



Inhalt

Zu diesem Buch 8

1 Die Haussuche 11

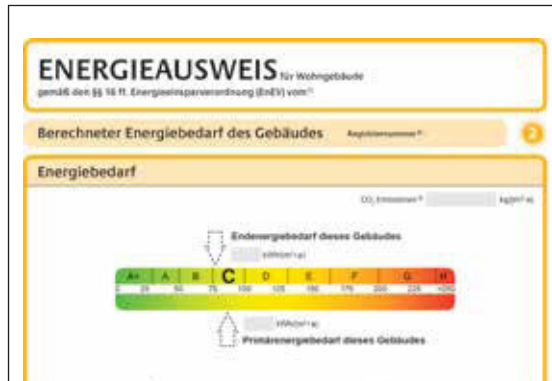
- 1.1 Die Anbieter am Markt 12
- 1.2 Beispiel-Maklervertrag mit Erläuterungen 15
- 1.3 Hilfen für Ihre persönliche Bedarfsermittlung 22

2 Baujahre und ihre charakteristischen Merkmale 29

- 2.1 Baujahre bis 1920 32
- 2.2 Die 1920er- bis 1940er-Baujahre 34
- 2.3 Die 1950er-Baujahre 36
- 2.4 Die 1960er- bis 1970er-Baujahre 38
- 2.5 Die 1980er-Baujahre bis heute 40

3 Gesetzliche Bestimmungen zu Emission und Energiebedarf 43

- 3.1 Die 1. Bundes-Immissionsschutzverordnung (1. BImSchV) 44
- 3.2 Die Energieeinsparverordnung (EnEV) 47
- 3.3 Das neue Gebäudeenergiegesetz (GEG) 51
- 3.4 Der Energieausweis für Bestandsgebäude 52



4 Die Besichtigung des Hauses	59	Checkliste Statik	112
4.1 Emotionen, Kauftypen und notwendige Zeiträume	60	Checkliste Fäulnis tragender Holzbauteile	113
4.2 Maklerangebot und Maklerprovision	61	Checkliste Bodenkontamination des Grundstücks	115
4.3 Die Vorbereitung der Hausbesichtigung	64	Checkliste Objektlage	116
4.4 Die Hausbesichtigung	66	Checkliste Grundlasten und Baulasten	117
4.5 Besichtigungsformular und Reservierungsvereinbarung Makler	72	Checkliste Wohnungseigentumsrecht	119
4.6 Checkliste Erstbesichtigung	74	Checkliste Kaufpreis	120
4.7 Erläuterungen zur Checkliste Erstbesichtigung	83	Checkliste Dachstuhl und Dach	122
4.8 Energiegesetze und -verordnungen	100	Checkliste Schallschutz	124
4.9 Auswertung Energiegesetze und -verordnungen	101	Checkliste Wärmedämmung	127
4.10 Sachverständige	102	Checkliste Trinkwasser und Abwasser	129
4.11 Checklisten Folgebesichtigung	105	Checkliste Heizung	132
Checkliste Haussetzung	106	Checkliste Elektroinstallation/ Telefon/IT/TV	135
Checkliste Fassadenrisse	107	Checkliste Wohnfläche	137
Checkliste Schadstoffe	108	4.12 Checklisten Detailbesichtigung	140
Checkliste Grundwasser und Kellerabdichtung	110	Teil A: Außenbesichtigung	141
Checkliste Stauwasser	111	Teil B: Innenbesichtigung	146



5 Einschätzung des Sanierungs- und Modernisierungsbedarfs 163

- 5.1 Arbeiten, die nötig werden können 164
- 5.2 Die Sanierungsbedürftigkeit einzelner Bauteile 166
- 5.3 Was bei der Haustechnik beachtet werden muss 169
- 5.4 Zustand der Bausubstanz 171

6 Hilfen für die Beurteilung des Kaufpreises 175

- 6.1 Die Berechnung der Wohnfläche 176
- 6.2 Gutachterausschüsse 177
- 6.3 Individuelle Wertermittlung 178
- 6.4 Beleihungswert 178
- 6.5 Die einzelnen Preiskomponenten 179
- 6.6 Die aktuelle Marktsituation 181
- 6.7 Zusätzliche Kosten 182

7 Kaufvertrag und Risikoabsicherung 185

- 7.1 Grundbuch 187
- 7.2 Baulastenverzeichnis 189
- 7.3 Der Kaufvertrag: zwei Beispiele mit Erläuterungen 189
 - Kaufvertrag Beispiel 1 190
 - Kaufvertrag Beispiel 2 199
- 7.4 Kaufvertragsanlagen 207
- 7.5 Vorberatungstermin Notar 211
- 7.6 Fragenkatalog zum Kaufvertragsentwurf 212
- 7.7 Notar und Beurkundungsgesetz 213
- 7.8 Notarkosten 216
- 7.9 Rechtsanwalt 221
- 7.10 Kauffinanzierungssicherung 221
- 7.11 Kaufvertragsbesprechung mit der Bank 222
- 7.12 Kreditvertragssicherung 223
- 7.13 Risikolebensversicherung 225
- 7.14 Berufsunfähigkeitsversicherung 226



8 Notartermin und Hausübergabe 227

8.1	Beurkundungstermin	228
8.2	Hausübergabe	229
8.3	Checkliste Hausübergabe	230
8.4	Sonderkündigungsrecht Gebäudeversicherungen	232

9 Anhang 233

Stichwortverzeichnis	234
Adressen	238
Impressum	240



4 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 alleine nicht weiterkommen. Eine erste Besichtigung können Sie aber immer allein vornehmen.

4.1 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 dagegen spricht. 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 ggf. 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 Finessen, 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 ein bis eineinhalb Jahre. Es ist sinn-

voll, 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.

4.2 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 Gesetzbuches 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 % des Kaufpreises. Hinzu kommt die Mehrwertsteuer. Momentan sind dies 19 %. 19 % von 3 sind 0,57. Diese werden zu den 3 % addiert und so entsteht die typische Maklercourtage von 3,57 %,

die Sie häufig lesen werden. Ein Makler muss in seinem Inserat zwingend den vollständigen Endpreis angeben. Eine Angabe „3 % 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 Courtagesatz sind zum Beispiel die benannten 3,57 % des Kaufpreises. Bei einem Hauskaufpreis von 280.000 Euro und 3,57 % 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 trotz-

dem nicht vor der Grundbuchumschreibung und Übergabe des Hauses sein.

Doppelte Maklercourtage

Wenn ein Verkäufer zwei oder noch mehr Makler mit der Vermittlung eines Objekts beauftragt hat, gibt es das Risiko des doppelten Anspruchs auf Provision. Das ist ausgesprochen ärgerlich für Kunden und muss umgehend mit dem Verkäufer geklärt werden. Denn wenn Sie über zwei Makler zu einem Objekt kommen und dieses erwerben, kann tatsächlich ein Rechtsanspruch von zwei 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 zwei 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 ggf. 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. 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 Eigentü-

mer 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 Im-

moblie 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.

4.3 Die Vorbereitung der Hausbesichtigung

Vor der Hausbesichtigung werden Sie Vorgespräche mit dem Verkäufer bzw. Makler führen. Hierbei sollten Sie drei 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 bzw. 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 Kofferchen zusammenstellen, 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 Kofferchen gehören:

- › Gartenhandschuhe
- › Taschenmesser
- › einige Werkzeuge wie Schraubenzieher und Zange
- › Bandmaß bzw. 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

Stichwortverzeichnis

A

Abgasverlust 45
 Abwasser 129
 Anbieter 12
 Außentemperatursteuerung 96

B

Baubeschreibung 209
 Baujahr 29
 Baulasten 117
 Baulastenverzeichnis 189
 Bauqualität 171
 Bausubstanz 171
 Bauvertrag 210
 Bedarfermittlung 22
 Beleihungswert 178
 Berufsunfähigkeitsversicherung 226
 Besichtigung 59
 Außenbesichtigung 141
 Innenbesichtigung 146
 Besichtigungsformular 72
 Beurkundungsgesetz 213
 Beurkundungstermin 228
 Bodengutachten 210
 Bodenkontamination 115
 Bodenplatte 89
 Bundes-Immissionsschutzverordnung
 (1. BImSchV) 44

D

Dach 70, 100, 108, 122
 Dachstuhl 71, 122
 Denkmalbehörde 15
 Detailbesichtigung 140

E

Einrohrsystem 91
 Elektroinstallation 135
 Elektrospeicherheizung 95
 Elektrotechnik 170
 Energieausweis 52, 211
 Energieberater 102
 Energieeinsparverordnung (EnEV) 47, 93, 122
 Energiegesetze und -verordnungen 100
 Erbpacht 83
 Erdgeschoss 90
 Erschließungskosten 182
 Erstbesichtigung 74
 Estrich 89

F

Fassade 167
 Fassadenrisse 107
 Fenster 94, 167
 Fernwärmeanschluss 95
 FI-Schalter 99
 Folgebesichtigung 105

G

Garantiescheine 210
 Gasanschluss 96
 Gebäudepläne 209
 Gebäudeversicherung 232
 Gebäudeenergieausweis
 → Energieausweis
 Gebäudeenergiegesetz (GEG) 51
 Gewährleistungsunterlagen 210
 Grundbuch 187
 Grunderwerbssteuer 182

Grundlasten 117
Grundstück 86
Grundwasser 86, 110
Gutachterausschuss 177

H

Handwerkerrechnung 210
Hanglage 86
Hausbesichtigung 64, 66
Haussetzung 106
Haustechnik 169
Hausübergabe 227, 229
Hebeanlage 98
Hebungen 87
Heizung 96, 132, 167
Heizungs-und Sanitärtechnik 169
Holzbauteile 113
Honorar, für Architekten und
Fachingenieure 182

I

Immobilienfinanzierung 22
Immobilienmakler
 → Makler

K

Kauffinanzierungssicherung 221
Kaufpreis 120, 175
Kaufvertrag 185, 189
Kaufvertragsanlagen 207
Kaufvertragsentwurf 212
Keller 87
Kellerabdichtung 110
Kommune 15
Kosten, zusätzliche 182
Kreditvertragssicherung 223

L

Lage 116

M

Makler 12
Makleralleinauftrag 16
Makleralleinauftrag, qualifizierter 16
Maklerangebot 61
Maklerprovision 13, 61
Maklervertrag 15
Maklervertrag, einfacher 16
Marktsituation 181
Miteigentum 83
Modernisierungsbedarf 163

N

Nachtspeicherheizung
 → Elektrospeicherheizung
Nennwärmeleistung 45
Nießbrauchrecht 139
Notar 211, 212
Notarkosten 216
Notartermin 227

O

Obergeschoss 90
Objektlage 116
Öltank 96

P

Preiskomponenten 179

R

Raucherhäuser 174
Rechtsanwalt 221
Reservierungsvereinbarung 72
Risikoabsicherung 185
Risikolebensversicherung 225
Rückstausicherung 99

S

Sachverständige 102
Sanierungsbedürftigkeit 166

Schadstoffe 108
Schallschutz 124
Schallschutznachweis 209
Schimmel 108
Schornsteinfegerprotokoll 211
Setzungen 87
Sicherungszweckerklärung 223
Sonderkündigungsrecht 232
Statik 112
Statikpläne 209
Stauwasser 111
Stromkreise 99

T

Telefonanschluss 135
Thermostast 95
Trinkwasser 129

U

U-Wert 172

V

Verkäufer 12
Versicherungsschein 211
Versicherungsvertrag 211

W

Wärmedämmung 127
Wärmedurchgangskoeffizient 172
Wärmeschutznachweis 209
Wartungsvertrag 210
Wassererwärmung 129
Wasserleitung 98
Wertermittlung 178
Wohnfläche 137, 176
Wohnflächenberechnung 209
Wohnrecht 139
Wohnungseigentumsrecht 119

Z

Zweirohrsystem 91