

Besichtigung einer Kapitalanlage-Immobilie: Die ultimative Checkliste

Eine Wohnungsbesichtigung ist einer der entscheidenden Schritte auf dem Weg zur erfolgreichen Anlageimmobilie. Mit einer strukturierten Vorbereitung und dem richtigen Blick für Details vermeiden Sie teure Fehler und sichern sich die besten Konditionen. Diese Checkliste führt Sie durch alle wichtigen Punkte – von der Vorbereitung über gezielte Fragen bis hin zu Profi-Tipps für bessere Verhandlungsergebnisse.

Tipps für die Besichtigung

1. Vor der Besichtigung

- Möglichst Einzeltermin für 45–60min vereinbaren
- Exposé, Grundriss und Fotos sorgfältig studieren
- Fragen oder Unklarheiten notieren

2. Während der Besichtigung

- Systematisch alle Räume und Gemeinschaftsflächen prüfen und dabei Notizen, Fotos und Videos machen (falls erlaubt)
- Wände und Decken: Feuchtigkeit, Schimmel, Risse
- Böden: Unebenheiten, Geräusche
- Fenster und Türen: Schäden, Dichtigkeit
- Wasserleitungen: Druck, Fluss, Rohrgeräusche
- Heizungen: Funktion, Alter
- Elektrik: Steckdosen, Sicherungskasten

3. Gebäude und Gemeinschaftseigentum

- Zustand von Eingangsbereich, Treppenhaus und Briefkästen prüfen
- Fassade, Keller, Dach auf Mängel untersuchen
- Nachbarschaft erkunden: Infrastruktur, Lärmquellen, Zielgruppenpotenzial
- Zweitbesichtigung zu anderer Tageszeit in Erwägung ziehen

Fragen an den Makler oder Verkäufer

1. Zustand und Historie

- Wann wurde die Immobilie erbaut und wann fanden die letzten größeren Renovierungen statt?
- Gibt es bekannte Mängel oder Schäden, insbesondere an Gemeinschaftseigentum wie Dach oder Fassade?
- Wurden Sanierungen an Heizung, Wasserleitungen oder Elektrik durchgeführt? Wenn ja, wann?
- Wurde die Wohnfläche offiziell gemessen? Liegt eine aktuelle Wohnflächenberechnung vor?

2. Kosten und Betriebsausgaben

- Wie hoch waren die letzten Nebenkostenabrechnungen?
- Wie hoch ist das aktuelle Hausgeld und wie wird es berechnet?
- Gibt es bekannte Kostensteigerungen (z. B. Energie, Rücklagenanpassungen, Sonderumlagen)?
- Gibt es Verträge mit Dienstleistern (z. B. Hausmeisterservice, Winterdienst), die übernommen werden müssen oder bald auslaufen?

3. Eigentümergeinschaft

- Wie hoch ist die derzeitige Instandhaltungsrücklage und kann etwas über den voraussichtlichen Bedarf gesagt werden?
- Sind größere Sanierungsmaßnahmen geplant oder beschlossen? Wenn ja, welche und wann?
- Wie hoch sind die monatlichen Hausgeldzahlungen und welche Posten decken diese ab?
- Gibt es Streitigkeiten oder rechtliche Auseinandersetzungen innerhalb der Eigentümergeinschaft?
- Sind die Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen einsehbar?

4. Vermietung und Nutzung

- Ist die Wohnung aktuell vermietet? Wenn ja, seit wann und zu welcher Miete?
- Liegt ein Mietvertrag vor, und falls ja, gibt es besondere Vereinbarungen (z. B. Staffelmiete)?
- Gibt es Besonderheiten bei der Nutzung (z. B. Zweckentfremdung, Nutzung als Ferienwohnung)?

5. Lage und Umfeld

- Welche Einrichtungen (Schulen, Einkaufsmöglichkeiten, öffentlicher Nahverkehr) sind in unmittelbarer Nähe vorhanden?
- Gibt es bekannte Entwicklungen oder Bauvorhaben in der Umgebung (z. B. neue Straßen, Gewerbeansiedlungen)?
- Wie ist die allgemeine Nachfrage nach Mietwohnungen in dieser Lage?

Profi-Tipps für noch bessere Konditionen

- ✓ **Einzeltermin statt Massenbesichtigung**
Vereinbaren Sie bevorzugt Einzeltermine, um die Immobilie in Ruhe zu prüfen und gezielt Fragen zu stellen. So hinterlassen Sie einen professionellen Eindruck und erhöhen Ihre Chancen auf den Zuschlag.
- ✓ **Finanzierungszusage parat halten**
Eine aktuelle Finanzierungsbestätigung signalisiert sofort Zahlungsfähigkeit. Sie verbessern damit Ihre Verhandlungsposition deutlich und werden als Käufer ernst genommen.
- ✓ **Flexibilität bei Übergabe und Abwicklung zeigen**
Bieten Sie eine schnelle Kaufabwicklung oder flexible Übergabetermine an. Verkäufer bevorzugen oft Käufer, die unkompliziert und lösungsorientiert handeln.
- ✓ **Unterlagen frühzeitig vorbereiten**
Schufa-Auskunft, Einkommensnachweise, Finanzierungsbestätigung und Ausweiskopie sollten griffbereit sein, um bei Interesse sofort handlungsfähig zu sein.
- ✓ **Höflich, aber verbindlich kommunizieren**
Bedanken Sie sich zeitnah nach der Besichtigung, bekunden Sie Ihr Interesse und fragen Sie aktiv nach dem weiteren Ablauf. Verbindlichkeit erhöht Ihre Chancen erheblich.

transparent-beraten.de und von Buddenbrock: Ihr Partner für erfolgreiche Immobilienbesichtigungen und Kapitalanlage

Als Ihr **spezialisiertes Finanzhaus** begleiten wir Sie nicht nur bei der Finanzierung, sondern schon bei den entscheidenden ersten Schritten Ihrer Kapitalanlage-Immobilie – der Auswahl und professionellen Besichtigung.

- Individuelle Analyse Ihrer Investmentziele
- Zugang zu exklusiven, geprüften Immobilienangeboten
- Optimale Nutzung von Fördermitteln und Steuervorteilen
- Unterstützung bei der Analyse von Exposé, Unterlagen und Besichtigungsdetails

Starten Sie **jetzt** Ihre erfolgreiche Immobilieninvestition mit uns!

So erreichen Sie uns:

<https://www.transparent-beraten.de/>

030 – 120 82 82 8

kontakt@transparent-beraten.de