



Merkblatt

(zur Immobiliensuche)

Um Sie bei der Suche nach Ihrer Immobilie zu unterstützen, haben wir dieses Merkblatt erstellt, das Ihre Chance auf ein geeignetes Angebot verbessern kann. **Wir übernehmen keinerlei Gewähr oder Haftung für die nachfolgenden Angaben.**

Allgemeine Hinweise:

1. Gefallen Ihnen Umgebung und Anbindung? **Die Lage einer Immobilie ist unveränderbar** und daher als entscheidendes Kriterium zu bewerten. Viele Besichtigungen kann man sich bereits im Vorfeld sparen, wenn die Lage nicht stimmt.
2. Nutzen Sie alle Vertriebskanäle bei der Suche: Teilen Sie Ihr Gesuch allen Bekannten, Nachbarn, Kollegen und Freunden mit. **Nutzen Sie Ihr ImmoBase-Gesuchprofil proaktiv**, indem Sie es über die sozialen Netzwerke vervielfältigen [d.h. ImmoBase-Gesuch über Facebook od. Xing mit-,**teilen**“]. Je mehr von Ihrem Gesuch wissen, desto höher sind die Chancen, ein passendes Angebot zu erhalten.[z.B. ImmoBase-Gesuch als pdf abspeichern, verschicken und aushängen]
3. Nutzen Sie die Möglichkeit zur Besichtigung! Mit jeder Objektbegehung lernen Sie dazu. Meist ergeben sich Synergien im Gespräch und/oder Sie können sich vormerken lassen für ein neues passenderes Angebot.
4. Bereiten Sie Ihre Unterlagen vor und sprechen Sie frühzeitig mit Ihrem Bankberater über die Größe Ihres Budgets. Beantragen Sie noch heute eine Schufa- oder Creditreform-Auskunft. Warten Sie nicht, bis Sie die passende Immobilie gefunden haben, sondern machen Sie bereits **im Vorfeld Ihre Hausaufgaben**.
5. Besichtigen Sie, wenn möglich, zu zweit – vier Augen sehen mehr als zwei.
6. Bilden Sie sich in Ruhe Ihre Meinung. Schlafen Sie immer noch mind. eine „Nacht drüber“, bevor Sie eine verbindliche Entscheidung treffen. Ihr Immobiliengesuch ist mit hohen Investitionen, Kosten und langen Vertragslaufzeiten verbunden. Lassen Sie sich nicht unter Druck setzen, unabhängig davon, ob Sie mieten oder kaufen wollen.
7. Verhandeln Sie clever und versuchen Sie, Ihre Begeisterung für die Immobilie nicht zu offenbaren. Im Einkauf steckt die Rendite bzw. vor Anmietung (insbesondere im gewerblichen Mietbereich) besteht die Möglichkeit, attraktive Zugeständnisse auszuhandeln.
8. Hinterlassen Sie einen guten und bleibenden Eindruck! Bei guten Angeboten ähnelt die Immobiliensuche einem Bewerbungsgespräch. Neben Bonität und Kreditwürdigkeit ist oftmals die Sympathie ausschlaggebend. Suchen Sie das persönliche Gespräch und den direkten Kontakt. Warten Sie, bis alle anderen Interessenten gegangen sind, und sprechen dann in Ruhe mit dem Anbieter.
9. Prüfen Sie Sonneneinstrahlung im Verlauf: Wie sehr könnte die Sonneneinstrahlung Sie in der Nutzung der Immobilie beeinflussen? Außenliegende Jalousien etwa sind von großem Vorteil, ein Dachgeschosswohnung kann sich im Sommer aufheizen. Abendsonne auf der Terrasse/dem Balkon hingegen erhöht die Wohnqualität.
10. Gehen Sie im Zweifel Kompromisse ein. Sollte sich nach intensiver und langer Suche kein Erfolg einstellen, sollte man ggf. Abstriche bei der Ausstattung oder dem Angebot machen.
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) mit Bankbestätigung und konkretem Kaufpreis, damit sie **schnell und unkompliziert reagieren** können. Geben Sie dem Verkäufer ein Zeitfenster und benennen Sie bereits in dem Schreiben den Notar Ihrer Wahl und einen konkreten Termin zur Beurkundung. Sie nehmen den Verkäufer gedanklich mit und räumen mögliche Zweifel an Ihrer Kaufabsicht aus.

Für MIETER:

Signalisieren Sie dem Anbieter umgehend mit Übersendung Ihrer vollständigen Bewerbung (komplett in einem pdf per Mail) Ihr Interesse. **Melden Sie sich am nächsten Tag nochmals** telefonisch und fragen nach, ob er noch Unterlagen benötigt und wann man sich zur Vertragsunterzeichnung treffen kann. Signalisieren Sie dem Anbieter, dass Sie ein **pflegerischer, ruhiger und unkomplizierter Mieter** sind. Zeigen Sie ihm, dass Sie bereit sind anzumieten, damit können Sie sich von der Konkurrenz abheben.

Was Sie vor der Unterzeichnung des Vertrages berücksichtigen sollten!

Lassen Sie jeden Vertrag durch Ihren Rechtsberater prüfen, auch wenn dies Zeit und Geld kostet. Holen Sie sich die objektive Meinung eines Experten ein, sollten Zweifel an der Qualität des Immobilien-Angebotes bestehen. Beide Beraterhonorare sind gut investiert und reduzieren Ihr Investitions- oder Anmietungsrisiko.

| | WOHNEN | GEWERBE |
|--------|---|---|
| MIETEN | <ul style="list-style-type: none"> Kontrollieren Sie die Flächenangaben. Vermieter können (ohne Ansprüche) bis zu zehn Prozent vom IST-Wert abweichen. Keller und Untergeschossflächen sind keine DIN-Wohnflächen, wer diese als Wohn-/Nutzflächen ausweist, agiert unseriös. Achten Sie auf den Energieverbrauch und die Zusammensetzung der Nebenkosten. Sind diese realistisch oder wurden sie bewusst niedriger angesetzt, so dass man mit einer üppigen Nachzahlung in den Folgejahren rechnen muss? Prüfen Sie den Mietvertrag im Detail! Fragen Sie im Zweifel nach und lassen Sie sich durch den Vermieter belehren. Welche automatischen Mieterhöhungen (KP-Index oder Staffel) sind vorgesehen? Können Sie sich diese leisten? Sobald Sie unterschrieben haben, besteht i.d.R. eine Kündigungsfrist von drei Monaten! Prüfen Sie, ob und inwieweit Lärmbelästigung an der Tagesordnung ist (WGs zum Innenhof [Schall], Flugzeuglärm, LKW-Anlieferung morgens etc.) | <ul style="list-style-type: none"> Die Mietvertragslaufzeiten sind fixiert und nicht kündbar. Einmal unterschrieben gibt es i.d.R. keine gesonderte Kündigungsoption. Bei der Mietflächenberechnung bestehen gestalterische Spielräume in den m²-Angaben. [Vgl. Sie hierzu Download ImmoBase Merkblatt Mietflächenberechnung]. Im Zweifel einen Architekten fragen. Wie ist die Situation für Lieferanten, wie ist der Zugang für Kunden gestaltet? Entspricht die Anbindung dem Tagesgeschäft? Gibt es einen Aufzug? Sind mehrere PKW-Stellplätze vorhanden? Lassen sich die Räume auch anders aufteilen und besteht die Möglichkeit, weitere Flächen unmittelbar (Wachstum) anzumieten? Reicht die technische Infrastruktur für Ihren individuellen Bedarf aus? |
| KAUFEN | <ul style="list-style-type: none"> Besichtigen Sie mehrmals! Sie werden mit der zweiten und dritten Begehung weitere neue Aspekte bemerken. 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 Modernisierungsstand aus? Kann das Regenwasser gut ablaufen? Wo versickert es? Besondere Aufmerksamkeit gilt dem Keller und den Wändecken. Hier bildet sich gerne Schimmel! Reden Sie mit den Nachbarn und den Mietern unter vier Augen. Neubauvorhaben liegen i.d.R. über dem Angebotspreis, kalkulieren Sie hier + ca. 15-20 Prozent Mehrausgaben Des Weiteren hilft Ihnen die ImmoBase DD Checkliste (Download ImmoBase - Muster) | <ul style="list-style-type: none"> Machen Sie sich eine Due Diligence-Checkliste (Download ImmoBase – Muster) und prüfen Sie alle Unterlagen im Detail auf kaufbeeinflussende Faktoren. Prüfen Sie die Unterlagen gegenüber den Aussagen des Exposés Wirtschaftlichkeit des Standortes (Verlängerung Bestandsmieter) – Mikro- und Makrostandortanalyse Alternative Zweitverwertung (Nutzungskonzepte bzw. Nachfrage) Welche Baurechtsreserven bestehen im Zweifel? Wie sieht es mit der Instandhaltung und dem Modernisierungsstandard aus? Mit welchen Zusatzkosten ist in den kommenden vier bis fünf Jahren zu rechnen? 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: |
|------------|---|---|
| UNTERLAGEN | <ol style="list-style-type: none"> Schufa- oder Creditreform-Auskunft Selbstauskunft (Gewerbe oder Wohnen) [ImmoBase – Muster zum Download] Kopie Personalausweis (beidseitig) Gehaltsnachweis oder BWA der letzten drei Monate, alternativ Kopie Arbeitsvertrag <p><i>Optional:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> Mietschuldenfreiheitsbescheinigung [ImmoBase – Muster zum Download] Ggf. Bürgschaft - [ImmoBase – Muster zum Download] Bankbestätigung, weitere Unterlagen, die Ihre Bonität unterstreichen (insbesondere für Gewerbe: JA, Bilanz etc.) | <ol style="list-style-type: none"> Finanzierungsbestätigung durch die Bank Eigenkapitalnachweis 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. Weitere Bonitätsnachweise / ggf. Referenzen |

Alle zuvor genannten Handlungsempfehlungen und Hinweise sind unverbindlich und dienen der ersten Orientierung. Jede Entscheidung hängt vom individuellen Bedarf ab. Wir empfehlen Ihnen daher im Zweifelsfall, einen qualifizierten Berater oder Immobilienexperten hinzuzuziehen.