



# **Der Kauf einer Eigentumswohnung**

## Vorüberlegungen und Checklisten

Von Günter Kohlbecker, Bauingenieur/Freier Autor – München, 08.07.2014

## Der Kauf einer Eigentumswohnung – Vorüberlegungen und Checklisten

Von Günter Kohlbecker

Die Grundüberlegungen von langfristiger Vermögensbildung und Zukunftssicherung sind die Fragen:

1. Was habe ich an Kapital zur Verfügung, das ich ohne mich einzuschränken zurücklegen kann?
2. Welche Rendite strebe ich an, will ich sie in:
  - Geld
  - Wertzuwachs
  - Lebensqualität
  - Sicherheit hinsichtlich der Wohnsituation
3. Wie schätze ich meine eigene, zukünftige (materielle) Entwicklung ein, sind steuerliche Gesichtspunkte relevant?

Jede Entscheidung ist eine Bindung auf einen sehr langen Zeitraum und stellt einen Wechsel auf die Zukunft dar. Hinzu kommt: die Bindungen sind nur schwer – mitunter nur mit Verzicht – lösbar. Es gibt mehrere Unwägbarkeiten, die wesentlichen sind – abgesehen von familiären Situationen – der Arbeitsplatz, da hiervon das monatliche Einkommen abhängig ist und die zukünftige Entwicklung des Kapitalmarkts.

Eine Lösung sind die reinen Kapitalanlagen, meist verbunden mit steuerlichen Vorteilen. Sie bieten bei erster Betrachtung eine höhere Verzinsung als die Investition in Gebäudeanteile oder eine Eigentumswohnung, bergen aber naturgemäß höhere Risiken. Diese sind im Kleingedruckten des Prospektes versteckt.

Es gibt im Wesentlichen drei Gedanken sich eine Immobilie in Form einer Eigentumswohnung zuzulegen. Es sind:

1. Das überflüssige, auch in ferner Zukunft nicht erforderliche Geld – sei es erspart, erworben oder geerbt – so anzulegen, dass es seinen Wert behält und weder durch Steuer noch Inflationsrate geschmälert wird. Wobei die Inflationsrate relativ zum eigenen Warenkorb zu betrachten ist.
2. Die augenblickliche oder zu erwartende Wohnsituation auf Dauer zu verbessern.
3. Das Vermögen durch Wertzuwachs zu vergrößern.

Die Rendite bei einer Eigentumswohnung wird sich aus mehreren Faktoren zusammensetzen:

- Bei Selbstbezug: die erhöhte Lebensqualität und relative Sicherheit vor einer Kündigung. Die Sicherheit ist relativ, da die Ausgaben nur für die Dauer der Hypothekenlaufzeit fest vereinbart sind.
- Bei Vermietung: Einnahmen aus der Miete, vermindert um den Aufwand für die Vermietung.
- Steigerung des Wertes in Abhängigkeit zur allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung, in Ballungsgebieten überproportional, was sich in steigenden Preisen niederschlägt. Allerdings ist die Wertsteigerung ein „Buchgewinn“, da er erst beim Verkauf realisiert werden kann und der erzielte Erlös von der dann herrschenden Marktlage abhängt und nicht bekannt ist. Wird die Immobilie als Sicherheit für andere Kredite herangezogen, besteht die Gefahr, dass bei sinkendem Wert nachgeschossen werden muss.

Beim Kauf einer Immobilie gibt es außer dem Käufer immer noch mehrere Beteiligte, von denen man abhängig ist oder deren Meinung man hören sollte. Anfangs wird es die Familie sein. Hat sich der latente Wunsch die Wohnungssituation zu verbessern und Eigentum zu bilden verfestigt, so gibt es mehrere Möglichkeiten, Informationen zu erhalten.

Die üblichen sind das Durchlesen der Anzeigen in den verschiedenen Tageszeitungen und dem Internet, es folgt der Besuch von relevanten Messen oder die Suche bei Neubauten im näheren Umkreis und, dass man sich auf dem Markt umtut, Prospekte sammelt oder im Internet die ersten Informationen einholt. Danach beginnt das Sichten der Prospekte. Hierzu muss man wissen: Die Prospekte der

Bauträger dienen dazu, die Lust am Produkt zu wecken und die erste Neugier zu befriedigen, allerdings prägen sich die Begriffe auch als erstes ein und lassen sich in der Erinnerung schwer löschen.

Parallel dazu wird die finanzielle Seite überprüft. Damit sind am Anfang folgende Personen beteiligt:

- der Käufer und seine Frau u. U. die Familie im engeren und weiteren Sinn, wie Kinder, Eltern, Großeltern von beiden Parteien
- die Verkäufer der im Vorfeld ausgewählten Immobilien, hier sind es die zum Handeln berechnigte Personen und/oder Makler
- die Banken, hier sind es die zum Handeln berechnigte Personen
- hat man sich zum Kauf entschlossen, so kommt der Notar hinzu

Die eigenen Interessen wird man selbst koordinieren und kanalisieren, die von Verkäufer und Banken laufen denen des Käufers zuwider.

Die eigenen unabdingbaren Forderungen und Wünsche notiert man sich und benützt sie in den Gesprächen als Gedankenstütze. Da es sich auf der Verkäufer- und Bänkerseite um einige Personen handelt und der Mensch zur Vergesslichkeit neigt, ist es sinnvoll, deren Aussagen entweder auf den Prospekten oder in einem eigenen Notizbuch zu vermerken. Damit lassen sich auch die Zahlen vergleichen. Die mit blumigen Wörtern dargestellten Eigenschaften in den Prospekten streicht man durch oder löscht sie mit schwarzem Textmarker, es ist erstaunlich, was dann an handfester Information verbleibt.

Auch den Zeitablauf gilt es zu beachten. Die eigenen Termine, wie Ablauf des Mietvertrags, neue Arbeitsstelle, frei werdende Gelder usf. kennt man und kann sie zum Teil steuern.

Die Verkäufer dagegen werden immer auf einen schnellen Abschluss drängen, die Aussagen zum Bezugstermin oder die Zahl der bereits verkauften Wohneinheiten aber schwammig bleiben. Bei einem reinen Verkäufermarkt sind Reservierungsgebühren marktüblich, falls man an einer bestimmten Wohnung, wegen der Größe oder Lage, interessiert ist. Nimmt man später vom Ankauf Abstand, so verfällt diese Gebühr, beim Kauf wird sie angerechnet. Ist die Finanzdecke des Käufers dünn, so entstehen unnötige Kaufzwänge.

### **Beurteilungskriterien**

Der Käufer hat im Wesentlichen drei Kriterien zur Beurteilung des Verkäufers

#### **Nach dem Reden:**

- Wie wird das Gespräch geführt, mit kaufmännischen Floskeln oder allgemein verständlich mit überprüfbaren Begriffen?
- Werden bestimmte Punkte/Argumente ständig wiederholt (z. B. Parkett – der Begriff ist weit interpretierbar), vor allen Dingen: sind das relevante Punkte?
- Wird auf bestimmte Fragen keine Antwort gegeben, ausgewichen oder auf das Prospekt verwiesen?
- Wie wird die Frage nach der Lüftung beantwortet?
- Wie werden Fragen nach Sonderwünschen behandelt?
- Wird ein Zeitdruck aufgebaut?
- Greift der Verkäufer ein vom Käufer gesagtes Argument auf und lobt es überschwänglich?
- Wird im Gespräch des Öfteren auf die Kredite der KfW Bank verwiesen, so sollte man sich bewusst machen, wieviel % der Kaufsumme dies ausmacht, welche zeitlicher Aufwand dahinter steckt (Antrag, Bearbeitung, Auszahlung) und wie realistisch diese Chancen sind. Der Vorteil liegt ausschließlich im geringeren Zinssatz und ist damit abhängig von der Konjunktur. Das Geld ist ein Kredit und kein Eigenmittel.

#### **Nach der Schriftform**

- Erfolgen Antworten nur per mail oder auch per Brief?
- Ist der Absender des Briefes (vom Verkäufer) identisch mit dem Ersteller des Prospekts?

- Welche Geschäftsform hat der Verkäufer?
- Welche Verbindung hat der Verkäufer zum Anbieter (Bauträger) der Immobilie (dies geht aus der Visitenkarte hervor)?
- Werden die mündlichen Anmerkungen/Vereinbarungen des vertieften Verkaufsgesprächs im Schreiben wiederholt oder wird gar nicht darauf eingegangen?
- Sind auf dem Prospekt Gesetze angegeben, z. B. die Energieeinsparverordnung, und sind diese aktuell (über Google lässt sich das schnell kontrollieren)?
- Sind die Kriterien, welche die EnEV 2014 an Anzeigen stellt erfüllt (Angaben des Energiepasses)?
- Ist das Prospekt durch Belanglosigkeiten aufgebläht (z. B. moderne Architektur oder elegantes Farbkonzept)?
- Sind Angaben zu Terminen hart (z. B. Bezugfertig 30.06.2014) oder schwammig (Übergabe im II Quartal 2014)?
- Nach dem Handeln (vor dem Entschluss zum Kauf)**
  - Werden Referenzen (gleiche Objektgröße) benannt, sind diese aktuell?
  - Wie groß ist die Flexibilität beim Preis? Große Nachgiebigkeit kann auf eine hohe Gewinnspanne oder nicht direkt erkennbare Risiken hindeuten?
  - Sind Teile der Technik verhandelbar (z. B. höhere Qualität bei Fenstern)?
  - Sind die Ecktermine des Zahlungsplans vom Käufer, der Laie ist, nachvollziehbar (das heißt vor Ort zu überprüfen)?
  - Ist der Zahlungsplan verhandelbar, welche Sicherheiten stellt der Verkäufer?
  - Wie schnell sind die Reaktionen nach einem Gespräch oder Brief? (Wichtige Punkte benötigen zum Bearbeiten Zeit.)
  - Zieht der Verkäufer sich im Schreiben oder Gespräch auf juristische Positionen zurück, die noch dazu schwer zu überprüfen sind?
  - Werden Termine eingehalten?

Je nach Art des Objekts und Bonität des Verkäufers – meist der Bauträger – gibt es in den Prospekten zu dem Termin folgende Aussagen:

- Baubeginn erfolgt im I Quartal 2014. (Das bedeutet der Bauträger beginnt mit dem Bau, wenn er genügend Einheiten verkauft hat, um die ersten Rechnungen zu bezahlen.)
- Baubeginn ist erfolgt. (Das sagt über den Einzugstermin gar nichts aus.)
- Fertigstellung bis zum 31. 03. 2014 o.ä. (Der Termin muss im Kaufvertrag zwingend schriftlich fixiert werden, für den Fall dass er nicht eingehalten wird, sind realistische Aussagen zu treffen.)
- Wohnung ist bezugsfertig.

Einen Zahlungsplan – der nur in Maßen oder gar nicht verhandelbar ist – erhält man erst auf Nachfragen. Der aber muss mit den Terminen der Finanzierung durch die Bank in Übereinklang gebracht werden.

Wird eine Vorkasse verlangt, ist die Frage zu klären, welche Sicherheiten der Käufer – später Eigentümer – für die bis dahin gezahlten Gelder erhält. Meist wird seitens des Verkäufers (Zahlungsempfänger) eine Bürgschaft gestellt.

Wird man sich Teile des Geldes leihen, so wird man folgende Abhängigkeiten beachten.

Von der Unterschrift unter den Kreditvertrag, d. h. bis das Geld auf dem eigenen Konto ist, vergeht ein bestimmter Zeitraum, der von Unterschriften anderer – wie z. B. der eines Notars – abhängig ist, und den man nicht beeinflussen kann. Ist eine Zahlung aber vorher zu leisten, so laufen Zinsen auf. Falls man das Geld in der Höhe nicht hat, so sind die Zinsen mit einzukalkulieren.

Nach dem Kauf kommen z. T. mit großem zeitlichem Versatz Gebühren für Notar, Eintrag ins Grundbuch und die Grunderwerbsteuer.

## Allgemeines zum Kauf einer Eigentumswohnung

Generell kann man sagen, ohne den Rat eines Sachverständigen sollte kein Kauf getätigt werden.

Durch den Kauf wird man Mitglied der Eigentümergemeinschaft. Es ist meistens eine bunt zusammen gewürfelte Gruppe von Menschen unterschiedlicher Interessen. Es gibt Selbstnutzer und Kapitalanleger, es gibt junge Menschen die für Jahrzehnte investieren, die die Anlage möglichst auf dem neuesten technischen Stand haben wollen und alte Menschen, die nur noch am ungeänderten Bestehen des Vorhandenen interessiert sind, Instandsetzungen für unnütz halten und Modernisierungen aus technophoben Gründen ablehnen.

Beide Gruppen haben auch mitunter das Problem zwischen dem Gemeinschaftseigentum – für das alle verantwortlich sind – und dem Sondereigentum – über das ausschließlich sie selbst bestimmen können – zu trennen. Diese Meinungsverschiedenheiten treten einmal im Jahr bei der Eigentümersversammlung zu Tage. Da hier auch über die Verwendung von Rücklagen – also Geld – oder deren Aufstockung entschieden wird, können die Nerven mitunter blank liegen. Aufgestaute Wut kann sich entladen, das Bewusstsein endlich einmal etwas sagen zu dürfen, Frust über die Gesetze oder allgemein über die Regierung, auch die Möglichkeit das durch Fernsehgenuss erworbene technische Wissen auszubreiten und anderes mehr, kann diese Versammlungen – für davon nur mittelbar Betroffene – zum lebenden Theater mutieren lassen.

### Kauf einer Eigentumswohnung (Neubau)

*Erforderlich sind aussagefähige Unterlagen, mindestens:*

- Baubeschreibung mit Grundriss und Lageplan (eventuell ist das ein Prospekt) mit folgenden Angaben:**
  - Druckdatum und Autor
  - Name des Erstellers vom Gebäude/Generalunternehmer/Bauherr und Gesellschaftsform
  - Name des Verkäufers und Gesellschaftsform
  - Ist ein Makler zwischengeschaltet?
  - Name des Betreibers (der Hausverwaltung) und Gesellschaftsform
  - Aussage über die Energieeinsparverordnung (Jahreszahl)
  - Aussagen über die energetische Bauqualität (Stichwort z. B. KfW 70, Niedrigenergiehaus usf.)
  - Energiebedarfsausweis
  - Art des Baustandards (z. B. Münchner Modell, Barrierefreiheit usf.)
  - Art der Bauweise (z. B. Betonschottenbau, Ausbildung der nicht tragende Wände usf.)
  - Stellplätze (Außenanlagen, Tiefgarage, Tiefgarage mit Duplexplätzen)
  - Aussagen über den Schallschutz
  - Art der Lüftung
  - Aussage über das Heizmedium (Fernwärme, Gas, Öl, Pellets usf.)
- Weitere Angaben:**
  - Angaben zum Terminskelett (wie ist der Einzugsstermin definiert)
  - Angaben zum Preis (ist eine Terminbindung gegeben? Gibt es einen Zahlungsplan der am Baufortschritt fixiert ist? Kann der Käufer den Fortschritt beeinflussen? Ist der Fortschritt auf der Baustelle zu erkennen?)
  - Wie sind Sonderwünsche formuliert (als Paket, individuell, Abhängigkeiten zum Termin)?
  - Teilungserklärung (Die Teilungserklärung kann nicht verhandelt werden!)
- Allgemein:**
  - Gibt es Aussagen zu besonderen Risiken (Gründung, Altlasten)?
  - Kann die Baugenehmigung eingesehen werden?

### **Kauf einer Eigentumswohnung (Bestand)**

Wegen der technischen und juristischen Komplexität ist der Rat eines Sachverständigen zwingend erforderlich.

**Allgemeine Fragen zum Objekt:**

- Renditeobjekt oder Eigennutzung
- Baujahr:
  - vor I. Weltkrieg
  - vor II. Weltkrieg
  - in den fünfziger Jahren
- Ensembleschutz/Denkmalschutz
- Ist die Wohnung vermietet:
  - gewerbliche Mieter
  - langfristig
  - Ist Kündigungsschutz zu beachten?
- Sind die Protokolle der Eigentümergemeinschaft vollständig?
- Gibt es technische Pläne:
  - zum Bau
  - zur Haustechnik
- Gibt es einen Wirtschaftsplan?
- Gibt es einen Investitionsstau?

**Allgemeine Fragen zum Gebäude:**

- Zustand des Gebäudes (eigene Anschauung/Gutachten)
- Nachbarbebauung (direkt angebaut, mit Abstand)
- Bauweise (sie geht im Regelfall aus der Baubeschreibung hervor)
- Welche Veränderungen wurden vorgenommen (Datum wegen des techn. Stands/gesetzliche Vorgaben):
  - Rohbau/Ausbau
  - Haustechnik:
    - Heizung Zustand im Hinblick auf die EnEV
    - Sanitär Rohre im Hinblick auf den techn. Standard
    - Elektroinstallation im Hinblick auf den techn. Standard
- Zustand der (sichtbaren) neuralgischen Punkte:
  - Fenster
  - Balkone
  - Dach
- Aussagen über Schallschutz:
  - zwischen nebeneinander liegenden Wohnungen
  - zwischen übereinander liegenden Wohnungen