

BANNASCH IMMOBILIEN



**SO KAUFEN UND
FINANZIEREN SIE
IHRE IMMOBILIE RICHTIG**

DER TRAUM VOM EIGENHEIM

Darauf kommt es an

Das folgende Zitat von Georg Ortner, Trainer bei Immobilienprofi, trifft den Nagel wohl auf den Kopf: „Die meisten Menschen befinden sich nicht nur ein paar Tage auf der Suche nach dem richtigen zu Hause. Manche suchen sogar ein Leben lang.“

Damit Sie schneller fündig werden, haben wir diese Broschüre für Sie zusammengestellt.

Der Weg zur Kaufentscheidung

Sie wachen morgens auf und hatten einen Traum: Sie möchten schöner wohnen. Gleich setzen Sie sich an den Computer und suchen im Internet nach Eigenheimen. Dabei sagen Ihnen schon rund 30% der Ergebnisse zu.

Erst dann schauen Sie auf die harten Fakten wie Lage, Typ, Haus und Preis. Jetzt ist die Ernüchterung groß. Aber diese Ernüchterung trennt die tatsächlich Entschlossenen von denjenigen, die zum Spaß suchen.

5 Wege führen zum Angebot

Die Suche nach dem passenden Eigenheim kann über unterschiedliche Wege erfolgen. In der Regel sind es aber diese 5 wesentlichen:

- Internetportale und -anzeige
- Zeitungsanzeigen
- Regionales „Blättle“
- Mund zu Mund
- Aushänge

3 Wege führen zum Kauf

Für den Erwerb von Eigenheimen stehen Ihnen 3 Kaufmöglichkeiten offen:

- Private Angebote (provisionsfrei)
- Angebote vom Makler (mit Provision)
- Angebote der Bank (d. h. Makler)

Fragen vor Besichtigungsterminen

Stellen Sie sich vor Besichtigungsterminen immer diese Fragen:

- „Gefällt mir die Immobilie wirklich?“
- „Was soll ich fragen?“
- „Welche Unterlagen benötige ich?“
- „Wie viel Immobilie kann / will ich mir leisten?“
Ohne diese Frage beantwortet zu haben, können Sie nicht sinnvoll besichtigen. Denn Sie müssen wissen, was Ihre Wunschimmobilie überhaupt kosten darf.
- „Welche Bank soll mich bei der Finanzierung begleiten?“

AUS TRÄUMEN REALITÄT MACHEN

Wenn Sie bei Besichtigungen sind

Haben Sie vorab die wichtigsten Fragen für sich geklärt und einen Besichtigungstermin ausgemacht, sollten Sie auch dort die richtigen Fragen stellen:

- „Warum wird überhaupt verkauft?“
- „Gibt es Feuchtigkeit?“
- „Welche Mängel liegen vor?“
- „Wie sind die Nachbarn?“
- „Welche Instandhaltungen sind zu erledigen?“
- „Wie hoch ist das Hausgeld?“
- „Welche Unterlagen benötige ich?“
- Bei Wohnungen: „Gibt es eine Eigentümergemeinschaft?“
- Bei Häusern: „Ist das Haus Realeigentum?“

Wichtige Unterlagen bei Eigentumswohnungen

- Unbeglaubigter Grundbuchauszug
- Teilungserklärung / Aufteilungsplan
- Grundrisspläne, Lageplan
- Wohnflächenberechnung
- Gebäudeversicherungsnachweis
- Aktueller Energieausweis der Immobilie
- Die Protokolle der letzten drei Eigentümerversammlungen
- Die Nebenkostenabrechnungen der letzten drei Jahre
- Wirtschaftsplan des laufenden Jahres

Wichtige Unterlagen bei Eigentümshäusern

- Unbeglaubigter Grundbuchauszug
- Auszug aus dem Baulastenverzeichnis
- Bauantrag
- Grundrisspläne, Lageplan
- Wohnflächenberechnung
- Kubatur (umbauter Raum)
- Gebäudeversicherungsnachweis
- Aktueller Energieausweis der Immobilie

Die Objektprüfung

Für die Objektprüfung vor Abschluss des Kaufes sollten Sie klären, wer den Zustand der Immobilie prüft (tatsächliche und rechtliche Verhältnisse). Sie sollten auf Mängel und mögliche versteckte Mängel achten. Gibt es einen Instandhaltungsrückstau? Und gibt es möglicherweise Vorkaufsrechte oder Nießbrauch usw.? Auch auf bestehende Grundschulden sollten Sie achten. Erst danach kann der richtige Preis gefunden werden (Einwertung).

DIE ABWICKLUNG DES KAUFES

Darauf kommt es beim Notar an

Der Notar benötigt den Grundbuchauszug vom Verkäufer. Dieser sollte nicht älter als 4 Wochen sein. Manche Notare können das Grundbuch inzwischen online abrufen.

Von Ihnen benötigt er **Name, Anschrift, Geburtsdatum, Geburtsname und Familienstand** (von Ausnahmen abgesehen).

Im Kaufpreis sollte Einigkeit herrschen und die Zahlungsmodalitäten sollten abgesprochen sein. Der Notar muss Ihnen und dem Verkäufer den Kaufvertrag rechtzeitig vor Beurkundung zusenden, damit beide Parteien genügend Zeit zur Prüfung haben.

Die wichtigste Frage ist dabei: Welcher Notar? Suchen Sie sich Ihren Notar gewissenhaft aus und informieren Sie sich vorab durch Zweit- und Drittmeinungen zu dem Notar, den Sie im Auge haben.

Vorverträge sind nicht haltbar. Lesen und verstehen Sie den Kaufvertrag. Der Notar erklärt meist nur auf direkte Nachfrage, zögern Sie aber nicht zu fragen, wenn Sie etwas nicht verstehen!

Zahlungsvoraussetzungen

Die Auflassungsvormerkung für den Käufer muss im Grundbuch eingetragen sein. Es muss ein Negativattest der jeweiligen Gemeinde über das gesetzlich vorgeschriebene Vorkaufsrecht (nur bei Häusern – Realeigentum) vorliegen. Die Löschung oder Übertragung der Grundschulden (nach dinglichem Recht) muss erfolgt sein. Alle anderen Rechte (z. B. Wohnrechte) usw. müssen gelöscht sein, wenn nicht anders vereinbart.

Baufinanzierung

Bei der Finanzierung müssen Sie Fragen zum Zins und der Tilgung (Annuität) mit Ihrer Bank geklärt haben. Auch sollten die Laufzeit (gesamt) und die Kündigungsregelungen festgelegt sein. Ihr Darlehen und der Beleihungsauslauf sollten abgesichert sein. Ebenso die Zinssicherung (nach Ablauf der Zinsfestschreibung). Sie sollten die Möglichkeiten von öffentlichen Fördermitteln z. B. der L-Bank, KfW und Riester geprüft haben.

Kaufpreiszahlung und Übergabe

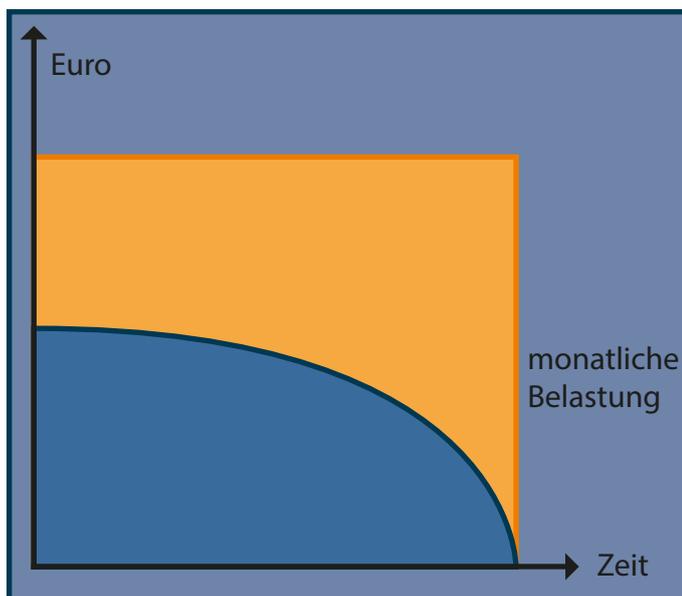
Der Vertragsgegenstand muss leer sein. Wenn der Kaufpreis gezahlt ist, kann die Übergabe durchgeführt werden.

FRAGEN ZUR FINANZIERUNG

Laufzeit

Die Gesamtlaufzeit beträgt bei einem Zins von 2,5% auf 10 Jahre fest ohne Veränderungen wie Sondertilgung, Tilgungswechsel etc.:

- 1% Tilgung: 50 Jahre
- 2% Tilgung: 32 Jahre
- 3% Tilgung: 24 Jahre
- 4% Tilgung: 19 Jahre
- 5% Tilgung: 16 Jahre
- 6% Tilgung: 14 Jahre
- 7% Tilgung: 12 Jahre
- 8% Tilgung: 10 Jahre



Kündigungsfristen

Verwechseln Sie die Gesamtlaufzeit nicht mit der sogenannten Zinsfestschreibung. Zinsfestschreibung bedeutet, dass der Zinssatz z. B. für 5, 10, 15 oder auch 20 Jahre und länger festgeschrieben ist. Diese endet automatisch, ohne dass es einer Kündigung bedarf. Eine vorzeitige Kündigung ist nur noch bei Objektverkauf vor Ablauf der Zinsbindung möglich. Dann ist eine Vorfälligkeitsentschädigung an die Bank zu bezahlen.

Öffentliche Fördermittel

- L-Bank (Wohnen mit Kind, 50.000 Euro mit aktuellem Zins zu 2,55%)
- KfW (energieeffiziente Sanierung, Zins ab 0,55%)
- Zinssicherung (nach Ablauf der Zinsfestschreibung) mit Riester, hochinteressant mit Kindern, die nach 2008 geboren sind (300 Euro pro Kind und Jahr)
- Absetzung für Abnutzung (kurz AfA) bei Vermietung 2% aus Kaufpreis abzüglich Grund und Boden

Schlusswort

Die Entscheidung für die richtige Finanzierung ist mindestens ebenso wichtig, wie die Entscheidung für die richtige Immobilie; denn es genügt, wenn Sie Ihre Immobilie zweimal abbezahlen, drei Mal ist wirklich nicht notwendig!

IHR ANSPRECHPARTNER VOR ORT

Ihr Ansprechpartner Bernd Bannasch

Mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung zum Bankkaufmann und einer weiteren zum Immobilienmakler, hat Bernd Bannasch die ersten beiden Grundsteine zur Gründung seines Unternehmens gelegt: umfassendes Fachwissen über Baufinanzierung und über die Einwertung und Vermittlung von Wohnimmobilien.

Durch seine Stelle als Bezirksdirektor der Leonberger Bausparkasse erhielt er viele Einblicke in die Bereiche Bausparen, Immobilienverkauf und Baufinanzierung, während seine Führungsqualitäten und die eigenverantwortliche Kostenbudgetverwaltung sich stetig verbesserten. Zwei weitere Bausteine für die erfolgreiche Unternehmensführung wurden somit gelegt.

Für den letzten – und wahrscheinlich entscheidendsten – Baustein sorgten seine Tätigkeiten im Außendienst und als Vertriebsleiter eines Bauträgers: der Umgang mit Menschen und ihren Wünschen, Anforderungen und Erwartungen. Diese wertvollen Erfahrungen mit Kunden machen die individuelle Beratung, das weitreichende Engagement und den persönlichen Service aus und prägen die Arbeit des Immobilienmaklers bis heute noch.

1988 war es dann soweit:

Bernd Bannasch gründet BANNASCH IMMOBILIEN.

Heute, über 25 Jahre später, kümmert sich das gesamte Bannasch Team um alle anfallenden Fragen rund ums Thema Immobilien in der Region Leonberg. Bernd Bannasch wurde mehrfach für seine Leistungen ausgezeichnet und ist auf der Liste der besten Makler Deutschlands seit mehreren Jahren vertreten.



SEIT ÜBER 25 JAHREN MIT HERZ UND KOMPETENZ FÜR IHRE IMMOBILIE.

*Vertrauen Sie uns Ihre Immobilie an -
den Experten von Bannasch Immobilien*

Seit über 25 Jahren schätzen uns Immobilienbesitzer als außergewöhnlich motivierte Experten im Immobilienmarkt. Erstklassiges Fachwissen, Insider-Marktkennntnisse und beste Kontakte am Markt machen unsere Vermittlungsquote von über 95% in den ersten drei Monaten aus.

Grundlage unserer Tätigkeit ist der Wille, Ihnen eine reibungslose, schnelle und erfolgreiche Abwicklung zu ermöglichen, während Sie sich entspannt zurücklehnen können.

Mit uns haben Sie einen vertrauenswürdigen Partner an Ihrer Seite – angefangen bei der Wertermittlung bis hin zu den Notar- und Übergabeterminen. Darüber hinaus sind wir allgemein bekannt für unser Engagement bei jeglichen Immobilienfragen.



Besuchen Sie uns auch auf
unserer Facebook-Seite:
[facebook.de/bannaschimmobilien](https://www.facebook.de/bannaschimmobilien)

BÜRO LEONBERG:

Seestraße 2

71229 Leonberg

Telefon: (07152) 33 52 90

Fax: (07152) 33 52 918

Internet: www.bannasch.de

E-Mail: info@bannasch.de

BÜRO STUTTGART:

Solitudestraße 240

70499 S-Weilimdorf

Telefon: (0711) 252 998 0

Fax: (0711) 252 998 88

Internet: www.bannasch.de

E-Mail: info@bannasch.de