

# Mein Budget – Was kann ich mir leisten?

Kapitel 2.3 · Eigenkapital · Tragbarkeit · Maximaler Kaufpreis

★ ZUM SELBST AUSFÜLLEN



## SCHRITT 1 – MEIN VERFÜGBARES EIGENKAPITAL

Ersparnisse (Tagesgeld, Festgeld, Sparbuch)

Wertpapiere / Fonds (liquidierbar)

Schenkung / Erbschaft

Sonstiges (Bausparvertrag o.ä.)

Summe Gesamtvermögen

- Sicherheitsreserve (6–12 Monatsgehälter) *nicht antasten!*

Eigenkapital (einsetzbar)



*Banken erwarten mindestens 10–20 % Eigenkapital. Darunter wird die Finanzierung teurer oder schwieriger. 20 % + Kaufnebenkosten aus Eigenkapital ist der Idealfall.*



## SCHRITT 2 – KAUFNEBENKOSTEN (NIEDERSACHSEN)

Grunderwerbsteuer Niedersachsen (5,0 %)

Notarkosten (ca. 1,5 %)

Grundbucheintrag (ca. 0,5 %)

Maklerprovision (falls fällig) *Privatverkauf*

Gutachter / Sachverständiger (empfohlen)

Summe Kaufnebenkosten

NK-Quote vom Beispiel-Kaufpreis (385.000 €)



*Die Kaufnebenkosten müssen in der Regel aus Eigenkapital bezahlt werden – Banken finanzieren diese meist nicht mit. Kalkulieren Sie immer mit 8–12 % des Kaufpreises.*



## SCHRITT 3 – MONATLICHE TRAGBARKEIT

Netto-Haushaltseinkommen (mtl.)

- Feste monatliche Verpflichtungen *Auto, Versicherungen, Kredit ...*

- Lebenshaltungskosten (großzügig schätzen)

- Rücklagen (Urlaub, Reparaturen, Rente)
Maximale Monatsrate (Spielraum)
Gewünschte Monatsrate (konservativ) <i>selbst gewählt</i>
Rate ÷ Netto-HHE (Tragbarkeitsquote)



## EINORDNUNG IHRER MONATSRATE

Faustregel: Monatsrate ÷ Netto-Haushaltseinkommen

<p><b>Unter 25 %</b> <b>Komfortable Lage</b> Viel Puffer – auch bei Einkommensrückgang gut tragbar.</p>	<p><b>25 - 33 %</b> <b>Gesunde Grenze</b> Marktüblich und bankkonform. Empfohlener Zielbereich.</p>	<p><b>Über 33 %</b> <b>Rotes Territorium</b> Bank wird kritisch. Eigenkapital erhöhen oder Preis senken.</p>
---	---	--



## SCHRITT 4 - MEIN MAXIMALER KAUFPREIS

Eigenkapital (aus Schritt 1)
Darlehensbetrag (Rate × 12 × Annuitätsfaktor) <i>ca. Rate × ~205 bei 3,5 % / 25 J.</i>
Bruttobudget gesamt
- Abzgl. Kaufnebenkosten (aus Schritt 2)
Maximaler Kaufpreis (Netto)
Geplanter Kaufpreis <i>Verhandlungsziel prüfen!</i>
Differenz (Puffer / Fehlbetrag)



*Im Muster liegt der Angebotspreis oberhalb des errechneten Maximums. Das ist kein K.O. – aber es bedeutet: Entweder die Monatsrate erhöhen, die Reserve reduzieren, oder den Preis verhandeln. Das Zielgebot (Kap. 9.5) sollte unter 357.000 € angesetzt werden.*

Alle Checklisten auch digital: [ihr-immobilienmakler-hannover.de/tools](https://www.ihr-immobilienmakler-hannover.de/tools)

© IHR Immobilienmakler Hannover & Region GmbH · Prüfen. Bewerten. Verhandeln.