

Merkblatt (zur Immobiliensuche)

Dieses Merkblatt dient zur Unterstützung bei Ihrer Suche nach der passenden Immobilie. Es soll Ihre Chancen (mit Berücksichtigung) auf der Suche nach dem perfekten Inserat verbessern. **Dennoch übernehmen wir keine Gewähr und Haftung für die nachstehenden Informationen.**

Allgemeine Hinweise:

1. Sind die Umgebung und Anbindung der Immobilie Ihren Vorstellungen entsprechend? **Die Lage ist nicht zu verändern** und daher als entscheidendes Kriterium zu sehen. Sie können sich Besichtigungen sparen, wenn sie vorher schon wissen, dass die Lage nicht stimmt.
2. Schöpfen Sie die gesamte Vielfalt der Vertriebskanäle aus. Lassen Sie alle Freunde, Bekannte, Nachbarn und Kollegen wissen, dass Sie nach einer Immobilie suchen. Vervielfältigen Sie Ihre Selbstauskunft über soziale Netzwerke und **nutzen die MRID-Plattform proaktiv**. (In soz. Netzwerken teilen oder ausgedruckt vertreiben und aushängen)
3. Wenn Sie die Möglichkeit haben bei einer Besichtigung teilzunehmen, tun Sie das! Aus jeder Besichtigung lernt man etwas, auch wenn man das Objekt nicht bekommt. Außerdem kann man sich für ein neues Angebot vormerken lassen.
4. Bereiten Sie Ihre Unterlagen vor und sprechen Sie frühzeitig mit Ihrem Bankberater über den Umfang Ihres Budgets. Machen Sie im Vorfeld Ihre Hausaufgaben und beantragen Sie jetzt eine Schufa- oder Creditreform-Auskunft und warten Sie nicht so lange, dass es schon fast zu spät ist.
5. Wenn es Ihnen möglich ist, besichtigen Sie die Immobilie zu zweit, denn vier Augen sehen mehr als zwei.
6. Treffen Sie alle verbindlichen Entscheidungen, die das Mieten oder Kaufen einer Immobilie betreffen immer in Ruhe und nach ausreichendem Überlegen. Ihr Immobiliengesuch ist mit hohen Investitionen, Kosten und langen Vertragslaufzeiten verbunden, also schlafen Sie lieber ein Mal mehr drüber.
7. Verhandeln sie clever, geschickt und versuchen Sie Ihre Begeisterung für die Immobilie nicht zu offenbaren. Denn, im Einkauf steckt die Rendite bzw. vor Anmietung (insbesondere im gewerblichen Mietbereich) besteht die Möglichkeit attraktive Zugeständnisse auszuhandeln.
8. Bei guten Angeboten ähnelt die Immobiliensuche einem Bewerbungsgespräch. Hinterlassen Sie also einen guten und vor allem bleibenden Eindruck, indem Sie das Ende der Besichtigung abwarten und nachdem alle anderen Interessenten gegangen sind, alleine und in Ruhe mit dem Anbieter sprechen. Denn neben der Bonität und Kreditwürdigkeit spielt häufig die Sympathie eine wichtige Rolle.
9. Achten Sie genau auf die Ausrichtung des Hauses bzw. auf den Verlauf der Sonne und wie sehr Sie das in Ihrer Nutzung beeinflussen kann. Außenliegende Jalousien sind von großem Vorteil, eine Dachgeschosswohnung kann sich im Sommer enorm aufheizen und Abendsonne auf Balkon/Terrasse erhöht die Wohnqualität immens.
10. Wenn es sich nicht vermeiden lässt, gehen Sie Kompromisse ein. Wenn sich nach langer und intensiver Suche kein Erfolg zeigt, schauen Sie wo Sie Abstriche machen können und tun Sie dies.
11. Sollte ernsthaftes Interesse an einem Ankauf oder einer Anmietung bestehen, dann "bleiben Sie am Ball", d.h.:

Für Käufer:

Formulieren Sie ein Schriftstück (LOI), wo die Bankbestätigung und der konkrete Kaufpreis eingetragen ist, damit Sie **schnell und unkompliziert reagieren** können. Das Schreiben sollte außerdem den Notar Ihrer Wahl und einen konkreten Termin zur Beurkundung erhalten. Desweiteren sollten Sie dem Verkäufer ein Zeitfenster nennen und ihn gedanklich mitnehmen um so mögliche Zweifel an Ihrer Kaufabsicht aus dem Weg räumen.

Für Mieter:

Senden Sie dem Anbieter Ihre vollständige Bewerbung, als pdf per E-Mail und zeigen Sie so Ihr Interesse. Signalisieren Sie **weiteres Interesse**, indem Sie sich **am nächsten Tag erneut telefonisch melden** und nachfragen, ob weitere Unterlagen fehlen und wann man sich zur Vertragsunterzeichnung treffen kann. Demonstrieren Sie, dass Sie ein **angenehmer, ruhiger und unkomplizierter Mieter** sind und dass Sie bereit sind anzumieten. So zeigen Sie, dass Sie der richtige Mieter sind und heben sich von der Konkurrenz ab.

Was Sie vor der Unterzeichnung des Vertrages berücksichtigen sollten!

Sparen Sie nicht an der falschen Stelle, sondern lassen Sie jeden Vertrag durch Ihren Rechtsberater prüfen. Falls Sie Zweifel an der Qualität des Immobilien-Angebots haben sollten, holen Sie sich eine objektive Expertenmeinung ein. Beide Beraterhonorare sind gut investiert und reduzieren Ihr Investitions- oder Anmietungsrisiko.

	Wohnen	Gewerbe
M i e t e n	<ul style="list-style-type: none"> • Kontrollieren Sie die Flächenangaben, denn Vermieter dürfen bis zu 10% vom IST abweichen • Keller und Untergeschossfläche ist keine DIN-Wohnfläche, wer diese als Wohn- und Nutzfläche ausweist, agiert unseriös. • Achten Sie genau auf den Energieverbrauch und die Zusammensetzung der Nebenkosten. Sind diese realistisch oder wurden sie bewusst niedriger angesetzt, dass man im nächsten Jahr große Nachzahlungen zu zahlen hat? • Lesen und prüfen Sie den Mietvertrag Detailgenau durch! Fragen Sie jede noch so unnütz-erscheinende Frage nach und lassen Sie sich vom Vermieter belehren. • Was für automatische Mieterhöhungen sind vorgesehen (KP-Index, Staffel) und können Sie sich diese leisten? • Es besteht i.d.R. eine 3-monatige Kündigungsfrist, nachdem Sie unterschrieben haben. • Überprüfen Sie den Ausmaß der Lärmbelästigung (WGs zum Innenhof, Flugzeuflärm, LKW-Anlieferung etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Mietvertragslaufzeiten sind fest abgeschlossen und nicht kündbar. Sobald es einmal unterschrieben wurde, gibt es im Normalfall keine gesonderte Kündigungsoption. • Es bestehen Spielräume in den m² Angaben, bei der Mietflächenberechnung. (Sehen Sie hierzu das Merkblatt zur Mietflächenberechnung) Bei Unsicherheit lieber einen Architekten fragen. • Wie verhält es sich mit der Anliefersituation für Lieferanten und dem Zugang für Kunden? Entspricht die Anbindung dem Tagesgeschäft? Gibt es einen Aufzug bzw. mehrere PWK Stellplätze vor Ort? • Können die Räume auch anders aufgeteilt werden und besteht die Möglichkeit weitere Flächen unmittelbar anzumieten (Wachstum)? • Reicht die technische Infrastruktur für Ihren individuellen Bedarf aus?
K a u f e n	<ul style="list-style-type: none"> • Besichtigen Sie häufiger! Mit jeder weiteren Besichtigung fallen Ihnen neue Details auf. • Prüfen Sie das Grundbuch, die Protokolle, Wirtschaftspläne und Abrechnungen der Vergangenheit. • Fordern Sie alle vorliegenden Pläne und die Baubeschreibung an. • Achten Sie auf den Energieverbrauch, die Heizungstechnik, das Alter und die Bauart der Fenster und des Daches. • Wie sieht es mit der Instandhaltung und dem Modernisierungsstandes aus? • Kann das Regenwasser gut ablaufen, wo versickert es? • Schenken Sie dem Keller und den Wanddecken besondere Aufmerksamkeit, denn hier bildet sich 	<ul style="list-style-type: none"> • Machen Sie sich eine Due Diligence Checkliste und prüfen Sie alle Unterlagen im Detail auf kaufbeeinflussende Faktoren. • Überprüfen Sie die Übereinstimmung der Unterlagen und den Aussagen des Exposés. • Prüfen Sie die Wirtschaftlichkeit des Standortes (Veränderung Bestandsmieter) und führen Sie eine Mikro- und Makrostandortanalyse durch. • Alternative Zeitverwertung (Nutzungskonzepte bzw. Nachfrage) • Welche Baurechtsreserven bestehen im Zweifel? • Wie sieht es mit der Instandhaltung und dem Modernisierungsstandard aus? • Mit welchen Zusatzkosten ist in den

<p>gerne Schimmel!</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reden Sie mit den Nachbarn und den Mietern unter vier Augen, so erfahren Sie alles Wichtige! • Kalkulieren Sie 15-20% Mehrausgaben, wenn es sich um Neubauvorhaben dreht, denn diese liegen normalerweise über dem Angebotspreis. • Des Weiteren hilft Ihnen die My Real ID Due Diligence Checkliste 	<p>kommenden vier bis fünf Jahren zu rechnen?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Berücksichtigen Sie auch die Aspekte links (Kaufen und Wohnen)
---	--

Um schnell reagieren zu können, empfiehlt es sich die notwendigen (Bewerbungs-) Unterlagen frühzeitig zusammen zu stellen.

	Mieten	Kaufen
U n t e r l i a g e n	<ol style="list-style-type: none"> 1. Schufa- oder Creditreform-Auskunft 2. Selbstauskunft (Gewerbe oder Wohnen) [My Real ID - Muster zum Download] 3. Kopie Personalausweis (beidseitig) 4. Gehaltsnachweis oder BWA der letzten 3 Monate, alternativ Kopie Arbeitsvertrag <p>Optional:</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Mietschuldenfreiheitsbescheinigung [My Real ID - Muster zum Download] 6. Ggfls. Bürgschaft [My Real ID - Muster zum Download] 7. Bankbestätigung, weitere Unterlagen die Ihre Bonität unterstreicht (insbesondere für Gewerbe: JA, Bilanz etc.) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Finanzierungsbestätigung durch die Bank 2. Eigenkapitalnachweis 3. Schriftliche Kaufabsichtserklärung (LOI), mit Benennung des Notars und einem möglichen Zeitplan/Termin. Setzen Sie dem Verkäufer eine Frist zur Annahme, so dass er darauf reagieren muss. Viele Verkäufer suchen den schnellen und unkomplizierten Abschluss d.h. "gekauft wie gesehen". Können Sie dies gewährleisten, dann erhöhen Sie Ihre Chancen den Zuschlag zu bekommen. 4. Weitere Bonitätsnachweise / ggfls. Referenzen

Alle zuvor genannten Handlungsempfehlungen und Hinweise sind nur auszugsweise und als unverbindlich zu verstehen. Jede Entscheidung hängt vom individuellen Bedarf des Immobiliengesuchs ab. Wir empfehlen Ihnen daher (im Zweifel) immer einen qualifizierten Berater oder Immobilienexperten zu Rate zu ziehen.