



FYIIMMO.kaufen

Christoph Bermpohl Immobilien

www.bermpohl-immobilien.de/ebooks/

Lesezeit: 20 Minuten

Dieses eBook wird Ihre Immobiliensuche vereinfachen!

Blicken Sie hinter die Kulissen von Immobilienmaklern und vermeiden Sie als Kaufinteressent die häufigsten Fehler.

Wer auf dem heutigen heiß umkämpften Markt unserer Region sein neues Zuhause finden möchte, muss einige Spielregeln beachten, um ans Ziel zu gelangen. Denn der Erwerb einer eigenen Immobilie bringt für Sie als Käufer ganz besondere Erfahrungen mit sich. Damit Sie für Ihren Immobilienerwerb gut vorbereitet sind, haben wir für kaufwillige Interessenten die folgenden Tipps zusammengestellt. Blicken Sie hinter die Kulissen der Immobilienwelt und bereiten Sie sich rechtzeitig auf Ihren Immobilienkauf vor. Hier erfahren Sie, worauf Sie dabei penibel Acht geben sollten:

1.) Die passende Immobilie

Sind Sie schon bereit? Es gibt Sie nicht, die Wunschimmobilie in perfekter Lage mit traumhafter Ausstattung zum Vorzugspreis. An einem dieser drei Kriterien müssen Sie rechtzeitig kompromissbereit werden, um eine passende Immobilie zu finden. Kommt für Sie in Frage einen weiteren Weg zur Arbeit in Kauf zu nehmen? Dann erweitern Sie den Radius Ihres Suchbereiches. Ist es denkbar, auf ein Zimmer zu verzichten, einen kleineren Garten zu bewirtschaften oder vor dem Einzug Sanierungsarbeiten vorzunehmen? Dann schließen Sie Ihren Kompromiss bei Alter, Ausstattung und Größe der gesuchten Immobilie. Und wenn zu Ihrem Suchwunsch die Kriterien von Lage und Ausstattung unabdinglich feststehen, dann müssen Sie bereit dazu sein, einen höheren Kaufpreis zu bezahlen.

2.) Immobiliensuche

Kennen Sie alle Angebote? Die höchste Kunst der Immobiliensuche ist, rechtzeitig von einem neuen Angebot zu erfahren. Der Markt nämlich ist so schnell, dass viele Interessenten gar nicht mitbekommen, was tatsächlich passiert. Allein in 53721 Siegburg wurden im Jahr 2019 exakt 123 Häuser verkauft. Im Jahr 2020 waren es noch genau 120 – darunter 48 freistehende, 51 Doppelhaushälften und 12 Reihenhäuser. Neun fallen aufgrund von Besonderheiten aus der Statistik. Das waren echte Zahlen tatsächlicher Verkaufsfälle im Stadtgebiet von 53721 Siegburg – von allen Maklern und Privatangeboten. Haben Sie alle diese Angebote tatsächlich gesehen? Vermutlich nicht. Übrigens: Diese und noch viel mehr aufschlussreiche Informationen liegen uns für den gesamten Rhein-Sieg-Kreis vor.

Tipps für Ihre Immobilien-Suche:

Tipp 1:

Buchen Sie den Automailer der gängigen Immobilienportale. Zumindest die von Immowelt.de und Immobilienscout24.de. Aber es gibt weitere Portale wie ebay-Kleinanzeigen oder kalaydo, die Sie nicht vernachlässigen sollten. Denn: Die meisten Makler ticken so, dass sie ein Angebot erst auf den kleineren Portalen veröffentlichen, weil die großen bekannten Portale ziemlich teure Anzeigenpreise aufrufen und somit erst in Spiel gelangen, wenn auf den weniger bekannten Portalen nicht genügend Anfragen eingehen. Buchen Sie Ihren Suchwunsch möglichst auf allen Immobilienportalen – denn nicht jeder Makler hat einen Kontingent-Vertrag bei sämtlichen Anbietern oder er staffelt die Veröffentlichung nach Anzeigenpreisen, Anfrage-Mengen oder Qualifikation der Interessenten.

Wir zum Beispiel veröffentlichen unsere Immobilienangebote üblicherweise zuerst auf unserer Facebook-Seite. Als Online-Portal wählen wir im ersten Schritt das Trio von ImmoWelt, Immonet und Kalaydo. Auf Immobilienscout24.de erscheinen unsere Immobilienangebote erst, wenn auf anderen Wegen nicht genügend Anfragen erzielt werden. Das liegt daran, das Scout das bekannteste Portal ist - darum tummeln sich dort weniger Käufer und mehr die Touristen - und für diese Leute haben wir keine Zeit.

Tipp 2:

Augen Auf! Bevor eine Immobilie veröffentlicht wird, nehmen viele Makler Kontakt in die Nachbarschaft des Verkaufsobjektes auf – und das mit Verkaufs-Flyern, einer Beschilderung oder persönlichen Gesprächen zu den Nachbarn. Aktivieren Sie Ihren Freundeskreis, um möglichst viele Augen aufzuhalten.

Tipp 3:

Erfragen Sie bei Maklern, die Ihre Such-Region bewirtschaften, ob Sie sich bei ihnen listen lassen können. Einige Kollegen sprechen bekannte Kaufinteressenten mit dem Exposé an, bevor das Angebot der Öffentlichkeit gezeigt wird. Das macht sicherlich nicht jeder, aber eben einige. Denn das erledigt auf einfachen Knopfdruck eine Branchensoftware. Damit möglichst viele Angebote in Ihr Profil passen, schummeln Sie ein bisschen mit Ihrem Suchwunsch. Ein Zimmer weniger und eine etwas geringere Wohnfläche als gewünscht bedeutet, dass der Robot Ihnen eben lieber ein Haus mehr vorschlägt als eins zu wenig. Wenige Makler führen auch etwas wie eine VIP-Kartei. Um dort mitzumischen, muss man allerdings einige Kriterien erfüllen – dazu später mehr.

ImmoAlert einrichten

Schneller als andere: Für eigene Angebote bieten wir unseren ImmoAlert. Hinterlegen Sie Ihren Suchwunsch in unserem System und erfahren Sie von Angeboten, bevor die Öffentlichkeit davon Kenntnis erlangt.

www.bermpohl-immobilien.de/immoalert/

3.) Keine Zeit verlieren!

Melden Sie sich sofort beim Anbieter. Warten Sie nicht ab – sonst ist jemand schneller. Viele Immobilienangebote sind in den gängigen Portalen aufgrund der hohen Nachfrage weniger als 48 Stunden online. Schicken Sie Ihre Anfrage direkt nach Kenntnis des Angebotes. Wenn in der Benachrichtigungs-Email des Portals der Link zum Angebot schon nicht mehr funktioniert, dann waren andere schneller.

4.) Die richtige Anfrage stellen

Greifen Sie lieber nicht zum Telefon. Stellen Sie Ihre Anfrage besser über das Kontaktformular des Portals. Und rufen Sie nicht vier Stunden danach an, um ihn an Ihre Anfrage zu erinnern. Emails wurden erfunden, damit man nicht sofort antworten muss. Der Makler wird für ein gutes Angebot von Anfragen überrannt und kann sich weder um Anrufe noch um jeden einzelnen sofort kümmern. Ein guter Makler meldet sich zurück. Das kann auch mal ein paar Tage dauern!

5.) Vollständige Informationen

Geben Sie Ihre persönlichen Daten vollständig preis. Wer alle Kontaktdaten verrät, wird schneller bedient und erhält nicht anstelle des Exposés nur den Hinweis, dass man vor Empfang weiterer Angebotsinformationen seine Kontaktdaten hergeben muss. Das müssen Sie so oder so, bevor der Makler Ihnen eine Adresse verrät oder das Exposé überlässt. Greifen Sie dem vor, um den Prozess zu beschleunigen - indem Sie Ihren vollständigen Namen, Postanschrift, Telefonnummer und Email-Adresse sofort offenbaren. Verwenden Sie eine Emailadresse mit Ihrem Klarnamen und nicht irgendetwas wie orangutan4711@irgendetwas. Die Antwort des Maklers wird üblicherweise über eine Branchensoftware versendet und mit solchen Adressen kann passieren, dass das versendende Serversystem des Online-Providers eine Spam-Mail vermutet. So landet die Antwort in Ihrem Spam-Ordner und Sie können die Email leicht übersehen.

Nennen Sie Ihre Telefonnummer nicht im Freitextfeld sondern füllen Sie das vorgesehene Feld im Kontaktformular dafür aus. Eine Makler-Software verarbeitet Ihre Anfrage mit Automatismen. Wenn die Formularfelder nicht korrekt ausgefüllt sind, muss der Makler händisch nacharbeiten - diese Anfragen werden häufig dann zuletzt beantwortet. Beschleunigen Sie Ihren Weg zum Exposé, indem Sie es dem Anbieter so einfach wie möglich machen.

6.) Schreiben Sie im Formularfeld einen Text:

„Guten Tag, wir suchen seit 5 Monaten dringend ein neues Zuhause und haben inzwischen einige andere Immobilien besichtigt. Davon hat leider keine gepasst, weil wir zunächst den Markt kennenlernen mussten. Wir haben unsere Kompromisse nun gefunden und dieses Haus entspricht endlich exakt unserem Suchwunsch und wir sind gerade ganz aufgeregt. Sie können sich heute vermutlich vor Anfragen nicht retten und wir haben absolut Verständnis dafür, dass wir Ihre Antwort nicht sofort erhalten. Falls uns das Haus nach der Besichtigung zusagt, sind wir durchaus bereit, auch einen höheren Preis zu bezahlen, um Ihren Verkauf zu beschleunigen. [Wenn Fotos möbliert sind: Der Verkäufer muss nach seinem Auszug das Haus nicht räumen und darf alles an Hausrat hinterlassen, was nicht weiter gebraucht wird. Wir kümmern uns gerne um die Haushaltsauflösung um den Verkäufer zu entlasten.] Unsere Bank hat uns bereits für ein anderes Haus eine Finanzierungszusage ausgesprochen - das war etwas teurer als Ihr Angebot - aber aufgrund einer familiären Veränderung der Verkäuferseite konnten wir es leider nicht kaufen. Nun drängt bei uns die Zeit, weil [zum Beispiel: sich unsere Kinder immer noch ein Zimmer teilen müssen.] Für Besichtigungstermine stehen wir jederzeit, auch wochentags tagsüber bereit und richten uns gerne nach den Möglichkeiten der Verkäufer oder nach Ihrem Kalender. Ich freue mich auf Ihre Antwort!“

Mit diesem Text sind Sie vermutlich einer der Ersten, die das Exposé und einen Besichtigungstermin erhalten werden. Und nein: Nicht so absenden. Das ist viel zu lang und wird gar nicht erst gelesen - dazu hat der Makler nämlich keine Zeit. Aber zwischen den Zeilen steht, was er hören will - das sollten Sie sich merken. Schreiben Sie trotzdem einen Kurztext ins Anfragenfeld – dann sieht der Anbieter, dass Sie sich die Zeit genommen haben sein Angebot zu lesen – und Sie nicht nur auf schnellen Klick Einer von Vielen sind.

Sachlich bleiben

Schicken Sie nicht Ihre Familienfotos mit und nennen Sie Ihr Schreiben nicht „Bewerbung“. Bitte keine sentimental oder emotionalen Stories. Noch nicht. Dem Makler ist an dieser Stelle theoretisch noch völlig egal, wer die Immobilie kauft. Es geht anfangs nur um Geschwindigkeit und um Geld. Ab dem Zeitpunkt der Kaufpreiseinigung und dem Zuschlag auf den Deal darf es dann persönlicher werden.

7.) Papierkram bei Provisionspflicht

Makler, die ein Käufer-Honorar verlangen, werden das Exposé nicht hergeben, bevor der Papierkram erledigt ist. Scheuen Sie sich nicht vor Einwilligungen und systemrelevanten Pflichtfeldern in Online-Formularen: Jeder Makler, der ein Käuferhonorar verlangt, muss seine Spielregeln zur Provisionssicherung einhalten. Das ist mindestens: Ein rechtsgültiger Maklervertrag nebst Widerrufsbelehrung und obendrein noch Ihr Verzicht auf diesen Widerruf. Keine Angst, Sie kaufen mit Standardklauseln keine Waschmaschine. Das Maklerrecht hat sich in Sachen Provisionssicherung im Jahr 2009 bis 2020 stark verändert. Die Prozedur, die nun an Papierkram erforderlich ist, wird von vorsichtigen Käufern oft hinterfragt. Makler sind davon durchaus mal schnell genervt und bedienen dann lieber denjenigen, der das Spielchen einfach mitspielt. So ist es nun mal.



8.) Klären Sie Ihr Finanzierungsbudget

Falls noch nicht geschehen: Legen Sie sich für morgen einen Termin bei Ihrer Bank. Auch, wenn Sie Ihr neues Haus noch gar nicht gefunden haben. Der Markt ist schnell. Wenn Sie noch keinen Kontakt zu Ihrer Bank aufgenommen haben, wird ein anderer Interessent mit dem Abschluss schneller sein als Sie. Sie müssen Ihr Budget kennen - so, dass ein Banker nur noch das Haus prüfen muss - und nicht mehr zusätzlich noch Ihre Einkommensverhältnisse. Die klären Sie schon jetzt im Vorfeld. Dazu wünschen sich Banker allerdings ein akutes und definiertes Kaufinteresse - missbrauchen Sie dafür irgendein anderes Immobilienangebot und gaukeln Sie vor, es kaufen zu wollen. Jetzt. Damit Sie einem möglichen Bieterverfahren gewachsen sind. Dazu später noch mehr.

Übrigens: Die Bank, bei der Sie Ihr Vorgespräch suchen, muss es später ja gar nicht werden. Woher das Geld dann tatsächlich kommt, sobald Sie Ihre Immobilie gefunden haben, ist eine ganz andere Frage. Rein theoretisch haben Sie sogar noch nach dem Notartermin Zeit, Ihre Finanzierungskonditionen zu verbessern. Darauf lässt sich allerdings kaum ein Verkäufer ein – denn die Sicherheit der Kaufpreisbereithaltung ist nicht die schriftliche Finanzierungszusage der Bank – dieser Wisch ist nämlich immer formuliert, wie Wackelpudding. Es zählt allein ein unterschriebener Kreditvertrag und die dazugehörigen Dokumente zur Grundschuldbestellung. Aber so weit sind wir an dieser Stelle ja leider noch nicht.

Ideale Finanzierungskonditionen

Oft ist der Weg zur Hausbank ein teurer Fehler! Unternehmen Sie keinen Alleingang zu Ihrer Hausbank und schützen Sie sich so vor möglichen Schufa-Einträgen und überteuerten Angeboten. Sprechen Sie mit einem bankenunabhängigen Finanzierungsexperten über Ihre ideale Finanzierungsmethode. Wir halten Experten-Kontakte für Sie bereit.

www.bermpohl-immobilien.de/finanzieren/

9.) Melden Sie sich zügig nach Ihrer Besichtigung

Der Makler hat bei hoher Nachfrage keine Lust darauf, Ihnen hinterher zu telefonieren. Er spricht lieber mit den Leuten weiter, die auf ihn zukommen. Ein kurzes Feedback wie „passt nicht, weil...“ oder „wir sind im Gespräch mit unserer Bank und geben auf jeden Fall ein Gebot in der kommenden Woche ab“ lässt Sympathie-Punkte für Folgegespräche – oder auch für alternative Angebote wachsen.

10.) Ob der Makler gut ist, spielt keine Rolle

Die Kompetenz des Maklers ist nicht entscheidend - sondern das Angebot. Wenn Sie ein Immobilienangebot wirklich kaufen möchten, dann ärgern sie sich nicht über die schwarzen Schafe der Branche. Stellen Sie lieber die richtigen Fragen, damit Sie schnell ans Ziel gelangen.

11.) Beschäftigen Sie sich im Vorfeld mit der Lage

Sie erhalten die Adresse des Angebotes üblicherweise im Exposé - spätestens aber mit Ihrer Terminvereinbarung zur Besichtigung. Seien Sie pünktlich. Ortstermine sind im Normalfall exakt geplant und gehen nicht in die Verlängerung – dann warten nämlich schon die Nächsten. Checken Sie die Lage im Internet oder bei einem Spaziergang direkt nach Erhalt der Anschrift. Für den Fall, dass die Lage des Angebotes definitiv nicht für Sie in Frage kommt, sagen Sie den Besichtigungstermin rechtzeitig ab. Absagen nach der Besichtigung aufgrund von „Es ist uns an der Hauptstraße zu laut“ oder „Der Weg zum Arbeitsplatz ist irgendwie doch zu weit“ lassen sich auch ohne Besichtigungstermin herausfinden. Wer dem Makler und damit auch anderen Interessenten mit solchen Erkenntnissen die Zeit klaut, steht beim nächsten Haus des Anbieters ganz unten auf der Liste.

12.) Klingeln Sie nicht auf eigene Faust bei Eigentümer

Wenn eine Immobilie noch bewohnt wird, sind die Verkäufer vom Makler darauf getrimmt, die Tür nicht zu öffnen. Das liegt an zwei Sachen. 1.) Der Papierkram für die Provisionssicherung muss exakt erledigt sein ... 2.) Es gibt einen Grund, warum sich der Verkäufer für einen Makler entschieden hat und nicht privat anbietet. Fremden das eigene Zu Hause zu zeigen, tut ein bisschen weh. Oft stehen emotionale Gründe hinter der Entscheidung, lieber nicht dabei zu sein, wenn Fremde durchs eigene Haus wandern. Und: Würden Sie jedem Dahergelaufenen, ohne zu wissen, wer das ist, Ihr Schlafzimmer zeigen? Klingeln ohne Termin: Das steht unter Höchststrafe – und bedeutet schlimmstenfalls den Ausschluss aus dem Interessentenkreis.

13.) Effektiv besichtigen

Nicht einfach nur angucken! Die Entscheidung ein Haus zu kaufen, treffen viele Menschen nur einmal im Leben. Völlig klar, dass eine Besichtigung von etwa 30 Minuten nicht ausreicht, um diese Kaufentscheidung zu treffen. Der erste Besichtigungstermin ist allerdings nur ein zügiges Kennenlernen von Raumaufteilung, Zustand und Größe. Rücken Sie für dieses erste Treffen nicht gleich mit der ganzen Bagage an. Onkel, Oma und der Handwerker-Kumpel dürfen gucken kommen, wenn sich nach dem Ersttermin herausstellt, dass das Angebot für Sie in Frage kommt. Wenn dem so ist, vereinbaren Sie zügig eine Zweitbesichtigung und nehmen Sie bestenfalls einen Experten, Fachkundigen oder Sachverständigen mit.

14.) Diese Tricks helfen beim genaueren Hinsehen:

Das Alter der Fenster finden Sie im Prägedatum zwischen den Scheiben. Öltanks haben eine Plakette mit dem Baujahr. Satellitenschüsseln verraten die Gartenausrichtung, denn sie zeigen üblicherweise fast nach Süden. Klopfen an der Innenwand verrät massiven Putz oder gespachtelten Rigips. Trampeln auf dem Fußboden verrät Estrich oder Holzkonstruktion und unterschiedlich dicke Türzargen lassen tragende und nichttragende Wände vermuten. Es gibt noch eine Menge mehr dieser Tricks.

Wünschen sie die professionelle Besichtigungs-Begleitung?

Dann könnte sie das hier interessieren:

www.bermpohl-immowert.de/kaufen/besichtigung-begleiten

15.) Was die Immobilie wert ist, spielt keine Rolle

Der Wert und der Preis einer Immobilie sind auf dem gegenwärtigen Markt zwei völlig unterschiedliche Welten. Entscheidend ist nur, was *Ihnen* die Immobilie wert ist. Ziehen Sie sich am Abend nach der Besichtigung eine gute Flasche Rotwein auf und beantworten Sie sich diese Frage. Aber gut muss er sein! Sonst ist das Kopfzerbrechen am nächsten Tag dem Fusel geschuldet.

16.) Nicht lange fackeln

Wenn ein Immobilienangebot zu Ihrer Kompromissbereitschaft passt, schlagen Sie zu. Überlegen Sie schnell, sonst sind andere schneller.

17.) Kaufangebot unterbreiten

Die gegenwärtige Nachfrage auf dem aktuellen Markt verlangt nach Höchstpreisen. Es gewinnt aber nicht immer der dickste Geldbeutel. Je nachdem aus welchem Grund eine Immobilie verkauft wird, spielen auch auf der Verkäuferseite die Emotionen eine große Rolle. So erlangt vielleicht eine Familie mit Kindern den Zuschlag, obwohl ein Investor tatsächlich mehr bezahlen würde. Nicht jeder will die Kuh bis auf den letzten Tropfen melken, wenn er sein Haus im Anschluss in guten Händen sieht und zum Beispiel mit Kindern wieder Leben in die Bude kommt. Das heißt für Sie: Erzählen Sie Ihre Geschichte und richten Sie persönliche Worte an die Verkäufer.



18.) Tipps zum Höchstgebotsverfahren

Wenn es doch darauf hinauslaufen sollte, dass der Preis die größte Rolle spielt, könnten Sie anstelle dessen auch Geschwindigkeit oder Arbeitsleistung anbieten. Viele Verkäufer, die die Immobilie noch verlassen müssen, haben keine große Lust, den Auszug bis auf die letzten Krümel zu organisieren und besenrein zu übergeben. Geerbte Immobilien haben oftmals noch einen vollständigen Hausstand im Gebäude und die Verkäufer stehen vor dem großen Berg an Aufgaben und Arbeit, die Immobilie zu räumen. Das könnte Ihr Ticket für den Zuschlag sein: Bieten Sie an, dass der Verkäufer keine Räumung vornehmen muss. Damit es für die Verkäuferseite trotzdem genügend Gelegenheit gibt, persönliche Gegenstände aus dem Hausrat zu entnehmen, könnte eine Formulierung dazu so aussehen: „Der Käufer ist bis zur Übergabe zur Räumung berechtigt, aber nicht verpflichtet.“ Wenn Sie das ganze im Kampf mit anderen Interessenten noch toppen möchten, bieten Sie bei unbewohnten Immobilien an, ab dem Notartermin die Grundstückspflege und die Verkehrssicherungspflicht zu übernehmen. Damit entlasten Sie die Verkäufer, indem Sie sich schon ums Rasenmähen oder Schneeschippen kümmern.

19.) Ihre Kaufentscheidung

Welche Dokumente müssen Sie rechtzeitig erhalten? Füllen Sie die Entscheidung für Ihren Immobilienerwerb nicht nach der ersten Besichtigung. Natürlich sollten die Raumaufteilung, Größe, Zustand und die Lage grundsätzlich Ihrem Suchwunsch zusagen - oft aber gibt es Gegebenheiten einer Immobilie, die man nur auf dem Papier erfährt. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidung keinesfalls ohne die Einsicht von relevanten Unterlagen. Das Mindeste, worüber Sie als Kaufinteressent aufgeklärt werden müssen, sind Reallasten, Grunddienstbarkeiten und Eintragungen im Baulastenverzeichnis. Eine alte Flurkarte oder ein veralteter Grundbuchauszug sind ebenso wertlos wie eine Wohnflächenangabe ohne Architektenstempel. Eine vollständige Checkliste von erforderlichen Unterlagen halten wir für Sie bereit. Spätestens Ihre finanzierende Bank wird diese Dokumente verlangen, um eine Finanzierungszusage für Sie auszusprechen.

Sagen Sie dem Makler zu - und dann prüfen Sie den Papierkram. Sonst sind andere schneller. Eine Kaufzusage außerhalb der Beurkundung beim Notar ist grundsätzlich sanktionslos. Darum verlangen manche Makler eine Reservierungsgebühr, um die verlorene Zeit im Falle Ihrer Absage wieder aufzuholen. Diese Reservierungsgebühr ist allerdings mit engen rechtlichen Spielregeln verbunden. Also gehen Sie auf das Spielchen erstmal ein und dann sehen Sie weiter. Eine Alternative zur Reservierung ist die Aussprache einer Kaufabsichtserklärung.

Sobald Sie einen dieser Schritte gehen, ist der Makler nach dem Geldwäschegesetz dazu verpflichtet, Ihre Identität zu überprüfen. Dafür wird üblicherweise ein Formular bereit gehalten und Kopien Ihrer Personalausweise verlangt.

20.) Ihr Status beim Makler

Viele Makler entscheiden nach folgender Fragenkette, ob jemand als Käufer in Frage kommt: „Will er kaufen? Kann er kaufen? Muss er kaufen?“. Der Makler wird in einem Gespräch herausfinden, ob eine Besichtigung mit Ihnen „lohnt“. Klassische Fragen dazu lauten:

Seit wann suchen Sie schon? Tipp: Zwei Wochen sind zu wenig, zwei Jahre sind zu viel.

Wie viele Angebote haben Sie bereits gesehen? Tipp: Zwei sind zu wenig, 50 sind zu viel.

Wieviel Eigenkapital möchten Sie mitbringen? Tipp: „keins“ ist zu wenig, je mehr desto besser.

Bis wann müssen Sie umgezogen sein? Tipp: „Wir wohnen gerade ganz gut“ ist die falsche Antwort.

Wer entscheidet alles über Ihren Erwerb? Beste Antwort: Unsere Omma gibt uns nur Geld dazu, wenn es ihr auch gefällt!

21.) Erwerben Sie mit Sicherheit

Wie oft im Leben kaufen Sie eine Immobilie? Bevor Sie den notariellen Kaufvertrag unterzeichnen, sollten Sie genaue Kenntnis davon erlangen, was Begriffe wie Zwangsvollstreckungsunterwerfung, Belastungsvollmacht, Zwecksicherungsklausel, Auflassung oder Grundschuldbestellung bedeuten. Denn ohne dieses Wissen, bekommen Sie beim Lesen Ihres Kaufvertrages sehr vermutlich Bauchschmerzen. Wer das erste Mal einen Grundstückskaufvertrag liest, dem wird sowieso schwindelig bei all den juristischen Formulierungen.

Achtung Eigentumswohnungen: Beim Erwerb von Wohnungs- & Teileigentum sind zusätzliche Besonderheiten zur Wirtschaftlichkeit der Wohnungseigentümergeinschaft zu beachten. Dazu ist die Kenntnis der Teilungserklärung, der bisherigen Betriebskostenabrechnungen nebst aktuellem Wirtschaftsplan, die vollständige Beschlussammlung, der Betrag einer Instandhaltungsrücklage und die Summe des Hausgeldes erforderlich.

Wenn Sie mehr als drei der oben genannten Begriffe zum ersten Mal gehört haben oder nicht wissen, wofür die auf der Checkliste notierten erforderlichen Dokumente notwendig sind, sollten Sie rechtzeitig darüber nachdenken, ob Sie für den Kauf Ihrer Wunschimmobilie fachkundige Beratung in Anspruch nehmen möchten.

Professionelle Erwerbsbetreuung

Wir begleiten Ihren Immobilienerwerb!

www.bermpohl-immowert.de/kaufen/besichtigung-begleiten

22.) Erfolgreich zum Notar

Welche Fallstricke gibt es im notariellen Kaufvertrag? Der Notar hat die Aufgabe, den Grundstückskaufvertrag rechtlich einwandfrei zu formulieren. Ob der Vertrag für alle Beteiligten auch tatsächlich gerecht ist, wird vom Notar nicht kommentiert. Es gibt interessante Regeln für den Umgang mit Grundstückszubehör (wie Gartenhäuschen, Einbauküche, Sonnenmarkise, Kaminofen, Heizöl im Tank etc.) oder Besonderheiten für den gemeinsamen Erwerb als unverheiratetes Paar. Wissen Sie schon, was genau nach der Beurkundung Ihres Kaufvertrages passieren wird und wie Ihr Erwerb tatsächlich abläuft? Wann und wie der Kaufpreis angewiesen wird, warum es kein Notar-Anderkonto mehr für übliche Verkaufsfälle gibt und zu welchem Zeitpunkt Sie bereits Besitzer werden können? Ab wann werden Sie tatsächlich Eigentümer sein oder was passiert mit der bisherigen Gebäudeversicherung? Übrigens hat die Gemeinde bei jedem Verkauf von Grundstücken und Häusern ein gesetzliches Vorkaufsrecht! Einen detaillierten Ablaufplan über den Erwerbsfall einer Immobilie halten wir als Checkliste für Sie bereit.

23.) Energieberatung

Zuschüsse für effiziente Gebäude: Wer eine Bestandsimmobilie kauft ... GEG Gebäudeenergiegesetz ... energieausweis ... Beratungsgespräch ... Fördermittel ... unglaublich vielfältige Zuschuss-Programme für die Modernisierung von Gebäuden oder einzelnen technischen Anlagen ... KfW und Bafa ... Einzelmaßnahmen wie Dämmung Rolladenkästen oder EINBAU elektrorolladen

24.) Immobilien-Hörbuch

www.grundfunk.de | gebührenfrei! Die Antwort auf viele Fragen wie: *Was passiert in notariellen Kaufvertrag? Wie wird der Kaufpreis bezahlt? Wann werde ich Eigentümer einer Immobilie?* finden Sie als Podcast zum Anhören auf unserer Internetseite.

25.) Fragen?

Wir freuen uns auf Ihre Antwort!

Viel Erfolg auf der Suche nach Ihrer Immobilie wünscht



Christoph BERPPOHL

Kaufmann in der Grundstücks- & Wohnungswirtschaft
Freier Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken
Freier Sachverständiger für Fachqualifikationen in Immobilienberufen

02241 38 88 18

www.bermpohl-immobilien.de

FYIIMMO.kaufen

Christoph BERPPOHL Immobilien

www.bermpohl-immobilien.de/ebooks/

