

## ***Checkliste für Anleger beim Kauf einer Immobilie***

Diese Checkliste soll helfen, anhand einer eigenen Überprüfung der Kapitalanlage festzustellen, ob es sich bei dem geplanten Erwerb einer Immobilie als Anlageobjekt um ein seriöses Angebot handelt oder nicht.

### **Wie erkennen Sie ein unseriöses Angebot?**

Je mehr der folgenden Punkte zutreffen, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass es sich um ein unseriöses Angebot handelt.

Einleitend hierzu eine Grundregel, die bei jeder Art von Kapitalanlage gilt:

**„Klingt ein Angebot zu schön, um wahr zu sein, so ist es meist auch nicht wahr!“**

### **1. Art der Kontaktaufnahme und Geschäftsanbahnung**

Schon die Art der Kontaktaufnahme und der darauf folgenden Geschäftsanbahnung mit Ihrem ersten Ansprechpartner, meist durch eine Vermittlungsfirma, kann Ihnen viel über die Seriosität des Angebots verraten. Typischerweise erfolgt die Vermittlung über sog. Strukturvertriebe.

Häufig überreden die Vermittler den künftigen Käufer in dessen Privatwohnung oder Arbeitsplatz (sog. Haustürgeschäfte) zum Kauf. Das Interesse des Anlegers wird in den meisten Fällen durch die Werbeaussage *„Steuern sparen“* zunächst geweckt.

Der Anleger wird anschließend geschickt unter Zeitdruck gesetzt, indem der Vermittler auf eine „einmalige Chance“ verweist und auf umgehende notarielle Beglaubigung drängt.

### **2. Argumente für den Erwerb**

- Die Standardaussagen vieler Vermittler:

*„Die Eigentumswohnung finanziert sich – ohne oder nur mit sehr geringem Eigenkapitaleinsatz – aus den Mieteinnahmen und den Steuervorteilen.“*

*„Die Immobilie ist ein Selbstläufer und trägt sich daher selbst.“*

- In sog. „*persönlichen Berechnungsbeispielen*“ wird der **Kauf** u. a. mit folgenden Tricks „**schön gerechnet**“:
  - enormer Wertzuwachs der Immobilie,
  - Ansatz pauschaler Steuersätze, die auf Sie gar nicht zutreffen,
  - zu hohe Mieten (im Vergleich zu den marktüblichen), die im Laufe der Zeit sogar noch steigen sollen,
  - keine Berücksichtigung von Renovierungsrücklagen,
  - zu niedriger Nominaldarlehenszins durch Disagio (Zinsvorauszahlung) und
  - keine Tilgung des Darlehens.
- Ihnen wird mündlich zugesagt, dass Sie **jederzeit** eine **Verkaufsmöglichkeit** ohne hohe Verluste hätten und weiterhin liquide blieben, obwohl gerade die Finanzierung der häufig zu 100% fremdfinanzierten Immobilie durch lange Darlehenslaufzeit auf eine dauerhafte Anlage abzielt.
- Ihr Vermittler bietet Ihnen einen **sog. „Komplettservice“** an. Dieser soll für Sie Kauf, Finanzierung, Vermietung und Verwaltung übernehmen. Ein sog. „Treuhänder“ und ein Notar sorgen (angeblich) für Sicherheit.
- Die **Bank** hat alles **geprüft** und finanziert den Gesamtaufwand für die erworbene Immobilie.
- Nach 10 Jahren können Sie die Immobilie mit **hohem Gewinn** verkaufen und den Gewinn auch noch **steuerfrei** einstecken.

### 3. Der Prospekt

Bei dem Ihnen ausgehändigten „Prospekt“ handelt es sich in Wirklichkeit nur um einen aufwendig gestalteten Werbeprospekt, der Ihnen auf den ersten Blick lediglich den Eindruck vermittelt, dass dieser alle erforderlichen Angaben über die Immobilie enthält (beste Wohnlage, gute Verkehrsanbindung, Grundriss der Wohnung etc.). Ein Emissionsprospekt zeichnet sich durch eine geringe Anzahl von Bildern bzw. Grafiken aus und ist mindestens 40 Seiten lang.

## Was sollten Sie vor jedem Kauf einer Immobilie unbedingt beachten?

### 1. Finanzierung

Unterschätzen Sie nie das Finanzierungsproblem. Unseriöse Anbieter von Immobilien – gleich welcher Art (z. B. auch geschlossene Immobilienfonds, sog. „Immobilienparfunds“ und „Beteiligungssparpläne“ u. ä.) – spielen die Probleme mit der Finanzierung herunter. Da die Fremdfinanzierung, diese beträgt häufig bis zu 100%, bei dem offerierten „Anlagemodell“ einen entscheidenden Faktor darstellt, ist in diesem Zusammenhang insbesondere die wirtschaftliche Plausibilität kritisch zu prüfen.

Berücksichtigen Sie zukünftige wirtschaftliche Veränderungen (Kinder, evtl. Wegfall eines Zweiteinkommens, Tilgung des Darlehens etc.). Vereinbaren Sie darüber hinaus mindestens eine zehnjährige Zinsbindung und verzichten Sie auf ein hohes Disagio.

## **2. Falle Mietgarantie**

Äußerste Vorsicht ist geboten, wenn mit Mietgarantien geworben wird, denn diese sind nur dann notwendig, wenn die kalkulierte Miete nicht der marktüblichen Miete entspricht oder ein Vermietungsproblem besteht. Beachten Sie daher die Laufzeit der Mietgarantien, den Umstand was nach Ablauf der vereinbarten Frist geschehen soll und stellen Sie anhand des örtlichen Mietspiegels fest, ob die garantierte Miete realistisch ist. Achten Sie auch darauf, wer die Garantie abgibt. Ist es eine GmbH, womöglich noch eine, die der / die Initiator(en) beherrschen, ist Vorsicht geboten.

## **3. Besichtigung des Objektes**

Potentielle Erwerber sollten sich auf alle Fälle vor Vertragsunterzeichnung ein eigenes Bild vor Ort machen, da Vermittler nicht selten bewusst vom Wohnort des Käufers weit entfernte Immobilienstandorte anbieten. Prüfen Sie das Umfeld, ziehen Sie Erkundigungen über die ortsüblichen Mieten, Nebenkosten und die Verkehrsanbindung ein. Niemals „blind“ (ohne Besichtigung des Objekts und des Umfelds) kaufen.

## **4. Prüfung durch unabhängigen Steuerberater oder Rechtsanwalt**

Suchen Sie mit Ihrem Angebot einen unabhängigen Steuerberater oder spezialisierten Rechtsanwalt Ihres Vertrauens auf. Lassen Sie von ihm die Kalkulation prüfen, insbesondere in Hinblick auf die steuerlichen Vorteile. Legen Sie ein besonderes Augenmerk auf die genaue Berechnung der Nebenkosten. Stellen sich diese nachträglich höher als prognostiziert heraus, droht die Gefahr von Finanzlücken.

Ziehen Sie einen Rechtsanwalt zu Rate, bevor Sie umfangreiche Vollmachten (insbesondere im Zusammenhang mit den o. g. „Komplettangeboten“) erteilen. Vertrauen Sie nicht allein auf den Umstand, dass hierfür Steuerberatungsgesellschaften oder andere Treuhänder eingesetzt werden.

### **Fazit:**

*Die durch Vermittler beim Käufer von Immobilien häufig bewusst erzeugte Vorstellung, dass deren eigene Mitwirkung an einem derartigen Kauf – bis auf einige Unterschriften – nicht erforderlich sei, ist ein Trugbild! Eigenengagement ist bei wichtigen Entscheidungen - wie dem Kauf einer Immobilie – unumgänglich!*

*Bekannte Werbeaussagen wie z. B. „Leben Sie, wir kümmern uns um die Details“  
machen sich Vermittler häufig zu eigen und können folgeschwere Gefahren  
verbergen.*

**ARENDS ANWÄLTE  
RA Martin Arendts, M.B.L.-HSG,  
& Kollegen**



Perlacher Str. 68  
82031 Grünwald

Tel. 089 / 64 91 11 - 75

Fax 089 / 64 91 11 - 76

E-mail: [kanzlei@anlageanwalt.de](mailto:kanzlei@anlageanwalt.de)  
[www.anlageanwalt.de](http://www.anlageanwalt.de)