



Checkliste Besichtigungstermin



ERSTER BESICHTIGUNGSTERMIN

Verlassen Sie sich nicht zu sehr auf die Fotos im Exposé – die müssen nicht aktuell sein. Eine gründliche Prüfung der Immobilie ist daher wichtig. Machen Sie dabei eigene Fotos, mit deren Hilfe Sie später die Vielzahl an Eindrücken sortieren und erneut überprüfen können. Und: Ein guter Makler setzt Sie nicht unter Zeitdruck. Verabreden Sie vorab ein ausreichend großes Zeitfenster für die Besichtigung.

Gesamteindruck

- Sind die Räume so geschnitten, dass sie Ihren Wohn- und Einrichtungsvorstellungen entsprechen?
- Wie ist der Pflege- und Erhaltungszustand?
- Wie stark ist die Abnutzung von Fußböden, Treppen, Fluren?
- Zeigen sich Anzeichen von Renovierungszustand?
- Weisen Dachboden, Keller oder schlecht belüftete Winkel Spuren von Feuchtigkeit auf?
- In welchem Zustand befindet sich die Sanitärausstattung?
- Wie sind die Lichtverhältnisse (Lage von Fensterflächen/Terrasse/Balkon)?

Hat die Besichtigung Ihr Interesse bestätigt oder verstärkt, erbitten Sie vom Makler nähere Unterlagen. Dazu gehören:

- aktueller Grundbuchauszug ggf. mit Baulastenverzeichnis
- Belege über erfolgte Renovierungen und Instandhaltungsmaßnahmen (Haus-Dokumentation)
- Grundsteuer
- Gebäudeversicherungen
- laufende Kosten (Gas/Wasser/Strom; Achtung: abhängig vom persönlichen Lebensstil!)
- Straßenreinigung/Müllabfuhr
- Bei Eigentumswohnungen: Protokolle der Eigentümerversammlungen. Und ganz wichtig: Erfragen Sie die Höhe des angesparten Hausgelds!

Umgebungs-Check

Nehmen Sie im Zusammenhang mit der ersten Objektbesichtigung die nähere Umgebung in Augenschein. Wichtige Dinge, auf die Sie achten sollten:

- Vegetation und Bebauungsdichte (wichtig hinsichtlich der Verschattung der Immobilie)
- Lautstärke des Verkehrs
- Lautstärke der Umgebung (Gewerbe, Kita/Schule)



Vor dem Termin

Sie haben ein **Immobilienangebot** entdeckt, das Ihren Vorstellungen nahekommt. Die vom Makler erbetenen Informationen – das sogenannte **Exposé** – bestätigen diesen Eindruck. Nun steht eine **erste Besichtigung** an. Vorher sollten Sie sich für eine Strategie entscheiden: Zur Immobilie gehört nicht nur das eigentliche Objekt, sondern auch dessen **Lage**. Sind Sie erst einmal Feuer und Flamme für die Immobilie, nehmen Sie vielleicht Kompromisse in Kauf, die Sie eigentlich nicht eingehen möchten. Beispielsweise ein Umfeld, das **nicht stimmig** ist.

Mögliches Vorgehen: Nehmen Sie vor einem Besichtigungstermin die Lage und das Umfeld in Augenschein (was ja jederzeit und ohne Makler möglich ist). Erst wenn hier alles zu passen scheint, vereinbaren Sie die Besichtigung.

Kommen Lage und Umfeld **nicht infrage**, können Sie sich jeden weiteren Termin sparen. Und Sie laufen nicht Gefahr, sich in die Immobilie zu verlieben und zu Einschränkungen hinsichtlich Lage und Umfeld hinreißen zu lassen, die Sie später womöglich bereuen. Entscheiden Sie selbst, was Ihnen klüger erscheint.

Machen Sie sich vor der ersten Besichtigung auch klar: Es zählt in erster Linie Ihr **persönliches Gefühl**. Sie möchten wahrscheinlich die nächsten Jahrzehnte in Ihrer Traumimmobilie leben, da muss sie Ihnen schon vollauf zusagen. Mängel lassen sich **beheben** (und sie drücken vielleicht den Kaufpreis), vielfach sind auch **Umbauten** möglich. Niemals aber sollte die Konkurrenz mit anderen Kaufinteressenten zu einer **übereilten Entscheidung** für eine Immobilie führen.

- Infrastruktur Verkehr (Verkehrsanbindung, Parkmöglichkeiten, öffentlicher Nahverkehr)
- Infrastruktur Versorgung (Geschäfte, Kita/Schulen, Ärzte)

Lassen Sie sich ggf. auf dem zuständigen Amt den **Bebauungsplan des Gebiets vorlegen, um künftige Planungen und die Auswirkung auf die Wohnsituation einschätzen zu können.**

ZWEITER BESICHTIGUNGSTERMIN

Aufgrund des Exposés, des ersten Besichtigungstermins und Ihrer dabei aufgenommenen Fotos haben Sie ein Gefühl für die Immobilie bekommen.

Nun geht es um das nähere Hinschauen – sowohl was den Zustand der Immobilie selbst angeht als auch bezüglich der Perspektive: Können Sie sich in den Räumen Ihren Wünschen und Bedürfnissen entsprechend einrichten und wohlfühlen?

Genereller Zustand

- Spuren unprofessionell ausgeführter Reparaturen (Putz, Tapete, Spachtelarbeiten, Fliesen)
- Funktionsfähigkeit aller Einrichtungen und Installationen



Alter und Zustand der Heizungsanlage

- Heizungskeller – ist er warm oder kalt? (moderne Heizungen geben fast keine Wärme ab)
- Heizungsbauphase – ist die Heizung älter als 30 Jahre, ist der Austausch nach einem Besitzerwechsel der Immobilie gesetzlich vorgeschrieben
- Heizkörper – Rippenmodell oder flache Ausführung? (die älteren Rippenmodelle sind weniger effizient als moderne Flachheizkörper)

Zustand der elektrischen Anlage

- Zuleitung und Hauptsicherung (sogenannter Panzerkasten) – alt oder neu?
- Sicherungs-/Verteilerkasten – alt oder neu? Gibt es viele oder nur wenige einzeln abgesicherte Schaltkreise? Sind moderne Kippschalter-Sicherungen oder alte runde Porzellan-Sicherungshalter vorhanden?
- Zustand der Installationen (Schalter, Steckdosen, elektrische Leitungen – sofern sichtbar auf Putz verlegt)
- Gibt es genügend Steckdosen in den Räumen?

BESICHTIGUNG MIT SACHVERSTÄNDIGEM

Entdecken Sie Anzeichen von Mängeln an der Heizung, den Sanitäranlagen oder elektrischen Installationen, die Sie selbst nicht näher einschätzen können, empfiehlt sich ein weiterer Besichtigungstermin zusammen mit einem Sachverständigen. Er prüft die Immobilie auch auf

- versteckte bauliche Mängel
- ggf. Umbaumöglichkeiten

Generell zur Vorbereitung:

Wenn Sie sich bereits länger mit einem Immobilienkauf beschäftigen, kennen Sie sicherlich Ihr verfügbares Budget. Sollten Sie sogar schon eine Finanzierung vorbereitet haben, bringen Sie zum Besichtigungstermin eine entsprechende schriftliche Finanzierungszusage mit. Sie signalisiert dem Makler, dass Sie ein ernstzunehmender potenzieller Käufer sind.

Grundsätzlich gilt: Weder ein Besichtigungstermin noch die Nachfrage nach weiteren Informationen verpflichtet Sie zum Kauf der Immobilie. Ihnen entstehen daraus auch keine Kosten.