

DEIN KREDIT. DEINE VERSICHERUNG. DEIN BERATER.

CHECKLISTE FÜR DIE WOHNUNGSBESICHTIGUNG

Damit du bei der nächsten Besichtigung nichts Wichtiges übersiehst

Besichtigungstermin:

Kaufpreis:

Vergleichbare monatliche Miete:

Kaufpreisfaktor¹ (durchschnittlicher Kaufpreis der Zone / durchschnittliche Miete der Zone) =

Wohnung in (Adresse):

Makler/Agentur:

Wohnung: Allgemein	
Baujahr	
Fläche in m ²	
Stockwerk / Anzahl der Stockwerke im Gebäude	
Anzahl der Zimmer	
Terrasse oder Balkon ¹⁸	☐ Ja ☐ Nein m ² :
Aufzug	☐ Ja ☐ Nein m ² :
Dachboden	☐ Ja ☐ Nein m ² :
Keller	☐ Ja ☐ Nein m ² :
Garage/Stellplatz/Parkplatz	☐ Ja ☐ Nein m ² :

Immobilie: Außenbereich	
Zustand der Fassade ¹⁹	
Parkmöglichkeiten ²⁰	

Öffentliche Verkehrsmittel in der Nähe ²¹	
Geschäfte in der Nähe ²²	
Ausrichtung (Himmelsrichtung) ²³	
Abstand zum gegenüberliegenden Gebäude ²⁴	
Lärmquellen in der Nähe (Bahn usw.)	
Weitere Notizen	

Immobilie: Innenbereich	
Art der Gegensprechanlage (Video/Audio), Zustand ²⁵	
Zustand der Eingangstür des Gebäudes ²⁶	
Zustand des Eingangsbereichs ²⁷	
Zustand des Stiegenhauses ²⁸	
Zustand des Aufzugs ²⁹	
Wohnungseingangstür ³⁰	

Wohnung	
Bodenbelag/Material ³¹	
Zustand der Innenwände ³²	
Elektroinstallation normgerecht? ²	
Küche: gibt es Lüftungsgitter? ³	
Ist die Gasinstallation normgerecht? ²	
Art der Heizung (autonom oder zentral) ³³	
Heizmittel ³⁴	☐ Fernwärme ☐ Gas ☐ Heizöl ☐ Pellets/Biomasse ☐ Wärmepumpe ☐ Sonstiges:
fGEE-Wert laut Energieausweis ⁶	
Helligkeit der Wohnung ³⁵	☐ Sehr hell ☐ Hell ☐ Wenig hell ☐ Dunkel
Zustand der Fenster ³⁶	☐ Neuwertig ☐ Guter Zustand ☐ Austausch nötig
Material der Fenster ³⁶	☐ PVC ☐ Holz ☐ Aluminium ☐ Holz-Alu ☐ Sonstiges:
Betriebskosten ³⁷	

Gründe & Extras: Fragen an den Makler

Aktuelle Rücklage der Eigentümergemeinschaft ⁴	
Warum wird die Immobilie verkauft? ⁷	
Seit wann ist die Immobilie am Markt? ⁸	
Gab es bereits Angebote? ⁹	
Gibt es weitere Interessenten? ¹⁰	
Wie groß ist der Verhandlungsspielraum? ¹¹	
Was wurde saniert und wann? Sind Sanierungen für das Gebäude geplant? ¹²	
Gibt es einen Sanierungskredit? Wie hoch ist der offene Betrag? ⁵	
Welche Mängel könnte die Immobilie haben? ¹³	
Welche Verbesserungen würden Sie in der Wohnung vornehmen? ¹⁴	
Was sind die Vorteile dieser Immobilie? ¹⁵	
Wie hoch schätzen Sie den Wert dieser Immobilie ein? ¹⁶	
Monatliche Nettomiete ¹⁷	

1. Kaufpreisfaktor (GRM)

Was es zeigt: ob der Kaufpreis im Verhältnis zum lokalen Markt angemessen ist.

So berechnest du ihn: Suche online 3-4 Angebote ähnlicher Wohnungen zum Verkauf in derselben Gegend und bilde den Durchschnittspreis. Mach dasselbe mit 3-4 Mietangeboten und teile den ersten Wert durch den zweiten.

So liest du das Ergebnis (österreichischer Markt): unter 300 = günstig, 300-360 = im Durchschnitt (in Graz z. B.), über 360 = hoch, lohnt sich nur mit erwarteter Wertsteigerung.

Beispiel: Kaufpreis 250.000 € ÷ durchschnittliche Miete in der Zone 750 €/Monat = 333 → Wert im Durchschnitt.

2. Elektro-/Gasinstallation "normgerecht"

Was es bedeutet: die Installation entspricht den aktuellen Sicherheitsvorschriften.

Was du tun kannst: du kannst das bei der Besichtigung nicht selbst prüfen: frag den Verkäufer oder Makler nach dem Prüfprotokoll bzw. der Konformitätsbescheinigung.

3. Lüftungsgitter in der Küche

Was es bedeutet: sie sorgen dafür, dass bei einer Gasküche keine gefährlichen Gase in der Wohnung verbleiben.

Warum wichtig: fehlen sie, kann das ein Sicherheitsrisiko und ein zusätzlicher Kostenpunkt sein.

4. Rücklage der Eigentümergemeinschaft

Was es bedeutet: ein Sparguthaben, das alle Eigentümer im Gebäude gemeinsam ansparen, um künftige Reparaturen (Dach, Fassade, Aufzug usw.) zu bezahlen.

Warum wichtig: je höher die Rücklage, desto geringer das Risiko unerwarteter Sonderzahlungen für dich als neuen Eigentümer.

Beispiel: Rücklage von 50.000 € bei 20 Wohnungen = solide Reserve; Rücklage nahe 0 € = Risiko einer baldigen Sonderzahlung.

Tipp: frag es einfach so nebenbei. Wenn sie es nicht auswendig wissen, frag nach dem Protokoll der letzten Eigentümerversammlung, damit du ein echtes Dokument hast und nicht nur ein Wort.

5. Sanierungskredit des Gebäudes

Was es bedeutet: ein Kredit, den die Eigentümergemeinschaft für bereits durchgeführte Sanierungen aufgenommen hat.

Warum wichtig: der noch offene Betrag wird über die monatlichen Betriebskosten von allen Eigentümern mitfinanziert und wirkt sich also auf deine künftigen laufenden Kosten aus.

Beispiel: offener Betrag von 30.000 € bei 15 Wohnungen ≈ 2.000 € pro Wohnung, die in den nächsten Jahren zurückzuzahlen sind.

Tipp: frag nach dem genauen Betrag und frag klar nach, ob diese Schuld auf dich übergeht oder beim Verkäufer bleibt.

6. fGEE-Wert (Gesamtenergieeffizienzfaktor)

Was es zeigt: wie effizient das Gebäude (inklusive Heizsystem) im Vergleich zu einem Referenzgebäude nach dem österreichischen Standard von 2007 ist.

Wo du ihn findest: im Energieausweis, den der Verkäufer gesetzlich vorlegen muss.

So liest du ihn: unter 1 = effizienter als die Referenz (besser), über 1 = weniger effizient. Bis 0,55 = sehr gut (A++/A+), bis 0,75 = gut (A), bis 0,85 = solide (B), bis 1,00 = durchschnittlich (C), über 1,30 = schwach.

Beispiel: fGEE 0,70 → das Gebäude verbraucht 30 % weniger als die Referenz (Klasse A, gut).

7. Warum wird die Immobilie verkauft?

Warum wir das fragen: ein neutraler Grund sagt nicht viel aus, aber ein Verkäufer, der es eilig hat, ist ein Verkäufer, mit dem du beim Preis mehr verhandeln kannst.

Tipp: achte darauf, ob die Antwort natürlich klingt oder auswendig gelernt wirkt. Bei Zweifel stell eine einfache Zusatzfrage, zum Beispiel wohin sie ziehen, und schau, ob die Geschichte zusammenpasst.

8. Seit wann ist die Immobilie am Markt?

Warum wir das fragen: eine Immobilie, die schon viele Monate zum Verkauf steht, vielleicht schon im Preis gesenkt wurde, zeigt dir, dass der Preis den Markt wahrscheinlich nicht überzeugt.

Tipp: schau selbst online nach, vor der Besichtigung, seit wie vielen Tagen das Inserat online ist. Wenn die Antwort des Maklers nicht dazu passt, ist das ein wichtiges Signal.

9. Gab es bereits Angebote?

Warum wir das fragen: dieser Satz wird manchmal nur benutzt, um dir das Gefühl von Zeitdruck zu geben.

Tipp: glaub es nicht sofort. Frag einfach, ob du trotzdem ein schriftliches Angebot abgeben kannst. Wenn die Antwort ohne Probleme ja ist, passt alles.

10. Gibt es weitere Interessenten?

Warum wir das fragen: genau wie bei den Angeboten hilft das zu erkennen, ob echtes Interesse besteht oder nur Verkaufsdruck aufgebaut wird.

Tipp: lass dich nicht unter Druck setzen. Nimm dir die Zeit, die du für deine Entscheidung brauchst.

11. Wie groß ist der Verhandlungsspielraum?

Warum wir das fragen: das sagt dir offen, wie viel Spielraum beim Preis besteht.

Tipp: stell diese Frage nicht zuerst. Frag sie zuletzt, nachdem du schon weißt, seit wann die Immobilie am Markt ist und warum sie verkauft wird. So hast du echte Argumente für die Verhandlung, nicht nur eine allgemeine Bitte um Rabatt.

12. Was wurde saniert und wann? Sind Sanierungen für das Gebäude geplant?

Warum wir das fragen: künftige Arbeiten am Gebäude sind zusätzliche Kosten, die zum Kaufpreis dazukommen.

Tipp: frag immer nach einem genauen Datum und wer die Arbeiten ausgeführt hat. Eine vage Antwort, zum Beispiel "vor einigen Jahren", bedeutet oft, dass die Arbeiten nie oder schlecht gemacht wurden.

13. Welche Mängel könnte die Immobilie haben?

Warum wir das fragen: der Verkäufer hat die Pflicht, dir bekannte Probleme mitzuteilen.

Tipp: stell diese Frage, wenn du schon in der Wohnung bist, vor etwas Konkretem, zum Beispiel einem Fleck oder einem Riss. So bekommst du ehrlichere Antworten als mit einer allgemeinen Frage am Anfang der Besichtigung.

14. Welche Verbesserungen würden Sie in der Wohnung vornehmen?

Warum wir das fragen: das ist eine einfachere Art, nach denselben Mängeln zu fragen, aber die Antwort ist oft ehrlicher, weil die Frage weniger direkt wirkt.

Tipp: stell diese Frage in der Mitte der Besichtigung, wenn der Makler schon entspannter mit dir ist.

15. Was sind die Vorteile dieser Immobilie?

Warum wir das fragen: so verstehst du, was der Makler wirklich als Stärke sieht, und hast einen ersten Vergleich zu dem, was du mit eigenen Augen siehst.

Tipp: stell diese Frage zuerst, gleich zu Beginn der Besichtigung, bevor du dir schon eine eigene Meinung gebildet hast.

16. Wie hoch schätzen Sie den Wert dieser Immobilie ein?

Warum wir das fragen: wenn die Einschätzung des Maklers niedriger ist als der geforderte Preis, hast du die Bestätigung, dass Verhandlungsspielraum besteht.

Tipp: stell die Frage mit neugierigem Ton, nicht wie eine Herausforderung. Menschen antworten ehrlicher, wenn sie sich nicht auf die Probe gestellt fühlen.

17. Monatliche Nettomiete

Warum wir das fragen: das brauchst du, um den am Anfang berechneten Kaufpreisfaktor zu überprüfen, mit einer echten Zahl statt deiner eigenen Schätzung.

Tipp: wenn sie es nicht genau wissen, lass sie trotzdem schätzen und vergleiche es mit deiner eigenen Recherche von vorher.

18. Terrasse oder Balkon (Wert)

Warum wichtig: der Quadratmeterpreis einer Terrasse oder eines Balkons ist normalerweise nicht gleich hoch wie der der Wohnung, sondern niedriger, meistens zwischen 25 % und 50 % weniger.

Beispiel: wenn die Wohnung 4.000 € pro m² wert ist, fügt ein Balkon von 10 m² dem fairen Preis normalerweise nicht 40.000 € hinzu, sondern eher einen Wert zwischen 20.000 € und 30.000 €. Behalte das im Kopf, um zu beurteilen, ob der verlangte Preis stimmt.

19. Zustand der Fassade

Warum wichtig: neben Rissen und Verschmutzung ist das Wichtigste zu prüfen, ob die Fassade eine Wärmedämmung (Vollwärmeschutz) hat. Wenn ja, wirkt sich das positiv auf den Energieverbrauch und die Heizkosten aus.

Tipp: frag ausdrücklich, ob und wann ein Vollwärmeschutz gemacht wurde, und vergleiche das mit dem Energieeffizienzwert (fGEE), den du bereits für das Gebäude erfragt hast.

20. Parkmöglichkeiten

Warum wichtig: liegt das Gebäude in einer Kurzparkzone (im Grazer Zentrum üblich) und hat die Wohnung keinen eigenen Stellplatz, musst du eventuell einen Anrainerparkschein bezahlen oder täglich lange nach einem Parkplatz suchen.

Tipp: frag, ob die Gegend eine Kurzparkzone ist und ob ein vergünstigter Anrainerparkschein möglich ist. Das zählt noch mehr, wenn die Wohnung keine eigene Garage oder keinen eigenen Stellplatz hat.

21. Öffentliche Verkehrsmittel in der Nähe

Warum wichtig: entscheidend ist vor allem die Gehdistanz (idealerweise unter 300 bis 500 Metern) und die Art der Verbindung. Eine Straßenbahn wird meist höher geschätzt als eine einfache Buslinie, in Graz besonders im Netz der Graz Linien.

Tipp: frag, welche Linie am nächsten liegt, wie oft sie fährt, und überlege, ob das die Notwendigkeit eines eigenen Autos und damit eines eigenen Stellplatzes wirklich verringert.

22. Geschäfte in der Nähe

Warum wichtig: eine gut versorgte Gegend (Lebensmittel, Apotheke, alltägliche Dienstleistungen) macht den Alltag bequemer, wirkt sich aber auch auf den Wert der Immobilie über die Zeit aus: Gegenden mit guter Nahversorgung halten ihren Wert besser und sind sowohl beim späteren Verkauf als auch bei einer möglichen Vermietung gefragter.

Tipp: prüfe, was du in wenigen Gehminuten erreichst, nicht nur ob es irgendwo in der Gegend ein Geschäft gibt.

23. Ausrichtung (Himmelsrichtung)

Warum wichtig: die Ausrichtung (Norden, Süden, Osten, Westen) wirkt sich auf das Tageslicht und die Heizkosten aus, aber auch auf den Wert der Immobilie: eine Süd oder Südwest Ausrichtung ist meist gefragter und daher wertvoller, während eine Nordausrichtung weniger Licht bekommt und den Preis eher senkt.

Tipp: frag nach der genauen Ausrichtung und verlass dich nicht nur auf "es ist hell": prüfe selbst, zu welcher Tageszeit die Sonne hereinkommt.

24. Abstand zum gegenüberliegenden Gebäude

Warum wichtig: ein geringer Abstand zum gegenüberliegenden Gebäude verringert das einfallende Tageslicht, verringert die Privatsphäre (du wirst von den Nachbarn gegenüber leicht gesehen) und kann sich auf den Wert der Immobilie auswirken, die meist mehr wert ist, wenn mehr offener Raum davor liegt.

Tipp: beurteile diesen Abstand sowohl von innen (wie viel Himmel du von den Fenstern aus siehst) als auch von außen, und frag dich, ob du dich mit offenen Vorhängen beobachtet fühlen würdest.

25. Art der Gegensprechanlage (Video/Audio), Zustand

Warum wichtig: ein Blick auf die Gegensprechanlage zeigt dir einige nützliche Hinweise zum Gebäude.

Tipp: prüfe, wie viele Namen im Vergleich zur Anzahl der Wohnungen angegeben sind (kann auf leerstehende oder untervermietete Einheiten hinweisen), ob die Namensschilder gepflegt oder beschädigt/handgeschrieben sind (ein schwacher, aber echter Hinweis auf die allgemeine Pflege des Gebäudes), und ob Firmennamen dabei sind (gemischt genutztes Gebäude mit Wohnungen und Gewerbe, was sich auf Lärm und Öffnungszeiten auswirken kann).

26. Zustand der Eingangstür des Gebäudes

Warum wichtig: der Zustand der Eingangstür ist eines der ersten Anzeichen dafür, wie gut das Gebäude insgesamt gepflegt wird. Eine vernachlässigte Eingangstür deutet oft auf weitere Pflegeprobleme in den Gemeinschaftsflächen hin.

Tipp: betrachte sie zusammen mit dem Zustand des Eingangsbereichs und des Stiegenhauses: wenn alle zusammen vernachlässigt wirken, ist das ein Hinweis, dass die laufende Instandhaltung der Eigentümergemeinschaft nicht gut funktioniert.

27. Zustand des Eingangsbereichs

Warum wichtig: der Eingangsbereich ist der erste gemeinsame Raum, den du siehst, und ein guter Hinweis darauf, wie das Gebäude insgesamt verwaltet wird.

Tipp: achte auf die Beleuchtung (funktionierend und ausreichend), die Sauberkeit, beschädigte Briefkästen, herumstehende Fahrräder oder Gegenstände (ein Zeichen, dass die Hausordnung nicht durchgesetzt wird), sowie schlechte Gerüche oder Feuchtigkeit an den Wänden. Wenn der Eingangsbereich vernachlässigt wirkt, die Wohnung selbst aber gerade für den Verkauf renoviert wurde, ist das ein Hinweis, dass das Geld nur in die verkaufte Einheit geflossen ist und nicht in die gemeinsame Instandhaltung. Schau auch, ob am schwarzen Brett Beschwerdebriefe der Hausverwaltung an die Eigentümer hängen, zum Beispiel wegen falsch entsorgtem Müll: solche Probleme können die Betriebskosten erhöhen.

28. Zustand des Stiegenhauses

Warum wichtig: das ist der gemeinsame Bereich, der deiner künftigen Wohnung am nächsten liegt. Persönliche Gegenstände, die im Stiegenhaus stehen (Schuhe, Fahrräder, Kinderwagen), sind nicht nur ein Zeichen mangelnder Ordnung, sondern können in Österreich auch gegen den Brandschutz verstoßen, wenn sie Fluchtwege blockieren.

Tipp: prüfe auch, wie viele andere Türen auf demselben Stockwerk liegen: je mehr Nachbarn sich denselben Bereich teilen, desto mehr Lärm und Durchgang wirst du direkt vor deiner Tür haben.

29. Zustand des Aufzugs

Warum wichtig: ein alter oder schlecht gewarteter Aufzug ist eine versteckte Kostenquelle. Er muss gesetzlich regelmäßig geprüft werden, und seine Wartung belastet die Betriebskosten. Steht er kurz vor dem Ende seiner Lebensdauer, kann der Austausch zehntausende Euro kosten, oft als Sonderzahlung auf die Eigentümer aufgeteilt.

Tipp: frag, wann der Aufzug installiert oder zuletzt überprüft wurde, und ob bereits ein Austausch geplant ist. Das zählt noch mehr, wenn die Wohnung in einem höheren Stockwerk liegt, denn ohne funktionierenden Aufzug lässt sie sich viel schwerer verkaufen oder vermieten.

30. Wohnungseingangstür

Türtyp: es gibt einen großen Unterschied zwischen einer normalen Tür und einer Sicherheitstür (Einbruchschutz). Eine Sicherheitstür schützt besser vor Einbrüchen, dämmt Lärm vom Stiegenhaus besser, und wird von Haushaltsversicherungen oft verlangt oder mit einem Rabatt belohnt.

Zustand der Tür: schau, ob sie gepflegt ist (gut lackiert, ohne Kratzer oder Dellen) oder vernachlässigt wirkt. Eine vernachlässigte Tür geht oft mit weiteren Anzeichen mangelnder Pflege der ganzen Wohnung einher.

Vergleich mit den anderen Türen auf dem Stockwerk: wenn diese Tür viel neuer oder sicherer ist als die der Nachbarn, wurde sie wahrscheinlich erst kürzlich ausgetauscht, vielleicht gerade im Hinblick auf den Verkauf. Wenn dagegen alle Türen auf dem Stockwerk gleich alt und vernachlässigt wirken, ist das ein Hinweis, dass im Gebäude generell wenig in die Pflege der persönlichen Bereiche investiert wird.

Tipp: frag, ob die Tür eine Sicherheitstür ist und welche Widerstandsklasse sie hat (die RC Klassen reichen von RC1 bis RC3, je höher die Zahl, desto widerstandsfähiger). Wenn nicht, bedenke, dass ein Austausch meist zwischen 1.500 und 3.000 € kostet.

31. Bodenbelagmaterial und Zustand

Warum wichtig: ob es echtes Parkett, Laminat oder Feinsteinzeug ist, wirkt sich sowohl auf den Wert als auch auf künftige Kosten aus. Echtes Massivparkett kann im Laufe der Jahre mehrmals abgeschliffen und neu versiegelt werden, hält daher praktisch ewig und gilt als hochwertiger. Laminat dagegen ahmt Holz nur nach und lässt sich nicht abschleifen: ist es beschädigt, muss es komplett ausgetauscht werden.

Tipp: wenn der Boden alt oder beschädigt aussieht, frag nach dem genauen Material, um einzuschätzen, ob ein Abschleifen reicht (überschaubare Kosten) oder ein kompletter Austausch nötig ist (deutlich teurer).

32. Zustand der Innenwände

Warum wichtig: man muss zwischen oberflächlichen Rissen (dünn, haarfein, meist nur optisch und im Laufe der Zeit normal) und strukturellen Rissen (breiter, schräg verlaufend, die auf ernste Probleme am Fundament oder an der Bausubstanz hinweisen können) unterscheiden. Achte auch auf Anzeichen von Schimmel oder Feuchtigkeit, die auf Dämmprobleme oder eindringendes Wasser hinweisen und sich sowohl auf die Gesundheit als auch auf die Sanierungskosten auswirken können.

Tipp: sei misstrauisch bei frischer Farbe nur an einer bestimmten Stelle der Wand: oft wird das genau gemacht, um Feuchtigkeitflecken oder Risse vor der Besichtigung zu verdecken. Wenn dir etwas verdächtig vorkommt, frag direkt nach, ob es dort Probleme mit eindringendem Wasser oder Feuchtigkeit gab.

33. Art der Heizung (autonom oder zentral)

Warum wichtig: bei einer autonomen Heizung steuerst du selbst die Temperatur und zahlst nur, was du verbrauchst, bist aber auch selbst für Wartung und Austausch des Heizkessels verantwortlich. Bei einer Zentralheizung werden die Kosten meist unter allen Eigentümern aufgeteilt (nach Verbrauch oder nach Quadratmetern) und sind bereits in den Betriebskosten enthalten, dafür hast du weniger Kontrolle darüber, wann und wie viel geheizt wird.

Tipp: wenn du die monatlichen Gesamtkosten zweier Immobilien vergleichst, denk daran, dass bei autonomer Heizung die Gas oder Stromrechnung separat kommt und nicht in den Betriebskosten steht, während sie bei Zentralheizung schon enthalten ist. Vergleiche daher nicht nur die Betriebskosten allein.

34. Heizmittel (Fernwärme oder Heizöl)

Warum wichtig: das sind zwei sehr unterschiedliche Systeme. Fernwärme kommt fertig über Leitungen von einer zentralen Anlage: du brauchst weder einen eigenen Heizkessel noch einen Tank, und sie gilt allgemein als sauberer und bequemer. Eine Ölheizung braucht dagegen einen eigenen Heizkessel und einen Tank (meist im Keller), muss regelmäßig nachgefüllt werden, und der Preis folgt dem Ölmarkt.

Tipp: in Österreich wird die Ölheizung gesetzlich immer stärker zurückgedrängt (das Programm Raus aus Öl fördert den Umstieg), eine Immobilie mit diesem System könnte also in Zukunft eine Investition für die Umstellung erfordern. Frag nach dem Alter des Heizkessels und ob es bereits bekannte Pflichten oder Förderungen für den Austausch gibt.

35. Helligkeit der Wohnung

Warum wichtig: eine helle Wohnung ist nicht nur angenehmer zum Wohnen, sondern ist am Markt meist auch mehr wert und spart tagsüber Stromkosten für künstliches Licht. Es ist aber eine subjektive Einschätzung, die vom Zeitpunkt der Besichtigung beeinflusst wird.

Tipp: berücksichtige die Uhrzeit und das Wetter am Tag der Besichtigung: eine Wohnung, die du mittags bei Sonnenschein siehst, wirkt immer heller, als sie an einem bewölkten Tag oder abends tatsächlich ist. Wenn möglich, versuch, sie zu einer anderen Tageszeit noch einmal zu sehen, bevor du dich entscheidest.

36. Zustand und Material der Fenster

Warum wichtig: alte Fenster oder Einfachverglasung lassen viel Wärme entweichen und erhöhen die Heizkosten deutlich. Das Rahmenmaterial (PVC, Holz, Aluminium, Holz-Alu) wirkt sich auf Haltbarkeit, nötige Wartung und den wahrgenommenen Wert der Immobilie aus.

Tipp: frag immer auch nach der Art der Verglasung (einfach, doppelt oder dreifach), nicht nur nach dem Rahmenmaterial: die Verglasung macht den größten Unterschied bei den Heizkosten. Fenster mit Einfachverglasung sind ein Hinweis, dass bald ein Austausch nötig sein wird.

37. Betriebskosten

Warum wichtig: die Betriebskosten umfassen meist die Gebäudeversicherung, Wasser, Müllentsorgung, Reinigung der Gemeinschaftsflächen, Wartung des Aufzugs und das Honorar der Hausverwaltung. Heizung und Warmwasser sind nicht immer enthalten, sie werden manchmal separat abgerechnet.

Tipp: frag immer nach der letzten Betriebskostenabrechnung, nicht nur nach der mündlich genannten monatlichen Zahl: die monatliche Vorschreibung ist oft nur eine Schätzung, und am Jahresende könnte eine Nachzahlung fällig werden, wenn sie zu niedrig angesetzt war. Um verschiedene Immobilien zu vergleichen, rechne die Kosten pro Quadratmeter aus, nicht nur die Gesamtsumme.

Diese Checkliste hilft dir, bei einer Wohnungsbesichtigung nichts Wichtiges zu übersehen. Fragen zur Finanzierung deiner nächsten Immobilie? Melde dich gerne bei mir. Kontaktdaten siehe oben.