

Ausbildungsbuch

Immobilien- Assistent /-in

mit Übungen, Prüfungsfragen
und Lösungen

Autor:
Reinhold Pachowsky

4. überarbeitete und aktualisierte Auflage 2017

© 2017 dlpVerlag edition house Nürnberg
Texte aus vormals *staatlich* geprüften Immobilien-
Fernlehrgängen des IMI Immobilien Instituts (IMI).
Text und Prüfungsfragen sind urheberrechtlich
geschützt! Das Buch ist bei VG Wort (ähnl. GEMA)
registriert. Jede nicht-private Nutzung, Verwertung,
Verkauf etc. bedarf einer Lizenz.



www.dlpverlag.de

ISBN 9783938983669

Inhalte

	Seite
Einführung	9
Lektion 1 Der Kauf von Immobilien	13
Lektion 2 Grundbuch und Grundstücksrecht	53
Lektion 3 Öffentliches Bauplanungsrecht	89
Lektion 4 Immobilienprodukte	115
Lektion 5 Die Begründung von Wohnungseigentum	149
Lektion 6 Die Maklertätigkeit	159
Lektion 7 Werbung und Verkaufsverhalten	173
Lektion 8 Mietrecht, Miete und Betriebskosten	183
Lektion 9 Immobilien-Verwaltungsgrundsätze	217
Lösungen zu den Übungsfragen	231
Stichwörter A - Z	243

Inhalte im Einzelnen

Lektion 1 Der Kauf von Immobilien - Überblick und Einführung -

	Seite
Einleitung: Der Immobilienkauf	15
1. Das richtige Immobilienprodukt für die jeweiligen Bedürfnisse	18
2. Die Lagebeurteilung Checkliste Objektbegehung	19 22
2.2 Die lokale Stadtteillage	26
2.3 Der regionale Markt	26
2.4 Das allgemeine Makro-Umfeld	27
3. Preise und Konjunktur	28
4. Die Kaufpreisfinanzierung	34
5. Die finanzielle Belastung	37
6. Die notarielle Beurkundung	39
7. Ablauf eines Kaufvorganges	41
8. Beispielhafter Kaufvertrag	42
9. Der Vollzug des Kaufvertrages	47

Lektion 2 Grundbuch und Grundstücksrecht

	Einleitung	55
1.	Das Grundbuch	55
1.1.	Grundstücksveränderungen	57
1.2	Das eigentliche Grundbuch	58

2.	Die Erste Abteilung und Eigentumsformen	61
2.1	Alleineigentümer	62
2.2	Die Erbengemeinschaft	62
2.3	Die Bruchteilseigentümer	63
2.4	Der Immobilienfonds	63
3.	Zweite Abteilung: Rechte und Belastungen	67
3.1	Dienstbarkeiten	68
3.2	Das Vorkaufsrecht	70
3.3	Das Wiederkaufsrecht	73
3.4	Das Ankaufsrecht	73
3.5	Das Geh- und Fahrtrecht	76
3.6.	Verbotsdienstbarkeiten	78
3.7	Ausschließungsdienstbarkeiten	78
3.8	Beschränkt persönliche Dienstbarkeiten	78
3.9	Der Nießbrauch	80
3.10	Reallasten	81
3.11	Beschränkungen (Zwangsverwaltung)	82
4.	Dritte Abteilung: Kredite und	82
5.	Baufinanzierung	83
	Grundsätze der Immobilienfinanzierung	

Lektion 3

Öffentliches Bauplanungsrecht

Einleitung	91
1. Baurecht und Bauordnung	91
2. Aufbau des Planungsrechts	93
3. Der Flächennutzungsplan	96
4. Der Bebauungsplan	97
5. Die Baunutzungsverordnung	99
6. Das Bauerwartungsland	110
7. Das Rohbauland	110

8. Bauen im Ortsbereich	111
9. Bauen im Außenbereich	111
10. Der Bauantrag	112

Lektion 4 Immobilienprodukte

Einleitung	117
1. Wohnimmobilien im Überblick	118
2. Die Wohnbedürfnisse	119
2.1 Ermittlung individueller Wohnbedürfnisse	120
2.2 Die Raumorientierungsliste	122
2.3 Psychologisches Raumbedürfnis	122
2.4 Wohnbedürfnisse und Tätigkeitsanordnungen	123
2.5 Raumformen	124
2.6 Anpassungsfähige Wohnformen	127
3. Der Bungalow, das freistehende Einfamilienhaus	129
4. Das Reihenhaus	131
5. Das Kettenhaus	133
6. Das Doppelhaus	134
7. Die Villa	134
8. Die Räume des Wohnens	134
8.1 Das Wohnzimmer	135
8.2 Die Küche, mit und ohne Essplatz	136
8.3 Bad und WC	138

Lektion 5 Die Begründung von Wohnungseigentum

Einleitung	151
1. Begriffe des Wohnungseigentums	151

2. Die Begründung von Wohnungseigentum	153
2.1 Die Teilung nach § 8 Wohnungseigentumsgesetz	154
2.2 Die Teilungserklärung	155
2.3 Der Aufteilungsplan	157
2.4 Die Abgeschlossenheitsbescheinigung	157

Lektion 6 Die Maklertätigkeit

Einleitung	161
1. Die Arbeit als Makler	162
2. Die Berufsausübung	164
3. Das Bestellerprinzip bei Vermietung	165
4. Der Maklervertrag bei Verkauf	166
4.1 Der Nachweismakler	167
4.2 Der Vermittlungsmakler	168
5. Makler-Dienstleistungen	169

Lektion 7 Werbung und Kaufverhalten

Einleitung	175
1. Die Strategie	175
2. Das Kaufverhalten	176
3. Die Zielgruppen	179

Lektion 8

Miete, Mietrecht und Betriebskosten

Einleitung	185
1. Gliederung des Mietrechts	185
1.1 Der freifinanzierte Wohnungsbau	186
1.2 Der öffentlich geförderte Wohnungsbau	187
1.3. Gewerbliches Mietrecht	188
2. Grundsätze des Wohnraum-Mietrechts	189
2.1 Allgemeines Mietrecht und Mietvertrag	190
2.2 Die Form des Mietvertrages	194
2.3 Die Miete	194
2.4 Die Pacht	195
2.5 Betriebskosten und Nebenkosten	196
2.6 Vorauszahlung oder Pauschale	199
2.7 Die Heizkosten	201
2.8 Wohnfläche und beheizbare Fläche	204
3. Die Miete im Mietvertrag	206
4. Ortsübliche Miete und Mietspiegel	207
4.1 Der Mietspiegel	209
4.2 Der Qualifizierte Mietspiegel	209
4.3 Der vereinbarte Mietspiegel	210
4.4 Kein Mietspiegel vorhanden	211
5. Betriebs- u. Heizkosten-Vorauszahlung zur Miete	211
6. Die kostendeckende Miete	213
7. Mietpreisüberhöhung	215
8. Mietwucher	216

Lektion 9

Immobilien-Verwaltungsgrundsätze

Einleitung	219
1. Grundsätzliche Verwaltungstätigkeiten	220

2. Typische allgemeine Verwalteraufgaben	223
2.1 Instandhaltung und Instandsetzung	224
2.2 Der Gebäude-Instandhaltungszyklus	225
2.3 Die Instandhaltungsrücklage	226
2.4 Modernisierung und wertverbessernde Maßnahmen	227
3. Die Vermietung und Verwaltung des Mietvertrages	227
Lösungen zu den Übungs- und Prüfungsfragen	231
Stichwörter A - Z	243

Einführung

Dieses Buch ist ein Ausbildungsbuch zum/zur Immobilien-Assistent/-in nach österreichischem Vorbild (EU-Level). Es kann in Deutschland für folgende Varianten optimal eingesetzt werden:

Variante 1: Die berufliche Ausbildung als Azubi

Ergänzend zu einem kaufmännischen Beruf mit Abschluss bei der Industrie- und Handelskammer wie z. B. zum/zur Bürokaufmann/-kauffrau u.a., d.h. Ausbildungsplatz bei einem Immobilienunternehmen und Besuch der Berufsschule sowie ergänzend dazu dieses Ausbildungsbuch mit dem theoretisch-rechtlichen Immobilienfachwissen.

Variante 2 Praktikanten

Praktikanten lernen den Betrieb kennen und mit diesem Ausbildungsbuch die rechtlichen Grundlagen der Immobilienwirtschaft im Überblick. Somit bekommen sie einen guten Einblick in die Materie.

Variante 3 Quereinsteiger

Quereinsteiger in unserer Definition haben früher einmal einen (anderen) Beruf erlernt und verfügen über kaufmännische Kenntnisse gemäß einer IHK-Ausbildung usw. In der Einarbeitungszeit können Sie sich mit diesem Buch die immobilienpezifischen Fachkenntnisse ergänzend aneignen.

Variante 4 Allgemeines Immobilieninteresse

Auch allgemein an Immobilien Interessierte können sich mit diesem Buch gut über die Gegebenheiten in der Immobilienbranche informieren.

Ziel des Buchs ist, Ihnen einen guten Überblick und Einblick in die Materie zu verschaffen und dies bedeutet vor allem die Kenntnis der wichtigsten einschlägigen Immobiliengesetze in Verbindung mit der praktischen Anwendung. Das ist nicht einfach, weil die Bau- und Immobilienwirtschaft von einem engen Netz von ca. 2000 gesetzlichen oder gesetzesähnlichen Vorschriften wie z. B. DIN-Normen „überzogen“ ist, die im Prinzip „alles“ bis in das kleinste Detail hinein regeln und spätestens bei einem Rechtsstreit vor Gericht wichtig sind.

Wie anstrengend die Vorschriften sind, werden Sie unschwer an den Kernthemen dieses Buchs erkennen. Wenn Sie am Ende des Buchs froh sind, dass Sie alle Themen erfasst und Prüfungsfragen richtig beantwortet haben, ist das Ziel des Buchs erreicht. Selbstverständlich entscheiden natürlich Sie selbst, wie tief Sie in das jeweilige Thema einsteigen oder es nur überfliegen möchten.

* Lerntipps

Sofern Sie also die Materie ernsthaft erlernen möchten, kommen Sie um ein „richtiges“ Lernen, das zugleich anstrengend ist, nicht herum. Damit es gelingt, empfehle ich Ihnen, einige Grundregeln des Lernens anzuwenden und zwar:

- Einen *gemütlichen* Lernplatz einrichten
- Zur für Sie richtigen Zeit lernen (morgens, mittags, abends)
- Wichtiges laut lesen
- Wichtiges selbst aufschreiben z. B. auf einem Notizblock oder in eine Textdatei

oder

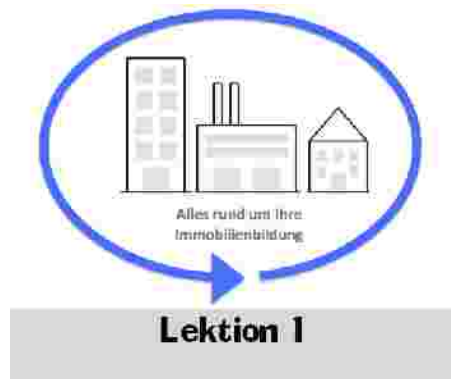
- Legen Sie zu den Fachbegriffen jeweils Ihr *eigenes* Immobilien-Lexikon an!
- Produktive Pausen zum Überdenken des Stoffes machen
- Sich eine Belohnung für das Lernen gönnen.

Und alle sonst, was Ihnen beim Einlesen Spaß macht.

Methodisch fängt das Buch leicht verständlich an und es folgen, aufeinander aufbauend, immer komplexere Themen.

Ich wünsche Ihnen also viel Erfolg beim Studium!

Reinhold Pachowsky



Lektion 1 Der Kauf von Immobilien - Überblick und Einführung -

	Seite
Einleitung: Der Immobilienkauf	15
1. Das richtige Immobilienprodukt für die jeweiligen Bedürfnisse	18
2. Die Lagebeurteilung Checkliste Objektbegehung	19 22
2.2 Die lokale Stadtteillage	26
2.3 Der regionale Markt	26
2.4 Das allgemeine Makro-Umfeld	27
3. Preise und Konjunktur	28
4. Die Kaufpreisfinanzierung	34
5. Die finanzielle Belastung	37
6. Die notarielle Beurkundung	39
7. Ablauf eines Kaufvorganges	41
8. Beispielhafter Kaufvertrag	42
9. Der Vollzug des Kaufvertrages	47

Einleitung: Der Immobilienkauf

Zum Auftakt und leichterem Verständnis stellen wir uns vor, wir wären ein Kaufinteressent bzw. Käufer und treten nun direkt in den Kaufvorgang ein. Hierbei werden in der täglichen Praxis viele Punkte angesprochen, die für das Verständnis von Immobilien wichtig sind.

Grundsatz 1: Das teuerste Produkt eines Menschen!

Eine Immobilie ist das teuerste Einzelprodukt des normalen Menschen. Es ist in der Regel viel teurer als ein Auto, selbst ein Luxusauto erreicht erst den Preis einer bequemen Wohnung in einer Großstadt und nach oben in den Millionenbereich ist ohnehin alles offen.

Grundsatz 2: Eine genaue Prüfung ist erforderlich

Dann ist es eigentlich logisch, dass sich ein solches Produkt nicht jeder leisten kann und man ein so teures Produkt (mindestens) so genau prüfen sollte, wie man sicher auch ein Auto vor dem Kauf prüft. Und bei gebrauchten Autos werden oft Sachverständige bemüht, um ein Auto zu prüfen und wie ist das bei einer Immobilie, die noch viel teurer ist?

Grundsatz 3: Eine persönliche Besichtigung ist unumgänglich!

Und so, wie man vor einem Autokauf auch mehrere Autos besichtigt und ggf. eine Probefahrt vornimmt, sollte man erst recht bei einer Immobilie eine oder mehrere genaue Besichtigung(en) vornehmen. Erst recht natürlich, wenn man beruflich mit Immobilien zu tun hat.

Grundsatz 4: Der Preis für Immobilien ist nicht festgelegt

Wenn man sich eine Immobilie genau angesehen hat, weiß man noch nichts über einen angemessenen Preis. Und dies ist ein sehr schwieriges Unterfangen.

Anders als bei einem Auto kann man Immobilien nur wenig miteinander vergleichen. Man braucht dazu Marktkenntnisse – ähnlich den Gebrauchtwagenlisten – und dazu wirklich vergleichbare Immobilien, um zu verlässlichen Werten zu kommen.

Grundsatz 5:

Die Lage der Immobilie sollte für die jeweilige Nutzung gut geeignet sein

Und nun kommt ein Grundsatz, der eigentlich am Anfang stehen sollte und nur für Immobilien gilt: *Die Lage* einer Immobilie, genauer gesagt: die Lage und die dazu gehörige Nutzung. Für Wohnungen ist die „Wohnlage“ wichtig, für gewerblich oder beruflich genutzte Läden/Büros etc. ist die „Geschäftslage“ wichtig.

Fazit:

Damit haben wir zum Einstieg fünf wichtige Punkte genannt, die für den Kauf einer Immobilie beachtet werden sollten. Aber es gibt noch weitere. Immobilien zu kaufen ist ein komplexer Vorgang.

Anders als im Supermarkt, wo man einfach in ein Regal greift, die Ware entnimmt und an der Kasse bezahlt, geht es beim Immobilienkauf um ein so genanntes „komplexes Kaufverhalten“, mit dem wir uns in Lektion 7 beschäftigen werden.

Leider gibt es noch viele Käufer, die die Grundregeln nicht kennen, deshalb auch nicht beachten und zum Beispiel noch schnell vor Jahresschluss zur Vermeidung von Steuern irgendeine Immobilie erwerben, ohne diese besichtigt und geprüft zu haben. Und die Reue und Ernüchterung folgt bald auf dem Fuße, auch bei seriösen Anbietern, denn wenn keine *Abwägung der Vor- und Nachteile* erfolgt ist, ist die Gefahr einfach sehr groß, einen Fehler gemacht zu haben, d.h. man hat eine hochpreisige Immobilie gekauft, die man in dieser Form im Grunde nicht wirklich braucht und hat dafür viel Geld ausgegeben bzw. sich mit einem hohen Kredit verschuldet. Das sollte vermieden werden.

Wie man bei einem Autokauf vorher möglichst mehrere Autos angesehen haben sollte, so soll man sich auch bei Immobilien zunächst auf *ein Produkt* konzentrieren und möglichst mehrere davon gegeneinander vergleichen.

Übung:

Nennen Sie bitte – möglichst auswendig – die fünf wichtigen Grundsätze über Immobilien.

Grundsatz 1 ...

Grundsatz 2 ...

Grundsatz 3 ...

Grundsatz 4 ...

Grundsatz 5 ...

Zur Lösung bitte zurück blättern.

Wir vertiefen somit nun die obigen Grundsatzfragen in folgende weitere Punkte:

- * Das richtige Immobilienprodukt für die jeweiligen Bedürfnisse
- * Die richtige Lage zur Situation
- * Der richtige Preis
- * Die Finanzierung Ihrer Immobilie
- * Die Belastungsrechnung
- * Und jetzt zum Notar oder es sein lassen.

Der Reihe nach und zunächst im Überblick:

1. Das richtige Immobilienprodukt für die jeweiligen Bedürfnisse

Es gibt folgende Immobilienprodukte:

- Das Baugrundstück

Ob und wie ein Grundstück bebaut werden kann, hängt von zwei wichtigen Faktoren ab, nämlich:

- Dem Bauplanungsrecht
- Der Erschließung mit Straße/Zufahrt, Wasser, Abwasser und Strom.

- Das Einfamilienhaus

Es bedeutet: Platz für eine Familie, zum Beispiel in der Form eines frei stehenden Hauses, eines Reihenhauses oder eines Doppelhauses.

- Das Mehrfamilienhaus

Das typische Mehrfamilienhaus ist das Miethaus mit einer Anzahl von 3+ an Wohnungen, welche vermietet sind.

Bei weniger als drei Wohnungen handelt es sich um das Zweifamilienhaus, das über eine Wohnung im Erdgeschoss (meist mit Garten) und eine Wohnung im ersten Obergeschoss verfügt, welche beide einem Eigentümer gehören.

- Die Eigentumswohnung

Hier wurden ebenso mehrere Wohnungen in einem oder mehreren Gebäuden erstellt und jede Wohnung verfügt über (mindestens) einen Eigentümer. Eigentumswohnungen werden zum Selbstbewohnen oder als Kapitalanlage zur Vermietung gekauft.

- Den Laden

Als Laden bezeichnet man eine Verkaufsfläche an einer Straßenfront, in dem Waren verkauft werden. Läden können im Eigentum stehen und somit selbst genutzt werden, sie können aber auch an gewerbliche Mieter vermietet sein.

- Das Büro

Ein Büro kann ebenso wie ein Laden gemietet oder gekauft werden. Handelt es sich um mehrere Büros in einem Haus, nennt man dieses Gebäude schlicht „Bürohaus.“ Bürohäuser können ebenso eine interessante Kapitalanlage sein.

Eine genaue Beschreibung der Produkte folgt in der 4. Lektion.

Es kommt somit nun auf die Situation des Käufers an, welches Immobilienprodukt ihm für seinen Zweck (Selbstnutzung, Kapitalanlage) am geeignetsten erscheint. Hierüber sollte er – und wird er wohl auch - möglichst viele Angebote einholen, um Vergleiche anstellen zu können.

2. Die Lagebeurteilung

Von entscheidender Bedeutung für eine Immobilie ist, wie schon ausgeführt, die Lage. Bedenken Sie:

- Jede Immobilie ist ein Unikat

- Jedes Grundstück gibt es nur ein einziges Mal auf der Welt
- Jede Lage ist einmalig.

Um die Lage herum bestehen eine Menge Einflüsse. Ähnlich, wie wenn man einen Stein in den ruhigen See wirft und dadurch kreisförmige Wellen ausgelöst werden, so bestehen auch verschiedene Einfluss-Kreise um eine Immobilie. Jede Immobilie wird von vier Faktoren beeinflusst:

- Die unikate Objektlage
- Die lokale Stadtteillage
- Der regionale Markt
- Das allgemeine Makroumfeld.

Alle vier Faktoren gehören zusammen, haben jedoch unterschiedliche Gewichtungen.

- Die unikate Objektlage

Die direkte Lage einer Immobilie kann man am besten durch eine persönliche Besichtigung beurteilen. Deshalb: kein Kauf ohne persönliche Besichtigung! So wie man beim Autokauf verschiedene Autos besichtigt, Prospekte studiert, das Auto Probe fährt, Freunde über Erfahrungen zu diesem Auto oder der Firma befragt usw., mit der gleichen Sorgfalt - und bei einer Immobilien geht es noch um viel mehr Geld - sollten auch angebotene Immobilien besichtigt und geprüft werden.

Für eine solche Immobilienbesichtigung/Objektbegehung kann die nachfolgende Checkliste hilfreich sein. Hierzu eine

Übung

Zweck der Übung ist, einen „Blick für Immobilien“ zu bekommen.

Übung (Fortsetzung)

Nehmen Sie deshalb bitte anhand der nachfolgenden Checkliste tatsächlich mindestens eine *Begehung einer Immobilie* vor (eigene oder z.B. bei Freunden). Nach Möglichkeit sollten Sie möglichst sogar mehrere Immobilien besichtigen oder – ab jetzt –wo immer sich die Möglichkeit bietet, Immobilien analog der Checkliste beurteilen.

Versetzen Sie sich bitte in die Lage eines Immobilienkäufers, nehmen Sie die nachfolgende Checkliste zur Hand und führen Sie eine gründliche Immobilienbesichtigung durch.

Checkliste Objektbegehung

in, Straße:

am:

Eigentümer:

I. Die Immobilie

	Art der Immobilie	Anzahl: Wohnungen - W Gewerbe - G	Grund- stücks- fläche	Wohn- oder Nutzfläche
	Eigentumswohnu ng			
	Einfamilienhaus			
	Mehrfamilienhaus			
	Wohn- und Geschäftshaus			

II. Milieu bzw. Umgebung:

Bezeichnung der Umgebung:

(z.B. reines Wohngebiet, Mischgebiet, Zentrum, Randlage)

Links des Objekts wohnen:

Rechts des Objekts wohnen:

Pkw-Verkehrssituation:

Öffentlicher Nahverkehr:

Einkaufsmöglichkeiten:

Schulen:

III. Das Grundstück:

Grundstücksgröße: _____

Angelegt mit:

(Rasen / Sträuchern / Bäumen usw.)

Parkmöglichkeiten:

Bemerkungen:

IV. Die Außenfassade:

Bauweise:

(Massivbau, Fertigbau, Fachwerk usw.)

Zustand der Fassade:

(unrenoviert, gestrichen, Wärmedämmung)

Anzahl der Geschosse:

Fenster:

(Einfachverglasung, Kunststoff-, Holzrahmen,
Schallschutzfenster)

Besonderheiten:

Eingangsbereich:

(Sprechanlage vorhanden, optischer Eindruck der
Briefkastenanlage usw.)

Aufzug: _____

V. Innenbesichtigung

Wohnungsgröße (bei einzelner Wohnung) _____
m²

Fußboden:

Decken:

Wände:

Innentüren:

Balkon/Terrasse:

Rollläden:

Küchenausstattung:

Badausstattung:

Heizung:

Dachgeschoss:

Keller:

Sonstiges:

Bei Eigentumswohnungen fragen nach:

* Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung

* aktuellem Verwalter

* aktuelle Beschlüsse der Eigentümerversammlung anstehende
Reparaturen etc.

Bei vermieteten Objekten fragen nach:

- * Mietverträgen (siehe nachfolgend)
- * Mietrückständen der Mieter
- * Letzte Jahresabrechnung der Einnahmen und Ausgaben.

Datum: _____

Unterschrift

2.2 Die lokale Stadtteillage

Dies ist die sichtbare Lage innerhalb der Kommune. Man wohnt eben gern in Hamburg an der Alster, in Berlin im Grunewald, in München in Grünwald usw. und nicht von ungefähr haben bestimmte Geschäftsstraßen Weltruhm. Beliebte Gegenden haben aufgrund geringer Angebotssituation, aber hoher Nachfrageintensität entsprechend hohe Grundstücks- und Mietpreise. Beliebte Gegenden sind in der Regel auch in schlechteren Konjunkturzeiten mehr gefragt als andere. Aber es muss nicht immer Luxus sein. In den größeren Städten gibt es Stadtteile. Hier geht es um "Arbeiten und Wohnen" und in dieser Kombination sind Immobilien stets gut positioniert.

2.3 Der regionale Markt

Bau- und Immobilienmärkte sind stets regionale Märkte, auch wenn, wie schon erwähnt, gewisse Einflüsse überregionalen Charakter haben, wie z.B. die Konjunktur usw. Im regionalen Markt erfolgt die Umsetzung in aktuelle Angebote, z.B. wirbt die Kommune für Investoren, stellt Flächen bereit oder hilft mit Verbindungen zwischen Grundstücksbesitzern und Investoren. Auch die Attraktivität der Kommune (Stichwort: Stadtmarketing) entscheidet sich im regionalen Markt und hat

unmittelbaren Einfluss auf die Immobilienentwicklung.

Art und Weise einer zulässigen Bebauung sind eine regionale Angelegenheit, denn die Instrumente der regionalen Bauleitplanung (Bebauungsplan, Flächennutzungsplan usw.) werden durch die Kommune festgelegt. Über Ausnahmen und Befreiungen entscheidet das örtlich zuständige Bauordnungsamt weitgehend in eigener Verantwortung.

Sofern Sie als Kapitalanleger und auch als Bauherr fungieren, weil Sie eine Immobilie neu bauen möchten, werden Sie diesen regionalen Einfluss, hier vertreten durch das Bauordnungsamt, sehr schnell spüren. In Ballungsgebieten kann es durchaus sein, dass "geheime Kräfte" Sie am Kauf oder an der Umsetzung eines Bauprojektes stark behindern oder es zu verhindern versuchen. Sicher nicht bei einem Einfamilienhaus oder bei Eigentumswohnungen, aber je größer das Projekt ist, desto stärker können und werden die Marktkräfte des regionalen Marktes wirken.

2.4 Das allgemeine Makro-Umfeld

Dies sind die Einflüsse der Welt und des Staates mit dem Erlass von Gesetzen, die den Umgang mit Immobilien einschränken.

Steuerflüchtige zum Beispiel beschließen, dass ihnen das Makro-Umfeld im Lande nicht mehr zusagt und suchen nach Möglichkeiten in anderen Ländern. Und auch der Staat greift, wie erwähnt, mit neuen Gesetzen in die Immobilienmärkte ein, z.B. mit Vorschriften zur Energieeinsparung oder mit zusätzlichen oder neuen Abgaben. Solche Eingriffe sind deshalb fast immer mit neuen bzw. zusätzlichen Kosten für die Eigentümer verbunden. Auch in der Besteuerung von Immobilieneigentum war der Staats stets kreativ, weil es für ihn

einfach ist, Immobilieneigentum zu besteuern, denn jeder Eigentümer ist beim Finanzamt erfasst. Auch staatliche Beschränkungen im Verkauf bestehen zum Beispiel im gesetzlichen Vorkaufsrecht, in Österreich und in der Schweiz werden Verkäufe beschränkt, um einen "Ausverkauf an Ausländer" zu vermeiden.

Es ist deshalb wichtig, sich laufend über die grundsätzlichen Bedingungen und Veränderungen des Makro-Umfeldes zu informieren, zum Beispiel über die nachfolgenden.

3. Preise und Konjunktur

Für Kaufinteressenten sind natürlich in erster Linie die Preise, also die Verkaufspreise interessant. Es ist deshalb wichtig, die Zusammenhänge des Preises im Rahmen des Makro-Umfeldes zu kennen.

Was man als Kaufinteressent als erstes braucht sind möglichst viele Informationen und Angebote aus dem regionalen Immobilienmarkt, um die aktuelle Preissituation in der Region zu kennen und um Vergleiche anstellen zu können. Man benötigt also konkrete Informationen über

- die Angebots- und Nachfragesituation
- die aktuellen Marktpreise und
- die Art der zur Zeit zum Kauf angebotenen Immobilien.

- Die Nachfrage

Da sich die Marktlage ständig ändert, ist das Internet für diese Infos ideal. Sie sollten also lfd. Internetrecherchen vornehmen und ggf. auch Makler befragen. Die regionale Nachfragesituation ist ein wichtiges Merkmal für Preisverhandlungen. Bei starker

Nachfrage wird der Anbieter wenig geneigt sein, in Preisverhandlungen einzutreten als umgekehrt.

Empfehlenswert ist die laufende allgemeine Prüfung an, ob und wo es oft nachgefragte Immobilien wie zum Eigentumswohnungen, Einfamilienhäuser usw. aktuell auf dem Markt gibt und in welchem Preislevel der verlangte Preis liegt. Total überzogene Preisvorstellungen sollten ausscheiden. Es lohnt sich nämlich nicht, Verkäufer mit weit überzogenen Preisvorstellungen von diesem Umstand überzeugen zu wollen. Er merkt es schon selbst, wenn kaum Interessenten auftreten.

- Steigende und fallende Marktpreise

Die Preise selbst steigen und fallen, das ist normal. Die Betriebs- und Volkswirtschaftslehre hat dafür folgende Grundsätze entwickelt:

Der Preis steigt,
bei großer Nachfrage und geringem oder geringerem Angebot.

Der Preis fällt
bei geringer Nachfrage und großem Angebot.

Frage: Wer löst diese Veränderungen aus?

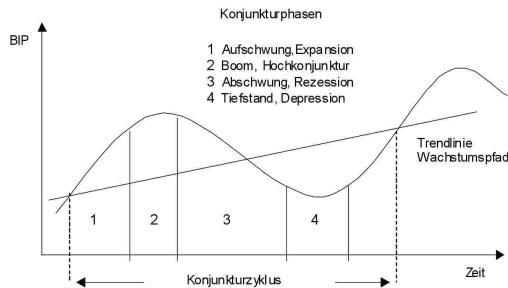
- Die Konjunktur

Neben der Nachfrage ist für den Preisanstieg oder Preisverfall auch die Konjunktur maßgeblich. Der idealtypische Konjunkturverlauf wird in der Volks- und Betriebswirtschaft in vier Konjunkturphasen unterteilt:

- Aufschwung und Expansion
- Hochkonjunktur und Boom
- Abschwung und Rezession
- Tiefstand und Depression.

Werden alle vier Phasen vom Aufschwung, über Boom, Abschwung und Depression bis zum nächsten Aufschwung durchlaufen, nennt man dies einen Konjunkturzyklus.

Skizze:



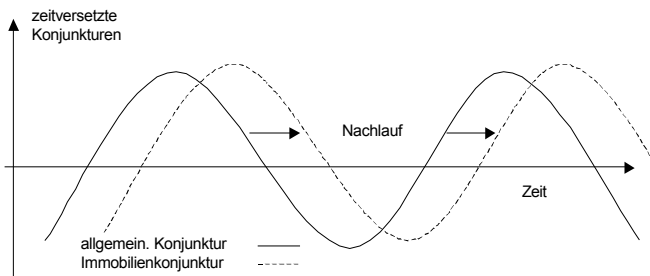
Quelle: Allg. BWL-Lehre: Idealistisch-theoretischer Konjunkturverlauf

Die obige Linie zeichnet die tendenziell wachsende Produktionskapazität einer expansiven Volkswirtschaft im Allgemeinen. Meistens vergehen 3 - 8 Jahre, bis ein Konjunkturzyklus vollständig durchlaufen ist. Die reale Konjunktur folgt dabei jedoch keineswegs der idealtypischen Sinuskurve.

Auf- und Abschwungphasen sind oft bzw. meistens unterschiedlich lang und unterschiedlich intensiv. Innerhalb eines Aufschwungs kann durchaus eine kurzfristige Abkühlung zu einer „Delle“ in der Konjunktur führen.

Die Immobilienwirtschaft hat allerdings einen anderen Verlauf.

Skizze:



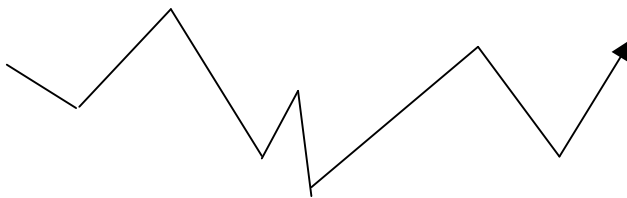
© Reinhold Pachowsky: Zeitversetzte Immobilienkonjunktur

Die Immobilienkonjunktur läuft meistens der allgemeinen Konjunktur zeitversetzt hinterher. Dieser Nachlauf resultiert zum Teil aus den langwierigen Genehmigungs- und Planungsverfahren. Außerdem dauert es einige Zeit, bis die Auswirkungen eines Booms als nachhaltige Kaufkraftherhöhung (Einkommensverbesserung durch Tarifabschlüsse usw.) eintreten. Erst dann wirken sie sich als verstärkte Nachfrage auf dem Immobilienmarkt aus.

In Deutschland gab es inzwischen etwa *sechs* solcher Hochs und Tiefs und eines war immer sicher: Nach einem Tief trat wieder einen Aufschwung ein. Bleibt das so?

- Heutige Konjunkturstruktur

Die heutige Situation in Westeuropa hat aktuell eine völlig andere Struktur:



© Reinhold Pachowsky: Konjunkturverlauf nach der Finanzkrise

Ein ständiges Auf und Ab und zwar wöchentlich, monatlich, jährlich, jahrelang, denn heute haben wir keine Krise, sondern eine Epochenwende*) und diese dauert relativ lange, nämlich so lange, bis sich die damit einher gehende „Umwertung aller Werte“ wieder stabilisiert hat.

Beispiel 2040: Das Benzinauto gibt es kaum mehr, sondern nur noch das selbstfahrende Elektroauto, das man sich bestellt, wann man es braucht und das einen dorthin fährt, wohin man will.

*) Buch: Immobilien als Kapitalanlage von Reinhold Pachowsky, erschienen im Walhalla Fachverlag, Regensburg

Der volkswirtschaftliche Verlauf ist nicht rund, sondern zackig und kurzfristig. Eine Epochenwende dauert viel länger als eine Krise. Das Auf und Ab dürfte noch bis etwa um das Jahr 2040 anhalten.

Immobilien überdauern eine solche Epochenwende locker und deshalb sind Immobilien die ideale langfristige Geldanlage.

- Staatsverschuldung und Inflation

Es kommt auch noch die hohe *Staatsverschuldung* dazu. Und somit das viele Geld, das die europäische Regierung in den Markt gepumpt hat. Wo ist es?

Geld ist ja ein Kreislauf und wird nicht entsorgt. Von den Banken ist es weg, das ist klar und die Schulden? Die sind nicht weg. Der Staat hat nur zwei Möglichkeiten:

Entweder sparen und tilgen (1 % Tilgung dauert bei gleichmäßiger Zurückführung übrigens etwa um 30 Jahre) oder die Staatsschulden durch Inflation entwerten.

- Deflation, Inflation und Wirkung

Inflation und Deflation sind wirtschaftliche Phänomene. Bei der Deflation sinken die Preise in der gesamten Wirtschaft, also auch für Immobilien und Einkommen und zwar mangels Nachfrage. Geld ist zwar vorhanden, aber die Bevölkerung spart es lieber und gibt es nicht aus. Somit fallen die Preise.

Beispiel:

Ein Immobilienkäufer hat für den Kauf einer Immobilie ein Darlehen über 100.000 € zu einem Zinssatz von 3% aufgenommen und die Deflation liegt bei 2 %. Er zahlt also im Grunde 3% + 2 % pro Jahr, also effektiv 5 %. Er tilgt somit Schulden, die gegenüber der Aufnahme des Kredits um die Deflationsrate wertmäßig *steigen*. Der Betrag ist gleich, aber der *Wert ist höher*.

Vom Gegenteil, der Inflation sprechen wir, wenn das Geld nachhaltig und dauerhaft an *Wert verliert*. In allen Bereichen steigen die Güterpreise und damit das Preisniveau, das Geld verliert an Kaufkraft.

Beispiel:

Ein Käufer hat für seine Immobilie ein Darlehen über 100.000 € zu einem Zinssatz von 5 % aufgenommen und die Inflation liegt bei 3 %. Er zahlt also im Grunde nur 2 % Zinsen pro Jahr, also die Differenz zwischen Zinssatz und Inflation, denn diese „entwertet“ das Darlehen automatisch.

Steigt die Inflation – in diesem Beispiel - auf 5 % pro Jahr, entspricht dies einem zinslosen Kredit und darüber hinaus würde sich das Darlehen im Wert gewissermaßen von selbst tilgen, weil nach einigen Jahren das Darlehen in der *Kaufkraft* weniger wert ist als bei Aufnahme des Kredits. Sarkastisch gesagt: Vielleicht kann man sich dann für 100.000 € gerade noch ein Brötchen kaufen (ist ähnlich alles schon mal dagewesen).

Inflation bedeutet: Der Sparer ist der Verlierer. So schnell und viel kann man nicht sparen, d.h. die heutige Inflation ist höher als es die Zinsen sind, die Wirkung ist also negativ.

Fazit:

Die Konjunktur mit der allgemeinen Preisentwicklung gehört zum Makro-Umfeld und ist somit ein wichtiger Teil der Lagetheorie, weil letztlich der Preis mit der Lage in einer Wechselbeziehung steht. Eine „gute Lage“ hat ihren Preis und diesen Preis muss sich ein Investor oder Mieter auch leisten können.

Ist die Konjunktur und die Geschäftslage gut, wird auch - mit

Verzögerung - die Nachfrage nach Immobilien hoch sein und umgekehrt. Deshalb kommt es darauf an, die Situation zu erkennen, um auch entsprechend handeln zu können.

Übung:

Beantworten Sie bitte – möglichst auswendig – folgende Fragen:

1. Der Preis steigt, wenn?
2. Der Preis fällt, wenn?
3. Der idealtypische Konjunkturverlauf wird in vier Konjunkturphasen unterteilt. Um welche handelt es sich?
4. Inflation bedeutet, dass?
5. Deflation bedeutet, dass ...

4. Die Kaufpreisfinanzierung

Der Kaufpreis muss bei Fälligkeit bezahlt werden. Deshalb ist es wichtig, *vor* dem Termin des Kaufs die Finanzierung zu regeln.

- Problem: Die Erwerbskosten

Man erkennt eine *schlechte* Bankberatung daran, wenn nur über die Bezahlung des Kaufpreises gesprochen wird und die Erwerbskosten nicht zur Sprache kommen. Diese fallen nämlich immer an, nur die Höhe dieser Kosten ist unterschiedlich. Deshalb ist der erste Schritt, die Käuferwerbskosten zu addieren.

Diese Erwerbskosten *plus* Kaufpreis der Immobilie ergeben den Gesamtbetrag, welcher zu finanzieren ist.

- ▶ Der einfachste Fall ist natürlich, wenn man als Käufer alles in bar bezahlen kann.
- ▶ Der häufigste Fall ist ein Mix aus beidem: Eigenkapital plus

Kredit einer Bank.

► Eine vollständige Bezahlung mit einem Kredit ist in Europa aufgrund der Vorschriften für Banken kaum mehr möglich. Und wenn eine „Umgehung“ gefunden werden sollte, ist es in jedem Fall der teuerste Kredit.

Im Einzelnen:

Bevor man an eine Bezahlung des Kaufpreises denkt, muss man zunächst alle Kosten, vor allem auch die Nebenkosten eines Kaufs zusammen stellen.

- Alle Kosten des Kaufs erfassen

Bei jedem Immobilienkauf von Privatpersonen und Unternehmen fallen Kosten für den Kauf an und zwar:

- Notarkosten, Anwaltskosten,
- Gebühren für das amtliche Register
- Steuern des Staates
- Provision eines Maklers, sofern ein solcher einschalten war
- Evtl. Gutachterkosten für die Ermittlung des Beleihungswertes.

Diese Kosten nennt man *Erwerbskosten* und sie kommen rechnerisch zum Kaufpreis dazu.

Somit ergibt sich folgende Gesamtkalkulation:

Erfassung des Gesamtaufwandes:

Kaufpreis oder Baukosten	Euro
+ Erwerbskosten:	
- Notar- und Gerichtskosten	

- Grunderwerbssteuer	
- Maklerprovision	
- Sonstige Kosten	
= 100 % Gesamtaufwand	

Dies sind die anfallen Kosten, welche bezahlt und somit finanziert werden müssen.

Für die Bezahlung aller Kosten gibt es viele Varianten, denn jede Bank hat ihr eigenes Modell. Aus neutraler Sicht gibt es mindestens zwei:

* Variante 1

Die Bezahlung mit 100 % Eigenkapital

Wenn man diesen Betrag des Gesamtaufwandes „cash“ zur Verfügung hat oder aus Geldmitteln zu Cash machen kann, braucht man natürlich keine weitere Finanzierung. Wenn der Notar mitteilt, dass alle Voraussetzungen gegeben sind und der Kaufpreis nun fällig ist (Beschreibung folgt), überweist man per Bankauftrag dem Verkäufer den Kaufpreis.

Die Rechnungen für die Erwerbskosten werden nach und nach eintreffen und sind dann ebenfalls zur Zahlung fällig. Eine 100%ige Bezahlung des Kaufpreises und der Erwerbskosten aus Eigenmitteln ist natürlich der unkomplizierteste Immobilienerwerb.

* Variante 2

Bezahlung mit einem Bankkredit

Für die Bezahlung per Kredit haben alle Länder, die über ein „Grundbuch“ verfügen (siehe Lektion 2), einen Vorteil: Die Bank

lässt diesen Kredit als Sicherheit für den Kredit in das Grundbuch eintragen. Somit kann sie auch niedrigere Zinsen geben also ohne Sicherheit des Grundbuchs. In Deutschland wird deshalb der gesamte Kredit als generelle „Grundschuld“ über den Notar in das Grundbuch eingetragen, natürlich mit Unterschrift des Käufers.

Die genauen Modalitäten eines Bankkredits sind so vielfältig und variabel, dass sie die Möglichkeiten dieser Lektion übersteigen und deshalb leider nicht dargestellt werden können.

- - Beleihungsunterlagen für die Finanzierung

Wenn Sie als Immobilien-Kaufinteressent zur Bank gehen, um über Kreditkonditionen zu sprechen, wird man Ihnen den aktuellen Zinssatz nennen und sofort auf eine Liste von erforderlichen Beleihungsunterlagen verweisen. Gut ist natürlich, wenn Sie schon vorher wissen, welche Unterlagen notwendig und wünschenswert sind. Jeder Makler sollte dies wissen. Normalerweise sollte auch der Verkäufer die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung stellen können. Ist das nicht der Fall, müssen sie von ihm bei amtlichen Stellen besorgt werden.

5. Die finanzielle Belastung am Beispiel einer Eigentumswohnung

Aus der Finanzierung ergibt sich für den Käufer eine erhebliche finanzielle Belastung. Sie besteht aus drei Teilen:

- ▶ Der Zinsbelastung aus den/ dem Darlehen
- ▶ Der Tilgung des Darlehens
- ▶ Den laufenden Bewirtschaftungskosten

Ausgehend von unserer Standardfinanzierung ergibt sich für

einen Käufer folgende Belastung aus Zins und Tilgung:

Vereinfachtes Beispiel (für die Zinsbelastung):

Kauf einer Eigentumswohnung/eines Hauses, der Gesamtaufwand (Kaufpreis und Erwerbskosten) beträgt 400.000,- €, Darlehenskonditionen: Gesamtgrundschild ? % *) bei 100% Auszahlung, 5 Jahre fest.

Angenommene Beträge, nur als Zahlenbeispiel.

Übung

Erstellen Sie bitte nachfolgend die (hier stark vereinfachte) Finanzierung und berechnen Sie die finanzielle Belastung für den Käufer bei den vorgegebenen Annahmen (linke Spalte „Finanzierung“):

Überschlägige Finanzierung und Belastungsberechnung:

Finanzierung	Betrag	Auszahlung	Zinsen ? % *)	Tilgung 1% ?*)	Belastung monatlich
Grundschild	320.000,-	320.000,-			
Eigenkapital	80.000,-	80.000,-	---	---	---
Summe	400.000,-	400.000,-			

*) Bitte Annahmen treffen

Dies ergibt die Belastung für einen Selbstnutzer. Wird die Immobilie vermietet, würde man auch das Eigenkapital verzinsen und daraus die Miete berechnen.

Zur Grundsatzfrage:

- Die „Rendite“ bei Immobilien

Bei einem Kauf zur Kapitalanlage wird der Makler oder Verkäufer oft etwas von einer „*super Rendite*“ erzählen. Das ist

leider meistens Unsinn bzw. nicht belegt, denn *wie* man bei Immobilien eine *echte Rendite* berechnet, darüber gibt es, trotz Computerprogramme, noch immer *keine allgemein gültige Formel*, sondern nur einige „Schönrechenmodelle“, um die Kapitalanlage günstig aussehen zu lassen. Zurückhaltung ist also angebracht. Eine „echte Rendite“ ist in jedem Falle ein Thema für Experten.

6. Die notarielle Beurkundung

Angenommen, Sie haben nun als Käufer Ihre neue Immobilie (Haus, Wohnung) gefunden, dann müssen Sie nun zum Notar, denn Kaufverträge über Immobilien aller Art müssen generell notariell beurkundet werden (§ 313 BGB). Dabei sind sämtliche Vertragsabreden, die von den Parteien als wesentlich angesehen werden, in die notarielle Urkunde aufzunehmen. Mündliche und selbst schriftliche Vereinbarungen, die nicht beurkundet sind, sind ohne Belang und „gefährlich,“ denn:

Die Nichteinhaltung der vorgeschriebenen Form
führt zur *Nichtigkeit* des Grundstückskaufvertrages.

Der Formmangel kann allerdings geheilt werden, wenn der Eigentumsübergang auf den Käufer aufgrund einer Auflassung im Grundbuch eingetragen wird.

Die Auflassung ist die Einigung der Parteien über den Eigentumsübergang des Grundstücks. Sie muss bei gleichzeitiger Anwesenheit beider Parteien, die sich dabei allerdings durch einen Vertreter mit öffentlich beglaubigter Vollmacht vertreten lassen können, vor dem Notar oder einer sonst zuständigen Stelle, z.B. einem Gericht, erfolgen. In der Regel wird vor dem Notar gleichzeitig mit dem Kaufvertrag die Auflassung und die Eintragungsbewilligung im Grundbuch

beurkundet (siehe nachfolgende Lektion).

* Aufklärungspflicht des Notars

Der Notar hat (formal) die Pflicht, den Willen der Vertragsparteien zu erforschen, den Sachverhalt zu klären und sie über die rechtliche Tragweite des Kaufvertragsabschlusses zu belehren. Bei der Niederschrift des Vertrages soll er darauf achten, dass Irrtümer und Zweifel vermieden und unerfahrene Beteiligte nicht benachteiligt werden. In der Praxis allerdings ist dies vielfach (aufgrund vieler Beurkundungen) nicht bzw. nicht in diesem Umfange der Fall.

Außerdem soll der Notar die Vertragsparteien auf möglicherweise erforderliche gerichtliche und behördliche Genehmigungen (z. B. Bodenverkehrsgenehmigung), Bestätigungen, auf die erforderliche Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes (diese wird erteilt, sobald die Grunderwerbsteuer bezahlt ist) sowie auf ein etwa bestehendes gesetzliches Vorkaufsrecht hinweisen. Bestehen Zweifel, ob der Kaufvertrag dem Gesetz oder dem wahren Willen der Beteiligten entspricht, soll der Notar die Bedenken mit den Beteiligten erörtern.

Bei Verstößen des Notars gegen die ihm gesetzlich auferlegte Hinweis- und Belehrungspflicht kann sich (rechtlich-theoretisch, aber kaum wirklich) ein Schadenersatzanspruch ergeben.

* Kaufvorvertrag oder Kaufreservierung ?

Im Laufe der Zeit hat es sich bei Maklern vielfach eingebürgert, erst einmal die gegenseitigen Rechte und Pflichten beim Kauf bzw. Verkauf eines Hauses oder einer Eigentumswohnung in einem „Vorvertrag“ oder einer „Kaufreservierung“ festzuhalten.

Diese Verfahrensweise hat sicher (*psychologische*) Vorteile, sie ist jedoch ohne Rechtsbindung. Nur durch eine notariell abgeschlossene Vereinbarung entsteht eine Rechtsbindung. Im rechtlichen Sinne handelt es sich also bei diesem Vorvertrag oder einer Kaufreservierung um nicht mehr als eine „Absichtserklärung“.

7. Ablauf eines Kaufvorganges

Ein üblicher Kaufvorgang läuft etwa wie folgt ab:

Checkliste

Evtl. Tätigkeit des Maklers:

1. Einigung der Parteien über Kauf und Verkauf einer Immobilie
2. Terminvereinbarung beim Notar und Bekanntgabe des Verkaufsobjektes
3. Notar nimmt Einsicht im Grundbuch
4. Notar erstellt einen Kaufvertragsentwurf und sendet diesen dem Kaufinteressenten zu.

Der Kaufinteressent (wenn er eine Privatperson ist und von einer Firma kauft) hat nun eine gesetzliche Überlegungsfrist von 2 Wochen. Innerhalb dieser Zeit kann er vom Kauf jederzeit zurück treten, in dem er den Vertrag blanko an den Notar zurück gibt oder ihm einen entsprechenden Brief schreibt. Die Unterschrift (Zustimmung) muss jedoch vor dem Notar erfolgen:

5. Der Notartermin

Beim Notartermin findet folgendes statt:

- a) Der Notar stellt die Personalien fest
 - b) Notar verliest den Kaufvertrag
 - c) beide Parteien unterschreiben den Kaufvertrag
- Ende des Notartermins

* Maßnahmen des Notars:

6. Bei Vereinbarung einer Auflassungsvormerkung:

- a) Antrag des Notars an das Grundbuchamt zwecks Eintragung einer Auflassungsvormerkung
- b) Notar teilt schriftlich mit: Die Auflassungsvormerkung ist eingetragen, der Kaufpreis ist zur Zahlung fällig.
- c) Nach Zahlung des Kaufpreises:
Nachricht an den Notar zur weiteren Veranlassung.

7. Notar veranlasst die Eintragung des neuen Eigentümers im Grundbuch.

8. Beispielhafter Kaufvertrag

Der Kaufvertrag – wie oben genannt - könnte etwa wie folgt aussehen:

Beispiel Kaufvertrag

Vor mir, Notar Gerhard Schmidt in Musterstadt erschienen heute, den (Datum):

1. Herr Peter Meier, Musterstr. 1 in Musterstadt, unverheiratet, mir, dem Notar XY, persönlich bekannt - Verkäufer -

und die Eheleute

2. Frau Hildegard Schulze, Bürgermeisterstr. 3 in Musterstadt, verheiratet, ausgewiesen durch Personalausweis Nr und

3. Herr Heinz Schulze, Bürgermeisterstr. 3, verheiratet, ausgewiesen durch Personalausweis Nr. - Käufer -

und erklären folgenden

Kaufvertrag:

§ 1 Grundbuchstand

Im Grundbuch ... (Beschreibung) ist der Verkäufer als Alleineigentümer des bebauten Grundstücks mit der Flurstück-Nr. 1234, Gemarkung Musterstadt, Musterstr. 1 (Wohnhaus), eingetragen.

Das Grundstück ist in Abteilung II unbelastet, in Abteilung III belastet mit DM 150.000,-- Grundschuld ohne Brief für die Volksbank Musterstadt, Jahreszinsen bis zu 13 v. H.

Hinweis: Diese eingetragene Grundschuld muss übernommen oder gelöscht werden. Evtl. Eintragungen in Abtl. II müssen meist übernommen werden, es sei denn, sie können ebenfalls gelöscht werden, wofür der Verkäufer zuständig ist.

§ 2 Verkauf, Verkaufspreis

Der Verkäufer verkauft an die Käufer zum Miteigentum je zur Hälfte das in § 1 beschriebene Hausgrundstück mit allen Bestandteilen einschließlich des Wohngebäudes und des Zubehörs zum Preis von € xxxx.

§ 3 Auflassung

Die Vertragsschließenden sind sich darüber einig, dass das Eigentum an dem verkauften Grundstück auf die Käufer übergehen soll. Die Käufer beantragen und der Verkäufer

bewilligt die Eigentumsänderung im Grundbuch.

Hinweis: Dies ist der eigentliche Kaufvorgang, altdeutsch „Auflassung“ genannt.

§ 4 Auflassungsvormerkung

Zur Sicherung der Ansprüche der Käufer auf Verschaffung des Eigentums an dem Kaufgrundstück beantragen die Käufer und bewilligen die Verkäufer die Eintragung einer Vormerkung zu Gunsten der Käufer im Grundstück

Diese Vormerkung ist Zug um Zug mit der Eintragung der Käufer als Eigentümer im Grundbuch zu löschen, es sei denn, es liegen Zwischeneintragungen vor, die die Käufer nicht bewilligt haben. Die Käufer beantragen schon jetzt die Löschung der Vormerkung unter vorgenannter Bedingung.

Hinweis: Auf die Bedeutung der Auflassungsvormerkung wurde bereits eingegangen. „Zug um Zug“ bedeutet: Auflassungsvormerkung raus, Auflassung rein, sobald die Voraussetzungen vorliegen.

§ 5 Zahlungsweise

Der Kaufpreis ist wie folgt zu bezahlen:

In Anrechnung auf den Verkaufspreis übernehmen die Käufer die Haftung für die in Abteilung III durch Grundschuld abgesicherte Darlehensforderung der Volksbank Musterstadt in Höhe von derzeit xxx € (evtl. noch in DM = Deutsche Mark ausgewiesen), verzinslich mit 6,5 % p.A. und allen Nebenleistungen nach den Bestimmungen des den Käufern bekannten Darlehensvertrages der Verkäufer mit der Volksbank. Die Übernahme erfolgt als befreiende Schuldübernahme.

Die Verkäufer teilen der Volksbank Musterstadt die

Schuldübernahme unverzüglich nach Eintragung des Eigentumsübergangs im Grundbuch mit und informieren die Käufer über die Erteilung oder Verweigerung der Genehmigung der befreienden Schuldübernahme. Wird die Genehmigung durch die Volksbank verweigert, gilt statt dessen Erfüllungsübernahme als vereinbart.

Der Restkaufpreis von xxx € ist wie folgt zur Zahlung fällig:
Xxx € zehn Tage nach Eintragung der Vormerkung für die Käufer an vereinbarter Rangstelle im Grundbuch, xxx € am (z.B.) 1. 4., jedoch nicht vor der Übergabe.

Geraten die Käufer mit der Zahlung des Kaufpreises in Verzug, sind sie zur Zahlung von Verzugszinsen in Höhe von 10 % für den rückständigen Betrag für die Dauer des Verzugs verpflichtet.

Die Käufer unterwerfen sich wegen ihrer Zahlungsverpflichtungen der sofortigen Zwangsvollstreckung aus dieser Urkunde in ihr gesamtes Vermögen.

Hinweis: In diesem Fall soll das bestehende Darlehen übernommen werden, wozu das Einverständnis der Bank erforderlich ist. In der Praxis wird man das vorher mit der Bank abstimmen. Sehr gebräuchlich ist auch, die Altschuld zu löschen und "Zug um Zug" den/die neuen Kredit(e) einzutragen. In diesem Fall empfiehlt sich, eine Finanzierungsvollmacht für den Käufer einzutragen, d.h. der Verkäufer stimmt schon jetzt dieser Finanzierung „Zug um Zug“ zu. Dies verkürzt die Verfahrenszeit erheblich!

§ 6 Besitz, Nutzung, Lasten, Gefahr Übergabe

Besitz, Nutzungen, Lasten, Gefahr gehen am (am obigen Beispiel am) 1. 4. auf den Käufer über. Zu diesem Zeitpunkt erfolgt auch die Übergabe. Lasten nach dem Kommunalabgabengesetz tragen bis zum 31. 12. die

Verkäufer danach die Käufer. Der Verkäufer ist unabhängig vom Zeitpunkt des Eigentumsübergangs berechtigt, das verkaufte Anwesen bis zum 31. 3. unentgeltlich zu bewohnen.

Kommt der Verkäufer seiner Räumungs- und Übergabepflicht nicht bis zum 1. 4. nach, ist er verpflichtet, an die Käufer eine Nutzungsentschädigung von 1000,- € für jeden angefangenen Monat bis zur Räumung und Übergabe zu zahlen. Durch die Zahlung der Entschädigung bleibt das Recht der Käufer auf Räumung und Besitzverschaffung unberührt.

Hinweis: Ein altbekannter Trick geübter Käufer ist, Lasten und Nutzen bereits vor Zahlung des Kaufpreises auf den Käufer übergehen zu lassen. In vermieteten Objekten steht dann dem Käufer bereits die Miete zu, obwohl er selbst noch keinen Kaufpreis bezahlt hat.

Üblich (und seriöser?) ist deshalb, Lasten und Nutzen ab vollständiger Bezahlung des Kaufpreises an den Käufer übergehen zu lassen.

§ 7 Gewährleistung

Die Käufer haben das Grundstück und das Wohnhaus eingehend besichtigt und übernehmen es wie es steht und liegt unter Ausschluss jeglicher Gewährleistung. Die Verkäufer sichern jedoch zu, dass das Gebäude nicht von Schwamm befallen ist und keine Holzkrankheiten vorhanden sind.

Hinweis: Bei bestehenden Objekten wird, wie hier, vom Verkäufer üblicherweise keinerlei Gewährleistung gegeben. Stellt der Käufer dennoch Mängel fest, sind sie innerhalb eines Jahres gegenüber dem Verkäufer geltend zu machen.

§ 8 Kosten

Die Kosten des Vertrages und seiner Durchführung tragen Verkäufer und Käufer je zur Hälfte, die anfallende Grunderwerbsteuer tragen die Käufer.

Hinweis: Ein ungenanntes Risiko für den Verkäufer besteht darin, dass, falls der Käufer den Kaufpreis nicht aufbringen kann, d.h. die Finanzierung nicht erfolgt und er deshalb Schwierigkeiten mit diesem Kaufvertrag hat (er muss dann wieder aufgehoben werden) der Notar bezüglich der Notarkosten (trotz dieser Formulierung) auch den Verkäufer belangen kann! Gegenüber dem Notar (für dessen Gebühren) haften übrigens alle Beteiligten!

9. Der Vollzug des Kaufvertrags

Bei einem Kaufvertrag handelt es sich um ein Verpflichtungsgeschäft, welches anschließend noch umgesetzt werden muss (Erfüllungsgeschäft). In der Regel wird der Notar mit dem Vollzug des Kaufvertrages beauftragt.

* Zahlung des Kaufpreises

Die Hauptpflichten des Käufers sind die Abnahme der gekauften Immobilie und die Zahlung des Kaufpreises. Der Kaufpreis kann unmittelbar vom Käufer an den Verkäufer gezahlt werden (Direktzahlung) oder die Zahlung wird über ein Notaranderkonto abgewickelt. Der Notar ist nicht berechtigt, *Bargeld* zur Verwahrung oder Ablieferung an Dritte anzunehmen, d.h. also Bargeschäfte sind möglich, aber nur an den Verkäufer direkt. Wir Bargeld „schwarz“, also ohne Vermerk im Kaufvertrag übergeben, ist der Kaufvorgang zunächst schwebend unwirksam, d.h. jede Partei kann den Vorgang anfechten und somit für unwirksam erklären. Barzahlungen sind also ein großes Risiko für den Käufer. Der Notar muss von berufswegen, zumindest aber formal-

theoretisch darauf achten, dass kein Beteiligter dem Risiko einer solchen „ungesicherten Vorleistung“ ausgesetzt wird.

Bei der Zahlung des Kaufpreises hat der Notar zwei Funktionen:

- 1) Festlegung der Bedingungen für den Eintritt der Zahlungspflicht (Kaufpreisfälligkeit) im Kaufvertrag.
- 2) Überwachung des Eintritts der einzelnen Bedingungen und Unterrichtung der Beteiligten.

Bestehen Käufer und Verkäufer auf eine Abwicklung ohne Kaufpreishinterlegung/ Kaufpreisüberwachung, so soll der Notar davor warnen.

* Die Direktzahlung

Heute stellt die Direktzahlung den gesetzlichen Normalfall dar. Dabei nimmt die Fälligkeitsmitteilung durch den Notar die zentrale Rolle ein, mit ihr wird die Kaufpreiszahlung überwacht. Ziel ist es, Käufer und Verkäufer vor ungesicherten Vorleistungen zu schützen. Für den Käufer wäre eine ungesicherte Vorleistung gegeben, wenn er den Kaufpreis zahlt, bevor das Eigentum übertragen wurde. Für den Verkäufer wäre wiederum die Aufgabe des Eigentums vor Erhalt des Kaufpreises eine ungesicherte Vorleistung. Daher sind bestimmte Voraussetzungen zu erfüllen, bevor die Zahlung fällig wird:

- * Eintragung einer Auflassungsvormerkung
- * Vorliegen erforderlicher Genehmigungen
- * Nachweis, dass kein Vorkaufsrecht ausgeübt wird und
- * erforderliche Unterlagen für die Löschung nicht übernommener Grundpfandrechte.

Die zu erfüllenden Voraussetzungen werden im Kaufvertrag

festgehalten.

In der Praxis möchte der Verkäufer häufig sein Darlehen, welches durch ein Grundpfandrecht auf dem Verkaufsobjekt abgesichert ist, mit dem Kaufpreis ablösen. Der Gläubiger (*hier: die finanzierende Bank des Verkäufers*) fordert nun die vollständige Rückzahlung des Darlehens, welche die Kaufpreiszahlung erfordert. Dieser Sachverhalt kann nun wie folgt abgewickelt werden:

Die Bank erteilt eine *Löschungsbewilligung* unter Treuhandauflagen, dies bedeutet, dass der Notar die Löschungsbewilligung erst nach bestimmten Voraussetzungen verwenden soll. Der Notar informiert den Käufer im Rahmen der Fälligkeitsmitteilung über die Höhe der von den Gläubigern geforderten Beträge. Anschließend zahlt der Käufer an den Verkäufer und eventuell an die Bank. Diese bestätigen dann die Kaufpreiszahlung. Nun wird die Löschung der Auflassung Zug um Zug mit der Eigentumsumschreibung beantragt und anschließend werden die abzulösenden Belastungen gelöscht.

* Die Zahlung über das Notaranderkonto

Die Zahlung über ein spezielles Konto des Notars wird noch gewählt, wenn ein besonderes Sicherungsinteresse der Beteiligten vorliegt. Es handelt es sich dabei um ein Treuhandkonto, welches der Notar im eigenen Namen und mit eigener Verfügungsbefugnis für die Vertragsparteien unterhält. Voraussetzung ist, dass der Notar eine klare Anweisung für dieses Notaranderkonto erhalten hat, was meist im Kaufvertrag geregelt wird.

* Die Unbedenklichkeitsbescheinigung

Der Erwerber einer Immobilie darf erst in das Grundbuch eingetragen werden, wenn eine Bescheinigung des für die Besteuerung zuständigen Finanzamtes vorgelegt worden ist (§ 22

GrEStG), dass die Zahlung der Grunderwerbsteuer erfolgt ist oder sicher gestellt ist, dass die Grunderwerbsteuer gezahlt wird, bzw. die Grunderwerbsteuer gestundet worden ist. In der Regel wird der Notar beauftragt, die Unbedenklichkeitsbescheinigung einzuholen. Dies ist praktikabel, da der Notar dem Finanzamt grundstücksbezogene Geschäfte anzeigen muss.

* Das Negativzeugnis

Nach dem BauGB hat die Gemeinde in vielen Fällen ein gesetzliches Vorkaufsrecht, insbesondere die §§ 24 bis 28 BauGB regeln das allgemeine und besondere Vorkaufsrecht. Der Gemeinde steht bspw. im Geltungsbereich eines Bebauungsplans, soweit es sich um Flächen handelt, für die nach dem Bebauungsplan eine Nutzung für öffentliche Zwecke vorsieht, ein Vorkaufsrecht zu (§ 24 BauGB).

Der Verkäufer hat der Gemeinde den Inhalt des Kaufvertrags unverzüglich mitzuteilen. In der Regel übernimmt auch diesen Schritt der Notar. Das Grundbuchamt darf den Käufer als Eigentümer in das Grundbuch nur eintragen, wenn ihm die Nichtausübung oder das Nichtbestehen des Vorkaufsrechts nachgewiesen ist. Besteht ein Vorkaufsrecht nicht oder wird es nicht ausgeübt, hat die Gemeinde auf Antrag eines Beteiligten darüber unverzüglich ein Zeugnis auszustellen. Dieses Zeugnis stellt den Verzicht auf die Ausübung des Vorkaufsrechts dar (§ 28 BauGB).

* Die GVO - Genehmigung

Gemäß § 1 Absatz 1 Grundstücksverkehrsordnung (GVO) bedürfen die in der GVO genannten Rechtsgeschäfte über Grundstücke in den neuen Bundesländern einer Grundstücksverkehrsgenehmigung. Mit der GVO - Bescheinigung wird nachgewiesen, dass auf dem zu verkaufendem Grundstück keine Rückübertragungsansprüche lasten.

Weiß der Eigentümer, dass eine GVO - Bescheinigung erforderlich ist und plant er den Verkauf der Immobilie, so sollte er bereits im Vorfeld eine GVO - Bescheinigung beantragen, um den Vollzug des Kaufes zu beschleunigen.

* Der Energieausweis

Seit Juli 2008 ist für alle Wohngebäude, die bis Ende 1965 fertig gestellt wurden, ein Energieausweis vorzulegen. Seit Januar 2009 umfasst diese Verpflichtung auch die jüngeren Baujahre. Der Energieausweis ist jedoch nicht für den Eigentumsübergang notwendig. Sofern also kein Energieausweis zur Verfügung ist, sollte vor der Beurkundung der Notar in Bezug auf die „richtige Formulierung“ befragt werden.

* Verjährung von Eigentumsübertragung

Rechte an einem Grundstück verjähren nicht in der regelmäßigen Verjährungsfrist, sondern gemäß § 196 BGB in 10 Jahren. Diese längere Verjährungsfrist wurde eingeführt, weil bei der Abwicklung von Verträgen über Rechte an einem Grundstück oft Zeitverzögerungen eintreten, die von Käufer und Verkäufer nicht beeinflussbar sind, bspw. aufgrund von Vermessungen oder einzuholender Unterlagen, wie der Unbedenklichkeitsbescheinigung.

Hat sich der Käufer der sofortigen Zwangsvollstreckung unterworfen, so verjährt der Anspruch des Verkäufers in 30 Jahren (§ 197 BGB).

* Mängel an der Immobilie

Eine bestehende Immobilie wird, anders als Neubauten, verkauft „wie sie liegt und steht“, d.h. man geht davon aus, dass die Immobilie ausreichend genau besichtigt wurde. Der Verkäufer versichert in der Regel im Kaufvertrag, dass keine Mängel bestehen.

Ein großer Irrglaube ist der so genannte „versteckte Mangel“. Diesen Begriff gibt es rechtlich nicht. Gemeint ist, dass der Käufer später Mängel entdeckt und sie finanziell geltend machen will. Aber er hat meistens „schlechte Karten“, wenn er Mängel nicht gesehen hat, obwohl er sie hätte sehen können! Nur wenn der Verkäufer getrickst hat, um zu verhindern, dass ein Käufer die Mängel erkennt, wenn der Käufer also getäuscht oder in einem Irrglauben gelassen wurde, hat er vor Gericht (vielleicht) Chancen.

Die Verjährung aller Mängelansprüche tritt bei gebrauchten Immobilien nach einem Jahr ein.

Übung

6. Erklären Sie bitte möglichst auswendig:

Was versteht man unter:

- 1 Notaranderkonto
- 2 Negativzeugnis
- 3 Energieausweis
- 4 Unbedenklichkeitsbescheinigung
- 5 Gewährleistung im Kaufvertrag
- 6 Verstecktem Mangel

Nicht vergessen: Erstellen Sie Ihre eigenes Immobilien-Lexikon gemäß den Lerntipps (vorne) und tragen Sie bitte alle Fachbegriffe mit Erklärung ein.