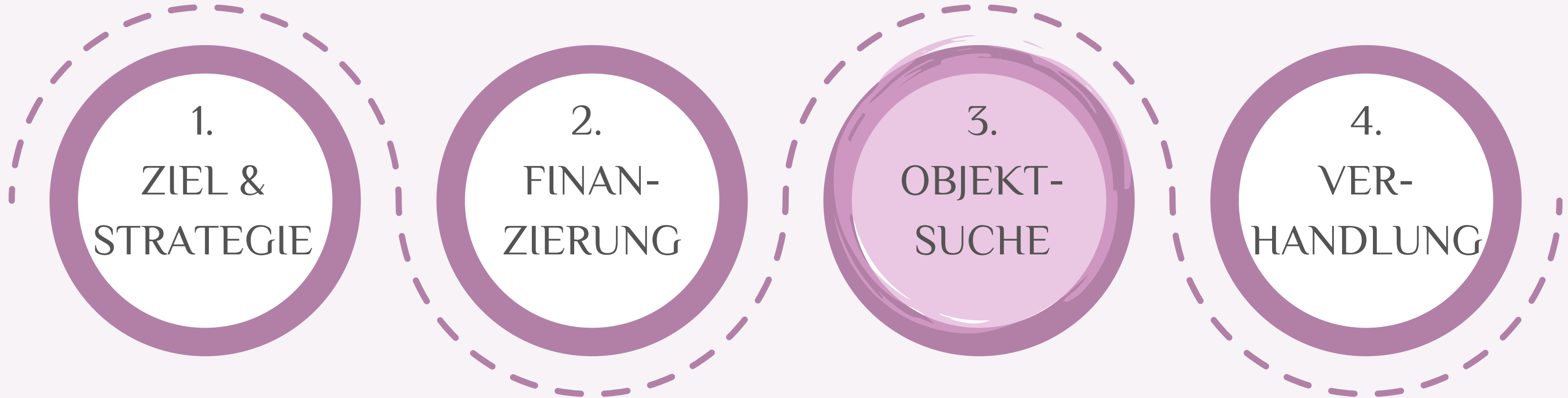




MODUL 5

Wohnungsbesichtigung

DIE 4 SCHRITTE ZUM ERFOLGREICHEN KAUF DEINER IMMOBILIE



DEINE VORBEREITUNG



- Parameter der Immobilie durchgehen
- Kalkuliere bereits im Vorfeld (Kalkulationstool)

Es muss sich für dich rechnen!

Kalkulation abgespeckt den Makler vorrechnen (Miete versus Bankrate, deswegen komme ich auf diesen Kaufpreis!)

- Exposé ausdrucken und mitnehmen
- Handy mitbringen
- Ggf. Messgerät für Feuchtigkeit
- Block & Stift für Notizen
- Ideal: Du gehst zu zweit besichtigen

ZIELE DER WOHNUNGSBESICHTIGUNG



1. Verkaufsmotivation feststellen
2. Wunschkunde des Maklers werden (weitere Objekte)
3. versteckte Potenziale finden
4. Schwachstellen der Immobilie identifizieren
5. Rapport mit Makler und Mieter aufbauen

AUSSEN



minh parrandier
Financial Mentor | Investor | Speaker

WOHNUNGSBESICHTIGUNG

DAS OBJEKT- AUSSEN



- ? Fassadenzustand
- ? Zustand vom Dach?
- ? Wie alt sind die Fenster?
- ? Außenanlage: gepflegt oder nicht gepflegt?
- ? Zustand vom Balkon?

DAS OBJEKT- INNEN



? Treppenhaus/Flur: Ist die Visitenkarte des Objektes!

? Oberste Dachgeschossdecke gedämmt?

? Wie alt ist die Heizungsanlage? < 30 Jahre

? Keller feucht?

 Spinnentest

? Elektrik: Wie alt ist die Elektrik: Zwei adrig, drei adrig? > 1973



WOHNUNGSBESICHTIGUNG

DAS OBJEKT- INNEN



? Oberste Dachgeschossdecke gedämmt?
Wie viel cm?



DAS OBJEKT GUT KENNEN



- ❓ Was ist in den letzten 20 Jahren passiert?
(Modernierungs-/Sanierungsplan)
- ❓ Versicherungsschäden (Wie viele Schäden gab es, gab es irgendwo was in der Vergangenheit?)

POTENTIALE ERKENNEN



- ? Stellplätze vermietet? Garage vermietet?
- ? Gartennutzung
- ? Grundrissoptimierung
- ? Ausbaureserve (Balkone ansetzen, Dachgeschossausbau möglich?)

BEIM BESICHTIGEN



Oftmals sprechen Mieter und Makler darüber, wer ein idealer Käufer ist.

- ✓ Mieter nicht außen vor lassen: höflich & respektvoll behandeln
- ✓ Mieter fragen:
Wie lange wohnen Sie hier? Wie ist es denn so? Fühlen Sie sich wohl hier?
Wie ist es mit Feuchtigkeit & Schimmel?
Gibt es noch etwas, was ich für Sie tun kann? Wie kommen Sie mit Ihren Nachbarn aus?
- ✓ Prima, ich möchte die Wohnung kaufen. Für Sie als Mieter sollte sich nichts ändern außer die Kontonummer oder ich freue mich auf ein tolles Verhältnis!



WOHNUNGSBESICHTIGUNG

WICHTIGE FRAGEN

- Aus wie vielen Wohnungen besteht das MFH?
- Wie viele Eigentümer versus Mieter sind hier in der Immobilie?
- Wo ist die nächste Schule, der nächste Supermarkt?

Verkaufsmotiv erfragen (wenn nicht schon im Telefonat)

Gibt es Ansätze, wo ich dem Mieter etwas Gutes tun kann, um den einen oder anderen EURO herauszuholen in der Miete ?

- Kommen demnächst noch Sonderumlagen?

NO GO'S



- Gibt es **Schwarzbau** im Haus? Ist alles genehmigt?
- Gibt es Probleme mit **Fluchtwegen** oder **Brandschutz**?
- Sind **Schwämme** im Keller oder Dachgeschoss?
- Ist irgendwas in der **Bausubstanz** – gravierende Risse außen oder sackt das Gebäude zusammen?



VORSICHT:
Wie ist die Hausverwaltung?

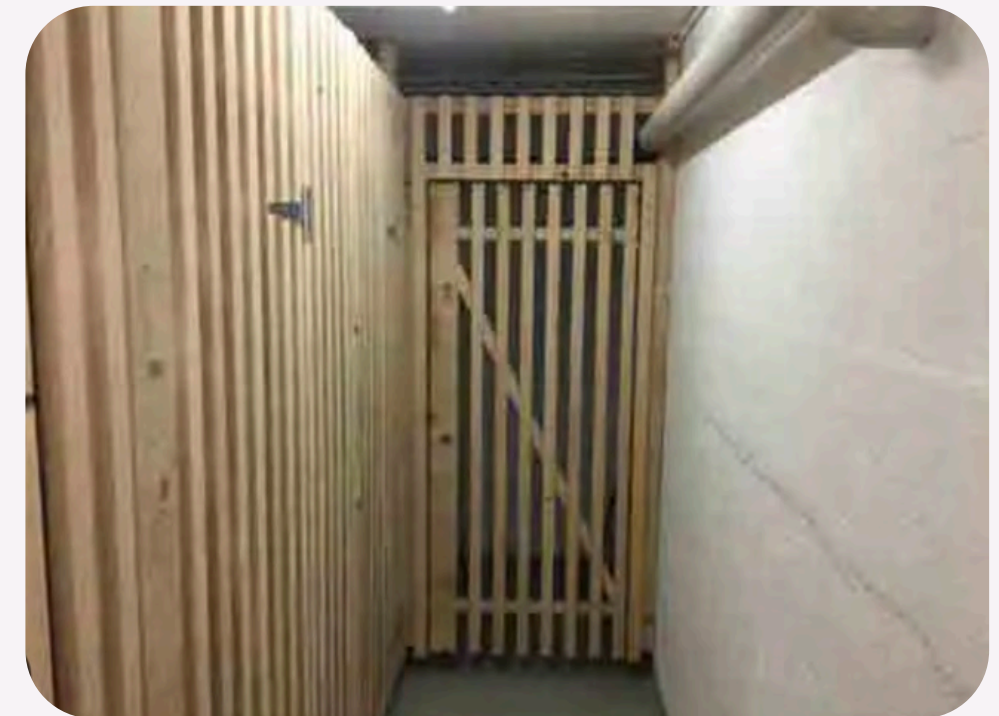
NO GO'S



Hausschwamm



*großer
Schimmel
befall*



*Sehr feuchte
Keller*



WOHNUNGSBESICHTIGUNG

BESICHTIGUNGSENDE

minh parrandier
Financial Mentor | Investor | Speaker

Wann gebe ich mein Kaufpreisangebot ab?

- **Im Besichtigungstermin sagen:** „Die Immobilie würde ich kaufen! Die passt gut zu meinem Portfolio!“
- **Je mehr Touchpoints** ihr gehabt habt, desto besser ist es!
- **Wenn du dir unsicher bist:** Dann signalisiere, du bist sehr interessiert. Und möchtest noch die Objektunterlagen prüfen!
- „Mal angenommen, ich schicke Ihnen in 24h mein schriftliches Kaufangebot und Sie bekommen meine Finanzierungsbestätigung - kommen wir dann ins Geschäft?“
= **Handshake!**

Moralischer Vorvertrag!

Der Makler hat dir schon zugesagt zu den Kriterien, die du erfüllen kannst!



WOHNUNGSBESICHTIGUNG

BESICHTIGUNGSENDE

minh parrandier
Financial Mentor | Investor | Speaker

Falls du die Preisspanne noch nicht kennst aus deinem Telefonat:

➤ Frage nicht: Können wir was am Preis machen?

(Der Makler kann es nicht mehr hören, das fragen viele!)

➤ Werde kreativ:

„Vielen Dank, es hat mir sehr gefallen. Ich bin mir noch nicht sicher mit dem Preis, ich werde das noch in meinen Kalkulationen überprüfen und Ihnen mein Kaufangebot zuschicken! Aber sagen Sie vorab: Wäre es frech, wenn ich xxx.xxx bieten würde!“



WOHNUNGSBESICHTIGUNG ZU DEN TERMINSLOTS



Wenn es 5 Termine gibt an einem Tag:

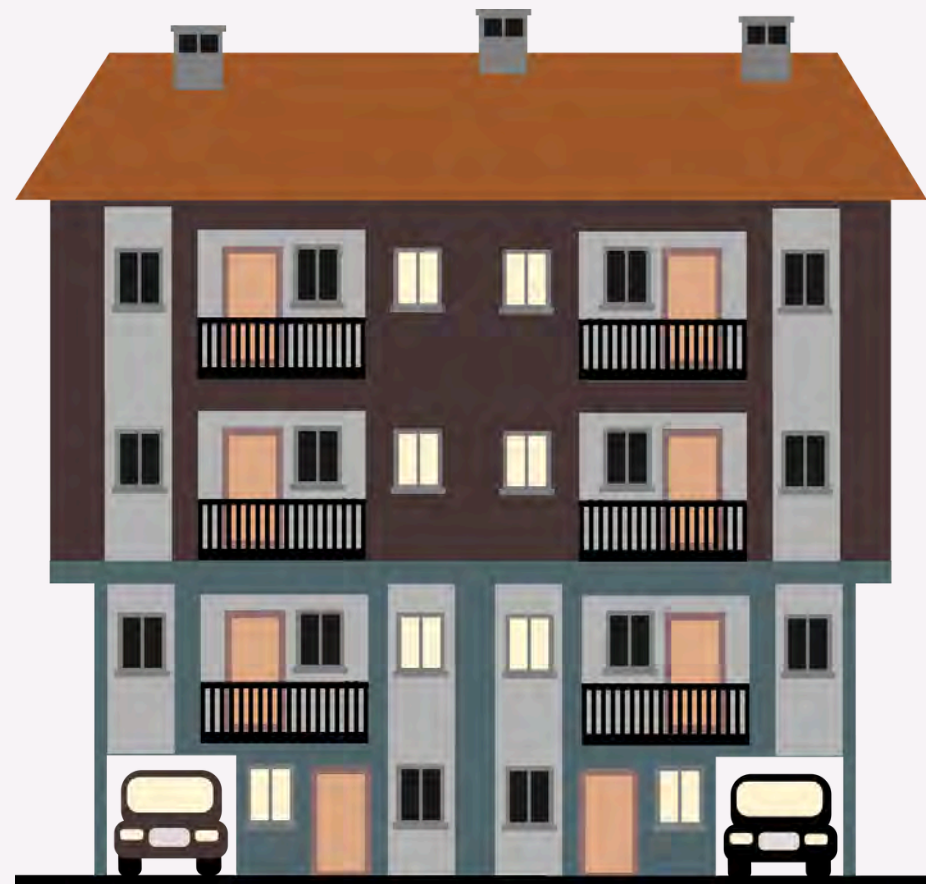
Zu welchem Slot solltest du dich eintragen? Was ist ideal für dich?



Entweder letzter oder erster Termin

MEHRFAMILIENHÄUSER VS. EIGENTUMSWOHNUNGEN

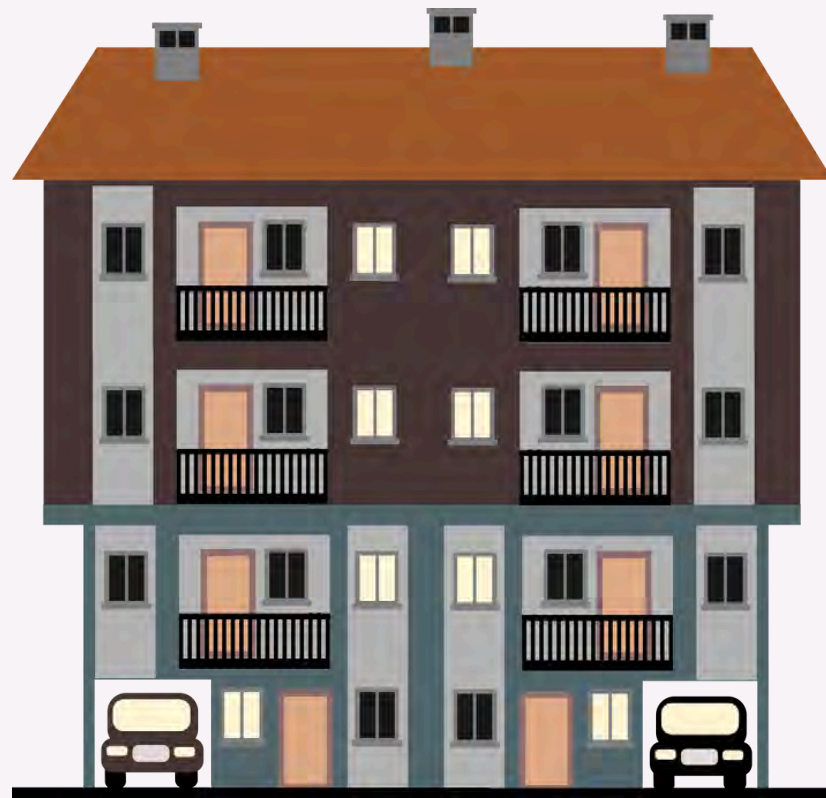
1



2



MEHRFAMILIENHÄUSER



Vorteil

- Alleinige Entscheidungsbefugnis über das gesamte Objekt

Nachteil

- Eigene Verantwortung über das ganze Haus.

Nicht ideal für Anfänger, da Kenntnis über alles wichtig:
Hülle, Wohnungen, Außenanlage, Instandhaltung etc.

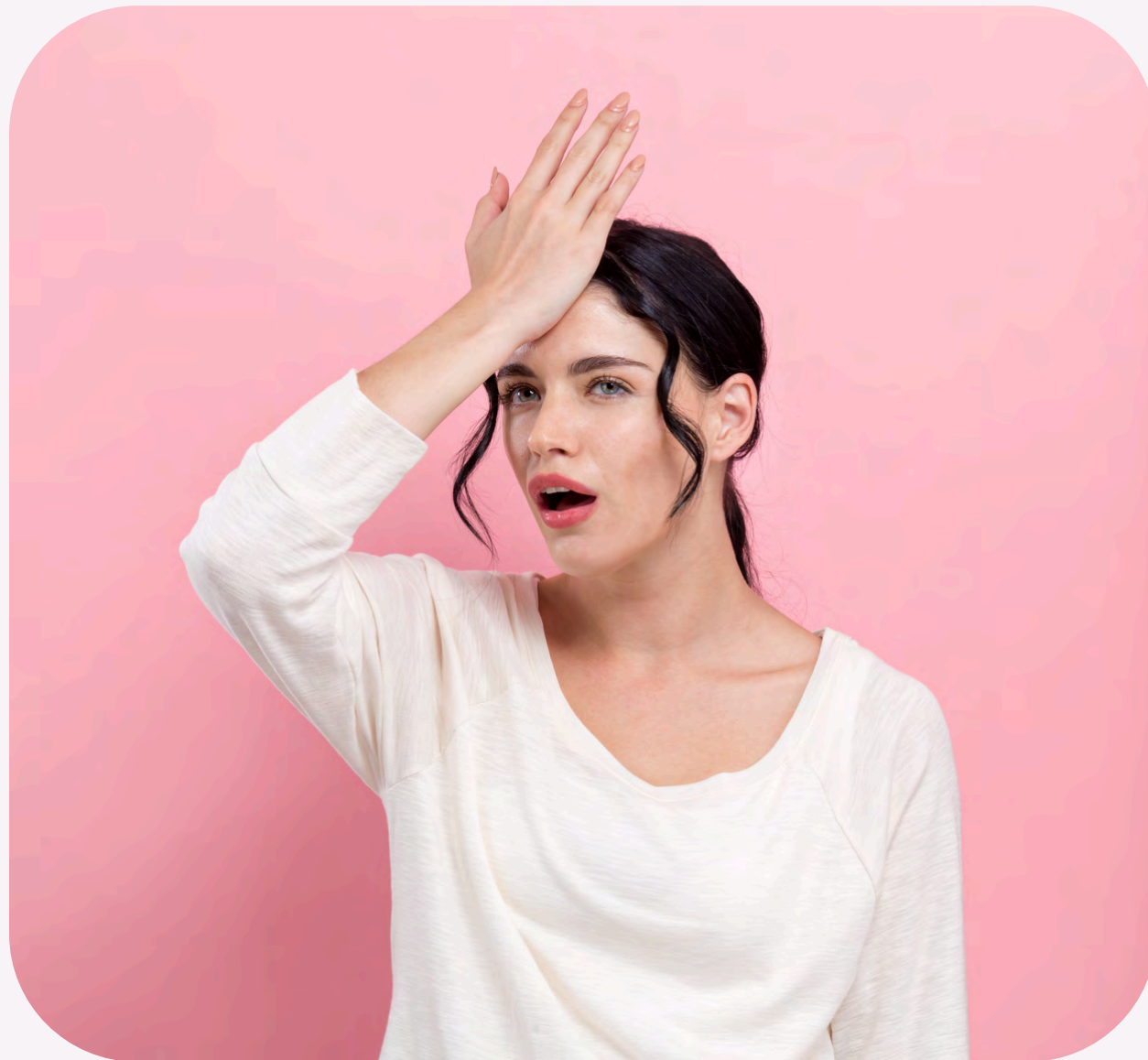
- Höherer Kaufpreis als ETW, höherer Zeit- & Kostenaufwand

in der Instandhaltung bzw. Aufbereitung

- Höheres Risiko

- Gute Deals schnell weg: Größere Investoren kaufen hier ein

MEHRFAMILIENHÄUSER



Vermeide diesen Fehler:

- Als Anfänger MFH zu kaufen mit Energieklassen F, G, H (G & H gehören zur Kategorie Worst Performing Buildings)

EIGENTUMSWOHNUNG



Vorteil

- Geringeres Risiko
- geringerer Kapitaleinsatz
- kein Klumpenrisiko

Nachteil

- WEG mit anderen Eigentümern
kein alleiniges Recht über Entscheidungen der „Hülle“
(Fassade, Fenster, Dach, Keller etc.)
- Abhängig von einer guten Hausverwaltung