



# Der richtige Weg zum Immobilienkauf



Erfolg schafft Vertrauen – KEMPE Immobilien, Ihr verlässlicher Partner



## Inhalt

### Seite 6: So erfüllen Sie sich Ihren Wunsch.

- Sie wollen eine Immobilie. Was wollen Sie wirklich?  
(Mein persönlicher Immobilien-Zielplan)
- Marktbeobachtung – aber wie?
- Besichtigen will gelernt sein.
- Die Qual der Wahl.
- Geld verdienen ist schwer. Geld leihen (fast) noch schwerer.
- Drum prüfe, wer sich teuer bindet ...
- Überlegen Sie nochmal.
- Aktions-Fahrplan.
- Checkliste für die Objektbesichtigung.

### Seite 12: Das tun wir für Sie.

- Ein Makler ist schrecklich teuer und überhaupt
- Firma Kempe: Wir arbeiten hart.
- Unsere Kunden sind unsere Geschäftsfreunde.
- Die Courtage – wenn's umsonst war, ist's umsonst.
- Sagen Sie uns Ihre Wünsche.
- Vielleicht wartet Ihr „Traum“ schon bei uns.
- Ansehen kostet viel Zeit – vor allem unsere.
- Verlieren Sie ruhig Ihr Herz. Wir sorgen dafür,  
dass Sie den Kopf behalten.
- Finanzierung ist für uns kein Fremdwort.
- Was man schwarz auf weiß besitzt.

### Seite 16: Damit Sie wissen, wer wir sind.

- Das makeln wir. Das sind wir.
- Was wir tun, wenn wir nichts für Sie tun.
- Kleines Wörterbuch für den Immobilienkauf.





## Sehr geehrter Immobilienfreund,

Sie suchen eine Immobilie – Eigentumswohnung, Eigenheim, Mehrfamilienhaus oder ein Grundstück.

Sie wollen selber schöner wohnen. Sie wollen Ihr Geld sicher und wertsteigernd anlegen. Sie wollen Kapital schaffen.

Bis Sie das Richtige gefunden haben, sind eine Menge Fragen zu stellen, eine Menge Probleme zu lösen, denn Immobilien kauft man nicht mal eben.

Immobilien sind keine „Ware“ im üblichen Sinne. Sie sind „immobilis“, das heißt unbeweglich. Man kann sie deshalb auch nicht so leicht miteinander vergleichen wie die meisten anderen Waren.

Die Qualität einer Immobilie ist abhängig von vielen Faktoren, wägbaren und nicht wägbaren. Sie umfassend zu werten und daraufhin die richtige Entscheidung zu treffen, das ist schwer und erfordert schon eine ganze Menge Wissen und Erfahrung.



Wenn Sie daran denken, mit einem Makler zu arbeiten, zeigen wir Ihnen hier, wie ein Makler arbeitet und wer wir, die Firma Kempe, sind. Doch ganz gleich, wie Sie sich entscheiden – lesen Sie diese kleine Broschüre sorgfältig durch. Es zahlt sich für Sie aus. Es ist Ihr erster Schritt zum richtigen Immobilienkauf.

Mit dieser kleinen Broschüre gibt Ihnen die Firma Kempe einen Wegweiser zum richtigen Immobilienkauf. Wenn Sie sich Ihren Wunsch in Eigenregie erfüllen wollen, ist er mit seinem Zielplan, seiner Checkliste und seinen wertvollen Erklärungen und Tipps sicher eine große Hilfe.

Ihr  
Klaus Kempe



Firmensitz, Achenbachstr. 23 in Düsseldorf

# So erfüllen Sie sich Ihren Wunsch.

## 1. SIE WOLLEN EINE IMMOBILIE. WAS WOLLEN SIE WIRKLICH?

Die Gründe, eine Immobilie zu kaufen, sind vielfältig: Mehr Lebensqualität durch besseres Wohnen, Kapital schaffen, Geld sicher und wertsteigernd anlegen – auf jeden Fall kommt es darauf an, diese anfänglich meist unklaren (diffusen) Vorstellungen genau zu präzisieren, um damit eine realistische Grundlage für alle weiteren Schritte zu schaffen. Wir geben Ihnen hier einen Überblick über alle wichtigen Fragen, die Sie sich selbst stellen und beantworten müssen. Sie sollten die Antworten, die Sie schließlich finden, schriftlich fixieren – in Ihrem „persönlichen Immobilien-Zielplan“.

### Das Objekt

Doppelhaus, Reihenhhaus, Eigentumswohnung, Mehrfamilienhaus, Villa, Grundstück  
Bestimmen Sie, welche dieser Möglichkeiten Ihre Wünsche am besten erfüllen können.

### Die Lage

Sie muss abhängig von Faktoren wie Arbeitsplatz, Schule, Einkaufsmöglichkeiten, Beweglichkeit der Hausfrau (Zweitwagen ja oder nein?) gewählt werden.

### Die Größe

Der Raumbedarf richtet sich nach Familiengröße, Lebensstil etc. Am besten, das Mindestmaß eintragen (Faustregel 25 qm pro Person).

### Der Preis

Er ist das wichtigste Element. Deshalb müssen Sie genau prüfen, welche Belastung Sie monatlich tragen können. Wenn Sie das entschieden haben und in etwa den Zinssatz kennen, können Sie den zumutbaren Kaufpreis so errechnen:

#### Faustregel:

Tragbare monatliche Belastung (einschl. Ihrer jetzigen Miete)

$$\frac{\text{x 12 (Monate)}}{\text{8 (Zinssatz)}} \times 100 =$$

z. B. 700 € Monatsbelastung x 12 = 8.400 € : 8 = 1050 x 100 = 105.000 € + Eigenkapital oder andere Guthaben (z. B. Bausparvertrag).

Bei Renditeobjekten wird die Belastung aus der Einnahme getragen.

### Sonderwünsche/Extras

Vermeiden Sie es, sich zu sehr auf Sonderwünsche zu versteifen. Wenn Sie ein Objekt gefunden haben, das von den baulichen und finanziellen Voraussetzungen her in Ordnung ist, können diese in den meisten Fällen nachträglich erfüllt werden. Tragen Sie Ihre Sonderwünsche also mit einem Fragezeichen ein.

### Die Rendite/ Der Wiederverkaufswert

Für den, der selbst wohnen möchte, scheinen diese Faktoren ohne Bedeutung. Aber bedenken Sie, dass jeder Kauf ein gewisses Risiko mit sich bringt. Persönliche und finanzielle Verhältnisse können sich ändern. In diesen Fällen ist das besser verkäufliche Haus immer das sicherere. Ein hoher Wiederverkaufswert ist zwar im Augenblick nicht so attraktiv wie der offene Kamin oder der Swimmingpool, bestimmt jedoch das bessere Argument für eine gute Entscheidung: Er sollte eine Steigerung von mindestens 3% jährlich haben. Wer dagegen sein Geld anlegen will, wird ohnehin vor allem die Rendite im Auge haben. Sie sollte bei mindestens 5% jährlich liegen.

## Mein persönlicher Immobilien-Zielplan

### Objekt

---

### Lage

---

### Größe

---

### Preis

---

### Sonderwünsche

---

---

---

### Rendite/Wiederverkaufswert

---



### 2. MARKTBEOBACHTUNG – ABER WIE?

Lesen Sie regelmäßig den Immobilienteil Ihrer Zeitung! Jedoch: Das ist nur eine von vielen Möglichkeiten, sich einen ersten (recht unvollständigen) Überblick über Angebot und Nachfrage zu verschaffen. Noch dazu eine, für die Sie mindestens 1 Stunde Zeit pro Ausgabe opfern müssen. Besorgen Sie sich auf jeden Fall auch andere Vergleichsdaten, z. B. den RDM\*)-Preisspiegel der für Sie infrage kommenden Objekte. Auch Makler und Architekten geben Ihnen gerne Auskunft. Weitere Informationen erhalten Sie vom IZI (= Informationszentrum Immobilien).

\* siehe Wörterbuch

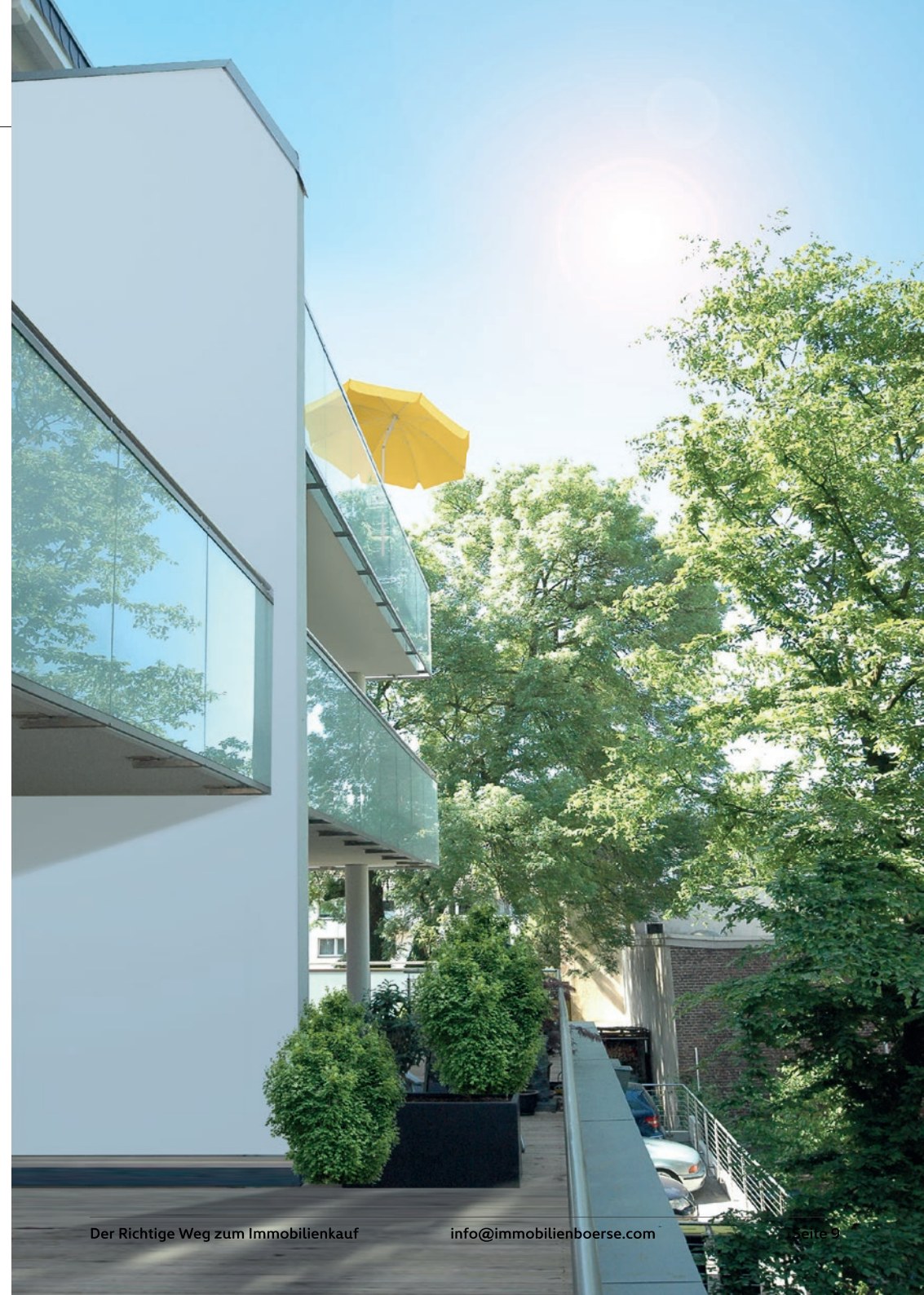
### 3. BESICHTIGEN WILL GELERNT SEIN.

Augen hat jeder. Aber oft sieht man nur, was man sehen will oder auch, was man sehen soll. Deshalb hier ein paar Tipps. Klären Sie schon telefonisch, ob das Objekt wirklich zum Verkauf steht. Lassen Sie sich die Baupläne zeigen. Fragen Sie nach eventuellen Baulasten! (Das Hochbauamt hat darüber ein Verzeichnis.) Wichtig ist es auch, die Bebauungspläne beim Bauamt einzusehen. (Vielleicht soll das Haus wegen Straßenbau abgerissen werden?). Nehmen Sie dieses Heft mit und füllen Sie nebenste-

hende herausklappbare „Checkliste für 1. Objektbesichtigung“ möglichst an Ort und Stelle aus, ob Sie neben die einzelnen Punkte ein „+“ oder ein „-“ machen müssen. Am besten machen Sie sich von dieser Checkliste vorher eine Anzahl von Kopien (für weitere Besichtigungen).

### 4. DIE QUAL DER WAHL.

Vielleicht sind Sie am Ende Ihrer Besichtigungen auch am Ende Ihrer Urteilskraft und wissen nicht mehr, was Sie wollen? Das ist ganz normal für den, der nicht tagtäglich mit Immobilien zu tun hat. Ziehen Sie die 2 – 3 Objekte in die engere Wahl, die anhand Ihres Zielplans und Ihrer hoffentlich gut geführten Besichtigungs-Checklisten am besten abschneiden. Besichtigen Sie diese Objekte noch einmal kritisch, nachdem Sie alle genannten Erkundigungen eingeholt haben. Sie werden dann wissen, was Sie wollen und die richtige Entscheidung treffen. Denken Sie aber bitte unbedingt dabei an das, was Sie über Rendite/Wiederverkaufswert gelesen haben. Es ist wirklich ein wichtiger Punkt.



## 5. GELD VERDIENEN IST SCHWER, GELD LEIHEN (FAST) NOCH SCHWERER.

Um mit Ihrer Bank verhandeln zu können, benötigen Sie die sogenannten Beleihungsunterlagen (nicht jede Bank leiht Ihnen Geld für jede Immobilie!). Um sie zu erhalten, benötigen Sie zunächst die Vollmacht des Verkäufers. Damit begeben Sie sich zum Hochbauamt, Tiefbauamt, Straßenbauamt, Katasteramt, Grundbuchamt und zur Versicherung. Sie benötigen: Kaufvertrag, Grundbuchauszug, Wohnflächenberechnung, Kubusberechnung, Auszug aus dem Liegenschaftsbuch, Abzeichnung der Flurkarte, Grenzbescheinigung, Bauzeichnungen, Feuerversicherungspolice, Einheitswert, Lichtbilder, Erschließungskostenbescheinigung. Als Nächstes sollten Sie sich das „kleine Wörterbuch“ am Ende dieser Broschüre durchlesen. Es ist voll mit Fachbegriffen aus der Finanzierung. Es ist besser, wenn Sie diese schon vor Ihren Bankgesprächen kennen. Übrigens: Vergleichen Sie! Nicht alle Banken haben gleiche Konditionen. Sprechen Sie deshalb mit einer Geschäftsbank, einer Hypothekenbank und einer Landesbank.

## 6. DRUM PRÜFE, WER SICH TEUER BINDET ...

Überlegen Sie genau, welche Einzelheiten Sie vertraglich festlegen wollen. Hier ein paar Stichworte: Belastungen im Grundbuch, Kaufpreis, Zahlungsweise, Übertragung von Nutzen und Lasten am, Übergabemodus, Nebenkosten, Erschließungskosten (Wer trägt welche?), grobe unsichtbare Mängel, Wohnungsbindung etc. Auch hier sollten Sie das „kleine Wörterbuch“ bemühen.

### **Überlegen Sie noch einmal ...**

*Es kommt einiges auf Sie zu, wenn Sie sich Ihren Wunsch selbst erfüllen wollen! Viel Zeit müssen Sie investieren. Unter Umständen auch eine Menge Geld (Besichtigungen); von den Nerven nicht zu reden. Sicherlich werden Sie sich oft fragen, ob Sie wirklich alles beachtet und richtig gemacht haben. Denn so sehr Ihnen unsere Anleitung geholfen hat – sie enthält natürlich nur einen Bruchteil dessen, was ein Makler für Sie tun kann.*

## Aktionsfahrplan

### 1. ZIELPLANUNG

### 2. MARKTBEOBACHTUNG

### 3. BESICHTIGUNGEN

### 4. ENTSCHEIDUNG

### 5. FINANZIERUNG

### 6. VERTRAG

## Checkliste für die 1. Objektbesichtigung

- Objekt \_\_\_\_\_
- Lage \_\_\_\_\_
- Größe \_\_\_\_\_
- Preis \_\_\_\_\_
- Sonderwünsche \_\_\_\_\_
- Rendite/ Wiederverkaufswert \_\_\_\_\_



# Das tun wir für Sie

## **Ein Makler ist schrecklich teuer und überhaupt ...**

Ihr Vorurteil gegen Makler ist sicher nicht unbegründet: Gerade in den hektischen Jahren des Wiederaufbaus gab es hier und da schwarze Schafe, die meinten, dass man als Makler ganz schnell und leicht das große Geld machen könne. Leider. Denn das hatj all denen geschadet, die den Maklerberuf als das verstehen und ausüben, was er ist: Eine Dienstleistung, die aufgrund der Besonderheit der „Ware“ Immobilie notwendig ist.

## **Firma Kempe: Wir arbeiten hart.**

Unsere Arbeit ist eine hoch spezialisierte, sehr arbeitsintensive Dienstleistung, die viel Erfahrung verlangt, viel Dynamik und Einsatzwillen erfordert, aber auch die Begabung eines ausgeprägten Verhandlungsgeschicks erfordert, um Käufer und Verkäufer zum Nutzen beider Seiten zusammenzuführen. Die hohen Anforderungen, die heute an den Makler gestellt werden, haben die Firma Kempe dazu veranlasst, sich einem Pilotprojekt der Firma IBM anzuschließen, das dem Makler in kürzester Zeit spezielle Informationen liefert. Auf diese Weise kann Kempe seine Kunden noch detaillierter und umfassender beraten.



Außerdem entlastet die Anlage die Mitarbeiter von vielen rein verwaltungstechnischen Tätigkeiten. Damit können sie sich mehr Zeit für die Beratung und das persönliche Gespräch nehmen.

## **Unsere Kunden sind unsere Geschäftsfreunde.**

Die Zeiten ändern sich. Richtige Prinzipien bleiben gültig. Die Einstellung zu unserer Arbeit ist die der Florentiner, die trotz ihrer ungünstigen Lage die erfolgreichen Handelsstädte Venedig, Genua und Mailand überflügelten und 500 Jahre lang ein Zentrum des Handels und der Kultur waren. Die Geschäftsphilosophie war einfach: Sich auszeichnen durch gute Leistung. Kunden zu Freunden machen. Das war die Basis für den blühenden Handel und den sichtbaren Erfolg. Qualität währt am längsten.

## **Teilen Sie uns Ihre Wünsche mit.**

„Ein Haus mit Garten, damit die Kinder draußen spielen können“. „Eine sichere Geldanlage, die mehr kann als mein Sparbuch.“ Darüber gehen die Vorstellungen vieler unserer Kunden anfangs oft nicht hinaus. Im persönlichen Gespräch lernen wir uns dann näher kennen. Sie sehen, wie Ihre Wünsche erfüllt werden können (welche Einschränkungen Sie eventuell machen müssen). Wir lernen den Rahmen kennen, den Sie sich stecken wollen oder müssen. Damit ist die erste wichtige Phase abgeschlossen, und wir können für Sie suchen – mit unseren Erfahrungen und unserem Know-how, ganz einfach mit unserem personellen und technischen Potenzial, das wir für Sie aktivieren.

## **Die Courtage oder: Wenn's umsonst war, ist's umsonst.**

Die Courtage ist bei allen Maklern gleich und wird nur gezahlt, wenn es zum Kauf kommt. Entscheidend ist für Sie also, wer Sie am besten bedient. Beim Immobilienkauf entscheidet Qualität. Was gute Immobilien sind, entscheidet der Markt. Wer den Markt kennt, kann Ihnen die besten Angebote zeigen. Und tatsächlich: Auch hier ist Zeit Geld. Denn gute Immobilien werden immer schnell verkauft. Es sind solche, die für ihren

Preis ein Optimum darstellen im Hinblick auf alle Punkte, die Sie schon kennengelernt haben. Die Arbeit des Maklers ist also je schneller, desto besser, weil Sie dann das Beste bekommen und Ihr Eigentum desto eher nutzen können. Bitte bedenken Sie auch dies: Was der Makler nicht anbietet, bietet er entweder noch nicht an (dann kann es sein, dass der Privateigentümer überhöhte Forderungen stellt). Oder er bietet es nicht mehr an (dann hat sich die Immobilie im Markt als unverkäuflich erwiesen, und Sie sollten vorsichtig sein).



### **Vielleicht wartet Ihr „Traum“ schon bei uns?**

Als eine der großen und bekannten Maklerfirmen vor Ort haben wir natürlich immer viele Objekte im Angebot. Bevor wir Ihnen jedoch dieses oder jenes näher bezeichnen und Ihnen ein ausführliches Exposé zuschicken, vergleichen wir noch einmal die einzelnen Daten. Wir sagen Ihnen dann schnell, ob entsprechende Immobilien bereits bei uns zum Verkauf angeboten werden. Wenn nicht, wird Ihr Wunsch in allen Einzelheiten präzise formuliert und gespeichert. Und wenn dann ein maßgeschneidertes Angebot bei uns eingeht, informieren wir Sie sofort per Telefon. Unsere Aktion „heißer Draht“ ist sehr beliebt. Jedes 4. Haus wurde von dem telefonisch informierten Kunden auch gekauft. Auf Wunsch inserieren wir auch in allen infrage kommenden Zeitungen. Wir prüfen die Angebote der anderen Makler. Wir haben ständig Kontakt mit dem „IZI“.

### **Ansehen kostet viel Zeit – vor allem unsere.**

Alle Objekte, die wir Ihnen anbieten, haben unsere Mitarbeiter einge-

hend besichtigt. Sie kennen auch die eventuell vorhandenen unsichtbaren „Klippen“ und weisen den Interessenten von Anfang an darauf hin. Diese Vorab-Besichtigung garantiert Ihnen, dass Sie wirklich nur Objekte anschauen müssen, die nach unserer Überzeugung für Sie die richtigen Voraussetzungen bieten. Dadurch sparen Sie viel Zeit, viel Geld und sicher auch viele Nerven.

### **Verlieren Sie ruhig Ihr Herz – wir sorgen dafür, dass Sie Ihren Kopf behalten.**

Kaufentscheidungen werden niemals rein rational gefällt, sondern im Gegenteil in hohem Maße von Gefühlen ausgelöst. Immobilien werden – so schätzt man – etwa zu 80% aus nicht rein rationalen Erwägungen gekauft: „Garten – Kinder – Kamin – mit Frau – Freunde...“ Natürlich sollen Sie auch das Gefühl haben, das Richtige zu kaufen. Das, was Ihnen gefällt. Das, was Ihnen Lebensqualität verspricht. Und dafür, dass Sie dieses Gefühl nicht täuscht, sind wir da. Wir haben manchmal schon von einem Kauf abgeraten, wenn der Interessent die offensichtlichen Nachteile (z. B. Standort, Baulasten

etc.) einfach nicht sehen wollte, und das vielleicht nur deshalb, weil das Haus so ein herrliches Jugendstilportal hatte...

### **Finanzierung ist für uns kein Fremdwort.**

Wenn Sie im ersten Teil gelesen haben, was alles zur Finanzierung gehört, dann wissen Sie auch, weshalb es bei uns Spezialisten für dieses Gebiet gibt. Wir haben ständig die Übersicht über die Konditionen von 18 Banken. Wir kennen ihre Sachbearbeiter größtenteils persönlich und wissen, welche Bank welche Immobilien als Sicherheit akzeptiert und welche nicht. Auch bei der Finanzierung zeigt sich deutlich, dass hinter unserer Tätigkeit für Sie viel Arbeit steckt und dass wir unsere Courtage im Erfolgsfall nicht nur „kassieren“, sondern auch verdienen...

### **Was man Schwarz auf Weiß besitzt...**

Zwar besitzen Sie Ihre Immobilie nach Vertragsabschluss tatsächlich Schwarz auf Weiß, aber nach Hause tragen? Immerhin: Damit sich Ihre Immobilie nicht nachträglich als schwere Last herausstellt, ist es

sehr wichtig, alle Eventualitäten im Kaufvertrag zu regeln und sich mit dem Vertragstext möglichst vor dem Notartermin in allen Einzelheiten vertraut zu machen. Die Firma Kempe hat einen Kaufvertragsentwurf entwickelt, nach dem die meisten unserer Kunden ihre Käufe/Verkäufe abwickeln – zur vollen Zufriedenheit beider Parteien.

### **Das ist unser Ziel.**

Das Objekt hat seinen Käufer gefunden, für den Interessenten ist die Erfüllung seines Wunsches in greifbare Nähe gerückt: Der Makler hat es verstanden, Wünsche und Vorstellungen zweier Partner mit gegensätzlichen Interessen (preiswert kaufen/gewinnbringend verkaufen) zusammenzubringen. Bald wird der Vertrag geschlossen.





# Damit Sie wissen, wer wir sind:

## Das vermitteln wir.

**1-3 Familienhäuser, Mehrfamilienhäuser, Eigentumswohnungen, Hausverwaltungen, Grundstücke.**

## Das sind wir.

Persönliche Kontakte, genaue Kenntnis des lokalen Marktes – für einen Makler ist das eines der Fundamente seiner Arbeit. Deshalb beschränken wir uns bei unserer Arbeit vor allem auf den Sitz der Firma und seine Einzugsgebiete. Wir sind aber auch in vielen anderen Städten vertreten, gehören dem Ring deutscher Makler an und sind Mitglied im Informationszentrum Immobilien „IZI“ und in „FIABCI“, dem internationalen Immobilienverband.

Auf diese Weise können wir dem Interessenten zwar nicht selbst ein Objekt in Minneapolis oder Tokio vermitteln. Wir können ihm aber helfen, dort einen renommierten Makler zu finden und zu beauftragen.

## Was wir tun, wenn wir nichts für Sie tun.

Sie sehen, ein Makler hat eine ganze Menge zu tun. Wir betreuen im Durchschnitt etwa 8000 Interessenten (Käufer und Verkäufer). Für 20 Mitarbeiter ist das gewiss keine Kleinigkeit. Trotzdem muss auch Zeit dazu verwendet werden, Nachwuchskräfte durch intensive Schulungen in allen Bereichen der Maklertätigkeit auszubilden. Auch die Weiterbildung der Mitarbeiter nimmt bei uns einen breiten Raum ein. Und schließlich halten wir in sporadischen Abständen über bestimmte Themen Seminare für Immobilienfreunde ab – sie erfreuen sich wachsenden Interesses. Was wir sonst noch machen? Urlaub z. B., als Generalüberholung sozusagen.

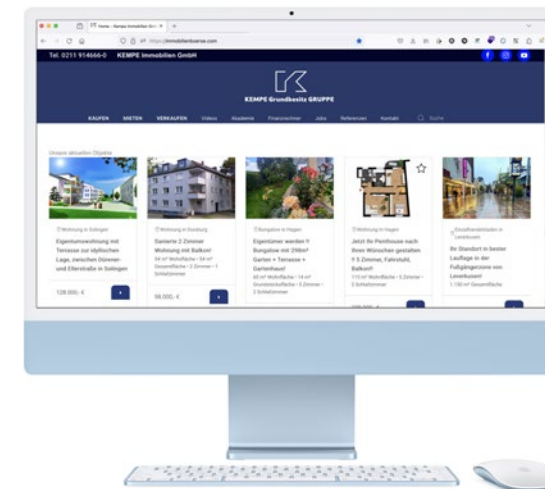
## Sehr geehrter Immobilienfreund,

Sie haben sich viel Zeit genommen, um hier zu erfahren, welcher Weg zum Immobilienkauf der richtige ist. Wir haben Ihnen mit der Checkliste die einzelnen Arbeitsschritte erklärt, die Sie als „Eigenmakler“ tun müssen. Vielleicht an dieser Stelle eine

Zahl aus der Statistik: 90% aller Immobilien werden – spätestens nach 3 Monaten vergeblicher Eigeninitiative – doch über den Makler verkauft bzw. gekauft. Immobilien sind keine „Waren“ im üblichen Sinne, deshalb kann es dafür auch keinen „Selbstbedienungsladen“ geben. Die Leistung, die ein guter Makler erbringt, hilft Ihnen, Zeit und Nerven und vor allem auch Geld zu sparen. Denn: Ihren Makler zahlen Sie nur, wenn seine Arbeit erfolgreich ist.

Wir hoffen, dass wir Ihnen zeigen konnten, was wir für Sie tun, wie wir dafür ausgerüstet sind und warum unsere Arbeit für Sie wertvoll ist.

**Wir wünschen Ihnen einen guten und erfolgreichen Immobilienkauf.**



[www.immobilenboerse.com](http://www.immobilenboerse.com)

# Wörterbuch für den Immobilienkauf

**AFA** Steuerliche Wertminderung/ Abschreibung für Abnutzung

**Anderkonto** Bankkonto, über das nicht der Vermögensbesitzer, sondern der Treuhänder (Notar) verfügt.

**Anliegerkosten** Anteilige Kosten für die Erschließung eines Grundstücks, die von den Gemeinden auf die beteiligten Grundstückseigentümer verteilt werden.

**Annuität** Jährliche Zahlung zur Tilgung und Verzinsung einer Schuld.

**Auflassung** Besitzrecht auf jemanden übertragen.

**Auflassungsvormerkung** Vormerkender Sperrvermerk auf Eintragung des Besitzrechts. Er sperrt das Grundbuch; der Berechtigte braucht später eingetragene Rechte nicht gegen sich gelten zu lassen.

**Baugrenzen** Im Bebauungsplan festgesetzte Linie, die mit Gebäuden oder Gebäudeteilen nicht überschritten werden darf.

**Bauwich** Der gesetzlich vorgeschriebene seitliche Mindestabstand eines Gebäudes von der Grenze zum Nachbargrundstück.

**Beleihungswert** Ein nach bestimmten Richtlinien ermittelter Wert, der die oberste Finanzierungsmöglichkeit darstellt.

**Beurkundung** Niederschrift von Vereinbarungen unter Mitwirkung eines Notars. Grundstückskaufverträge müssen gemäß gesetzlicher Vorschrift beurkundet werden.

**Bodenverkehrsgenehmigung** Behördliche Erklärung für die Teilung oder Eigentumsänderung an Grundbesitz.

**Dauerwohnrecht** Das Recht, eine Wohnung, die in fremdem Eigentum ist, gemäß einer bestimmten Vereinbarung zu nutzen. (Dieses Recht ist in der Regel vererblich und veräußerlich). Es muss im Grundbuch gesichert sein.

**Dienstbarkeit** Im Grundbuch eingetragenes Recht auf bestimmte Nutzung (z. B. Wegerecht, Leihungsrecht usw.).

**Disagio/Damnum** Von der Bank einbehaltener Auszahlungsverlust eines Kredites.

**Eigentümergeinschaft** Gesamtheit der Eigentümer einer Eigentumswohnungsanlage.

**Eigentumswohnung/Wohnungseigentum** Hier unterscheidet man zwischen dem Sondereigentum, das ist die Nutzung der dem Wohnungseigentümer alleinig zustehenden Wohnung und dem Gemeinschaftseigentum, das ist der von allen gemeinschaftlich genutzte Teil.

**Erbbaurecht** Im Grundbuch gesichertes, zeitlich befristetes Recht an einem Grundstück zur Errichtung eines Bauwerks. Das Erbbaurecht ist belastbar, veräußerlich und vererbbar, das Entgelt für die Gewährung des Erbbaurechts ist der Erbbauzins.

**Ertragswert** Darunter versteht man den aufgrund der Einnahmen einer Liegenschaft sich durch Kapitalisierung errechnenden Gesamtwert. (Entgegengesetzt zum Sachwert, s. Sachwert).

**FIABCI** Diese Abkürzung stammt aus dem Französischen. Deutsch: Internationaler Verband der Immobilienberufe.

**Flurstück** Ein in sich abgegrenztes Teilgrundstück, das im Kataster unter besonderer Nr. aufgeführt ist. Ein Grundstück kann aus mehreren Teilgrundstücken bestehen.

**Grunddienstbarkeit** Nutzungsrecht oder Nutzungsbeschränkung an einem Grundstück zugunsten des jeweiligen Eigentümers eines anderen Grundstücks.

**Grunderwerbssteuer** Eine beim Erwerb vom inländischem Grundstück erhobene Steuer, die im Allgemeinen vom Erwerber zu tragen ist. In vielen Fällen ist eine Befreiung möglich.

**Grundschuld** Dingliche Sicherheit für eine Forderung, für die das Grundstück haftet. Sie ist im Unterschied zur Hypothek (siehe unter Hypothek) vom Bestand der zugrunde-liegenden Forderung unabhängig.

**Grundsteuer** Von der Gemeinde erhobene Steuer auf Grundbesitz.

**Hypothek** Dingliche Sicherung einer persönlichen Forderung an einem Grundstück.

**IZI** = Informationszentrum Immobilien Ein Zusammenschluss von 30 Immobilienmaklern mit der Deutschen Bank innerhalb einer separaten Gesellschaft zwecks Angebot von Immobilien und Finanzierungen.

**Kataster** Verzeichnis aller Grundstücke.

**Liegenschaftsbuch** In Karteiform geführte Bestandsblätter nach Eigentümer geordnet, die alle Grundstücke einer Gemeinde aufweisen.

**Löschungsbewilligung** Die Genehmigung des Berechtigten zur Löschung eines im Grundbuch eingetragenen Rechtes.

**Nießbrauch** Unvererbliches und nicht übertragbares, im Grundbuch eingetragenes Recht, aus einem Grundstück Nutzen zu ziehen.

**RDM** = Ring Deutscher Makler Seit über 50 Jahren bestehende größte Berufsvereinigung Deutscher Immobilien- und Finanzierungsmakler sowie Hausverwalter.

**Sachwert** Wert einer Immobilie, der sich zusammensetzt aus dem Bodenwert und dem Zeitwert des Gebäudes. Im Gegensatz zum Ertragswert (siehe dort).

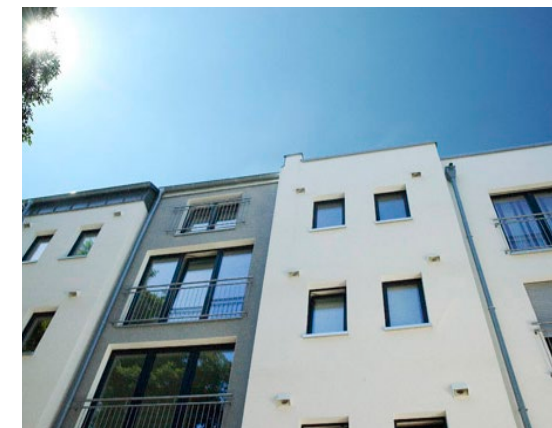
**Sondereigentum** Eigentum an einer Wohnung (Wohnungseigentum) sowie an nicht zu Wohnzwecken dienenden Räumen (Teileigentum) im Gegensatz zum Gemeinschaftseigentum.

**Tilgungsstreckung** Zur Auffüllung des Damnum/ Disagio kann ein Zusatzdarlehen in Anspruch genommen werden, das die Tilgung bis zur Rückzahlung des Zusatzdarlehens aufschiebt. Die Tilgungsstreckung erfolgt, um eine zusätzliche Finanzierung des Auszahlungsverlustes zu gewähren.

**Verkehrswert** Durch freien Verkauf erzielbarer Preis eines Grundstücks. Wenn dieser theoretisch ermittelt werden soll, zieht man in der Regel den Ertragswert und den Sachwert zusammen, der jeweils einem getrennten Rechnungsverfahren unterliegt und bildet daraus den Mittelwert, den Verkehrswert.

**Vorkaufsrecht** Recht an einem Grundstück, das dem Begünstigten ermöglicht, zu den Bedingungen eines abgeschlossenen Vertrages in diesem einzutreten.

**Wertsicherheitsklausel** Klausel bei langfristigen Verträgen durch welchen die Geldwertveränderung ausgeglichen werden soll.





# DER RICHTIGE WEG ZUM IMMOBILIENKAUF



**KEMPE Immobilien GmbH**  
Achenbachstraße 23 · 40237 Düsseldorf  
Tel. 0211 914 666-0  
[info@immobilienboerse.com](mailto:info@immobilienboerse.com)  
[www.immobilienboerse.com](http://www.immobilienboerse.com)