

Welcher Weg führt zu meinem Eigentum?

Soll man nach privaten Verkäufern Ausschau halten? Nach Bauträgern? Oder doch lieber einen Makler beauftragen?

Der Immobilienmarkt gleicht mit seinem Bestand und Zukunftsprojekten sowie den Anbieterstrukturen fast einem Labyrinth – da gilt es sich erst mal zurechtzufinden. Schließlich handelt es sich meist um eine Investition fürs Leben und die Infos über das Traumobjekt sollten stichhaltig sein.

Ist ein Privatkauf immer ein Schnäppchen oder lauern Fallen?

Es hört sich zwar unkompliziert an: Wenn ein Bekannter oder Freund seine Wohnung verkauft, erspart man sich die mühsame Suche und nicht zuletzt die Provisionszahlung an einen Makler. „Wer den Kauf auf eigene Faust durchzieht, begibt sich aber auf dünnes Eis“, warnt Immobilienmaklerin Margret Funk. Um wichtige Informationen wie Grundbuchauszug, Wohnungseigentumsvertrag oder allfällige Zahlungsrückstände des Voreigentümers muss man sich dann selbst kümmern. Wer die Wohnung von einer Privatperson kauft, sollte jedenfalls einen Rechtsanwalt oder Notar einschalten, empfiehlt Immobilienrechtanwalt Stefan Artner von Dorda Brugger Jordis – „besonders, wenn die Wohnung belastet ist“. Ein Rechtsanwalt oder Notar kann nämlich in diesen Fällen als Treuhänder fungieren und bezahlt den Kaufpreis erst aus, wenn die Wohnung tatsächlich lastenfrei gestellt wird.

Kann man bei Maklern mit einem Informationsvorsprung rechnen?

Wer die Wohnung über einen Makler kauft, bekommt von diesem in der Regel alle relevanten Unterlagen. „Der Makler hat eine starke Informationspflicht und Haftung“, versichert Funk. Ein weiterer Vorteil: Makler verfügen über einen Marktüberblick, den man sich als Laie nur schwer verschaffen kann. Dafür muss man allerdings auch zahlen. Die Maklerprovision ist mit drei Prozent des Kaufpreises zuzüglich Umsatzsteuer begrenzt. Zwar kann man auch weniger vereinbaren, „die Verhandlungsbereitschaft ist derzeit aber nicht groß, weil Eigentumswohnungen sehr gefragt sind“, stellt Funk klar. Die Provision gibt es nur, wenn man die Wohnung kauft – auch, wenn man letztlich den Kaufvertrag mit dem Verkäufer ohne weitere Beteiligung des Maklers abschließt. Eine Liste mit schwarzen Schafen in der Branche gibt es leider nicht. Christian Boschek von der Arbeiterkammer empfiehlt, „grundsätzlich mit einem gesunden Maß an Misstrauen an die Sache heranzugehen. Am besten, man erkundigt sich bei der Wirtschaftskammer, ob der Makler eine Gewerbeberechtigung hat.“

Dies lässt sich einfach herausfinden, denn seit letztem Herbst haben gewerbeberechtigte Makler, Verwalter und Bauträger die Möglichkeit, eine Immobiliencard zu beantragen. Diese kann dem Kunden als „Qualifikationsnachweis“ vorgelegt werden. Zusätzlich hat der Wohnungssuchende die Möglichkeit, in einer Onlinedatenbank die Anbieter zu prüfen.

Welche Vorteile hat der Kauf direkt vom Bauträger?

Anders als beim Makler fällt beim Kauf der Wohnung über einen Bauträger keine Provisionszahlung an, man wird aber – ähnlich wie beim Makler – mit allen wichtigen Unterlagen versorgt. Über den Bauträger findet man auch Wohnungen, die noch im Planungsstadium sind, und hat manchmal die Möglichkeit, das Objekt mitzugestalten. Laut AK-Fachmann Boschek ist das jedoch mit Vorsicht zu genießen: „Sonderausstattungen können sehr teuer sein.“ Wer ein noch im Bau befindliches Objekt kauft, sollte jedenfalls genau die Bau- und Ausstattungsbeschreibung studieren und konkretisieren, was inkludiert ist.

In finanzieller Hinsicht birgt der Kauf von noch nicht existenten Wohnungen eine besondere Gefahr: „Es ist schwierig, die künftigen laufenden Kosten abzuschätzen, weil es für dieses Gebäude ja noch keine Erfahrungswerte gibt“, erklärt Rechtsanwalt Artner die Sachlage. Um den Käufer der noch im Bau befindlichen Wohnung abzusichern, sieht das Bauträgervertragsrecht zwingende Regeln vor. „Im üblichen Fall eines Ratenplans muss ein Treuhänder bestellt werden, der die Auszahlung nur nach Baufortschritt sichert“, so Artner. Die Zusatzkosten für einen Treuhänder machen in etwa zwei Prozent des Kaufpreises aus. Über die Höhe und Fälligkeit der Kaufpreistraten sollte man jedenfalls verhandeln, da das Gesetz hier zwar Vorgaben macht, diese aber nur Mindeststandards sind. Abweichungen zugunsten des Käufers sind zulässig und meistens sinnvoll. So kann man etwa die letzte Rate, die erst drei Jahre nach Übergabe der Wohnung fällig wird, höher vereinbaren und dem Bauträger damit mehr Druck machen, in der Zwischenzeit aufgetretene Mängel zu beseitigen. Auch der Bauträger-Kaufvertrag ist wichtig. Laut Artner sollte man sich vertraglich eine bestimmte Ausstattung und Qualität zusichern lassen, sowie dass sämtliche Baugenehmigungen vorliegen und die Wohnung lastenfrei übergeben wird.