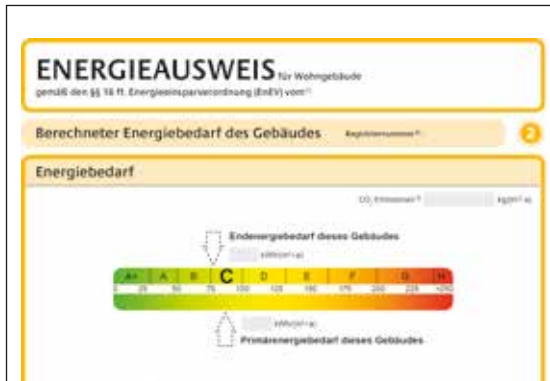




# Inhalt

Zu diesem Buch	8	<b>3 Baujahre und ihre charakteristischen Merkmale</b>	<b>41</b>
<b>1 Wie viel Haus kann ich mir leisten?</b>	<b>11</b>	3.1 Baujahre bis 1920	44
1.1 Grundlagen der Immobilienfinanzierung	12	3.2 Die 1920er- bis 1940er-Baujahre	46
1.2 Kostenzusammenstellung	19	3.3 Die 1950er-Baujahre	48
1.3 Ein ehrliches Finanzierungsbeispiel	20	3.4 Die 1960er- bis 1970er-Baujahre	50
1.4 Zuschüsse und Förderungen	21	3.5 Die 1980er-Baujahre bis heute	52
<b>2 Die Haussuche</b>	<b>25</b>	<b>4 Gesetzliche Bestimmungen zu Emission und Energiebedarf</b>	<b>55</b>
2.1 Die Anbieter am Markt	26	4.1 Die 1. Bundes-Immissionsschutzverordnung (1. BImSchV)	56
2.2 Beispiel-Maklervertrag mit Erläuterungen	29	4.2 Die alte Energieeinsparverordnung (EnEV) und das neue Gebäudeenergiegesetz (GEG)	59
2.3 Hilfen für Ihre persönliche Bedarfsermittlung	36	4.3 Der Energieausweis für Bestandsgebäude	64



<b>5 Die Besichtigung des Hauses</b>	<b>71</b>	Checkliste Sanierungsgebiet	126
5.1 Emotionen, Kauftypen und notwendige Zeiträume	72	Checkliste Haussetzung	127
5.2 Maklerangebot und Maklerprovision	73	Checkliste Fassadenrisse	128
5.3 Die Vorbereitung der Hausbesichtigung	76	Checkliste Schadstoffe	129
5.4 Die Hausbesichtigung	78	Checkliste Grundwasser und Kellerabdichtung	131
5.5 Besichtigungsformular und Reservierungsvereinbarung Makler	84	Checkliste Stauwasser	132
<b>5.6 Checkliste Erstbesichtigung</b>	<b>86</b>	Checkliste Statik	133
5.7 Erläuterungen zur Checkliste Erstbesichtigung	95	Checkliste Fäulnis tragender Holzbauteile	134
5.8 Auswertung Energiegesetze und -verordnungen	114	Checkliste Bodenkontamination des Grundstücks	135
5.9 Sachverständige	115	Checkliste Objektlage	136
<b>5.10 Checklisten Folgebesichtigung</b>	<b>118</b>	Checkliste Wohnungseigentumsrecht	138
Checkliste Wohnrecht / Nießbrauchrecht	119	Checkliste Kaufpreis	139
Checkliste Erbbaurecht	120	Checkliste Dachstuhl und Dach	141
Checkliste Grundlasten und Baulasten	121	Checkliste Schallschutz	143
Checkliste Denkmalschutz / Ensembleschutz	122	Checkliste Wärmedämmung	146
Checkliste Erschließungsbeiträge / Straßenausbaubeiträge	124	Checkliste Trinkwasser und Abwasser	148
Checkliste Veränderungssperre	125	Checkliste Heizung	151
		Checkliste Elektroinstallation / Telefon / IT / TV	154
		Checkliste Wohnfläche	156



### 5.11 Checklisten Detailbesichtigung 158

Checkliste Detailbesichtigung Teil A: Außenbesichtigung 159

Checkliste Detailbesichtigung Teil B: Innenbesichtigung 164

## 6 Einschätzung des Sanierungs- und Modernisierungsbedarfs 181

6.1 Arbeiten, die nötig werden können 182

6.2 Die Sanierungsbedürftigkeit einzelner Bauteile 184

6.3 Was bei der Haustechnik beachtet werden muss 187

6.4 Zustand der Bausubstanz 189

6.5 Schadstoffe und Raucherhäuser 192

## 7 Hilfen für die Beurteilung des Kaufpreises 199

7.1 Die Berechnung der Wohnfläche 200

7.2 Gutachterausschüsse 201

7.3 Individuelle Wertermittlung 202

7.4 Die einzelnen Preiskomponenten 216

7.5 Die aktuelle Marktsituation 218

7.6 Zusätzliche Kosten 219

## 8 Grundbuch, Vertragsrecht, Kaufvertragsentwurf 221

8.1 Grundbuch 222

8.2 Baulasten 236

8.3 Vertragsrecht und Kaufrecht 237

8.4 Notar und Beurkundungsgesetz 239

8.5 Der Kaufvertrag: 2 Beispiele mit Erläuterungen 242

Kaufvertrag Beispiel 1 242

Kaufvertrag Beispiel 2 251

8.6 Kaufvertragsanlagen 260

8.7 Vorberatungstermin Notar 264

8.8 Fragenkatalog zum Kaufvertragsentwurf 265

## 9 Darlehensvertrag, Risikoabsicherung, Anschlussfinanzierung, Grundpfandlöschung 267

9.1 Grundlagen des Darlehensvertragsrechts 268

9.2 Angebotseinholung bei Banken 269

9.3 Darlehensangebote 271

9.4 Bankgespräche 272



9.5	Gesetzlich zwingende Vertragsinhalte	273	<b>11 Die Hausübergabe</b>	<b>329</b>
9.6	Angebotssicherung des Darlehens bis zum Beurkundungstermin	275	11.1	Die geordnete Hausübergabe 330
9.7	Typische Risiken in Darlehensverträgen	276	11.2	Checklisten zur Hausübergabe 333
9.8	Risikoabsicherung des Darlehens	280	<b>12 Kleine Modernisierungen nach dem Kauf</b>	<b>339</b>
9.9	Anschlussfinanzierung	284	12.1	Rechtliche Grundlagen der Zusammenarbeit mit Handwerkern 340
9.10	Grundpfandlöschung	287	12.2	Handwerkersuche 349
<b>10</b>	<b>Notarsuche, Beurkundungstermin, Versicherungsübergang, Grundbuchumschreibung, Grunderwerbsteuer</b>	<b>289</b>	12.3	Typische Gewerke bei kleinen Modernisierungen 350
10.1	Notarsuche	290	12.4	Unwetter Gebäude-Check 372
10.2	Beurkundungstermin	291	Zum Schluss	374
10.3	Übergang einer bestehenden Wohngebäudeversicherung	295	<b>13 Anhang</b>	<b>375</b>
10.4	Grundbuchumschreibung und Grundbuchgebühren	297		Bewertungsgesetz 376
10.5	Notargebühren	304		Ergänzende Gesetzes- und Verordnungstexte 376
10.6	Rechtsanwalt	313		Stichwortverzeichnis 378
10.7	Grunderwerbsteuer	318		Adressen 380
				Impressum 384



## 5 Die Besichtigung des Hauses

Die Besichtigung ist einer der wichtigsten Schritte auf dem Weg zum eigenen Haus. Dabei sollten Sie gut vorbereitet und zielorientiert vorgehen. Auch die Einschaltung eines Fachmanns kann notwendig werden, wenn Sie allein nicht weiterkommen. Eine erste Besichtigung können Sie aber immer allein vornehmen.

## 5.1 Emotionen, Kauftypen und notwendige Zeiträume

Wer ein Haus kauft, versucht dies – angesichts der Kosten, der anstehenden Verträge und der mit dem Kauf verbundenen neuen Verantwortung – vernünftig, abgewogen und überlegt zu tun. Neben den sachlichen Abwägungen sind aber auch die von Emotionen geprägten Anteile an der Entscheidungsfindung nicht zu unterschätzen. Der eine hat kein Problem mit Fertighäusern, der andere lehnt sie ab. Die eine nimmt gerne ein Haus ohne Keller, für die andere wäre das undenkbar. Der eine findet auch ein Reihenhaus interessant, die andere kann sich das überhaupt nicht vorstellen. Oder es kommt im weiteren Verlauf ein Moment, in dem Sie geneigt sind, etwas Kritisches übersehen zu wollen, weil Sie „Feuer gefangen“ haben.

### Umgang mit „gefühlten“ Kauf-Aspekten

Es ist wichtig, sich über die eigenen Emotionen klar zu werden und sie von technischen und sachlichen Fakten zu trennen. Ein Fertighaus und /oder ein Haus ohne Keller können technisch durchaus interessante Objekte sein, es nutzt aber nichts, wenn das eigene Bauchgefühl dagegenspricht. Solche Gefühle sind auch nicht falsch oder richtig, sie sind schlicht existent. Wenn Sie sie übergehen oder unterdrücken, ist das sicher nicht zielführend. Nehmen Sie sie mit unter die Lupe und bewerten Sie sie getrennt von technischen Fakten. Dies muss nicht nur das Haus selbst betreffen, es kann auch für das Grundstück gelten oder die Lage in der näheren Umgebung. Sogar für die zukünftigen Nachbarn.

### Kauftyp

Genauso wichtig wie das Berücksichtigen von Emotionen ist die möglichst realistische Einschätzung, welcher Kauftyp Sie sind. Ein Blick auf Ihren Alltag kann Ihnen helfen. Wenn Sie diesen privat und be-

ruflich entschlossen und selbstständig gestalten, wird Ihnen auch ein Hauskauf eher Herausforderung als Überforderung sein. Gestalten Sie Ihren Alltag privat und beruflich eher zurückhaltend, wird Sie ein Hauskauf wahrscheinlich persönlich stärker fordern, weil Sie hierbei mehrfach in hohem Maße eigenverantwortlich und entschlossen handeln müssen. Entsprechend gibt es schnell entschlossene, entscheidungsfreudige Kauftypen ebenso wie zögerliche, sehr abwägende. Es gibt Verhandlungsprofis und ausgewiesene Taktiker ebenso wie eher zurückhaltende oder auch ganz unerfahrene Kauftypen. Auch hier gibt es weder falsch noch richtig.

Je besser Sie sich selbst kennen, desto besser können Sie sich darauf einstellen und gegebenenfalls Unterstützung suchen. Denn eins ist klar: Auf der anderen Seite stehen mit Maklern und Immobilienvermittlern meist erfahrene Verkaufsprofis, die sehr schnell feststellen, mit welchem Menschentyp sie es auf der Käuferseite zu tun haben und sich umgehend darauf einstellen. So gibt es beispielsweise eine Fülle taktischer Feinheiten, um zögerliche Personen zu Entscheidungen zu führen.

Dagegen können Sie sich aber durchaus schützen. Wer ungern selbst verhandelt, kann zum Beispiel andere verhandeln lassen, wer sich eine gründliche Besichtigung nicht zutraut, kann besichtigen lassen. Das mag etwas mehr kosten, bietet aber viele Vorteile. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie und wo Sie konkret externe Beraterinnen und Berater finden, die Sie bei diesen Dingen unterstützen.

### Geben Sie sich so viel Zeit wie nötig

Ein Hauskauf ist kein Möbelkauf. Von der Suche nach einem gebrauchten Haus bis zum Einzug vergehen schnell 1 bis 1,5 Jahre. Es ist sinnvoll,

sich dies früh bewusst zu machen und von Anfang an mit einem längeren Such- und Kaufprozess und mit manchen Frustrationserlebnissen zu rechnen. Das geht fast allen so und ist kein Grund, vorzeitig zu zweifeln oder zu verzweifeln. Es ist also in der Regel Ausdauer gefragt, auch wenn es natürlich Ausnahmen gibt.

Das hört sich nicht allzu kompliziert an, aber die Probleme liegen wie so oft im Detail. Das Buch soll

Ihnen helfen, möglichst sicher und reibungslos und im Einklang mit sich selbst Schritt für Schritt durch Ihr Kaufvorhaben zu kommen.

Da Sie sehr häufig bereits direkt zu Beginn Ihrer Suche nach gebrauchten Häusern mit Maklern konfrontiert werden, stehen Informationen dazu am Anfang dieses Buches. Denn bereits bei der Kontaktaufnahme mit Maklern können Sie schwerwiegende und kostenträchtige Fehler machen.

## 5.2 Maklerangebot und Maklerprovision

Bei der klassischen Suche über die Zeitung können Sie in der Regel direkt erkennen, ob es sich um ein Maklerangebot handelt oder nicht. Sehr wichtig ist, nachzusehen, ob eine Vermittlungsgebühr des Maklers, eine Maklerprovision, in der Anzeige angegeben wird oder nicht. Ist keine angegeben, kann später auch nicht ohne Weiteres eine verlangt werden.

Wie Sie bereits erfahren haben, ist durch eine Novellierung des Bürgerlichen Gesetzbuchs die Anspruchsgrundlage der Maklerprovision geändert worden. Makler können seither maximal die Hälfte der vom Verkäufer verlangten Provision auch von Ihnen einfordern. Dazu muss dies aber vorab mit dem Verkäufer so vereinbart werden sein und der Verkäufer muss seinen Teil der Provision (Makler nennen sie gerne "Courtage", um das hässliche Wort Provision zu vermeiden, das Gesetz spricht aber von Provision) dem Makler auch tatsächlich gezahlt haben. Und dies muss der Makler Ihnen nachweisen, bevor Sie zahlen müssen.

Die Höhe der Maklerprovision wurde im Gesetz leider nicht gedeckelt. Im Referentenentwurf zum Gesetz wurde angenommen, dass maximal 7,14 Prozent Provision zu zahlen seien. Durch die

Zwangsteilung der Provision wollte man diesen Satz halbieren. Da zeigte sich einmal mehr sehr schön, wie extrem praxisfern der Gesetzgeber mittlerweile agiert. Denn die 7,14 Prozent sind eine eher willkürliche Zahl, an die kein einziger Makler in Deutschland gebunden ist. Makler können selbstverständlich auch andere Sätze verlangen, etwa 10 Prozent oder sogar 10 Prozent je von Verkäufer und Käufer. Es wäre dann an einem Gericht zu entscheiden, ob diese Provisionshöhe noch zulässig ist oder nicht. Der Gesetzgeber jedenfalls hat dieses Problem gar nicht erkannt und hat sich daher um genau diese Frage einmal mehr nicht gekümmert. Und so kann ein Makler mit der neuen Regelung genau das Gleiche verdienen wie bisher, schnell sogar mehr. Wie hoch übliche, aber keinesfalls gesetzlich geregelte Provisionssätze sind, erfahren Sie nachfolgend:

Wie bereits dargelegt nehmen Makler in Deutschland typischerweise eine Provision von 3 bis 6 Prozent des Kaufpreises. Hinzu kommt die Mehrwertsteuer. Momentan sind dies 19 Prozent. 19 Prozent von 3 sind 0,57. Diese werden zu den 3 Prozent addiert und so entsteht die typische Maklercourtage von 3,57 Prozent, die Sie häufig lesen werden. Ein Makler muss in seinem Inserat zwingend den

vollständigen Endpreis angeben. Eine Angabe „3 Prozent zzgl. MwSt.“ reicht nicht aus und berechtigt andere Makler oder Verbraucherschutzorganisationen zur Abmahnung. Gibt der Makler die Provision nicht klar an, kann ein Verstoß gegen die Preisangabeverordnung (PrAngV) vorliegen. Sie regelt nämlich, dass Verbrauchern der komplette Endpreis angegeben werden muss. Außerdem droht ein Bußgeld. Unmittelbar nutzt Ihnen dieses Wissen zwar wenig, doch kann im Streitfall zum geeigneten Zeitpunkt ein Hinweis darauf die Vergleichsbereitschaft des Maklers fördern.

Aus solchen und anderen Gründen sollten Sie Anzeigen immer aufbewahren. Gerade bei Internetanzeigen, die schnell wieder aus dem Netz verschwinden, ist das sehr wichtig. Sie können die Internetangaben zum Beispiel ausdrucken oder einen Screenshot speichern.

Ein typischer Courtagessatz sind zum Beispiel die benannten 3,57 Prozent des Kaufpreises. Bei einem Hauskaufpreis von 280.000 Euro und 3,57 Prozent Courtage sind das zum Beispiel 9.996 Euro! Maximal die Hälfte davon müssten Sie dann tragen. Früher konnten Sie die Höhe der Provision selber frei verhandeln. Mit dem neuen Gesetz ist Ihnen diese Möglichkeit aus den Händen genommen, denn der Verkäufer bestimmt jetzt ganz allein die Spielregeln. Will der Makler eine hohe Provision haben, etwa 7,14 Prozent, und der Verkäufer stimmt zu, werden Sie mindestens 3,57 Prozent zahlen. Das heißt, Sie hängen nun vollständig am Verhandlungsgeschick des Verkäufers gegenüber dem Makler und der Gesetzgeber hofft, dass der Verkäufer nicht bereit sein wird, eine hohe Maklerprovision zu zahlen. Ob diese reine Hoffnung aufgeht, wird sich erst zeigen müssen.

Nach dem Gesetz müssen Sie die Provision erst zahlen, wenn auch der auftraggebende Verkäufer seine Provision gezahlt hat. Das sollte aber trotzdem nicht vor der Grundbuchschriftung und Übergabe des Hauses sein.

### Doppelte Maklercourtage

Wenn ein Verkäufer 2 oder noch mehr Makler mit der Vermittlung eines Objekts beauftragt hat, gibt es das Risiko des doppelten Anspruchs auf Provision. Siehe hierzu auch Kapitel 2.2. Das ist ausgesprochen ärgerlich für Kunden und muss umgehend mit dem Verkäufer geklärt werden. Denn wenn Sie über 2 Makler zu einem Objekt kommen und dieses erwerben, kann tatsächlich ein Rechtsanspruch von 2 Maklern auf die Provisionsanteile entstehen. Das Problem der doppelten Provision tritt für Kunden meist dadurch auf, dass sie unterschiedliche Anzeigen lesen, auch mit unterschiedlichen Bildern, zum Beispiel einmal Außenaufnahmen, einmal Innenaufnahmen eines Objekts, und vermuten, es handele sich um unterschiedliche Objekte, obwohl es ein und dasselbe Objekt ist. Sind dann erste Anfragen per E-Mail an 2 Makler versandt worden, ist es rein rechtlich bereits sehr schwierig, da bei beiden Maklern schon durch die Beantwortung Ihrer E-Mail ein Provisionsanspruch entstehen kann. Eine einzige falsche E-Mail kann Sie also schnell einige Tausend Euro kosten.

Eine Möglichkeit ist in diesem Fall, dass einer der Makler auf die Provision verzichtet oder beide Makler sich eine Provision teilen. Dazu müssen rechtsverbindliche Verzichts- oder Teilungserklärungen aufgesetzt werden, am besten durch einen Rechtsanwalt. Einfache mündliche oder schriftliche Maklererklärungen reichen hier nicht aus, da sie später von den Maklern gegebenenfalls rechtlich angefochten werden.

Eine doppelte Maklerbeauftragung kann ebenfalls entstehen, wenn ein Hauseigentümer zunächst einen Makler mit der Vermittlung des Objekts beauftragt, dann aber nicht zufrieden ist und einen anderen Makler beauftragt. Entzieht er dem ersten Makler nicht ordnungsgemäß den Auftrag und nimmt dieser das Angebot nicht aus seinen Online- und Printanzeigen, ist das Problem da. Früher konnten Makler sogar ohne Verkäuferauftrag auf zu verkaufende Immobilien aufmerksam



machen und sich so Provisionsansprüche sichern. Zumindest das ist so heute so nicht mehr möglich, da eine Provision von einem Käufer nur dann anteilig gezahlt werden muss, wenn auch ein Verkäufer seinen Anteil gezahlt hat. Und den wird ein Verkäufer nur zahlen, wenn er einen Vertrag mit dem Makler hat.

### **Kontaktaufnahme zum Makler**

Kontaktaufnahmen zu einem Makler sollten immer gut vorbereitet sein. Am einfachsten ist es natürlich, den Makler anzurufen und zunächst einmal nur die Lage der Immobilie zu erfragen. Denn die Außenbesichtigung reicht in vielen Fällen schon aus, um eine Vorauswahl treffen zu können. Dazu muss Ihnen der Makler kein weiteres Infomaterial zusenden. Das heißt, er benötigt auch weder Namen noch Adresse von Ihnen für diesen Vorgang. Ist Ihre Rufnummer nicht unterdrückt, hat er diese dann allerdings, oder Sie rufen von einem Gerät mit unterdrückter Rufnummer aus an. Das ist Verbrauchern für Erstkontaktaufnahmen grundsätzlich zu empfehlen. Denn man kann – ohne dass man es merkt oder gar will – sehr schnell in einem mündlichen Vertrag mit einem Makler stecken. Das sollte man nicht vorschnell und unüberlegt tun.

Inseriert ein Makler auch eine E-Mail-Adresse, können Sie ihn darüber kontaktieren. Hier ist aber Vorsicht geboten, weil so zu einem sehr frühen Zeitpunkt ein Schriftverkehr entstehen kann. Daher ist es sinnvoll, sich speziell eine E-Mail-Adresse für den Erstkontakt zum Makler einzurichten. Sie sollte keine persönlichen Namensangaben enthalten und bei einem großen Provider geführt werden. Eine E-Mail mit einer Anfrage sollte sehr kurz gefasst sein und nur die wesentlichen Fragen enthalten, die Sie momentan haben. Häufig reicht die Adresse des Objekts, um es zunächst einmal nur von außen besichtigen zu können. Dazu muss kein Besichtigungstermin mit dem Makler ausgemacht werden.

Wenn der Makler von Ihnen Adresse und Anschrift haben will, bevor er eine Adresse oder erste Unterlagen herausgibt, müssen Sie überlegen, ob Sie das in einem so frühen Stadium wirklich wollen. Denn meist geht es ja nur um die Adresse des Objekts, um von außen eine erste Einschätzung von Zustand und Lage vornehmen zu können. Viele Häuser fallen bereits dabei durchs Raster und Sie können sich weiteren Kontakt mit dem Makler sparen.

Wenn Sie unsicher sind, ob von mehreren Maklern im Internet präsentierte Objekte tatsächlich auch unterschiedliche Objekte sind, muss das im Zweifel mithilfe von Freunden abgeklärt werden, die ebenfalls über einen Anruf oder eine nicht namentlich kenntliche E-Mail die Adresse eines Objekts erfragen.

Anders können sich Verbraucher vor der Gefahr einer doppelten Maklerprovision leider nicht schützen, denn auch die Gesetzesnovellierung führt dieses Risiko leider in vollem Umfang fort, obwohl es ganz einfach aus der Welt zu schaffen gewesen wäre.

Und auch bei folgendem Ärgernis bleibt es weiterhin:

Makler benötigen in Deutschland für ihre Zulassung keinerlei Ausbildung, wie dies zum Beispiel in anderen Ländern der Fall ist. Ihre Leistung liegt im Wesentlichen darin, ein Objekt am Markt zu bewerben und einem Käufer dann die exakte Lage und den Eigentümer mitzuteilen.

Gelingt es Ihnen, aufgrund der Anzeige zu erkennen, um welche Immobilie es sich handelt, muss der Makler selbstverständlich nicht eingeschaltet werden und Sie können direkt mit dem Eigentümer verhandeln. Selbst wenn dieser dann an den Makler verweist, können Sie den Eigentümer von vornherein darauf hinweisen, dass Sie das Objekt ohne den Makler gefunden haben und keine Maklerprovision entrichten werden. Dann wird der Eigentümer vielleicht versuchen, einen anderen Käufer auszuwählen. Dies geht aber nur dann, wenn ein anderer potenzieller Käufer auch vorhanden ist.

Wenn Sie sich einen ersten Überblick über ein Exposé verschafft haben oder wenn Sie die Immobilie kurz von außen einschätzen konnten und Sie interessiert bleiben, werden Sie als Nächstes

entweder direkt mit dem Eigentümer oder mit dem beauftragten Makler einen Besichtigungstermin vereinbaren.

## 5.3 Die Vorbereitung der Hausbesichtigung

Vor der Hausbesichtigung werden Sie Vorgespräche mit dem Verkäufer beziehungsweise Makler führen. Hierbei sollten Sie 3 Dinge in jedem Fall klären:

1. dass die Hausbesichtigung für Sie unverbindlich ist,
2. dass Ihnen hierfür eine Mindestzeit zur Verfügung steht und
3. dass Sie die Adresse sowie Pläne (Grundrisse, Ansichten) des Objekts im Vorhinein erhalten können.

Letzteres hat den Vorteil, dass Sie sich mit dem Objekt bereits vor dem Besichtigungstermin vertraut machen können. Gehen Sie davon aus, dass Sie für die Besichtigung eines Einfamilienhauses als absolutes Minimum eine Stunde Zeit brauchen. Sollte Ihnen diese Zeit nicht zur Verfügung stehen, fragen Sie nach einem unmittelbaren Ausweichtermin. Machen Sie sich klar, dass von dieser einen Besichtigung eine der finanziell wichtigsten Entscheidungen Ihres Lebens abhängen kann.

Soweit Sie zeitlich die Möglichkeiten haben, ist es auch sinnvoll, sich bereits vor dem Besichtigungstermin zu dem Objekt zu begeben, um einen ersten Eindruck von dem Objekt und dem Umfeld, zum Beispiel dem betreffenden Stadtteil beziehungsweise der Gemeinde, zu gewinnen. Dies hat später den Vorteil, dass Sie sich bei dem Besichtigungstermin darüber keine Gedanken mehr machen müssen und schneller entscheiden können.

Bevor Sie mit einer breit angelegten Immobiliensuche beginnen, sollten Sie sich ein Köfferchen zusammensetzen, in das Sie die wichtigsten Utensilien zur Hausbesichtigung packen, sodass Sie alles bei Bedarf immer auf einen Griff parat haben und nie etwas vergessen. In dieses Köfferchen gehören:

- › Gartenhandschuhe
- › Taschenmesser
- › einige Werkzeuge wie Schraubenzieher und Zange
- › Bandmaß beziehungsweise Zollstock
- › Wasserwaage
- › Kunststoffbehälter mit Deckel
- › Taschenlampe
- › Fernglas
- › Papier und Stift
- › Fotoapparat oder Smartphone

**Gartenhandschuhe** helfen Ihnen, die Hände sauber zu halten, zum Beispiel wenn Sie rostige Materialien wegen Überprüfungen anfassen müssen (Rohrleitungen, Geländer etc.).

Ein **Taschenmesser** kann hilfreich sein, um zu Materialüberprüfungen einen kleinen Schnitt zu setzen (zum Beispiel bei Überprüfung von Ausbau material im Dachgeschoss).

Mit einem **Schraubenzieher** können Sie beispielsweise durch das Ausbauen von Steckdosen den Zustand der Isolierungen von Elektroleitungen überprüfen (vorher Sicherung herausnehmen!).

Mit einer **Zange** können Sie klemmende Revisions-türen öffnen, zum Beispiel um in Schächte oder Stauräume zu sehen.

Mit einem **Bandmaß beziehungsweise Zollstock** können Sie Raumgrößen und Raumhöhen messen und mit Plänen abgleichen.

Mit einer **Wasserwaage** können Sie Bodenebenenheiten und die lotrechte Stellung von Wänden überprüfen.

Ein **Kunststoffbehältnis** kann eventuell notwendig werdende Wasser- oder Materialproben aufnehmen, die Sie später zum Beispiel durch ein chemisches Labor untersuchen lassen (zum Beispiel zum Bleigehalt des Wassers).

Eine **Taschenlampe** hilft Ihnen, auch nicht beleuchtete oder belichtete Räume zu begehen oder schlecht ausgeleuchtete Bereiche einzusehen.

Mit einem **Fernglas** können Sie bei einem Rundgang um das Haus sehr gut die Dachflächen einsehen und auf Schäden kontrollieren.

**Papier und Stift** brauchen Sie beispielsweise für kleine Skizzen oder Handvermerke.

Der **Fotoapparat beziehungsweise ein Smartphone** ist wichtig, um zum Beispiel problematische Bau-details festzuhalten.

Ein solches Köfferchen ist nicht unbedingt für die erste Besichtigung notwendig, denn da geht es meist um einen ersten Eindruck und die Frage, ob das Objekt überhaupt infrage kommt. Bei Interesse wird mindestens eine weitere Besichtigung erfolgen. Vor einer unmittelbaren Kaufentscheidung sollten Sie es dann unbedingt dabei haben.

Ziehen Sie sich für den Vor-Ort-Termin nicht zu fein an. Für den Vorbesitzer ist nicht Ihre Kleidung ausschlaggebend, sondern nur, ob Sie den gewünschten Preis für das Objekt zu zahlen bereit sind. Ob Sie dazu bereit sind, entscheiden aber Sie, und zwar erst nach eingehender Besichtigung des Objekts. Dies kann zum Beispiel erforderlich machen, in den Tankraum der Heizung zu klettern, und dabei sollte Ihre Kleidung Ihnen nicht im Weg stehen.



*Defekter und feuchter Sockel*



*Putz blättert von der Fassade*



*Algenbefall auf der nachträglich angebrachten Wärmedämmung an der Nordseite*



*Geflickte Dachdeckung*

## 5.4 Die Hausbesichtigung

Bei der dann folgenden Besichtigung vor Ort ist es wichtig, dass Sie systematisch vorgehen und sich nicht von dem Sie begleitenden Hausbesitzer oder Makler durcheinanderbringen lassen oder gar seine Worte für bare Münze nehmen. Auf seiner Seite steht selbstverständlich das Verkaufsinteresse zu möglichst guten Konditionen im Vordergrund. Auf Ihrer Seite steht das Interesse im Vordergrund, eine gute Qualität zu einem möglichst günstigen Preis zu erhalten. Sie haben es hier also durchaus mit einem Interessengegensatz zu tun. Je klarer Sie sich das machen, desto objektiver werden Sie beurteilen können.

Grundsätzlich sollten Sie Häuser nur bei Tageslicht ansehen. Insbesondere für die objektive Beurteilung von Dach- und Fassadenzustand, aber auch für die Beurteilung von Keller und Dachstuhl ist dies sehr wichtig. Achten Sie darauf, dass Sie alle Räume, auch Stau-, Dach- und Kellerräume, besichtigen. Fragen Sie vorher, ob Sie Fotos von dem Objekt machen dürfen und nötigenfalls auch eine kleine Stein- beziehungsweise Baustoffprobe nehmen können. Sind diese Dinge geklärt, kann es losgehen.

Beginnen Sie bei der Hausbesichtigung am besten mit einem Rundgang um das Haus und besichtigen Sie bei dieser Gelegenheit auch Nebengebäude wie zum Beispiel die Garage sowie die Außenanlage mit Wegen, Zäunen und Gartenmauern. Dies hat den Vorteil, dass Sie diesen Part erledigt haben, bevor möglicherweise Regen aufkommt. Regnet es gerade, machen Sie es einfach umgekehrt und beginnen mit der Innenbesichtigung. Der Beginn mit der Innenbesichtigung hat auch den Vorteil, dass Sie bei schlechtem Wetter die Wohnräume nicht mit dreckigem Schuhwerk betreten müssen.

Außerdem gewinnen Sie durch einen solchen Gang um das Haus herum schnell einen Überblick und verschaffen sich dabei einen ersten Eindruck von der Bausubstanz.

Beim Rundgang um das Haus können Sie hervorragend den Zustand des Sockels, der Fassade, der Fenster- und Balkonanschlüsse kontrollieren. Kontrollieren Sie beim Rundgang auch gegebenenfalls vorhandene äußere Kellerzugänge. Achten Sie dort



Ein Blick durch das Fernglas auf alte Entlüftungsrohre



Alter Öltank in feuchtem Keller

vor allem auf den Zustand des unteren Bereichs der treppenbegleitenden Sockelwand.

Durch das Fernglas erkennen Sie hervorragend den Zustand der Dachanschlüsse, der Dachziegel, der Vermörtelung der Firstziegel etc. Für eine sehr detaillierte Gebäudeaufnahme können Sie die Checklisten ab Seite 158 nutzen.

Wenn Sie beim Rundgang um das Objekt einen ersten Eindruck gewonnen haben, gehen Sie in das Haus. Fangen Sie hier am besten immer systematisch mit Rundgängen an.

Sinnvoll ist es zum Beispiel, sich zunächst einmal den Keller zeigen zu lassen und am besten immer im oder gegen den Uhrzeigersinn durch die einzelnen Räumlichkeiten zu gehen. Interessant beim Keller ist vor allem, ob es muffig riecht, ob die Luftfeuchte hoch ist, ob die Wände feucht sind, ob es Abläufe im Boden gibt, wie der Öltank, falls vorhanden, aussieht. Klettern Sie hierfür unbedingt in den Tankraum und nutzen Sie Ihre Taschenlampe. Ist die Außenwand des Tanks stark korrodiert, steht Öl in diesem Kellerraum, funktioniert der Ölstandsanzeiger? Ist der Tankraum im Freien, sollten Sie auf jeden Fall auch einen Blick in den Kontrollschacht werfen.

Weitere wichtige Bereiche im Keller sind die Heizzentrale und der Hausanschlussraum. Bei der Besichtigung der Heizzentrale sollten Sie sich klar machen, dass eine durchschnittliche Gas- oder Ölzentralheizungsanlage, mit der Sie es in den meisten Fällen zu tun haben werden, in der Regel aus 7 Bausteinen besteht, die alle reibungslos funktionieren müssen, um das Gesamtsystem Heizung funktionieren zu lassen. Dies sind im Einzelnen:

- › (bei Ölheizung) die Tankanlage / (bei Gasheizung) die sichere Gaszuführung,
- › die Brenneranlage (zur Verbrennung des Heizstoffes),
- › die Kesselanlage (zur Erwärmung des Heizwassers),
- › die Heizungspumpen (zur Verteilung des Heizwassers in Rohre und Heizkörper),
- › die Heizungsrohre (zur Zu- und Abführung des Heizwassers an / von den Heizkörpern),
- › die Heizkörper (zur optimalen Wärmeabgabe des heißen Wassers in den jeweiligen Raum) sowie
- › die Sicherheitseinrichtungen (wie das Ausdehnungsgefäß zur Aufnahme entstehenden Überdrucks und Sicherheitsventile, durch die bei geschlossenen Systemen Überdruck entweichen kann).



Das Typenschild eines Brenners zeigt die technischen Spezifikationen für ein Modell der STELRAD GROUP. Es enthält Informationen zum Baujahr (1985), der Leistungskategorie (B4/NH 475) und dem Typ (GPX-A). Ein zentraler Tabelle listet verschiedene Leistungsstufen mit den entsprechenden Nennleistungen, Wärmeleistungen und Effizienzwerten auf. Zusätzliche Angaben betreffen den maximalen Betriebsdruck (4 bar), die Vorlauftemperatur (110°C) und den Brennstoff (Methan).

Glieder Anzahl	NB Leistung kW	Belastung kcal/h	NB Leistung kW	Belastung kcal/h	Klasse	NB Leistung kW	Belastung kcal/h	Kleinste NBL kW	Belastung kcal/h	DN-DVGW Reg-Nr
3-2	209	18000	18	15500	17,8	15300	15,3	13170	77,03 c ID	
3-3	262	22500	22,3	19240	22,2	19100	19	16350	77,04 c ID	
4-2	30,2	26000	26	22360	25,7	22100	22,1	19000	77,05 c ID	
4-3	34,9	30000	30,3	26000	29,7	25500	25,7	22100	77,06 c ID	
5-2	38,4	33000	33,2	28600	32,6	28000	28,3	24300	77,07 c ID	
5-3	41,9	36000	36,3	31200	35,6	30600	30,8	26500	77,08 c ID	
6-3	48,8	42000	42,3	36400	41,5	35700	36	30900	77,09 c ID	
7-3	54,1	46500	47,7	41000	45,9	39500	40,6	34900	77,10 c ID	
8-3	65,7	56500	58	49900	55,8	48000	49,3	42400	77,11 c ID	

Das Typenschild eines Brenners



Der Hausanschlussraum



Ungeschützte Sicherungen

Notieren Sie sich das Baujahr des Brenners, des Heizkessels und der Pumpen und die Herstellernamen. Dies kann Ihnen helfen, bei einem unabhängigen Heizungsfachbetrieb nach dessen Qualität und der zu erwartenden Lebensdauer der installierten Bauteile zu fragen.

Fragen Sie bei der Hausbesichtigung auch danach, ob die Heizanlage regelmäßig gewartet wurde. Dies könnte zum Beispiel durch ein Serviceheft belegt werden. Falls nicht, müsste das der beauftragte Kundendienst nachweisen können. Lassen Sie sich auch die Protokolle des Schornsteinfegers und Abrechnungen zum Gas- beziehungsweise Ölverbrauch zeigen. Den Verbrauch können Sie zu der vorhandenen Wohnfläche in Bezug setzen und so einen ersten Eindruck über die Wirtschaftlichkeit des Gebäudes erhalten.

Beispiel: Der Jahresverbrauch an Heizöl aus den letzten 5 Jahren beträgt im Durchschnitt 2.500 Liter. Das Haus hat eine beheizte Wohnfläche von 135 Quadratmetern. Daraus ergibt sich ein Durchschnittsverbrauch von  $2.500/135 = 18,5$  Liter Heizöl pro Quadratmeter Wohnfläche.

Ein Verbrauch von mehr als 12 bis 15 Liter Öl oder 12 bis 15 Kubikmeter Gas pro Quadratmeter Wohnfläche ist heute nicht mehr zeitgemäß und spricht dafür, dass ein Gebäude eine schlecht gedämmte Außenhülle und eine veraltete Heizungsanlage hat, sofern der frühere Besitzer nicht überzogen geheizt hatte.

Im Hausanschlussraum sollten Sie auf die verlegten beziehungsweise vorbereiteten Anschlüsse ebenso achten wie auf deren Zustand. Sind die Wanddurchführungen dicht, sind die Rohre frei von Korrosion etc.? Insofern Gas- und Elektrozähler vorhanden sind, sehen Sie sich deren Etiketten an und das letzte Datum der Eichung beziehungsweise des Austauschs. Auch alte Elektrosicherungen lassen auf Erneuerungsbedürftigkeit schließen.



*Veralteter Gaseinzelofen*



*Röhrenradiator*



*Veraltete Elektroleitung*



*Veraltete Rohrführungen*

Sehr detaillierte Prüfpunkte finden Sie in der Checkliste ab Seite 158.

Vom Keller gehen Sie dann weiter ins Erdgeschoss. Lassen Sie sich hier und in den anderen Wohngeschossen nicht von Oberflächlichkeiten beeindrucken. Möglicherweise liegt in den Räumen zum Beispiel ein abscheulicher PVC-Boden in einer grellen Farbe. Nichts ist aber leichter, als diesen zu entfernen. Viel wichtiger ist es, nachzufragen, was unter dem PVC-Boden liegt. Sie sollten hierbei vor einer Kaufentscheidung auch darauf bestehen, nachsehen zu dürfen. Gleiches gilt für Wandverkleidungen etc.

Beim Durchgang durch die einzelnen Geschosse sollten Sie auf Heizkörper beziehungsweise Öfen und deren Zustand genauso achten wie auf die Elektroinstallation, Anzahl und Art von Steckern und Steckdosen.

Auch auf die Sanitärinstallationen in den Bädern, auf die Festigkeit der Wände und Decken, auf Material und Zustand von Türen und Fenstern (Kunststoff? Holz? Metall? Isolierglas? Einfachglas? Wie schließen sie? Wie ist der Zustand von außen? etc.), aber auch auf Gehgeräusche beziehungsweise Schallübertragungen müssen Sie achten. Hierzu können Sie zum Beispiel die WC-Spülung einmal betätigen, während eine Sie begleitende Person in einem anderen Zimmer steht und auf



*Sanierungsbedürftiges Flachdach*



*Sanierungsbedürftige Dachgaube*



*Feuchteschaden im Dachraum*

die Schallübertragung achtet. Gleiches können Sie tun mit der Überprüfung von Trittschall, indem einer von Ihnen im ersten Geschoss läuft, während der andere im Erdgeschoss steht und auf Gehgeräusche achtet.

Auch für die detaillierte Überprüfung der Wohngeschosse können Sie die Checkliste ab Seite 158 verwenden.

Nach den Wohngeschossen kommen Sie dann zum Dachgeschoss, insoweit es sich nicht um ein Gebäude mit Flachdach handelt. Ist dies so, sollten Sie unbedingt auch das Flachdach selbst begehen. Bei Gebäuden mit Dachgeschoss gibt es grundsätzlich 2 Varianten, Gebäude mit nicht ausgebautem und Gebäude mit ausgebautem Dach. In letzterem Fall ist es wichtig, dass Sie möglichst viel über die vorhandene Dachdämmung und die Verkleidungsart der Schrägwände erfahren. Auch Anschlusspunkte wie Dachfenster und Gauben sollten Sie hier genau prüfen, insbesondere hinsichtlich Dichtheit und handwerklich sauberer Ausführung. Fragen Sie unbedingt auch, ob das Dach selbst ausgebaut oder ein Fachunternehmen damit beauftragt wurde. Auch hierzu finden Sie detaillierte Prüfpunkte in der Checkliste ab Seite 158. Einen Überblick können Sie sich mit den Checklisten ab Seite 118 verschaffen.

Bei nicht ausgebauten Dächern können Sie natürlich sehr viel genauer die Dachhaut untersuchen. Allerdings muss der Zustand des Daches bei nicht ausgebauten Dächern auch nicht in der Weise hundertprozentig sein wie bei ausgebauten Dächern, da hier im Fall einer Undichtigkeit nicht sofort und unmittelbar Wohnräume betroffen sind. Trotzdem sollte auch hier die Dachhaut in gutem Zustand sein. Wichtig ist ferner, dass Sie darauf achten, ob der Boden des Dachgeschosses gedämmt ist, ob alle Unterspannbahnen dicht sind, ob das Holztragwerk des Dachstuhls trocken und frei von Schädlingen ist, ob die Durchstoßpunkte von Kamin und Entlüftern durch die Dachhaut





*Ungedämmter Dachstuhl*



*Undichtes Dachflächenfenster*

dicht sind, ob die Dachein- und -ausstiege funktionstüchtig und benutzersicher sind etc.

Fragen Sie in diesem Zusammenhang ruhig nach der letzten Generalsanierung des Daches oder ob es sich hierbei noch um das Originaldach handelt. Grundsätzlich lässt sich sagen, dass 50 Jahre für ein Dach und seine Aufbauten durchaus schon eine lange Zeit sind. Auch wenn das Holztragwerk an sich durchaus 100 Jahre stehen kann, so ist oft mindestens doch die Lattung recht spröde. Gleiches gilt für die Dachziegel. Diese sind häufig extremen Klimaschwankungen ausgesetzt, zum einen sehr großer Hitze und Sonneneinstrahlung, zum anderen Kälte, Frost, Regen, Schneefall und auch Hagel. Auch hier kommt es irgendwann natürlicherweise zu Ermüdungserscheinungen. Die Dachpappe und, soweit vorhanden, auch die Dachfolien sind dagegen oft schon sehr viel früher durch Materialermüdung unbrauchbar.

Falls es ohne Gefahr möglich ist, sollten Sie auch versuchen, über die Dachfläche eine Einsicht in die Regenrinnen zu nehmen, um deren inneren Zustand zu prüfen, hinsichtlich Korrosion, Verstopfung, Vermoosung oder hineingefallener Ziegel etc.

Machen Sie sich bei Ihrem Hausrundgang ruhig Notizen. Tragen Sie Ihre Beobachtungen am besten auch gleich in die Checklisten ein, fotografieren Sie Details, falls Sie dies für nötig halten. Trotz all dieser Dinge sollten Sie sich aber auch nicht zu sehr ablenken lassen von der Konzentration auf Ihren Vor-Ort-Termin und der Bildung eines Gesamteindrucks. Die Checklisten bieten Ihnen ein Grundgerüst, damit Sie nicht vergessen, alle Dinge intensiv und notfalls zweimal anzusehen, um besichtigte Gebäude später besser vergleichen zu können beziehungsweise den Sanierungsbedarf eines Objekts einschätzen zu können.

Kommt es seitens des Maklers oder Vorbesitzers zu Aussagen, an denen Sie erhebliche Zweifel haben, bitten Sie darum, dass er Ihnen diese schriftlich bestätigt.

Insgesamt sollten Sie bei Ihrem Rundgang vor allem darauf achten, ob Modernisierungsmaßnahmen an den kostenintensiven Gewerken, wie zum Beispiel Heizungs-, Sanitär- und Elektroarbeiten, Drainagearbeiten im Außenbereich des Kellers, Dachdeckungsarbeiten, Schall- und Wärmeschutzarbeiten und schließlich auch Treppenbau oder Fensterarbeiten, notwendig sind. Denn wenn Sie in diesen Bereichen Sanierungen vornehmen müs-



*Lose Ziegel in Dachrinne*

sen, wird es schnell sehr teuer. Das heißt nicht, dass Sie das betreffende Haus nicht kaufen sollten, soweit es Ihnen ansonsten gefällt, dies heißt aber sehr wohl, dass Sie sich zuvor über weitere, möglicherweise sehr hohe Investitionskosten

Tipp

**Wenn Sie die Checklisten nicht direkt während der Hausbesichtigung ausfüllen wollen** und Sie dies zu sehr ablenkt, können Sie das auch unmittelbar nach der Hausbesichtigung tun, zum Beispiel in Ruhe in einem Café einige Straßen weiter, unbedingt aber, solange der erste Eindruck noch frisch ist.

klar sein müssen und dies vor allem auch bei der Preisverhandlung berücksichtigen müssen. Dies betrifft nicht nur Sanierungsarbeiten, sondern auch Umbauarbeiten oder Anbauten, die zusätzlich finanziert werden müssen.

Aus diesem Grund wird auf die spezifischen Probleme einer Haussanierung im Kapitel „Einschätzung des Sanierungs- und Modernisierungsbedarfs“ (→ Seite 181 ff.) eingegangen.

## 5.5 Besichtigungsformular und Reservierungsvereinbarung Makler

### Besichtigungsformular

Besichtigen Sie ein Haus direkt von Privat und ohne Makler, ist dies meist ungezwungen und formlos möglich. Haben Sie oder der Verkäufer hingegen einen Makler eingeschaltet, werden Sie von diesem spätestens bei der Besichtigung vor Ort häufig um Unterzeichnung eines Papiers gebeten. Darin lässt er sich üblicherweise bestätigen, dass das Haus über ihn zur Kenntnis kam und im Erfolgsfall eine Provision in einer bestimmten Höhe fällig wird.

Wenn Sie dieses Papier unterschreiben, nehmen Sie sich unter Umständen sehr früh selbst Verhandlungsspielraum. Andererseits kann der Makler auch ohne Ihre Unterschrift auf der Höhe seiner

Provision bestehen, wenn er die Provision korrekt und deutlich genannt hat, zum Beispiel in der Anzeige, auf die hin Sie den Makler angesprochen hatten. Die beste Verhandlungsposition von Verbrauchern ist dann gegeben, wenn Sie das Haus aufgrund der Höhe der Provision nicht zu erwerben bereit sind und sich gleichzeitig kein anderer Käufer findet. Dann liegt es am Hausverkäufer, gemeinsam mit dem Makler Lösungen zu finden.

Kritisch wird es dann, wenn weitergehende Bestimmungen schon bei der Hausbesichtigung gleich mitunterzeichnet werden sollen, wie zum Beispiel komplette Allgemeine Geschäftsbedingungen oder Klauseln über Höhe, Zahlungsweise und -zeitpunkt der Provision.

# Stichwortverzeichnis

## A

Abgasverlust 57  
 Abwasser 148  
 Anbieter 26  
 Außentemperatursteuerung 110

## B

Baubeschreibung 261  
 Baujahr 41  
 Baulasten 121, 236  
 Baulastenverzeichnis 236  
 Bauqualität 189  
 Bausubstanz 189  
 Bauvertrag 262  
 Bedarfsermittlung 36  
 Beleihungswert 213  
 Berufsunfähigkeitsversicherung 280  
 Besichtigung 71  
   Außenbesichtigung 159  
   Innenbesichtigung 164  
 Besichtigungsformular 84  
 Beurkundungsgesetz 239  
 Beurkundungstermin 291  
 Bodengutachten 262  
 Bodenkontamination 135  
 Bodenplatte 103  
 Bundes-Immissionsschutzverordnung  
   (1. BImSchV) 56

## D

Dach 82, 129, 141  
 Dachstuhl 83, 141  
 Darlehen 268  
 Denkmalbehörde 29  
 Detailbesichtigung 158

## E

Einrohrsystem 111, 152  
 Elektroinstallation 154  
 Elektromobilität 363  
 Elektrospeicherheizung 109  
 Elektrotechnik 188  
 Energieausweis 64, 263  
 Energieberater 115  
 Energieeinsparverordnung (EnEV) 59, 108  
 Energiegesetze und -verordnungen 114  
 Erbbaurecht 95

Erbpacht → Erbbaurecht  
 Erdgeschoss 104  
 Erschließungskosten 219  
 Erstbesichtigung 86  
 Estrich 103  
 Ertragswertverfahren 203

## F

Fassade 185  
 Fassadenrisse 127  
 Fenster 108, 185  
 Fernwärmeanschluss 109  
 Finanzierung → Immobilienfinanzierung  
 FI-Schalter 113  
 Folgebesichtigung 118  
 Förderung 12

## G

Gasanschluss 110  
 Gebäudepläne 261  
 Gebäudeversicherung 280  
 Gebäudeenergieausweis → Energieausweis  
 Gebäudeenergiegesetz (GEG) 59  
 Gewährleistungsunterlagen 263  
 Grundbuch 222  
 Grunderwerbssteuer 219  
 Grundlasten 121  
 Grundpfand 232  
 Grundstück 100  
 Grundwasser 101, 131  
 Gutachterausschuss 201

## H

Handwerker AGB 341  
 Handwerker Vertrag BGB 341  
 Handwerker Vertrag VOB/B 342  
 Handwerkerrechnung 262  
 Hanglage 100  
 Hausbesichtigung 76, 78  
 Haussetzung 127  
 Haustechnik 187  
 Hausübergabe 330, 333  
 Hebeanlage 113  
 Hebungen 101  
 Heizung 109, 151, 185  
 Heizungs- und Sanitärtechnik 187  
 Holzbauteile 134  
 Honorar, für Architekten und Fachingenieure 219  
 Hypothek 232

**I**

Immobilienfinanzierung 12  
Immobilienmakler → Makler

**K**

Kaufpreis 139, 199  
Kaufvertrag 221, 242  
Kaufvertragsanlagen 260  
Kaufvertragsentwurf 265  
Keller 102  
Kellerabdichtung 131  
Kommune 29  
Kosten, zusätzliche 219

**L**

Lage → Objektlage

**M**

Makler 26  
Makleralleinauftrag 30  
Makleralleinauftrag, qualifizierter 30  
Maklerangebot 73  
Maklerprovision 27, 73  
Maklervertrag 29  
Maklervertrag, einfacher 30  
Marktsituation 218  
Miteigentum 95  
Modernisierungsbedarf 181

**N**

Nachtspeicherheizung → Elektrospeicherheizung  
Nennwärmeleistung 57  
Nießbrauchrecht 96, 119, 230  
Notar 239, 264, 290  
Notargebühren 219, 220, 304  
Notartermin 275

**O**

Obergeschoss 104  
Objektlage 136  
Öltank 110

**P**

Preiskomponenten 216

**R**

Raucherhäuser 192  
Rechtsanwalt 313  
Rechtsanwaltshonorar 314  
Reservierungsvereinbarung 84  
Risikoabsicherung 280  
Risikolebensversicherung 280  
Rückstausicherung 113

**S**

Sachverständige 115  
Sachwertverfahren 203  
Sanierungsbedürftigkeit 184  
Schadstoffe 129, 192  
Schallschutz 143  
Schallschutznachweis 262  
Schimmel 104, 129  
Schornsteinfegerprotokoll 59, 115, 263  
Setzungen 101  
Sicherungszweckerklärung 278  
Sonderkündigungsrecht 263, 295, 298  
Statik 133  
Statikpläne 261  
Stauwasser 132  
Stromkreise 113

**T**

Telefonanschluss 113, 154, 363  
Thermostat 110  
Trinkwasser 148, 192, 371

**U**

U-Wert 190

**V**

Vergleichswertverfahren 203  
Verkäufer 26  
Versicherung 280  
Versicherungsschein 263  
Versicherungsvertrag 263

**W**

Wallbox 364  
Wärmedämmung 146, 351  
Wärmedurchgangskoeffizient 190  
Wärmeschutznachweis 262  
Wartungsvertrag 262  
Wassererwärmung 111, 148  
Wasserleitung 112  
Wertermittlung 202, 219  
Wohnfläche 156, 200, 209, 212, 217  
Wohnflächenberechnung 261  
Wohnrecht 119, 230, 332  
Wohnungseigentumsrecht 138

**Z**

Zuschuss 21  
Zweirohrsystem 111