, OHNE AUF FREMDFINANZIERUNG ANGEWIESEN ZU SEIN. EIN AUSREICHENDES EIGENKAPITAL IST AUS MEHREREN GRÜNDEN WICHTIG.

28

1 VERBESSERTE KREDITKONDITIONEN

Banken und andere Kreditgeber betrachten Käufer mit einem hohen Eigenkapitalanteil als weniger riskant. Daher sind sie oft bereit, diesen Käufern günstigere Kreditkonditionen zu gewähren. Das kann sich in niedrigeren Zinssätzen, flexibleren Rückzahlungsbedingungen oder höheren Kreditbeträgen ausdrücken.

2 NIEDRIGERE MONATLICHE ZAHLUNGEN

Je mehr Eigenkapital Sie in den Kauf einer Immobilie einbringen, desto niedriger wird in der Regel die monatliche Belastung durch den Immobilienkredit. Das kann Ihnen mehr finanziellen Spielraum in Ihrem monatlichen Budget verschaffen und die Wahrscheinlichkeit verringern, dass Sie Schwierigkeiten bei der Rückzahlung des Kredits bekommen.

3 SICHERHEIT IN UNSICHEREN ZEITEN

Ein hoher Eigenkapitalanteil bietet Ihnen eine zusätzliche Sicherheitsmarge, falls der Wert der Immobilie fallen sollte. Wenn Sie beispielsweise eine Immobilie fast vollständig mit Fremdkapital finanzieren und deren Wert sinkt, könnten Sie in eine Situation geraten, in der Sie mehr Schulden haben als die Immobilie wert ist. Mit einem hohen Eigenkapitalanteil ist das Risiko einer solchen „Unterwasser“-Situation deutlich geringer.

In Deutschland wird häufig eine Eigenkapitalquote von mindestens 20% bis 30% des Kaufpreises empfohlen, um günstige Konditionen für einen Immobilienkredit zu erhalten. Allerdings variiert dies je nach Kreditgeber und individueller Situation. Es ist auch wichtig zu beachten, dass Ihr Eigenkapital nicht nur aus Bargeld bestehen muss. Es kann auch aus Wertpapieren, Immobilien, Lebensversicherungen oder ähnlichen Vermögenswerten bestehen.

Denken Sie daran, dass auch wenn Sie in der Lage sind, den gesamten Kaufpreis aus Eigenkapital zu finanzieren, es dennoch sinnvoll sein kann, einen Teil des Kaufpreises durch einen Kredit zu finanzieren. Aktuell bewegen sich die Zinssätze auf einem durchschnittlichen Niveau, und es kann immer noch sinnvoll sein, einen angemessenen Anteil der Kaufsumme durch Fremdkapital zu finanzieren, um finanzielle Flexibilität zu gewährleisten.

Wie Sie sehen, spielt das Eigenkapital eine entscheidende Rolle bei der Finanzierung des Immobilienkaufs. Es verbessert Ihre Kreditkonditionen, senkt Ihre monatlichen Zahlungen und bietet Ihnen Sicherheit. Allerdings sollten Sie Ihre Eigenkapitalstrategie sorgfältig planen und dabei sowohl Ihre aktuelle finanzielle Situation als auch Ihre langfristigen finanziellen Ziele berücksichtigen. Hierbei stehen wir Ihnen gerne zur Seite und helfen Ihnen, die für Sie optimale Strategie zu finden.

5.2 HYPOTHEKEN UND DARLEHEN

HYPOTHEKEN UND DARLEHEN SPIELEN EINE ENTSCHIEDENDE ROLLE BEI DER FINANZIERUNG EINES IMMOBILIENKAUFS. SIE ERMÖGLICHEN ES KÄUFERN, EINE IMMOBILIE ZU ERWERBEN, SELBST WENN DAS VORHANDENE EIGENKAPITAL NICHT AUSREICHT, UM DEN GESAMTEN KAUFPREIS ZU DECKEN. BEI EINER HYPOTHEK DIENT DIE FINANZIERTERTE IMMOBILIE ALS SICHERHEIT FÜR DAS DARLEHEN.

Eine Hypothek ist ein langfristiges Darlehen, das speziell für den Kauf von Immobilien entwickelt wurde. In Deutschland beträgt die Laufzeit von Hypotheken oft zwischen 10 und 30 Jahren, in einigen Fällen sogar länger. Die genaue Laufzeit, der Zinssatz und die sonstigen Bedingungen variieren jedoch von Fall zu Fall. Sie hängen von verschiedenen Faktoren ab, darunter Ihre Bonität, Ihr Eigenkapitalanteil und die allgemeinen Marktbedingungen.

Derzeit gibt es Hinweise darauf, dass die Zinsen für Hypotheken und Darlehen tendenziell steigen. Dies ist eine Folge der geldpolitischen Entscheidungen der Europäischen Zentralbank (EZB). Während niedrigere Zinsen zu niedrigeren monatlichen Zahlungen führen, können höhere Zinsen die monatliche Belastung und die Gesamtkosten des Darlehens erhöhen.

Daher ist es besonders wichtig, vor dem Immobilienkauf ein klares Verständnis von Ihrem Finanzierungsrahmen zu haben. Dies ist der Betrag, den ein Kreditgeber bereit ist, Ihnen zu leihen. Er hängt von einer Reihe von Faktoren ab, darunter Ihr Einkommen, Ihre Ausgaben, Ihre Schulden und Ihre Kreditwürdigkeit.

Es ist empfehlenswert, diesen Rahmen bereits vor der Immobiliensuche zu bestimmen. So vermeiden Sie, dass Sie sich in eine Immobilie verlieben, die außerhalb Ihrer finanziellen Möglichkeiten liegt. Viele Kreditgeber bieten Vorabzusagen an, bei denen sie bereits im Vor-

feld prüfen, wie viel sie Ihnen maximal leihen würden. Dies kann Ihnen helfen, Ihre Suche zu fokussieren und realistische Kaufentscheidungen zu treffen.

Zu beachten ist, dass neben den Zinsen für Hypotheken und Darlehen auch weitere Kosten anfallen, wie z.B. Bearbeitungsgebühren, Notargebühren, Grundbuchkosten und möglicherweise Maklergebühren. All diese Kosten sollten in Ihrer Finanzplanung berücksichtigt werden.

Wir von CENTURY 21 beraten Sie gerne bei der Suche nach der passenden Finanzierung und unterstützen Sie dabei, ein klares Verständnis von Ihrem Finanzierungsrahmen zu bekommen. Mit unserer Hilfe können Sie sicherstellen, dass Sie eine fundierte Entscheidung treffen, die zu Ihrer finanziellen Situation passt und Sie möglicherweise noch lange Zeit von den aktuell noch niedrigeren Zinsen profitieren lässt.

5.3 STAATLICHE FÖRDERPROGRAMME

DER KAUF EINER EIGENEN IMMOBILIE IST FÜR VIELE MENSCHEN EIN BEDEUTENDER MEILENSTEIN UND EINE FINANZIELLE HERAUSFORDERUNG. UM DIESEN PROZESS ZU ERLEICHTERN UND DEN IMMOBILIENBESITZ ZU FÖRDERN, BIETET DIE DEUTSCHE REGIERUNG VERSCHIEDENE FÖRDERPROGRAMME AN.

DIESE KÖNNEN IN FORM VON ZINSGÜNSTIGEN DARLEHEN, ZUSCHÜSSEN ODER STEUERLICHEN VORTEILEN AUSFALLEN. SIE SIND OFT AN BESTIMMTE BEDINGUNGEN GEKNÜPFT, WIE ZUM BEISPIEL EINKOMMENSRENZEN, ENERGIEEFFIZIENZSTANDARDS ODER DIE NUTZUNG DER IMMOBILIE ALS HAUPTWOHNSITZ. HIER SIND EINIGE DER WICHTIGSTEN FÖRDERPROGRAMME:

KFW-FÖRDERUNG:

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) bietet verschiedene Förderprogramme für den Immobilienerwerb und den Bau von Wohnimmobilien an. Dazu gehören zinsgünstige Darlehen und Tilgungszuschüsse, insbesondere für energieeffiziente Wohngebäude oder die energetische Sanierung bestehender Gebäude.

BAUKINDERGELD:

Baukindergeld ist eine staatliche Förderung für Familien mit Kindern, die ihre erste Immobilie kaufen oder bauen. Pro Kind wird über einen Zeitraum von zehn Jahren ein bestimmter Betrag als Zuschuss gewährt.

WOHN-RIESTER:

Die Riester-Förderung, bekannt für die private Altersvorsorge, kann auch für den Erwerb oder Bau einer selbstgenutzten Immobilie genutzt werden. Sie besteht aus staatlichen Zulagen und gegebenenfalls zusätzlichen Steuervorteilen.

SOZIALER WOHNUNGSBAU:

In einigen Bundesländern gibt es Förderprogramme für den Kauf von Wohnungen oder Häusern im sozialen Wohnungsbau. Diese sind an bestimmte Einkommensgrenzen gebunden.

Bevor Sie eine Immobilie kaufen, sollten Sie sich umfassend über die verfügbaren Förderprogramme informieren und prüfen, ob Sie die Voraussetzungen erfüllen. In einigen Fällen kann es sinnvoll sein, einen Experten zu Rate zu ziehen, um sicherzustellen, dass Sie alle Möglichkeiten ausschöpfen.



KAPITEL 6:

Die Suche nach richtiger

32



Suche nach der richtigen Immobilie

DIE SUCHE NACH DER RICHTIGEN IMMOBILIE IST EIN AUFREGENDER, ABER OFT AUCH HERAUSFORDERNDER PROZESS. DIE VIELFALT DER VERFÜGBAREN IMMOBILIEN UND DIE FÜLLE AN INFORMATIONEN, DIE ZU BERÜCKSICHTIGEN SIND, KÖNNEN ÜBERWÄLTIGEND SEIN. VON DER LAGE UND GRÖSSE DER IMMOBILIE, ÜBER DEN ZUSTAND DES GEBÄUDES, BIS HIN ZU DEN FINANZIELLEN ASPEKTEN - ES GIBT VIELE FAKTOREN, DIE IHRE ENTSCHEIDUNG BEEINFLUSSEN KÖNNEN.

Zu Beginn Ihrer Suche sollten Sie eine klare Vorstellung von Ihren Prioritäten und Anforderungen haben. Was suchen Sie in einer Immobilie? Welche Aspekte sind Ihnen besonders wichtig? Wie viel können Sie sich leisten? Dies sind nur einige der Fragen, die Sie sich stellen sollten.

Es kann auch hilfreich sein, professionelle Unterstützung in Anspruch zu nehmen. Ein erfahrener Immobilienmakler kann Ihnen wertvolle Einblicke in den Immobilienmarkt geben, Ihnen bei der Suche nach passenden Immobilien helfen und Sie durch den gesamten Kaufprozess begleiten.

Die folgenden Abschnitte dieses Kapitels werden sich näher mit den verschiedenen Aspekten der Immobiliensuche befassen, von der Identifizierung potenzieller Immobilien, über die Besichtigung, bis hin zur Einholung der notwendigen Informationen zur Immobilie. Unser Ziel ist es, Ihnen das nötige Wissen zu vermitteln, damit Sie eine fundierte Entscheidung treffen und die für Sie perfekte Immobilie finden können.

6.1 BESTIMMUNG IHRER BEDÜRFNISSE

BEVOR SIE IHRE IMMOBILIENSUCHE BEGINNEN, IST ES WICHTIG, IHRE INDIVIDUELLEN BEDÜRFNISSE UND WÜNSCHE IN BEZUG AUF IHRE ZUKÜNFTIGE IMMOBILIE ZU IDENTIFIZIEREN. EIN GUTER AUSGANGSPUNKT IST EINE LISTE MIT KRITERIEN, DIE FÜR SIE BEI DER AUSWAHL EINER IMMOBILIE ENTSCHEIDEND SIND. DIESE LISTE HILFT IHNEN, SICH AUF DIE WESENTLICHEN ASPEKTE ZU KONZENTRIEREN UND NICHT DEN ÜBERBLICK ZU VERLIEREN. IM FOLGENDEN FINDEN SIE EINIGE WICHTIGE ÜBERLEGUNGEN, DIE SIE IN IHRE ÜBERLEGUNGEN EINBEZIEHEN SOLLTEN:

LAGE DER IMMOBILIE:

Die Lage ist ein zentraler Faktor, der nicht nur den Preis der Immobilie, sondern auch Ihre Lebensqualität beeinflusst. Überlegen Sie, welche Stadtteile oder Regionen Sie bevorzugen und warum. Berücksichtigen Sie die Nähe zu Arbeitsplätzen, Schulen, Einkaufsmöglichkeiten, Verkehrsverbindungen und Freizeitmöglichkeiten.

ART DER IMMOBILIE:

Möchten Sie ein Einfamilienhaus, eine Eigentumswohnung, ein Reihenhaus oder vielleicht ein Mehrgenerationenhaus? Jede Art von Immobilie bietet verschiedene Vor- und Nachteile.

GRÖSSE UND AUFTEILUNG:

Wie viele Zimmer benötigen Sie? Brauchen Sie ein Büro, einen Hobbyraum oder ein Gästezimmer? Wie wichtig ist Ihnen ein Garten oder ein Balkon? Wie stellen Sie sich die ideale Raumaufteilung vor?

ZUSTAND DER IMMOBILIE:

Sind Sie bereit, Renovierungsarbeiten durchzuführen, oder bevorzugen Sie eine Immobilie, die bezugsfertig ist? Beachten Sie, dass der Zustand einer Immobilie erheblichen Einfluss auf die Kosten haben kann, sowohl im Hinblick auf den Kaufpreis als auch auf potenzielle Renovierungs- und Instandhaltungskosten.

BUDGET:

Wie viel können und wollen Sie für Ihre Immobilie ausgeben? Denken Sie dabei nicht nur an den Kaufpreis, sondern auch an zusätzliche Kosten wie Notargebühren, Grunderwerbsteuer, Maklerprovision und eventuelle Renovierungskosten.

Wenn Sie sich unsicher sind, welche Faktoren für Sie am wichtigsten sind, kann ein Gespräch mit einem Immobilienmakler hilfreich sein. Bei CENTURY 21 bieten wir eine umfassende Beratung, um Sie bei der Bestimmung Ihrer Bedürfnisse zu unterstützen und Sie bei der Suche nach Ihrer Wunschimmobilie zu begleiten.

6.2 HAUSBESICHTIGUNGEN UND WAS ZU BEACHTEN IST

EINE HAUSBESICHTIGUNG IST EIN ENTSCHIEDENDER SCHRITT AUF IHREM WEG ZUM IMMOBILIENKAUF. ES IST IHRE GELEGENHEIT, DAS HAUS ODER DIE WOHNUNG AUS ERSTER HAND ZU ERLEBEN UND ZU BEWERTEN, OB ES IHREN BEDÜRFNISSEN UND VORSTELLUNGEN ENTSPRICHT. GLEICHZEITIG BIETET EINE BESICHTIGUNG DIE CHANCE, DEN ZUSTAND DER IMMOBILIE ZU PRÜFEN UND POTENZIELLE MÄNGEL ZU ERKENNEN. HIER SIND EINIGE ASPEKTE, DIE SIE BEI HAUSBESICHTIGUNGEN BEACHTEN SOLLTEN:

35

VORBEREITUNG:

Informieren Sie sich vorab so gut wie möglich über die Immobilie. Prüfen Sie das Exposé und andere zur Verfügung gestellte Unterlagen aufmerksam. Stellen Sie eine Liste mit Fragen zusammen, die Sie während der Besichtigung klären möchten.

ERSTER EINDRUCK:

Wie fühlen Sie sich, wenn Sie das Haus oder die Wohnung betreten? Passt die Atmosphäre zu Ihren Vorstellungen? Beachten Sie, dass der erste Eindruck zwar wichtig ist, aber nicht allein ausschlaggebend sein sollte.

ZUSTAND DER IMMOBILIE:

Schauen Sie sich das Gebäude und seine Ausstattung genau an. Gibt es offensichtliche Mängel oder Schäden? Beachten Sie dabei sowohl den Innenbereich als auch den Außenbereich des Hauses.



ENERGIEAUSWEIS

gemäß den §§ 16 ff. Energieeinsparverordnung (EnEV) für Wohngebäude

Berechneter Energiebedarf des Gebäudes

Primärer Energiebedarf

36

FEUCHTIGKEIT UND SCHIMMEL:

Prüfen Sie besonders auf Anzeichen von Feuchtigkeit oder Schimmel. Dies können zum Beispiel feuchte Wände, abblätternde Farbe oder einen muffigen Geruch sein.

HEIZUNG UND ELEKTRIK:

Fragen Sie nach dem Alter und Zustand der Heizungsanlage und der Elektrik. Sind diese veraltet, können hohe Sanierungskosten auf Sie zukommen.

LÄRMBELÄSTIGUNG:

Versuchen Sie, einen Eindruck von der Geräuschkulisse in und um das Haus zu bekommen. Ist es ruhig oder hören Sie störenden Lärm?

NACHBARSCHAFT UND UMGEBUNG:

Schauen Sie sich die Nachbarschaft und die Umgebung an. Wie ist die Nachbarschaft? Sind Einkaufsmöglichkeiten, Schulen oder öffentliche Verkehrsmittel in der Nähe?

ENERGIEAUSWEIS:

Der Energieausweis gibt Auskunft über den Energiebedarf der Immobilie und kann Hinweise auf die zu erwartenden Heizkosten geben.

Es kann hilfreich sein, sich während oder nach der Besichtigung Notizen zu machen, um später alle Eindrücke und Informationen noch präsent zu haben. Nehmen Sie sich ruhig Zeit, um die Immobilie zu prüfen und alle Ihre Fragen zu stellen. Wenn Sie unsicher sind, können Sie auch einen Sachverständigen hinzuziehen, der die Immobilie für Sie begutachtet.

21

6.3 DIE ROLLE EINES IMMOBILIENMAKLER

EIN IMMOBILIENMAKLER IST IHR VERTRAUENSWÜRDIGER PARTNER UND BERATER BEI DER SUCHE UND DEM KAUF EINER IMMOBILIE. ER UNTERSTÜTZT SIE NICHT NUR BEI DER SUCHE NACH GEEIGNETEN OBJEKTEN, SONDERN BEGLEITET SIE DURCH DEN GESAMTEN KAUFPROZESS. HIER SIND EINIGE ASPEKTE, DIE DIE WICHTIGE ROLLE EINES IMMOBILIENMAKLER HERVORHEBEN:

MARKTKENNTNIS:

Ein Immobilienmakler verfügt über fundierte Kenntnisse des Immobilienmarktes. Er kann Ihnen dabei helfen, die Angebote zu verstehen und ein Gefühl für faire Preise zu entwickeln. Darüber hinaus kann er Sie auf neue Angebote aufmerksam machen, die Ihren Suchkriterien entsprechen.

BEWERTUNG VON IMMOBILIEN:

Immobilienmakler sind erfahren in der Bewertung von Immobilien und können Ihnen helfen, den tatsächlichen Wert einer Immobilie zu ermitteln. Sie können Sie auch auf potenzielle Probleme oder notwendige Renovierungen hinweisen, die den Wert beeinflussen könnten.

VERHANDLUNGSFÜHRUNG:

Bei Preisverhandlungen mit dem Verkäufer kann ein Immobilienmakler eine entscheidende Rolle spielen. Er vertritt Ihre Interessen und versucht, den bestmöglichen Preis für Sie zu erzielen.

KAUFABWICKLUNG:

Ein Immobilienmakler kann Sie durch den gesamten Kaufprozess begleiten, von der Erstellung des Kaufvertrags bis zur Schlüsselübergabe. Er kann sicherstellen, dass alle Schritte korrekt und rechtzeitig durchgeführt werden und kann bei Problemen oder Unklarheiten zur Seite stehen.

Seit Dezember 2020 ist es in Deutschland gesetzlich vorgeschrieben, dass ein Immobilienmakler vor der Besichtigung einen Maklervertrag in Textform mit dem Interessenten abschließen muss. Dieser Vertrag legt unter anderem die Maklerprovision fest, die im Erfolgsfall vom Käufer an den Makler gezahlt wird. Der Makler muss Ihnen diesen Vertrag also schon vor der Besichtigung zur Verfügung stellen und Ihre Zustimmung dazu einholen, in der Regel per E-Mail oder auf Papier.



KAPITEL 7:

Der Kaufprozess

38

DER KAUFPROZESS EINER IMMOBILIE IST EIN SCHRITT-FÜR-SCHRITT-PROZESS, DER VIEL SORGFALT UND AUFMERKSAMKEIT ERFORDERT. IN DIESEM KAPITEL WERDEN WIR SIE DURCH JEDEN DIESER SCHRITTE FÜHREN, UM SICHERZUSTELLEN, DASS SIE BESTENS AUF DIE ABWICKLUNG IHRES IMMOBILIENGESCHÄFTS VORBEREITET SIND.



prozess



BEDÜRFNISSE UND BUDGET BESTIMMEN:

Der erste Schritt im Kaufprozess besteht darin, Ihre Anforderungen an Ihre zukünftige Immobilie zu definieren und Ihr Budget zu bestimmen.

IMMOBILIEN SUCHEN:

Sobald Sie wissen, was Sie suchen und wie viel Sie ausgeben können, beginnt die Suche nach passenden Immobilien.

BESICHTIGUNGEN DURCHFÜHREN:

Nun folgen die Besichtigungen der in Frage kommenden Immobilien. Hierbei ist es wichtig, auf bestimmte Details zu achten und ggf. einen Experten hinzuzuziehen.

ANGEBOT ABGEBEN:

Sind Sie von einer Immobilie überzeugt, können Sie ein Kaufangebot abgeben.

VERHANDLUNGEN FÜHREN:

In dieser Phase finden die Preisverhandlungen statt.

KAUFVERTRAG PRÜFEN:

Haben sich beide Parteien geeinigt, folgt die Prüfung des Kaufvertrages durch Sie und eventuell einen Anwalt oder Notar.

FINANZIERUNG KLÄREN:

Parallel zur Prüfung des Kaufvertrags müssen Sie Ihre Finanzierung klären und sich ggf. eine Zusage Ihrer Bank einholen.

KAUFVERTRAG UNTERSCHREIBEN:

Ist alles in Ordnung, kann der Kaufvertrag beurkundet und von beiden Parteien unterschrieben werden.

NOTARTERMIN UND GRUNDBUCHEINTRAG:

Nach Unterzeichnung des Kaufvertrages erfolgt der Notartermin und die Eintragung ins Grundbuch.

SCHLÜSSELÜBERGABE:

Zum Abschluss des Kaufprozesses erfolgt die Schlüsselübergabe und Sie sind offiziell Eigentümer Ihrer neuen Immobilie.

Jeder dieser Schritte wird in den folgenden Abschnitten ausführlich behandelt, um Ihnen eine gründliche und umfassende Anleitung für den Kaufprozess einer Immobilie zu bieten.

7.1 VERHANDLUNGEN UND KAUFVERTRAGSENTWURF

VERHANDLUNGEN SIND EIN ZENTRALER BESTANDTEIL DES KAUFPROZESSES EINER IMMOBILIE. SIE SIND NICHT NUR DER RAHMEN, IN DEM DER ENDGÜLTIGE KAUFPREIS FESTGELEGT WIRD, SONDERN AUCH DIE GELEGENHEIT, SPEZIELLE BEDINGUNGEN ODER ANFORDERUNGEN ZU KLÄREN, DIE FÜR DEN KÄUFER VON BEDEUTUNG SEIN KÖNNEN. ES IST WICHTIG, IN DIESEN VERHANDLUNGEN GUT VORBEREITET ZU SEIN UND EINE KLARE VORSTELLUNG VON DEN EIGENEN PRIORITÄTEN ZU HABEN.

In der Verhandlungsphase ist es hilfreich, sich über den Markt und vergleichbare Immobilien zu informieren, um realistische Preisvorstellungen zu haben. Ein professioneller Immobilienmakler, kann hierbei eine entscheidende Unterstützung bieten. Sie können Ihnen dabei helfen, den angemessenen Wert der Immobilie zu ermitteln und eine sinnvolle Verhandlungsstrategie zu entwickeln.

Sobald ein Übereinkommen über den Preis und andere wichtige Aspekte erreicht wurde, geht es an die Ausarbeitung des Kaufvertragsentwurfs. In Deutschland wird dieser Vertrag von einem Notar verfasst, den der Käufer beauftragt. Der Notar stellt sicher, dass der Vertrag den gesetzlichen Bestimmungen entspricht und die Interessen beider Parteien gerecht berücksichtigt.

Der Kaufvertrag sollte alle relevanten Details des Kaufs enthalten, wie z.B. den Kaufpreis, die genaue Bezeichnung der Immobilie, den Zustand der Immobilie zum Zeitpunkt des Verkaufs und alle speziellen Bedingungen, die während der Verhandlungen vereinbart wurden. Es ist wichtig, diesen Vertrag sorgfältig zu prüfen, um sicherzustellen, dass er genau das widerspiegelt, was vereinbart wurde.

Dabei sollten Sie insbesondere darauf achten, dass alle Ihre Rechte und Pflichten, aber auch die des Ver-

käufers, deutlich und unmissverständlich dargestellt werden. Lassen Sie sich nicht scheuen, Unklarheiten anzusprechen und klären zu lassen. Eine juristische Beratung, z.B. durch einen Anwalt, kann hierbei sehr hilfreich sein und sicherstellen, dass Sie den Vertrag vollständig verstehen.

Vergessen Sie nicht, dass der Kaufvertragsentwurf nur ein Entwurf ist. Wenn Sie Änderungen oder Ergänzungen wünschen, können Sie diese jederzeit anbringen oder anfragen. Nur wenn Sie sich mit allen Punkten im Vertrag einverstanden erklären, sollte dieser unterschrieben werden.

Dieser Prozess der Verhandlungen und der Ausarbeitung des Kaufvertragsentwurfs erfordert viel Sorgfalt und Zeit. Jedoch ist es ein notwendiger und wichtiger Schritt, um sicherzustellen, dass Sie genau wissen, was Sie kaufen und zu welchen Bedingungen. Schließlich handelt es sich um eine langfristige finanzielle Verpflichtung, die gut durchdacht sein sollte. Mit der richtigen Unterstützung und sorgfältiger Vorbereitung können Sie diesen Prozess erfolgreich meistern und einen großen Schritt auf dem Weg zu Ihrer eigenen Immobilie machen.

7.2 NOTARTERMIN UND GRUNDBUCHEINTRAG

DER NOTARTERMIN IST EIN ENTSCHIEDENDER MEILENSTEIN IM PROZESS DES IMMOBILIENKAUFS UND KENNZEICHNET DEN FORMELLEN ABSCHLUSS DES KAUFVERTRAGS. DIESER TERMIN IST IN DEUTSCHLAND VERPFLICHTEND UND STELLT SICHER, DASS DIE RECHTLICHEN ASPEKTE DES KAUFES KORREKT ABGEWICKELT WERDEN. DER NOTAR ÜBERNIMMT DABEI EINE NEUTRALE ROLLE UND SORGT DAFÜR, DASS DIE INTERESSEN BEIDER PARTEIEN FAIR VERTRETEN SIND.

41

Die Unterzeichnung des Kaufvertrags findet in der Regel beim Notar statt. Dafür vereinbaren Käufer und Verkäufer einen Termin, bei dem der Notar den Vertragsinhalt vorliest und erläutert. Dieser Schritt ist wichtig, um sicherzustellen, dass alle Beteiligten den Inhalt des Vertrages vollständig verstehen und keine Missverständnisse aufkommen. Nach dieser Erläuterung wird der Kaufvertrag von Käufer und Verkäufer unterzeichnet.

In Deutschland ist es gesetzlich vorgeschrieben, dass Immobilienkäufe durch einen Notar beurkundet werden müssen. Der Notar bestätigt die Identität der Beteiligten, prüft alle erforderlichen Unterlagen und erläutert den genauen Vertragsinhalt. Dies ist von zentraler Bedeutung, da der Notar dafür Sorge trägt, dass der Kaufvertrag rechtlich einwandfrei ist und alle Anforderungen erfüllt.

Nach der Unterzeichnung des Kaufvertrags wird der Notar die sogenannte Auflassungsvormerkung beim Grundbuchamt eintragen lassen. Dieser Schritt dient dazu, den Anspruch des Käufers auf Eigentumsübertragung zu sichern und ist ein notwendiger Schritt zur Vorbereitung der Eigentumsübergabe. Die Auflassungsvormerkung bewirkt, dass der Verkäufer die Immobilie nicht an eine dritte Partei verkaufen kann und bietet dem Käufer somit einen wichtigen Schutz.



In der Regel erfolgt die Bezahlung des Kaufpreises nicht direkt beim Notartermin. Stattdessen wird ein Zahlungsplan vereinbart, der an verschiedene Bedingungen geknüpft ist. Oft wird der Kaufpreis erst fällig, wenn der Notar bestätigt hat, dass alle Voraussetzungen für die Eigentumsübertragung erfüllt sind, insbesondere die Eintragung der Auflassungsvormerkung im Grundbuch.

Die endgültige Eigentumsübertragung wird ebenfalls vom Notar abgewickelt. Erst nach Zahlung des vereinbarten Kaufpreises wird der Käufer als neuer Eigentümer im Grundbuch eingetragen. Dieser Schritt ist entscheidend, da Sie erst mit der Eintragung im Grundbuch offiziell als Eigentümer der Immobilie gelten.

42

Es ist wichtig zu betonen, dass der gesamte Prozess von der ersten Vertragsausarbeitung über den Notartermin bis zur endgültigen Grundbucheintragung sorgfältig und gründlich abgewickelt werden muss, um spätere rechtliche Schwierigkeiten zu vermeiden. Ein professioneller Immobilienmakler, wie die Experten von CENTURY 21, kann Ihnen in dieser Phase wertvolle Unterstützung bieten und sicherstellen, dass alles reibungslos abläuft.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Notartermin und die Eintragung ins Grundbuch wesentliche Schritte im Immobilienkaufprozess sind. Sie sind von zentraler Bedeutung für den rechtlichen Abschluss des Kaufs und die Übergabe des Eigentums. Auch wenn diese Schritte formell und komplex erscheinen mögen, bieten sie Ihnen als Käufer wichtige Sicherheiten und stellen sicher, dass Ihr neues Eigentum korrekt und legal übertragen wird.



7.3 ÜBERGABE UND UMZUG

DIE ÜBERGABE DER IMMOBILIE UND DER DARAUF FOLGENDE UMZUG SIND SPANNENDE UND OFT EMOTIONALE ETAPPEN IM PROZESS DES IMMOBILIENKAUFS. NACH MONATEN DER PLANUNG UND VORBEREITUNG IST ES NUN AN DER ZEIT, IHR NEUES ZUHAUSE IN BESITZ ZU NEHMEN UND SICH DARIN EINZURICHTEN. DIESER ABSCHNITT DES PROZESSES IST JEDOCH AUCH MIT BESTIMMTEN PFLICHTEN UND VERANTWORTLICHKEITEN VERBUNDEN, ÜBER DIE SIE SICH IM VORAUS BEWUSST SEIN SOLLTEN.

Die Immobilienübergabe

Die offizielle Übergabe der Immobilie findet normalerweise kurz nach der Bezahlung des vollständigen Kaufpreises und der Eintragung des Käufers als neuer Eigentümer im Grundbuch statt. Dieser Übergabetermin wird häufig bereits im Kaufvertrag festgelegt. Bei der Übergabe sollten sowohl Käufer als auch Verkäufer anwesend sein.

Bei der Übergabe der Immobilie wird in der Regel ein Protokoll erstellt, das den Zustand der Immobilie dokumentiert. Dieses Übergabeprotokoll sollte detailliert alle Mängel, Beschädigungen oder andere relevante Aspekte festhalten. Es ist wichtig, dass Sie als Käufer gründlich sind und sicherstellen, dass alle Details korrekt erfasst werden, da dieses Dokument später als Beweismittel dienen kann, falls es zu Unstimmigkeiten kommt.

Darüber hinaus sollte die Übergabe aller Schlüssel, Bedienungsanleitungen und sonstigen relevanten Unterlagen stattfinden. Auch die Zählerstände für Strom, Wasser und Heizung sollten notiert und im Protokoll festgehalten werden, um spätere Streitigkeiten zu vermeiden.

Der Umzug

Nach der Übergabe können Sie mit dem Umzug in Ihre neue Immobilie beginnen. Je nach Umfang des Umzugs kann dies eine große Aufgabe sein, die sorgfältige Planung erfordert. Es kann hilfreich sein, eine Checkliste zu erstellen, um sicherzustellen, dass nichts übersehen wird. Diese Liste sollte Aufgaben wie das Einrichten eines Umzugsservices, das Umliefern der Post, das Anmelden bei den Versorgungsunternehmen und das Einrichten von Internet und Telefon umfassen. Ein Umzug kann stressig sein, aber es ist auch eine aufregende Zeit voller Möglichkeiten. Es ist Ihre Chance, Ihr neues Zuhause nach Ihren Wünschen zu gestalten und zu personalisieren. Obwohl es eine Menge Arbeit sein kann, ist der Umzug oft auch der Beginn eines neuen Lebensabschnitts.

Es ist es wichtig, sich daran zu erinnern, dass der Kauf einer Immobilie mehr als nur eine finanzielle Investition ist. Es ist ein langfristiges Engagement und eine Entscheidung, die Ihr Leben auf vielfältige Weise beeinflussen wird. Durch die sorgfältige Planung und Durchführung der Übergabe und des Umzugs können Sie sicherstellen, dass Sie auf dem besten Weg sind, Ihr neues Zuhause in vollen Zügen zu genießen.

KAPITEL 8:

Fallstricke Fehler

44

DER KAUF EINER IMMOBILIE IST EIN KOMPLEXER PROZESS UND BIETET VIELE MÖGLICHKEITEN FÜR MISSVERSTÄNDNISSE UND FEHLER. SELBST ERFAHRENE KÄUFER KÖNNEN AUF UNERWARTETE HINDERNISSE STOSSEN. DAHER IST ES WICHTIG, SICH BEWUSST ZU SEIN, WELCHE FALLSTRICKE ES GIBT UND WIE MAN SIE UMGEHEN KANN.

Obwohl die Risiken und Herausforderungen nicht vollständig vermieden werden können, kann das Bewusstsein für potenzielle Probleme und das Verständnis darüber, wie man sie vermeiden kann, dazu beitragen, den Prozess des Immobilienkaufs reibungsloser und stressfreier zu gestalten.

In diesem Kapitel werden wir einige der häufigsten Fehler und Fallstricke, die beim Kauf einer Immobilie auftreten können, beleuchten und praktische Ratschläge geben, wie man sie vermeiden kann. Die folgenden Abschnitte decken Themen wie die Überschätzung des eigenen Budgets, die Unterschätzung von Nebenkosten, das Missverständnis von Vertragsbedingungen und die mangelnde Berücksichtigung von Marktbedingungen ab.

Wie bei allen Teilen des Immobilienkaufprozesses, kann eine professionelle Beratung durch erfahrene Immobilienmakler, dazu beitragen, potenzielle Fallstricke zu vermeiden und sicherzustellen, dass Sie eine fundierte Entscheidung treffen.

Die kommenden Abschnitte dieses Kapitels werden Sie detailliert über die potenziellen Fehler und Hindernisse aufklären, die beim Kauf Ihrer ersten Immobilie auftreten können. Denn Wissen ist Macht - und im Falle eines Immobilienkaufs kann es der Schlüssel zu einem erfolgreichen und zufriedenstellenden Kaufprozess sein.

e und häufige er vermeiden

45



21

8.1 MÖGLICHE RISIKEN UND WIE MAN SIE MINIMIERT

DER IMMOBILIENKAUF IST EIN BEDEUTENDES UNTERFANGEN, DAS, WENN ES RICHTIG GEMACHT WIRD, LANGFRISTIGE VORTEILE BIETEN KANN. ALLERDINGS IST ES AUCH MIT RISIKEN VERBUNDEN, DIE SORGFÄLTIG BERÜCKSICHTIGT UND VERWALTET WERDEN MÜSSEN, UM DIE CHANCE AUF EINE ERFOLGREICHE INVESTITION ZU ERHÖHEN. IN DIESEM KAPITEL GEHEN WIR AUF EINIGE DER HÄUFIGSTEN RISIKEN EIN UND BIETEN STRATEGIEN, WIE MAN SIE MINIMIEREN KANN.

46

ÜBERSCHÄTZUNG DES EIGENEN BUDGETS:

Das ist ein häufiges Problem, das viele Erstkäufer von Immobilien erleben. Ein Haus oder eine Wohnung kann auf den ersten Blick erschwinglich erscheinen, aber es ist wichtig, über den Kaufpreis hinauszudenken und alle anfallenden Kosten sowie zukünftige finanzielle Verpflichtungen zu berücksichtigen. Es ist ratsam, einen realistischen Finanzplan aufzustellen, der alle laufenden Kosten (wie Hypothekenzahlungen, Nebenkosten, Instandhaltung, etc.) berücksichtigt. Ein sorgfältig geplanter und durchgeführter Budgetplan kann helfen, finanzielle Überraschungen zu vermeiden und das Risiko einer Überschätzung des eigenen Budgets zu minimieren.

UNTERSCHÄTZUNG VON NEBENKOSTEN:

Die Kosten für den Kauf einer Immobilie gehen über den Kaufpreis hinaus. Es gibt zahlreiche zusätzliche Kosten, wie Grunderwerbsteuer, Notar- und Grundbuchkosten, sowie möglicherweise Maklergebühren. Diese Kosten können erheblich sein und sollten in Ihre Budgetplanung einfließen. Eine genaue Aufschlüsselung und Berücksichtigung aller Kostenpunkte hilft dabei, eine Unterschätzung der Nebenkosten zu vermeiden.





MISSVERSTÄNDNIS VON VERTRAGSBEDINGUNGEN:

Der Kaufvertrag ist ein rechtlich bindendes Dokument und kann sehr komplex sein. Es ist wichtig, dass Sie die Bedingungen und Klauseln des Vertrages vollständig verstehen, bevor Sie ihn unterschreiben. Bei Unklarheiten sollten Sie einen Anwalt hinzuziehen, der auf Immobilienrecht spezialisiert ist. Dies minimiert das Risiko von Missverständnissen und stellt sicher, dass Ihre Interessen geschützt sind.

MANGELNDE BERÜCKSICHTIGUNG VON MARKTBEDINGUNGEN:

Der Immobilienmarkt ist dynamisch und unterliegt ständigen Schwankungen. Die Kenntnis des Marktes und seiner Bedingungen ist essentiell, um eine fundierte Kaufentscheidung zu treffen. Dies umfasst das Verständnis der lokalen Immobilienpreise, Zinssätze, Angebot und Nachfrage und anderer wichtiger Faktoren. Die Beratung durch einen erfahrenen Immobilienmakler, kann hierbei äußerst wertvoll sein.



Jedes dieser Risiken kann durch eine sorgfältige Planung, Recherche und Beratung minimiert werden. Wichtig ist, dass Sie sich Zeit nehmen, um alle Aspekte des Immobilienkaufs zu verstehen und zu berücksichtigen. Dies wird Ihnen dabei helfen, fundierte Entscheidungen zu treffen und die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Immobilienkaufs zu erhöhen.

8.2 TIPPS UND RATSCHLÄGE VON EXPERTEN

WENN SIE AUF DEM WEG SIND, EINE IMMOBILIE ZU KAUFEN, GIBT ES ZAHLREICHE FAKTOREN ZU BEACHTEN. DIE KOMPLEXITÄT DES PROZESSES KANN LEICHT DAZU FÜHREN, DASS MAN SICH ÜBERWÄLTIGT FÜHLT. UM IHNEN DABEI ZU HELFEN, EINIGE DIESER HERAUSFORDERUNGEN ZU BEWÄLTIGEN UND EINE INFORMIERTE KAUFENTSCHEIDUNG ZU TREFFEN, HABEN WIR EINIGE DER WICHTIGSTEN RATSCHLÄGE UND TIPPS VON IMMOBILIENEXPERTEN ZUSAMMENGEFASST.

48

ERSTELLEN SIE EIN KLARES BUDGET UND BLEIBEN SIE DABEI:

Bevor Sie mit der Suche nach einer Immobilie beginnen, sollten Sie ein klares Bild von Ihrem Budget haben. Berücksichtigen Sie dabei nicht nur den Kaufpreis der Immobilie, sondern auch alle zusätzlichen Kosten, die im Laufe des Kaufprozesses anfallen können. Dies beinhaltet Notar- und Grundbuchkosten, Maklergebühren, Grunderwerbsteuer und Renovierungskosten. Außerdem sollten Sie auch zukünftige Kosten wie Instandhaltung, Versicherungen und andere laufende Kosten in Ihre Budgetplanung miteinbeziehen.

VERSTEHEN SIE DEN MARKT:

Ein gutes Verständnis des Immobilienmarktes kann Ihnen einen erheblichen Vorteil verschaffen. Informieren Sie sich über die aktuelle Marktsituation, Trends und zukünftige Prognosen. Wissen Sie, was ähnliche Immobilien in der Gegend kosten und wie sich die Preise im Laufe der Zeit verändert haben. Nutzen Sie diese Informationen, um eine fundierte Entscheidung zu treffen und um eventuell über den Preis zu verhandeln.

NEHMEN SIE SICH ZEIT:

Der Kauf einer Immobilie ist eine bedeutende Investition, und Sie sollten sich nicht hetzen lassen. Nehmen Sie sich die Zeit, um verschiedene Optionen zu prüfen, Fragen zu stellen und eine fundierte Entscheidung zu treffen. Es ist besser, ein wenig länger zu warten und die richtige Immobilie zu finden, als voreilig zu handeln und später Bedauern zu empfinden.



HOLEN SIE SICH PROFESSIONELLE HILFE:

Der Immobilienkaufprozess kann komplex sein und es ist wichtig, Expertenrat einzuholen. Ein Immobilienmakler, kann Ihnen dabei helfen, die richtige Immobilie zu finden und den Kaufprozess zu vereinfachen. Ein Anwalt oder Notar kann Ihnen bei rechtlichen Fragen helfen und sicherstellen, dass der Vertrag Ihre Interessen schützt.

FÜHREN SIE EINE GRÜNDLICHE INSPEKTION DURCH:

Bevor Sie eine Immobilie kaufen, sollten Sie sicherstellen, dass sie in gutem Zustand ist. Dies kann durch eine professionelle Hausinspektion erreicht werden. Ein Gutachter wird die Immobilie auf mögliche Mängel überprüfen und einen Bericht erstellen, der Ihnen bei der Entscheidungsfindung hilft.

PLANEN SIE LANGFRISTIG:

Beim Kauf einer Immobilie sollten Sie nicht nur Ihre aktuellen Bedürfnisse, sondern auch Ihre zukünftigen Bedürfnisse berücksichtigen. Denken Sie darüber nach, wie sich Ihre Lebenssituation in den nächsten Jahren ändern könnte und ob die Immobilie diese Veränderungen unterstützen kann.



49

21



Der Kauf einer Immobilie ist ein großer Schritt und es ist normal, dass dabei Fragen und Unsicherheiten auftreten. Indem Sie sich gut vorbereiten, kompetente Beratung einholen und sorgfältig vorgehen, können Sie den Prozess erfolgreich navigieren und eine gute Investitionsentscheidung treffen.

SCHLUSSFO

DER KAUF DER EIGENEN VIER WÄNDE IST EIN AUFREGENDER SCHRITT. ES IST EINE INVESTITION IN IHRE ZUKUNFT, EIN ORT, AN DEM SIE SICH NIEDERLASSEN UND IHRE EIGENE KLEINE WELT SCHAFFEN KÖNNEN. DER WEG DORTHIN MAG KOMPLEX ERSCHEINEN, MIT VIELEN ZU BERÜCKSICHTIGENDEN FAKTOREN UND ENTSCHEIDUNGEN, DIE GETROFFEN WERDEN MÜSSEN. ABER MIT GRÜNDLICHER PLANUNG, UMSICHTIGER RECHERCHE UND SACHKUNDIGER UNTERSTÜTZUNG KÖNNEN SIE DAS ZIEL ERFOLGREICH ERREICHEN UND IHREN IMMOBILIENTRAUM VERWIRKLICHEN.

50

An dieser Stelle möchte ich betonen, wie wertvoll es ist, erfahrene und kompetente Fachleute an Ihrer Seite zu haben. Ein Immobilienmakler, der nicht nur den Markt und die Prozesse genau versteht, sondern auch Ihre individuellen Bedürfnisse und Ziele in den Mittelpunkt stellt, ist ein unschätzbare Partner auf Ihrer Reise.

Als Teil von CENTURY 21, einem der weltweit größten Immobiliennetzwerke, können wir Ihnen genau diesen Service bieten. Mit unserer Kombination aus lokal verwurzelttem Fachwissen, globalen Einblicken und einer tiefen Verpflichtung zu außergewöhnlichem Kundenservice sind wir bereit, Sie bei jedem Schritt zu unterstützen. Unser Team besteht aus erfahrenen Experten, die bestrebt sind, Ihre individuellen Anforderungen zu erfüllen und Sie sicher durch den gesamten Kaufprozess zu führen.

Wir bei CENTURY 21 verstehen, dass es beim Kauf einer Immobilie nicht nur um Quadratmeter und Verträge geht. Es geht um den Ort, an dem Sie Ihr Leben

verbringen werden, Ihre Familie gründen oder Ihren Ruhestand genießen werden. Daher legen wir Wert auf eine persönliche, maßgeschneiderte Betreuung, die sicherstellt, dass Ihre individuellen Bedürfnisse und Wünsche erfüllt werden.

An alle zukünftigen Hausbesitzer, die gerade auf ihrem Weg sind, wünschen wir viel Erfolg und freuen uns darauf, Sie bei der Verwirklichung Ihres Immobilientraums zu unterstützen. Wir laden Sie ein, sich mit uns in Verbindung zu setzen und zu entdecken, wie wir Ihnen helfen können, Ihre Träume in die Realität umzusetzen.

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben, sich durch diesen umfassenden Leitfaden zu lesen. Wir hoffen, dass die Informationen und Ratschläge, die wir Ihnen zur Verfügung gestellt haben, Ihnen helfen werden, sich auf die bevorstehende Reise besser vorzubereiten. Wir freuen uns darauf, Sie dabei zu unterstützen, Ihren Traum von der eigenen Immobilie zu verwirklichen.

OLGERUNG



21



CENTURY 21.
Deutschland

Jedes CENTURY 21 Büro ist rechtlich und wirtschaftlich ein selbstständiges Unternehmen.