



einwandererhilfe.de

Hauskauf in Ungarn:

Woran du erkennst, wann du genauer hinschauen solltest



Hauskauf in Ungarn

Woran du erkennst, wann du genauer hinschauen solltest

Immer mehr Deutsche kaufen Häuser in Ungarn – manche, um sich einen lang gehegten Lebenstraum zu erfüllen, andere, um ein Ferienhaus zu besitzen oder einen dauerhaften neuen Lebensmittelpunkt aufzubauen.

Alle Angaben trotz sorgfältiger Recherche ohne Gewähr; keine Rechts- oder Steuerberatung. Die Inhalte dienen nur der Information und Unterhaltung – jede/r entscheidet selbst, was er/sie daraus macht.

- Wir übernehmen im Auftrag Immobilienbesichtigungen in Ungarn per Videotelefonie, solange Sie noch in Deutschland sind.

Stand: 02.12.2025 · Kontakt: team@virtuelle-assistenten.eu · WhatsApp (schriftlich) +49 (0)151 11153614 ·

Gleichzeitig gibt es auch zahlreiche Deutsche, die ihre Ungarn-Immobilie wieder verkaufen: sei es, weil sie ein Objekt im „Fix & Flip“-Stil aufgewertet haben, weil eine geplante Sanierung doch nicht finanzierbar oder gewollt ist. Oder weil persönliche Gründe wie Krankheit, familiäre Veränderungen oder die Rückkehr nach Deutschland dies notwendig machen.

Gerade für Erstkäufer ist diese Entscheidung weitreichend. Viele sprechen kein Ungarisch, sind mit den örtlichen Gegebenheiten nur oberflächlich vertraut und bewegen sich in einem Immobilienmarkt, der sich deutlich von dem in Deutschland unterscheidet.

Häufig fließen dabei die Ersparnisse eines ganzen Lebens ein – entweder in den Kauf selbst oder in umfangreiche Renovierungs- und Sanierungsarbeiten. Der Wunsch nach Klarheit, Transparenz und gut nachvollziehbaren Informationen ist daher naheliegend.

Für Verkäufer und Vermittler bedeutet das, dass sie auf Interessenten treffen, die viele Rückfragen stellen, Dinge gerne mehrfach erklärt bekommen und sich an klaren Orientierungspunkten festhalten möchten. Das ist kein Misstrauen, sondern Ausdruck von Verantwortung – sich selbst, der eigenen Familie und der getroffenen Entscheidung gegenüber.

Die folgende kurze Übersicht soll deutschen Käufern helfen, im Gespräch aufmerksam zu bleiben und die Punkte gezielt anzusprechen, die für sie besonders entscheidend sind. Sie formuliert im Grunde nur das, was viele intuitiv spüren, aber nicht immer klar benennen können.

Je klarer Fragen gestellt und beantwortet werden, desto leichter entsteht Vertrauen – und desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass am Ende beide Seiten mit einem guten Gefühl „Ja“ zu genau diesem Haus sagen können.

Inhalt

Verhaltenshinweise beim Hauskauf.....	3
Plötzliche Veränderung der Stimmung.....	3
Widerspruch zwischen Worten und Verhalten.....	3
Spürbare Erleichterung beim Themawechsel.....	4
Betont schnelles Weiterschieben zum nächsten Raum	4
Künstlich aufgebauter Entscheidungsdruck.....	4
Fehlende Belege für Sanierungen und durchgeführte Arbeiten.....	4
Unklare oder angeblich „unbekannte“ Basisdaten.....	4
Vermeidung schriftlicher Bestätigungen	5
Bar gefordertes Angeld „auf die Hand“	5
Mehr Wissen – Weniger Risiko.....	5
Live-Besichtigung in Ungarn mit direktem Kontakt	6

Verhaltenshinweise beim Hauskauf

Wer beim Hauskauf geduldig nachfragt, Unklares vorher anspricht und so lange um eine verständliche Antwort bittet, bis das eigene Bauchgefühl ruhig ist, sorgt für genau die Sicherheit, die bei einer so großen Entscheidung nötig ist – schließlich stellen wir oft mehr Fragen beim Kauf eines Autos oder sogar eines guten Paar Schuhen, als viele es beim Kauf einer Immobilie tun.

Plötzliche Veränderung der Stimmung

Wenn ein Verkäufer zunächst freundlich und offen wirkt, sich seine Haltung jedoch merklich ändert, sobald Themen wie Feuchtigkeit, Schimmel oder ein unabhängiges Gutachten angesprochen werden, kann das auf Unsicherheiten oder zurückgehaltene Informationen hindeuten.

Widerspruch zwischen Worten und Verhalten

Ein klassisches Beispiel: Der Verkäufer behauptet, es gebe „kein Feuchtigkeitsproblem“, meidet jedoch den Keller oder zeigt ihn nur sehr kurz. Solche Diskrepanzen zwischen Aussage und Verhalten sollten aufmerksam machen.

Alle Angaben trotz sorgfältiger Recherche ohne Gewähr; keine Rechts- oder Steuerberatung. Die Inhalte dienen nur der Information und Unterhaltung – jede/r entscheidet selbst, was er/sie daraus macht.

- Wir übernehmen im Auftrag Immobilienbesichtigungen in Ungarn per Videotelefonie, solange Sie noch in Deutschland sind.

Stand: 02.12.2025 · Kontakt: team@virtuelle-assistenten.eu · WhatsApp (schriftlich) +49 (0)151 11153614 ·

Spürbare Erleichterung beim Themawechsel

Bringt der Wechsel zu einem unverfänglichen Thema sofort sichtbare Entspannung – etwa in Körperhaltung, Mimik oder Sprechweise –, kann dies darauf hinweisen, dass der vorherige Punkt für den Verkäufer unangenehm oder problematisch ist.

Betont schnelles Weiterschieben zum nächsten Raum

Wenn der Verkäufer bestimmte Räume oder Bereiche nur flüchtig zeigt oder besonders schnell weitergeht, kann dies ein Hinweis sein, dass dort potenzielle Mängel oder Problembereiche liegen, die nicht im Fokus stehen sollen.

Künstlich aufgebauter Entscheidungsdruck

Werden immer wieder viele angebliche Interessenten erwähnt („Es gibt so viele Anfragen“, „Heute entscheiden mehrere“), kann das darauf abzielen, Sie zu einer schnellen Entscheidung zu bewegen. In solchen Situationen lohnt es sich, innerlich einen Schritt zurückzutreten und in Ruhe zu prüfen, ob der Zeitdruck sachlich begründet ist.

Fehlende Belege für Sanierungen und durchgeführte Arbeiten

Wenn von erneuerten Dächern, Leitungen, Heizungen oder umfangreichen Renovierungen die Rede ist, sollten dafür in der Regel Rechnungen, Verträge oder zumindest einfache Belege vorhanden sein. Gibt es keinerlei Unterlagen und wird dies nur mit Formulierungen wie „Das ist hier so“ oder „Das haben wir schon immer so gemacht“ erklärt, ist besondere Vorsicht angebracht.

Unklare oder angeblich „unbekannte“ Basisdaten

Ist das Baujahr der Immobilie angeblich unbekannt und lassen sich auch über Grundbuchauszug, alte Pläne oder Nachbarn keine Hinweise finden, erschwert das eine realistische Einschätzung von Zustand und Wert. Auch hier sollte genauer nachgefragt werden, anstatt sich mit allgemeinen Aussagen zufriedenzugeben.

Vermeidung schriftlicher Bestätigungen

Wenn Zusagen zu Zustand, Ausstattung oder durchgeführten Arbeiten gemacht werden, diese aber auf Nachfrage nicht schriftlich festgehalten werden sollen, ist das ein deutliches Warnsignal. Schriftliche Bestätigungen schaffen Klarheit für beide Seiten – wird dies mit „Das brauchen wir hier nicht“ oder „Das war noch nie nötig“ abgetan, sollte man sehr aufmerksam werden.

Bar gefordertes Angeld „auf die Hand“

Wird ein Angeld in bar und ohne schriftliche Vereinbarung verlangt, möglicherweise mit dem Hinweis „Das ist hier so üblich“ oder „Das machen wir schon immer so“, ist höchste Vorsicht geboten. Zahlungen sollten grundsätzlich nur gegen klare, nachvollziehbare Belege und im Rahmen einer rechtlich sauberen Vereinbarung erfolgen.

Buchtipp – Anzeige

Mehr Wissen – Weniger Risiko



The advertisement features a dark blue background. On the left, there is a photograph of a white house with a red-tiled roof and a swimming pool, set against a backdrop of a large body of water (likely Lake Balaton) and greenery. To the right of the photo is a book cover. The book cover has a dark blue background with a small illustration of a house and flowers. The text on the book cover includes 'Haus kaufen in Ungarn?', 'Die besten Deals beginnen mit den richtigen Fragen.', '99 Fragen die du unbedingt stellen musst!', and 'www.ungarn-foren.de'. Below the book cover, the ISBN number 'ISBN 979-8304104357' is printed.

ISBN 979-8304104357 - <https://www.amazon.de/dp/B0DRST7CFQ>

Alle Angaben trotz sorgfältiger Recherche ohne Gewähr; keine Rechts- oder Steuerberatung. Die Inhalte dienen nur der Information und Unterhaltung – jede/r entscheidet selbst, was er/sie daraus macht.

- Wir übernehmen im Auftrag Immobilienbesichtigungen in Ungarn per Videotelefonie, solange Sie noch in Deutschland sind.

Stand: 02.12.2025 · Kontakt: team@virtuelle-assistenten.eu · WhatsApp (schriftlich) +49 (0)151 11153614 ·

Live-Besichtigung in Ungarn mit direktem Kontakt

Wir übernehmen die Besichtigung Ihres Wunschhauses hier in Ungarn – während Sie bequem in Deutschland bleiben. Per **Videotelefonie über WhatsApp** sind Sie live dabei und jederzeit direkt mit uns verbunden.

- **Volle Kontrolle:** Sie bestimmen, was wir genauer zeigen sollen – Keller, Dach, Garten oder Technik.
- **Direkte Fragen:** Alles, was Ihnen wichtig ist, wird sofort angesprochen und beantwortet.
- **Kein Druck von außen:** Durch die räumliche Distanz können Sie ganz in Ruhe mit Ihrem Partner, Ihrer Familie oder vertrauten Freunden sprechen und sich beraten lassen.
- **Transparenz & Sicherheit:** Sie erhalten einen echten Eindruck, ohne selbst reisen zu müssen.

👉 So bleiben Sie entspannt, behalten die Übersicht und treffen Ihre Entscheidung mit einem sicheren Gefühl.

Details: <https://einwandererhilfe.de/immobilienbesichtigung-in-ungarn-haus-besichtigen/>

Direkt unverbindlich anfragen:

team@virtuelle-assistenten.eu

WhatsApp (schriftlich): +49 (0)151 11153614



Alle Angaben trotz sorgfältiger Recherche ohne Gewähr; keine Rechts- oder Steuerberatung. Die Inhalte dienen nur der Information und Unterhaltung – jede/r entscheidet selbst, was er/sie daraus macht.

- Wir übernehmen im Auftrag Immobilienbesichtigungen in Ungarn per Videotelefonie, solange Sie noch in Deutschland sind.

Stand: 02.12.2025 · Kontakt: team@virtuelle-assistenten.eu · WhatsApp (schriftlich) +49 (0)151 11153614 ·