

DER PATTAYA MAKLER

PREMIUM-LEITFADEN · AUSGABE MMXXVI

# PATTAYA

## Immobilien-Guide

*Wie deutschsprachige Käufer mit System,  
Erfahrung und Off-Plan-Strategie sicher in  
Pattayas Premium-Markt investieren.*

15 JAHRE ERFAHRUNG · OFF-PLAN SPEZIALIST · DEUTSCHSPRACHIGE BEGLEITUNG

ALEXANDER REIFENSCHNEIDER

*Der Pattaya Makler*

*derpattayamakler.com*



# Eine Geschichte, eine Frage, ein Buch

*Warum dieses Buch nicht das nächste Pattaya-Verkaufsmaterial ist, sondern die Sammlung der Fragen, die man vor einer Reservierung stellen sollte.*



Vor einigen Wochen saß ein Käufer aus Frankfurt in meinem Büro mit einem unterschriebenen Reservierungsschein über 4,2 Mio THB in der Hand. Sein erster Satz war: „Können Sie mir bitte sagen, ob ich das gerade richtig gemacht habe?“

In der nächsten halben Stunde sind wir die Reservierung Punkt für Punkt durchgegangen: Lage, Ausrichtung, Foreign Quota, Zahlungsplan, Bauträgerprofil, mögliche Vermietungsstrategie. Am Ende lautete meine Antwort: „Ja, im Großen und Ganzen ist das eine sinnvolle Entscheidung, aber zwei Punkte würde ich vor dem Sale and Purchase Agreement, also dem eigentlichen Kaufvertrag, noch klären lassen.“ Die zwei Punkte haben wir geklärt, der Käufer hat über uns gekauft, und heute ist er einer der ruhigsten Eigentümer, die wir begleiten.

Aber der Moment, in dem er hereinkam mit dieser Frage, ist hängengeblieben. Weil viele Käufer in Pattaya die Reservierung unterschreiben, bevor sie diese Frage stellen, nicht danach.

Genau dieses Buch soll Ihnen helfen, die Frage vor der Unterschrift zu stellen, statt danach. Es ist kein Projektkatalog, kein Angst-Report und kein Verkaufstext. Es ist die verdichtete Sammlung der Fragen, Strukturen und Entscheidungsrahmen, die ich seit Anfang 2018 in über fünfhundert Käufer-Gesprächen verfeinert habe. Wenn Sie das Buch zuklappen, sollen Sie klarer sein als vorher. Das ist alles.

---

*Ein guter Guide ersetzt keine individuelle Prüfung. Aber er sorgt dafür, dass Sie vom ersten Moment an die richtigen Fragen stellen.*

---

## 15 Jahre Immobilien, seit 2018 in Pattaya, über 500 Käufer-Gespräche



Mein Name ist Alexander Reifenschneider. Ich bin gebürtiger Deutscher und seit Anfang 2018 dauerhaft in Pattaya. Mein Übergang nach Thailand war keine Spontanentscheidung, sondern das Ergebnis einer Immobilienkarriere, die zum Zeitpunkt des Umzugs bereits sieben Jahre umfasste, und der Überzeugung, dass der internationale Markt, und Pattaya im Besonderen, strukturelle Vorteile bietet, die in Mitteleuropa so nicht zu finden sind.

Seit Anfang 2018 habe ich in Pattaya über fünfhundert Käufer-Gespräche geführt. Nicht alle dieser Gespräche endeten mit einem Kauf, und das ist gut so. Ein nicht unerheblicher Teil meiner Arbeit besteht darin, Käufern zu sagen, dass ein Projekt nicht passt, die Lage falsch gewählt ist oder der Zeitpunkt einfach nicht stimmt. Das ist unbequem, aber es ist die Grundlage dafür, dass die Käufer, die wirklich kaufen, mit gutem Gefühl kaufen.

Was ich gelernt habe, ist nicht statisch. Jedes neue Gespräch, jedes ungewöhnliche Projekt und jeder Mandant mit speziellem Anliegen erweitert meinen Horizont. Pattaya ist kein einfacher Markt, er ist vielfältig, schnelllebig und voller gut gemachter Vertriebsmaschinen. Ehrliche Beratung ist hier Arbeit, jeden Tag neu.

Eine häufige Frage gleich vorweg: Warum ist die Beratung für Käufer kostenfrei? In Thailand wird der Makler, wie in den meisten asiatischen Märkten, verkäuferseitig vom Bauträger oder Verkäufer vergütet. Das ändert nichts an der Unabhängigkeit der Beratung, im Gegenteil. Eine Provision wird ohnehin nur ausgezahlt, wenn ein Kauf zustande kommt, deshalb kann ich Ihnen problemlos auch von einem Projekt abraten.

# Leselogik, Seitenrhythmus und praktischer Nutzen

*Am meisten profitieren Leser, die das Buch nicht nur lesen, sondern aktiv als Arbeitsunterlage verwenden.*

Die ersten Kapitel erklären den Markt, die Lagen und die strategische Logik hinter einer Kaufentscheidung in Pattaya. Danach folgt der praxisrelevante Kern: Eigentumsformen, Geldtransfer, Kosten, Due Diligence, Kaufvertrag, Übertragung, Handover, Vermietung und Exit. Die späteren Seiten sind als Werkzeugkasten aufgebaut, mit Checklisten, Fragenkatalogen, Fehlerlisten und Anwendungsprofilen.

Lesen Sie linear, wenn Sie zum ersten Mal kaufen. Wer schon tiefer im Thema steckt, springt gezielt in die Kapitel zu Off-Plan, Kaufprozess, Land Office, Handover oder Vermietung. Zwischen den Buchteilen finden Sie kurze Zwischenstop-Seiten, die der Reflexion dienen und optional sind.

## Praxis-Tipp

- Markieren Sie beim Lesen alle Stellen, die Ihr persönliches Ziel betreffen.
- Nutzen Sie die Checklisten in Teil 4 als Skript für reale Kaufgespräche.
- Notieren Sie offene Fragen, sie sind der beste Ausgangspunkt für ein Erstgespräch.

# Was Sie in diesem Buch finden

*Springen Sie direkt zum Kapitel, das Sie interessiert.*

## Vorwort und Einführung

Vorwort .....	2
Über den Autor .....	3
So nutzen Sie dieses Buch .....	4
Kurzfassung in 60 Sekunden .....	6
<b>TEIL 1 · Markt, Standort und Einordnung</b> .....	<b>7</b>
Pattaya im Vergleich zu Bangkok, Phuket, Hua Hin .....	18
<b>TEIL 2 · Strategie und Eigentumslogik</b> .....	<b>20</b>
<b>TEIL 3 · Der Kaufprozess</b> .....	<b>38</b>
Der Käufer-Weg in acht Phasen .....	47
<b>TEIL 4 · Vermietung, Exit und Steuerung</b> .....	<b>49</b>
<b>Werkzeugkasten und Kontakt</b> .....	
Marktdaten in Größenordnungen .....	55
Wann Sie gehen sollten · Red Flags .....	56
Stimmen begleiteter Käufer .....	57
Projekte aus unserer Auswahl .....	58
Dokumenten-Checkliste .....	59
20 Fragen vor der Reservierung .....	60
Drei Käuferprofile .....	61
Häufige Fragen .....	62
Wie es weitergeht .....	64
Kontakt und nächste Schritte .....	65
Schlusswort .....	66
Glossar wichtiger Begriffe .....	67
Hinweise zum Dokument .....	68

# Pattaya in 60 Sekunden

*Wer keine Zeit hat, alles zu lesen, sollte zumindest diese Seite mitnehmen.*



Pattaya ist kein Markt für eine einzige Zielgruppe. Die Stadt funktioniert für Anleger, Eigennutzer, Plan-B-Käufer, Ruhestandssuchende und Familien gleichzeitig, aber nicht in jeder Lage und nicht in jedem Projekt. Wer das Ziel sauber definiert, findet hier mehr Spielraum als in spezialisierteren Märkten.

Die wichtigste rechtliche Spielregel: Auslandskäufer erwerben in Thailand kein Land, sondern Eigentum an einer Eigentumswohnung. Dies geschieht im Freehold und nur innerhalb der gesetzlichen 49-Prozent-Auslandsquote pro Projekt. Alles andere wie Leasehold, Thai-Quota oder Gesellschaftsmodelle braucht eine Einzelfallprüfung.

Off-Plan ist in Pattaya der zentrale Markt für renditeorientierte Käufer. Sie sichern sich die Einheit zum heutigen Preis. Der Zahlungsplan ist dabei käuferfreundlich gestaffelt: 30 Prozent bei Vertragsunterzeichnung, 40 bis 60 Prozent in individuellen Raten während der typischen Bauzeit von 24 bis 36 Monaten, und der Rest, in der Regel 10 bis 30 Prozent, als Schlusszahlung spätestens am Tag der Umschreibung. In guten Projekten sind Wertsteigerungen von bis zu 40 Prozent während der Bauzeit realistisch, in einzelnen Top-Projekten auch mehr. Wer dazu noch früh die besten Einheiten, Etagen und Ausrichtungen wählt, hat einen strukturellen Vorteil, den Bestandsimmobilien so nicht bieten können.

## Die fünf Hebel jeder guten Entscheidung

- Ziel: Anlage, Eigennutzung oder Mischform, die Reihenfolge entscheidet alles Weitere.
- Lage: Wongamat, Pratumnak, Central, Jomtien oder East, die Zielgruppe muss zur Mikro-Lage passen.
- Produkt: Grundriss, Größe und Alltagstauglichkeit schlagen Aussicht und Pool.
- Struktur: Foreign Quota, Geldtransfer und Vertrag müssen vor der Reservierung sitzen.
- Prozess: Wer früh ordnet, kauft später ruhig.

TEIL 1

---

# Markt, Standort und Einordnung

*Ein klarer Blick auf das, was Pattaya heute wirklich ist: ein vielseitiger, internationaler Wohn- und Investmentstandort mit moderner Infrastruktur, einer wachsenden Expat-Community und konkreten Wachstumstreibern wie dem Eastern Economic Corridor und dem Ausbau des U-Tapao Airports.*

# Pattaya ist kein Zufallsmarkt, sondern ein Mischmarkt mit mehreren Nachfragequellen

*Genau diese Mischung macht die Stadt für viele Käufer interessant.*

Pattaya funktioniert anders als rein touristische Ferienorte und anders als rein lokale Wohnmärkte. Die Stadt lebt von mehreren Nachfrageschichten gleichzeitig: internationale Freizeitnutzer, Langzeitmieter, Rentner, Expats, Familien, digitale Berufstätige, Wochenendpendler aus Bangkok und Anleger, die zunächst gar nicht selbst einziehen wollen. Diese Breite reduziert die Abhängigkeit von einem einzigen Nachfrageprofil.

Auf der Angebotsseite gibt es sowohl klassische Bestandsobjekte als auch einen ausgeprägten Off-Plan-Markt mit gestaffelten Zahlungsplänen, frühen Einstiegspreisen und deutlichen Qualitätsunterschieden zwischen den Projekten. Wer den Markt versteht, erkennt schnell: Nicht jedes neue Projekt ist automatisch attraktiv. Aber gute Projekte mit starker Lage, sauberer Produktlogik und belastbarem Entwicklerprofil sind strategisch wertvoll.

Hinter Pattaya steht ein Wachstumsumfeld, das in Mitteleuropa kaum zu finden ist: Die Region gehört zum Eastern Economic Corridor, dem strategischen Wachstumsprogramm Thailands. Der Flughafen U-Tapao wird zum dritten Hauptflughafen des Landes ausgebaut, eine Hochgeschwindigkeitsstrecke verbindet Bangkok künftig direkt mit Pattaya, und die internationale Expat-Community wächst kontinuierlich. Für deutschsprachige Käufer heißt das: Pattaya ist gleichzeitig Kapitalanlage, späterer Wohnstandort und internationaler Vermögensbaustein.

## Was Pattaya stark macht

- Mehrere Mieter- und Nutzergruppen statt nur Feriengäste.
- Eastern Economic Corridor und U-Tapao-Ausbau als Wachstumsrahmen.
- Off-Plan mit gestaffelten Zahlungsplänen und früher Auswahl.
- Viele Teilmärkte: Strandlage, City, familienorientierte Lagen, Wellness- und Lifestyle-Projekte.

# Für wen Pattaya besonders gut passt

*Je klarer das eigene Ziel, desto einfacher wird die Auswahl der richtigen Immobilie.*

Pattaya passt besonders gut zu Käufern, die mehrere Optionen gleichzeitig offenhalten wollen. Klassisch sind Anleger, die heute in einen Sachwert investieren und sich eine Eigennutzung in fünf bis zehn Jahren nicht verbauen wollen. Ebenso Menschen, die einen zweiten Lebensmittelpunkt in Thailand aufbauen möchten, ohne sofort vollständig auszuwandern.

Auch Familien und Paare finden hier passende Objekte, wenn Lage und Projekt zum Alltag passen. Dann zählen nicht Aussicht und Pool, sondern Erreichbarkeit, Größe, Stauraum, Grundriss, Einkaufsmöglichkeiten und medizinische Versorgung. Für Ruheständler und Auswanderer wiederum sind Ruhe, Managementqualität, langfristige Betriebskosten und ein realistischer Service wichtiger als kurzfristige Vermarktungsversprechen.

Kurz: Wer ein Objekt sucht, das mehrere Nutzungsoptionen offenhält, findet in Pattaya mehr Flexibilität als in spezialisierten Märkten.

## Typische Käuferprofile

- Kapitalanleger mit mittel- bis langfristigem Horizont
- Paare mit Plan B außerhalb Europas
- Ruheständler mit späterer Eigennutzung
- Käufer, die Vermietung und spätere Selbstnutzung kombinieren wollen

# Für wen Pattaya nicht automatisch die beste Wahl ist

*Ein guter Makler sagt nicht nur, wann ein Markt passt, sondern auch, wann er es eher nicht tut.*

Pattaya ist nicht ideal für Käufer, die eine rein konservative, vollständig standardisierte Immobilie in einem extrem vorhersehbaren Markt suchen. Der Markt lebt von Dynamik, Projektzyklen, Angebotsschüben und der Disziplin, gute von schwachen Angeboten zu unterscheiden. Wer keine Lust hat, sich mit Lagen, Bauträgern, Produktqualität und Mietzielgruppen auseinanderzusetzen, kommt hier schwerer zu belastbaren Entscheidungen.

Für Käufer, die sofort einziehen müssen, ist Off-Plan oft die falsche Wahl. In solchen Fällen ist eine Bestandsimmobilie oder ein bereits fertiges Projekt sinnvoller. Auch Familienalltag funktioniert nicht überall, die Mikro-Lage entscheidet über Lebensqualität deutlich stärker als der große Stadtteilname.

Der Punkt lautet: Pattaya ist stark, wenn Ziel, Budget, Zeithorizont und Objektlogik zusammenpassen. Ohne diese Passung hilft auch das schönste Projekt nicht.

## Warnsignale

- Sie wollen sofort einziehen und haben keinen Zeitpuffer.
- Sie suchen einen Markt ohne Vergleichs- und Prüfungsbedarf.
- Sie wählen vor allem nach Renderings statt nach Lage und Nutzung.
- Sie setzen auf Bauchgefühl statt auf dokumentierte Fakten.

# Was in Pattaya die Nachfrage dauerhaft trägt

*Nicht jede Nachfrage ist gleich wertvoll. Entscheidend ist, ob ein Projekt mehrere reale Nutzungsgruppen anspricht.*

Die robustesten Projekte sind selten die mit der lautesten Werbung. Es sind die, die mehrere Anwendungsszenarien gleichzeitig bedienen. Ein kompaktes Studio in schwacher Lage kann gut aussehen und sich trotzdem schwer vermieten. Eine sauber geplante 1- oder 2-Zimmer-Einheit in guter Mikro-Lage, mit alltagstauglichem Grundriss, ausreichend Stauraum, sinnvoller Küche und funktionierendem Management, ist deutlich belastbarer.

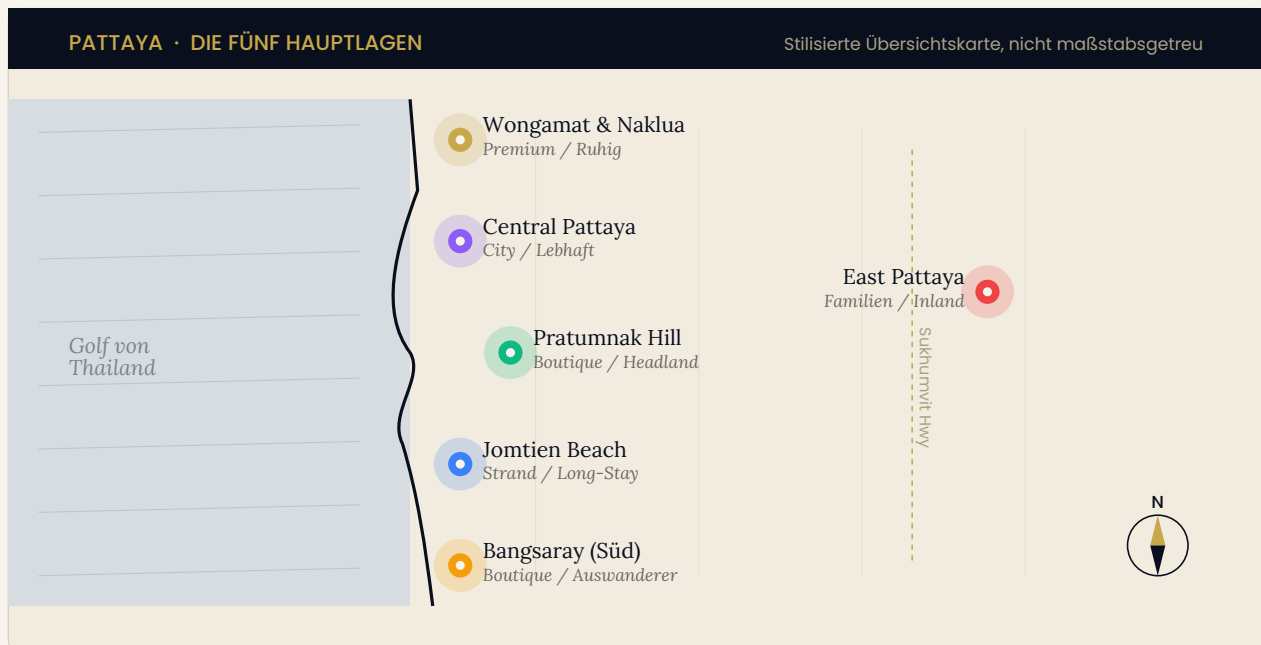
Nachfrage entsteht nicht nur durch Touristen, sondern durch Menschen, die bleiben, pendeln, arbeiten, überwintern, ausprobieren oder einen weichen Einstieg in Thailand suchen. Standorte und Projekte funktionieren besonders gut, wenn sie nicht nur für ein Wochenende stimmig sind, sondern auch für vier Wochen, sechs Monate oder mehrere Jahre.

## Drei Merksätze

- Die stärkste Einheit ist nicht die spektakulärste, sondern die am klarsten nutzbare.
- Ein Projekt verkauft sich leicht. Eine Einheit vermietet sich nur, wenn das Produkt stimmt.
- Nachfrage entsteht über Nutzwert, nicht über Prospektsprache.

# Pattaya ist kein Einheitsmarkt, die Mikro-Lage entscheidet

Zwischen Wongamat, Central Pattaya, Pratumnak, Jomtien, East Pattaya und Bangsaray liegen völlig unterschiedliche Produktlogiken.



Viele Fehlentscheidungen entstehen, weil Pattaya als ein einziger Markt gelesen wird. In Wahrheit ist die Stadt ein Netz aus Teilmärkten mit unterschiedlichen Zielgruppen, Preislogiken und Vermietungsprofilen. Wer eine Lage beurteilen will, fragt nicht nur, ob sie gut ist, sondern für wen sie gut ist.

Die folgenden Seiten lesen Pattaya als Entscheidungsraum, nicht als bunte Karte. Das bringt Ruhe in die Auswahl und verhindert, dass am Ende nach Renderings, Höhe oder Poolbildern entschieden wird.

# Wongamat und Naklua: Premium-Wahrnehmung, ruhigeres Wohngefühl

Geeignet für Käufer, die Qualität, Meernähe und ein gehobenes Umfeld priorisieren.

LAGE-STECKBRIEF		WONGAMAT & NAKLUA	
<b>CHARAKTER</b> Premium · ruhig · meernah	<b>ZIELGRUPPE</b> Eigennutzer + qualitätsorientierte Anleger	<b>STRANDZUGANG</b> Direkt bis 5 Min Fußweg	<b>PREISNIVEAU</b> Hoch bis Premium
<b>EIGNUNG · ANLEGER</b> 	<b>EIGNUNG · EIGENNUTZER</b> 		

Wongamat und Teile von Naklua lösen bei vielen Käufern sofort ein Premium-Gefühl aus, aus nachvollziehbaren Gründen: Meernähe, ruhigeres Umfeld, hochwertigeres Wohnbild und ein Publikum, das in der Tendenz stabiler und länger bleibt als das in den Party-Hotspots.

Für Eigennutzer und spätere Auswanderer ist die Lage stark, wenn das Projekt alltagstauglich geplant ist. Auch für Anleger ist Wongamat interessant, sofern das Produkt nicht nur auf Aussicht setzt, sondern auf echte Nutzbarkeit. Ein hoher Einstiegspreis allein sichert keine gute Vermietbarkeit.

Wichtig ist die Unterscheidung zwischen echter Lagequalität und nur teurer Positionierung. Nicht jedes Objekt in Wongamat ist automatisch stark. Gehbeziehungen, Ausrichtung, Grundrisse, Betriebskosten und Management bleiben so entscheidend wie überall sonst.

## Typisch für Wongamat

- Höhere Premium-Wahrnehmung, längere Verweildauer der Mieter.
- Stark für Eigennutzer und spätere Ruheständler.
- Meernähe als Werttreiber, aber nicht als Freibrief.
- Preisniveau verlangt besonders saubere Due Diligence.

# Central Pattaya: Dynamik und Nachfrage, mit mehr Wettbewerb

*Geeignet für Käufer, die Urbanität, Erreichbarkeit und breite Nutzergruppen suchen.*

LAGE-STECKBRIEF		CENTRAL PATTAYA	
<b>CHARAKTER</b> Urban · lebhaft · nachfragestark	<b>ZIELGRUPPE</b> Anleger mit citynaher Mietzielgruppe		
<b>STRANDZUGANG</b> Direkt am Pattaya Beach	<b>PREISNIVEAU</b> Mittel bis Hoch		
<b>EIGNUNG · ANLEGER</b> 	<b>EIGNUNG · EIGENNUTZER</b> 		

Central Pattaya ist für viele Anleger interessant, weil Alltag und Nachfrage hier eng zusammenliegen. Einkaufszentren, Infrastruktur, Arbeitsorte, Freizeit, Transport und eine hohe Dichte an Dienstleistungen erzeugen laufend Bewegung. Für Vermietung ist das ein Vorteil, wenn die Einheit funktional und preislich richtig positioniert ist.

City-Lage ist aber kein Selbstläufer. Mehr Konkurrenz, dichtere Bebauung, lautere Umfelder und ein heterogenes Nachbarschaftsbild müssen zur Zielgruppe passen. Eine falsche Einheit in einer zu unruhigen Seitenlage kann selbst im Zentrum schwach laufen.

Central Pattaya ist dann stark, wenn Sie wissen, wen Sie ansprechen wollen: Berufstätige, flexible Langzeitmieter, Eigennutzer mit kurzen Wegen, Nutzer, die urbanen Komfort gezielt suchen.

## Gut geeignet für

- Kompakte, effiziente Einheiten.
- Käufer mit Fokus auf Alltag und Erreichbarkeit.
- Langzeitmieter mit citynaher Orientierung.
- Investoren, die Mikro-Lage und Wettbewerb sauber prüfen.

# Pratumnak: Wohncharakter zwischen Ruhe und Lagevorteil

*Eine Lage, die überzeugt, wenn Käufer nicht die ganz großen Namen suchen, sondern Balance.*

LAGE-STECKBRIEF		PRATUMNAK HILL	
<b>CHARAKTER</b> Boutique · ruhig · gehoben	<b>ZIELGRUPPE</b> Eigennutzer + selektive Anleger	<b>STRANDZUGANG</b> 5 bis 10 Min Fußweg	<b>PREISNIVEAU</b> Mittel bis Hoch
<b>EIGNUNG · ANLEGER</b> 	<b>EIGNUNG · EIGENNUTZER</b> 		

Pratumnak liegt in der interessanten Mitte. Nicht so urban und dicht wie Central Pattaya, nicht in jedem Fall so teuer positioniert wie Wongamat, und doch mit einem Wohncharakter, der Eigennutzer und länger bleibende Mieter anzieht. Für Menschen, die Ruhe, gute Wohnatmosphäre und brauchbare Erreichbarkeit schätzen, lohnt sich der genauere Blick.

Auch hier gilt: Die Lage allein verkauft kein Projekt. Topografie, Gehbeziehungen, Straßenprofil, Tageslicht, Stellplätze, Liftanzahl, Management und tatsächliche Alltagstauglichkeit der Einheit entscheiden mit.

Pratumnak ist dort stark, wo ein Projekt nicht nur elegant wirkt, sondern wirklich bewohnbar geplant wurde. Dann ist die Lage eine ruhige, wertige Alternative für Nutzer, die sich nicht zwischen Feriencharakter und Alltag entscheiden wollen.

## Pratumnak-Merker

- Guter Mix aus Ruhe und Erreichbarkeit.
- Stärker für Eigennutzer als für reine Kurzfristlogik.
- Projektqualität entscheidet besonders stark.
- Gute Mikro-Lagen sind wertvoller als der Stadtteilname allein.

# Jomtien: breite Nutzbarkeit, internationale Bekanntheit, oft guter Einstieg

*Für viele Anleger und spätere Auswanderer eine rational gut lesbare Lage.*

LAGE-STECKBRIEF		JOMTIEN BEACH	
<b>CHARAKTER</b> Strandlinie · vielseitig · Long-Stay	<b>ZIELGRUPPE</b> Anleger, Eigennutzer, Ruheständler		
<b>STRANDZUGANG</b> Direkt bis 5 Min Fußweg	<b>PREISNIVEAU</b> Einstieg bis Mittel		
<b>EIGNUNG · ANLEGER</b> 	<b>EIGNUNG · EIGENNUTZER</b> 		

Jomtien bietet ein gutes Verhältnis aus Bekanntheit, Strandnähe, Alltagstauglichkeit und Produktbreite. Die Lage zieht unterschiedliche Nutzer an: Langzeitmieter, Ruheständler, Eigennutzer, saisonale Bewohner, klassische Pattaya-Einsteiger. Diese Breite ist ein Vorteil, wenn das Projekt nicht zu spitz positioniert ist.

Für Anleger ist Jomtien dort interessant, wo das Objekt nicht nur touristisch vermarktet wird, sondern für mehrmonatige Nutzung genauso funktioniert wie für kürzere Aufenthalte. Eigennutzer schätzen Infrastruktur, Erreichbarkeit, Einkauf und ein entspannteres Alltagsgefühl mehr als reine Show-Effekte.

Jomtien ist kein einfacher Markt, aber häufig ein klar lesbarer. Wer Lage, Produkt und Preis logisch zusammenbringt, trifft hier sehr stabile Entscheidungen.

## Jomtien passt zu

- Einsteigern mit Bedarf an klarer Marktsprache.
- Ruheständlern und späterer Eigennutzung.
- Investoren mit Fokus auf vielseitige Mietergruppen.
- Projekten mit balancierter Preis-Leistungs-Logik.

# East Pattaya: weniger Show, mehr Alltag

*Nicht jeder gute Kauf braucht Blick auf die Bucht. Manchmal ist Alltagstauglichkeit der stärkere Werttreiber.*

LAGE-STECKBRIEF		EAST PATTAYA	
<b>CHARAKTER</b> Wohnlich · funktional · Familien	<b>ZIELGRUPPE</b> Eigennutzer, Familien, Langzeitnutzer		
<b>STRANDZUGANG</b> 10 bis 20 Min Fahrzeit	<b>PREISNIVEAU</b> Einstieg		
<b>EIGNUNG · ANLEGER</b> 	<b>EIGNUNG · EIGENNUTZER</b> 		

East Pattaya und alltagsnahe Wohngebiete außerhalb der klassischen Strand- und Citylagen werden von auswärtigen Käufern oft unterschätzt. Für bestimmte Zielgruppen sind sie sehr sinnvoll: Familien, Langzeitbewohner, Menschen mit Auto, Ruheständler mit Wunsch nach Ruhe oder Käufer, die Wohnfläche und Funktion statt reiner Ferieninszenierung suchen.

Diese Lagen leben weniger von kurzfristigem Glamour und mehr von brauchbaren Wegen, Stellplätzen, Ruhe, Wohnfläche und einem vernünftigen Quadratmeterpreis. Das ist stark für Eigennutzer, für reine Ferienvermarktung weniger.

Wer hier kauft, sollte sauber zwischen Selbstnutzung und Kapitalanlage unterscheiden. Als späteres Zuhause überzeugen diese Lagen oft. Als Investment brauchen sie eine klare Zielgruppe und ein Produkt, das genau diese anspricht.

## Alltag vor Show

- Mehr Relevanz für Familien und Langzeitnutzer.
- Größere Flächen oft leichter darstellbar.
- Weniger touristische Signalwirkung.
- Wert entsteht hier vor allem über Nutzbarkeit.

MARKT-EINORDNUNG

# Pattaya im Vergleich zu Bangkok, Phuket und Hua Hin

Warum Pattaya für deutschsprachige Käufer in den meisten Fällen die rationalste Wahl ist, und was die anderen Märkte besser können.

PATTAYA IM VERGLEICH · AUS SICHT DEUTSCHSPRACHIGER KÄUFER				
INDIKATIVE EINORDNUNG · STAND 2026				
DIMENSION	PATTAYA	BANGKOK	PHUKET	HUA HIN
Quadratmeterpreis (Range)	80 – 200k THB	150 – 400k THB	120 – 350k THB	60 – 150k THB
Mietrendite (Langzeit)	5 – 8 %	3 – 5 %	4 – 6 %	4 – 6 %
Foreign-Quota-Verfügbarkeit	Meist gut planbar	In Top-Lagen knapp	In Top-Lagen knapp	Meist verfügbar
Off-Plan-Pipeline	Sehr stark, breit	Stark, mehr Local	Stark, Tourismus	Schwächer, kleiner
Lage-Charakter	Strand + Stadt	Stadt, kein Meer	Insel-Strand	Strand, ruhiger
Bangkok-Flughafen	75 – 110 Min Auto	Direkt vor Ort	1,5 h Inlandsflug	2,5 – 3 h Auto
DACH-Käufergemeinschaft	Stark präsent	Heterogen	Eher international	Eher Skandinavier
Saisonalität Vermietung	Gering · ganzjährig	Sehr gering	Stark · 4-Mt-Saison	Mittel
Hauptrisiko	Mikro-Lage-Wahl	Quota + Liquidität	Saisonalität	Liquidität, Pipeline
Stärke für DACH-Käufer	Breit aufgestellt	Reine Anlage	Lifestyle-Premium	Zweitwohnsitz

Werte sind Größenordnungen für deutschsprachige Käufer 2026. Einzelfälle können erheblich abweichen. · PATTAYA HERVORGEHOBEN

• • •

## ZWISCHENSTOP

# Sie erkennen Ihr eigenes Profil im Marktbild?

Manche Leser dieses Buches kaufen zum ersten Mal, andere zum dritten.  
Beide Gruppen profitieren am meisten, wenn das eigene Ziel sauber  
definiert ist. Genau das ist die Vorarbeit, die später Geld und Nerven spart.

*Wer das eigene Profil kennt, wählt nicht nur eine Wohnung. Er wählt eine  
Strategie.*



WhatsApp: +66 95 712 3215 · Erstgespräch online buchen unter [derpattayamakler.com](http://derpattayamakler.com)

TEIL 2

---

# Strategie und Eigentumslogik

*Hier wird aus Marktverständnis ein Plan: Off-Plan, Foreign Quota, Vertragslogik, Zahlungspläne, Eigentumsformen und die Frage, welcher Weg zu Ihrem Ziel passt.*

# Was Off-Plan in Pattaya tatsächlich bedeutet

*Off-Plan ist nicht nur ein früher Kauf. Es ist ein anderes Entscheidungsmodell.*

Wenn Sie Off-Plan kaufen, erwerben Sie keine fertige Wohnung mit sofortiger Besichtigung, sondern eine Einheit in einem Projekt, das sich noch im Vertrieb, im Bau oder in der Entwicklungsphase befindet. Ihre Entscheidung basiert auf Lage, Entwicklerqualität, Masterplan, Grundriss, Zahlungsplan, Baufortschritt und der Glaubwürdigkeit der Dokumente.

Der Vorteil: Gute Off-Plan-Projekte erlauben einen frühen Einstieg, eine größere Auswahl an Einheiten und gestaffelte Zahlungen über die Bauzeit. Der Nachteil: Sie müssen genauer prüfen, weil Sie nicht nur die Wohnung, sondern die ganze Projektlogik kaufen.

In Pattaya ist Off-Plan ein zentraler Markt. Viele spannende Projekte werden hier zuerst sichtbar. Wer Off-Plan richtig liest, erkennt Chancen früher als der breite Markt.

## Off-Plan heißt

- Sie kaufen ein Konzept plus Vertrag plus Entwicklungsprozess.
- Die Due Diligence verschiebt sich nach vorne.
- Die Einheit muss schon auf dem Papier logisch sein.
- Bauzeit, Zahlungsplan und Entwicklerprofil gehören zusammen betrachtet.

# Warum Off-Plan in Pattaya für die meisten Anleger die renditestärkere Wahl ist

*Off-Plan kombiniert frühen Einstiegspreis, gestaffelte Zahlung und Wertzuwachs während der Bauzeit. Daraus entsteht ein Hebel, den Bestandsimmobilien strukturell nicht bieten.*



Ein gutes Off-Plan-Projekt bietet mehr als einen frühen Einstiegspreis. Sie wählen die bessere Ausrichtung, die ruhigere Lage im Gebäude, den sinnvolleren Grundriss oder die für Ihre Zielgruppe stärkere Etage, bevor der Markt enger wird. In gefragten Projekten ist diese frühe Auswahl ein realer wirtschaftlicher Vorteil.

Der entscheidende Renditefaktor ist aber der Hebel-Effekt während der Bauzeit. Sie sichern sich die Einheit zum heutigen Preis und zahlen während der typischen Bauzeit von 24 bis 36 Monaten nur einen Bruchteil davon ein. In gut gewählten Off-Plan-Projekten in Pattaya beobachten wir Wertsteigerungen von bis zu 40 Prozent zwischen Verkaufsstart und Fertigstellung, in einzelnen Top-Projekten auch mehr. Die Wertsteigerung läuft dabei auf den vollen Kaufpreis, gebunden ist aber nur das eingezahlte Kapital. Genau das ist der Mechanismus, mit dem viele Pattaya-Investoren systematisch arbeiten.

Hinzu kommt die Cashflow-Entlastung durch die gestaffelte Zahlungsstruktur: 30 Prozent bei Vertragsunterzeichnung, danach 40 bis 60 Prozent in individuellen Raten während der Bauphase, und 10 bis 30 Prozent als Schlusszahlung spätestens am Tag der Umschreibung. Für Anleger heißt das weniger gebundenes Kapital und mehr Liquidität für Parallelinvestments. Für Eigennutzer entsteht Zeit, Einzug und Logistik in Ruhe zu planen.

# Standardisierter Vertrag: warum Sie bei Off-Plan in Pattaya selten einen Anwalt brauchen

*Ein Punkt, der viele Käufer überrascht und Anwaltskosten von 50.000 bis 100.000 THB spart.*

Bei seriösen Off-Plan-Projekten in Pattaya unterschreiben alle Käufer denselben standardisierten Bauträger-Vertrag. Dieser Vertrag ist nicht individuell verhandelbar, weil er für alle Einheiten desselben Projekts identisch gilt. Was zunächst einschränkend klingt, ist in Wahrheit ein Vorteil. Der Vertrag ist juristisch mehrfach geprüft, branchenüblich strukturiert und im Markt bereits hundertfach durchgelaufen.

Daraus folgt ein praktischer Punkt: Bei Off-Plan-Käufen über etablierte Bauträger ist ein eigener Anwalt für die Vertragsprüfung in den meisten Fällen nicht zwingend erforderlich. Die Standardverträge sind transparent, die Klauseln zu Foreign Quota, Zahlungsplan, Übergabe und Toleranzen sind klar formuliert. Anwaltskosten von typischerweise 50.000 bis 100.000 THB für eine Standard-Vertragsprüfung sparen Sie sich also häufig.

Anders bei Bestandsimmobilien oder komplexen Konstruktionen wie Leasehold und gesellschaftlichen Strukturen. Hier kann eine individuelle juristische Prüfung sinnvoll sein, weil keine Standardisierung greift. Auch bei sehr großen Investments oder bei Sondervereinbarungen mit dem Bauträger lohnt sich der zweite professionelle Blick.

## Wann ein Anwalt sinnvoll ist

- Bestandskauf vom Privatverkäufer, Eigentumsgeschichte muss geprüft werden.
- Komplexe Strukturen wie Leasehold oder Gesellschaftsmodelle.
- Investments im siebenstelligen THB-Bereich mit Sondervereinbarungen.
- Ehe-, Erb- oder Mehrfach-Eigentümer-Konstellationen.

# Wann eine fertige Bestandsimmobilie sinnvoll sein kann

*Off-Plan ist für die meisten renditeorientierten Käufer die stärkere Wahl. Bestand bleibt eine sinnvolle Option, aber für eine kleinere Gruppe.*

Bestand ist die richtige Entscheidung für eine klar abgegrenzte Käufergruppe. Wer sofort einziehen oder unmittelbar vermieten will und keine Bauzeit akzeptieren kann, braucht ein fertiges Projekt. Auch für Käufer, die ausschließlich nach direkter Besichtigung kaufen wollen und auf den Hebel-Effekt der Bauphase bewusst verzichten, ist Bestand die ruhigere Variante.

Diese Vorteile sind real. Sie bewerten Atmosphäre, Licht, Management, Nachbarschaft und tatsächlichen Gebäudezustand unmittelbar. Im Gegenzug verzichten Sie auf den frühen Einstiegspreis, die Wertsteigerung während der Bauzeit, die größere Auswahl an Einheiten und in der Regel auf die Cashflow-Entlastung der gestaffelten Zahlung.

Für die meisten Anleger mit mittel- bis langfristigem Horizont überwiegt Off-Plan deshalb klar. Bestand ist die Wahl, wenn Zeit der entscheidende Faktor ist, nicht Rendite. Beide Wege haben ihre Berechtigung. Welcher zu Ihnen passt, hängt davon ab, was bei Ihnen knapp ist: Zeit oder Kapital.

## Bestand ist sinnvoll bei

- sofortigem Einzug ohne Zeitpuffer
- unmittelbarer Vermietungsabsicht
- sehr hohem Bedarf an direkter Besichtigung vor dem Kauf
- Verzicht auf den Hebel-Effekt zugunsten von sofortigem Eigentum

# Welche Strukturen Ausländer in Thailand realistisch nutzen können

*Viele Fehler entstehen, weil rechtliche Begriffe vermischt oder zu einfach dargestellt werden.*

Die Grundregel ist einfach. Ein Condominium können Ausländer unter den gesetzlichen Voraussetzungen direkt im Freehold erwerben. Landbesitz ist für Ausländer dagegen grundsätzlich stark eingeschränkt. Die erste Frage ist deshalb immer, welche Art von Immobilie Sie eigentlich kaufen.

Im Pattaya-Markt sprechen wir vor allem über drei Themen: Freehold im Condominium innerhalb der ausländischen Quote, Leasehold-Strukturen sowie Sonderkonstellationen rund um thailändische Eigentumsformen, die nur mit sauberer rechtlicher Begleitung diskutiert gehören.

Wichtig ist nicht, möglichst viele Konstruktionen zu kennen, sondern zu verstehen, welche Struktur zu Ihrem Ziel passt. Wer eine spätere klare Verwertbarkeit und einfache Nachvollziehbarkeit will, nimmt die Condominium-Freehold-Lösung. Andere Modelle brauchen mehr Erklärung und mehr Einzelfallprüfung.

## Grundsatz

- Condominium ist nicht gleich Haus oder Land.
- Die Eigentumsform bestimmt später Dokumente, Übertragung und Wiederverkauf.
- Je einfacher die Struktur, desto leichter die Prüfung und spätere Vermarktung.

# Foreign Quota: warum die 49-Prozent-Regel wichtig ist

*Die Regel ist einfach. Ihre praktische Bedeutung wird trotzdem oft unterschätzt.*

Thailand erlaubt Ausländern den Erwerb von Condominium-Eigentum im Freehold, aber nur innerhalb der gesetzlichen Auslandsquote des Projekts. Konkret: Höchstens 49 Prozent der gesamten registrierten Wohnfläche eines Condominiums dürfen auf ausländische Eigentümer registriert sein. Die restlichen 51 Prozent gehören zwingend in thailändisches Eigentum.

Für den einzelnen Käufer heißt das zweierlei. Erstens muss vor der verbindlichen Entscheidung geklärt sein, ob für die gewünschte Einheit oder das Projekt noch Foreign-Quota-Kapazität vorhanden ist. Zweitens ist Quote nicht nur ein juristisches Detail, sondern ein Vertriebs- und Zeitfaktor. In gefragten Projekten ist sie schnell ausgeschöpft.

Ein guter Prozess klärt die Quote nicht erst spät, sondern vor oder spätestens mit der Reservierung, immer schriftlich, nie nur mündlich. Das schafft Sicherheit und verhindert späteren Umweg über Leasehold oder andere Strukturen.

## Worauf achten

- Quote immer projektbezogen prüfen, nicht stadtteilweit.
- Nicht auf mündliche Aussagen verlassen, sondern schriftliche Bestätigung einholen.
- Quote möglichst vor Reservierung bestätigen lassen.
- Auch für späteren Wiederverkauf relevant: Käufer aus dem Ausland brauchen wieder Quote.

# Leasehold und Sonderkonstruktionen: wann Vorsicht wichtig ist

*Nicht jede theoretisch zulässige Struktur ist praktisch sinnvoll.*

Leasehold heißt vereinfacht: Sie erwerben kein volles Eigentum, sondern ein langfristiges Nutzungsrecht für eine vereinbarte Vertragsdauer, im thailändischen Markt typischerweise 30 Jahre, häufig mit Verlängerungsoptionen. Entscheidend ist immer, was rechtlich sauber vereinbart, registriert und im Einzelfall durchsetzbar ist, nicht, was im Marketing versprochen wird.

Thai Quota, Erwerb über Ehepartner oder gesellschaftsrechtliche Konstruktionen tauchen im Markt regelmäßig auf. Genau hier ist Sorgfalt entscheidend. Theoretische Machbarkeit ist nicht gleich praktische Stabilität. Eine Struktur, die heute funktioniert, kann beim Wiederverkauf, im Erbfall oder bei Streit zwischen den Beteiligten erhebliche Probleme machen.

Faustregel: Je komplexer die Struktur, desto höher der Prüfungsbedarf. Für die meisten ausländischen Käufer ist die Freehold-Condominium-Lösung die klarste und später am leichtesten erklärbare Variante.

## Klare Haltung

- Komplexe Konstruktionen nie wegen Verkaufsdruck akzeptieren.
- Den Zweck der Struktur immer verstehen: Nutzung, Kontrolle, Wiederverkauf.
- Juristische Einzelfallprüfung wiegt mehr als jede Broschüre.

# Auslandsüberweisung, FET und Banklogik

*Viele Käufer empfinden diesen Teil als kompliziert. In Wahrheit ist er vor allem ein Prozessthema.*

Beim Freehold-Kauf eines Condominiums muss nachweisbar sein, dass das Kaufgeld aus dem Ausland nach Thailand transferiert wurde. Das geschieht über das sogenannte Foreign Exchange Transaction Form, kurz FET (früher Tor Tor 3 genannt). Die Bank stellt dieses Dokument bei eingehenden Auslandsüberweisungen ab einer bestimmten Größenordnung aus. Ohne FET kein Foreign-Quota-Eintrag im Land Office.

In der Praxis arbeiten Käufer mit klaren Bankdaten, einem sauber benannten Zahlungszweck (üblich: For purchase of condominium unit X in project Y) und einer Abstimmung zwischen Kaufvertrag, Kontoinhaber und Überweisungsunterlagen. Bei Teilzahlungen über die Bauphase entsteht für jede Tranche ein eigener FET-Beleg. Diese Belege müssen vollständig vorliegen, bevor der Transfer gebucht werden kann.

Kritisch wird es, wenn Namen, Zahlungszwecke oder Zahlungswege nicht zusammenpassen. Wer beispielsweise von einem Drittkonto überweist oder den Verwendungszweck unklar lässt, kann vor dem Land Office Termin Probleme bekommen. Diese Seite des Prozesses gehört früh und geordnet aufgesetzt, nicht erst kurz vor der Übertragung.

## Bank-Checkliste

- Name des Käufers und Zahlungsweg müssen zueinander passen.
- Zahlungszweck für den Condo-Kauf eindeutig benennen (Projekt plus Einheit).
- FET-Belege nach jeder größeren Überweisung sofort sichern.
- Bank in Thailand und Projektseite früh aufeinander abstimmen.

# Budgetplanung: nicht nur Kaufpreis, sondern das ganze System

*Professionelle Käufer planen nicht in Preisetiketten, sondern in Gesamtbildern.*

Der sichtbare Kaufpreis ist nur der Anfang. Ein realistisches Budget umfasst Reservierung, Vertragszahlungen, Zwischenraten, Schlusszahlung, Nebenkosten bei der Übertragung, Rücklagen für den Start, laufende Betriebskosten und einen Puffer für Unvorhergesehenes. Wer hier oben drauf rechnet, wird am Tag der Umschreibung nicht überrascht.

Eine wichtige und oft unterschätzte Stärke des Pattaya-Marktes: Bei den meisten Neubau-Projekten übernimmt der Bauträger einen Großteil der Umschreibungsgebühren und Steuern. Der Käufer trägt typischerweise nur 1 Prozent des Kaufpreises als Anteil an der Umschreibung. Hinzu kommen einige klar abgrenzbare Einmalpositionen: rund 10.000 THB für Strom- und Wasserzähler, der einmalige Sinking Fund (Rücklagenbeitrag) bei Übergabe, und die Maintenance-Gebühr für das erste Jahr im Voraus. Diese Posten sind gut planbar und gehören in jedes Budget.

Bei Off-Plan-Projekten lohnt es sich, das Budget über die gesamte Bauzeit zu denken. Drei Zahlen sollten sauber definiert sein: der maximal tragbare Gesamteinsatz, die angenehm laufende Rate während der Bauphase und der Betrag, der zum Tag der Umschreibung sicher verfügbar sein muss. Wer diese drei Werte kennt, reduziert Stress und Fehlentscheidungen erheblich.

## Typische Nebenkosten beim Neubau-Kauf

- 1 Prozent des Kaufpreises als Käuferanteil an der Umschreibung. Den Rest trägt in den meisten Neubau-Projekten der Bauträger.
- Rund 10.000 THB einmalig für Strom- und Wasserzähler.
- Einmaliger Sinking Fund (Rücklagenbeitrag) bei Übergabe.
- Maintenance-Gebühr für das erste Jahr im Voraus.

# Welche Kaufnebenkosten Sie von Beginn an mitdenken sollten

*Nicht jede Position fällt in jedem Deal gleich aus. Aber keine Position sollte Sie überraschen.*

Transfernehe Gebühren und Steuern in Thailand setzen sich grundsätzlich aus mehreren Positionen zusammen: einer Transfer Fee von 2 Prozent des registrierten Werts, dazu je nach Haltedauer und Verkäuferkonstellation Specific Business Tax (3,3 Prozent) oder Stamp Duty (0,5 Prozent) und Withholding Tax. Bei Bestandsobjekten ist die Aufteilung dieser Positionen zwischen Käufer und Verkäufer Verhandlungssache.

Bei Neubau-Projekten in Pattaya gilt eine klare Marktpraxis: Der Bauträger übernimmt in den meisten Fällen den Großteil dieser Gebühren und Steuern. Der Käuferanteil liegt typischerweise bei 1 Prozent des Kaufpreises. Welche Positionen genau wer trägt, sollte vor jeder Reservierung schriftlich fixiert sein, damit am Tag der Umschreibung im Land Office keine Überraschung entsteht.

Hinzu kommen einige klar abgrenzbare Einmalkosten: rund 10.000 THB für die Erstregistrierung von Strom- und Wasserzählern, der einmalige Sinking Fund (Rücklagenbeitrag) bei Übergabe, dessen Höhe pro Quadratmeter projektabhängig ist und früh abgefragt werden sollte, sowie die Maintenance-Gebühr für das erste Jahr im Voraus. Optional kommen individuelle Wünsche hinzu wie Ausstattungsupgrades, Vorhänge oder zusätzliche Möbel.

## Merksatz

- Bei Neubau trägt der Bauträger meist den Großteil der Umschreibungskosten, der Käufer 1 Prozent.
- Sinking Fund und erste Jahres-Maintenance früh abfragen.
- Jede Position schriftlich vor der Reservierung benennen lassen.
- Nebenkosten immer mit kleiner Reserve kalkulieren.

# Was nach dem Kauf regelmäßig weiterläuft

*Eine gute Immobilie muss nicht nur kaufbar, sondern auch angenehm haltbar sein.*

Common Area Management Fee (CAM). Sie deckt den laufenden Betrieb der Gemeinschaftsbereiche, Technik, Sicherheit, Personal und Pflege der Anlagen. Berechnet wird sie meist nach Quadratmetern pro Monat. Die Höhe variiert stark mit der Ausstattung. Einfache Standardprojekte liegen niedriger, Lifestyle- und Premium-Projekte mit umfangreichen Facilities deutlich höher. Lassen Sie sich die exakte Rate immer schriftlich bestätigen.

Rücklagen und spätere Sonderentscheidungen der Eigentümer. Gute Gebäude leben von geordnetem Unterhalt, nicht von Sparen an den falschen Stellen. Eine zu niedrige CAM-Fee ist deshalb nicht automatisch ein Geschenk.

Strom, Wasser, Internet und Servicekosten des individuellen Lebens oder Vermietungsmodells. In Pattaya rechnet die Juristic Person den Strom häufig nicht zum normalen Tarif der Elektrizitätsbehörde ab, sondern mit einem Aufschlag pro Einheit. Das ist legal, sollte aber vorher bekannt sein.

## Worauf es ankommt

- Nicht nur die Höhe, sondern die Struktur der Kosten verstehen.
- Zu niedrige Gemeinschaftskosten sind oft ein Warnsignal, kein Vorteil.
- Managementqualität und Budgetdisziplin des Projekts beobachten.

# Die richtige Projektlogik: nicht das lauteste Projekt, sondern das passendste

*Ein Premium-Guide bewertet nicht nach Marketingstärke, sondern nach Nutzbarkeit und Belastbarkeit.*

Bei der Projektwahl definieren Sie zuerst die Zielgruppe und dann das Objekt. Viele Käufer drehen die Reihenfolge um. Sie sehen ein imposantes Rendering, eine Dachterrasse oder einen aufwändig inszenierten Showroom und suchen im Nachhinein Gründe, warum das Projekt schon passen wird.

Professioneller ist der umgekehrte Weg. Welcher Nutzer soll diese Einheit später ansprechen? Welche Lage braucht diese Zielgruppe? Welcher Grundriss funktioniert für sie? Welche Ausstattung ist wirklich relevant? Welches Preisniveau ist im Markt plausibel?

Erst wenn diese Logik steht, beginnt die eigentliche Projektwahl. Dann wird schnell sichtbar, ob ein Projekt durchdacht ist oder nur spektakulär aussieht.

## Vier Prüffragen

- Für wen ist dieses Projekt wirklich gemacht?
- Passt das Preisniveau zur Lage?
- Sind die Gemeinschaftsbereiche sinnvoll oder nur spektakulär?
- Überzeugt die Einheit auch ohne Showroom?

# Wie man einen Bauträger sauber einordnet

*Ein guter Entwickler verkauft nicht nur schnell, sondern liefert nachvollziehbar.*



Bei Off-Plan ist der Bauträger Teil des Produkts. Es reicht nicht, sich auf Renderings, Vertriebsmaterial und Startpreise zu konzentrieren. Entscheidend sind die bisherige Umsetzungsqualität, die Termintreue früherer Projekte, die Materialanmutung in fertigen Gebäuden, die Qualität der Gemeinschaftsbereiche nach einigen Jahren und die Frage, ob die Marke im Markt eher für Substanz oder vor allem für Verkauf steht.

Genauso wichtig ist eine professionelle Unterlagenlage. Ein seriöser Prozess liefert klare Preislisten, nachvollziehbare Zahlungspläne, saubere Vertragsversionen sowie belastbare Antworten auf Fragen zu Quote, CAM Fee, Sinking Fund, Handover und Transfer. Wenn diese Antworten ausweichend bleiben, ist das selten Zufall.

Sie kaufen nicht nur eine Einheit, sondern einen Entwicklerprozess. Deshalb ist die Entwicklerprüfung keine Nebensache, sondern Kern der Off-Plan-Entscheidung.

## Developer Due Diligence

- Frühere Projekte vor Ort anschauen, nicht nur auf Webseiten.
- Material- und Betriebsqualität nach 3 bis 5 Jahren prüfen.
- Vertrag und Preislogik auf Klarheit testen.
- Nicht dem Vertrieb, sondern der Dokumentation vertrauen.

# Eine Lage wirklich lesen: Mikro-Lage schlägt Prospektsprache

*Zwischen guter Adresse und guter Alltagslage liegt oft ein großer Unterschied.*

Eine Lage ist nicht gut, weil sie auf einer Folie schön klingt. Sie ist gut, wenn Wege, Erreichbarkeit, Umfeld und Alltag zur gewünschten Nutzung passen. Jede Lageprüfung gehört auf konkrete Kriterien. Wie angenehm ist der Weg zum Strand oder zur Hauptstraße tatsächlich? Wie wirkt die Umgebung tagsüber und am Abend? Gibt es Baustellen, Leerflächen, Lücken oder Nutzungen, die später stören könnten?

Genauso wichtig: Wie liest die Zielgruppe diese Lage? Was für einen Wochenendnutzer attraktiv ist, ist für einen Langzeitmieter nicht zwangsläufig logisch. Ein Studio direkt an der Walking Street verkauft sich anders als ein 2-Zimmer in einer ruhigen Pratumnak-Seitenstraße.

Eine gute Lageprüfung arbeitet mit Karten, Vor-Ort-Eindruck, Gehzeiten, Sichtachsen, Verkehrslogik und Nutzungsszenarien, nicht mit Schlagworten wie prime oder luxury.

## Im Termin fragen

- Wie sehen die direkten Wege wirklich aus?
- Welche angrenzenden Flächen können sich verändern?
- Wie fühlt sich die Lage um 08:00, 17:00 und 22:00 Uhr an?
- Welche Zielgruppe liest diese Lage als logisch?

# Nicht jede schöne Einheit ist eine starke Einheit

*Die Qualität einer Immobilie zeigt sich im Alltag, nicht in der ersten Minute der Besichtigung.*

Viele Kaufentscheidungen fallen über Aussicht, Höhe oder den spektakulärsten Blick. Diese Punkte können wichtig sein, sind aber nur ein Teil des Bildes. Entscheidend ist, ob die Einheit als Wohnprodukt funktioniert: Licht, Privatsphäre, Stauraum, Stellflächen, Türlogik, nutzbare Küche, Waschmöglichkeit, Balkonproportionen, und die Frage, ob das Möblierungskonzept des Bauträgers wirklich zum Alltag passt.

Bei Off-Plan müssen diese Punkte auf dem Papier gelesen werden. Das verlangt Disziplin, lohnt sich aber. Am Markt setzt sich später häufig nicht die spektakulärste, sondern die logischste Einheit durch.

Wer für Vermietung kauft, denkt zusätzlich an Wechselkosten. Wie leicht lässt sich die Einheit nachvermieten, anpassen, später wiederverkaufen? Gute Einheiten behalten hier einen klaren Vorsprung.

## Starke Einheit gleich

- Guter, durchdachter Grundriss
- Stimmiges Möblierungskonzept
- Licht und Privatsphäre
- Richtige Größe für die Zielgruppe

# Grundrisse richtig lesen

*Ein Grundriss ist kein Kunstwerk, sondern eine Gebrauchsanleitung für späteres Wohnen.*

Achten Sie nicht zuerst auf die Gesamtfläche, sondern auf die Verteilung der nutzbaren Fläche. Wo steht das Bett? Wo passt ein Tisch hin? Ist das Bad praktikabel? Gibt es tote Ecken? Ist die Küche nur dekorativ oder wirklich benutzbar? Gibt es genug Schrankfläche? Schlagen Türen gegeneinander auf?

Bei kleinen Einheiten entscheidet Effizienz. Schon kleine Planungsfehler machen den Alltag unbequem: ein zu schmaler Flur, ein Balkon ohne nutzbare Tiefe, ein WC ohne Wendekreis. Bei größeren Einheiten zählen Zonierung, Privatsphäre, Balkonlogik und die Qualität der Verkehrswege innerhalb der Wohnung.

Ein guter Berater beschreibt einen Grundriss nicht nur, sondern übersetzt ihn in Alltag. Genau dort entsteht Mehrwert.

## Fünf schnelle Tests

- Funktioniert die Möblierung des Hauptraums im Alltag?
- Hat das Bad genug Bewegungsfläche?
- Ist der Balkon mehr als ein Alibi (mind. 1,4 m Tiefe)?
- Wo wäscht und trocknet man praktisch?
- Wie viel echte Schrankfläche gibt es?

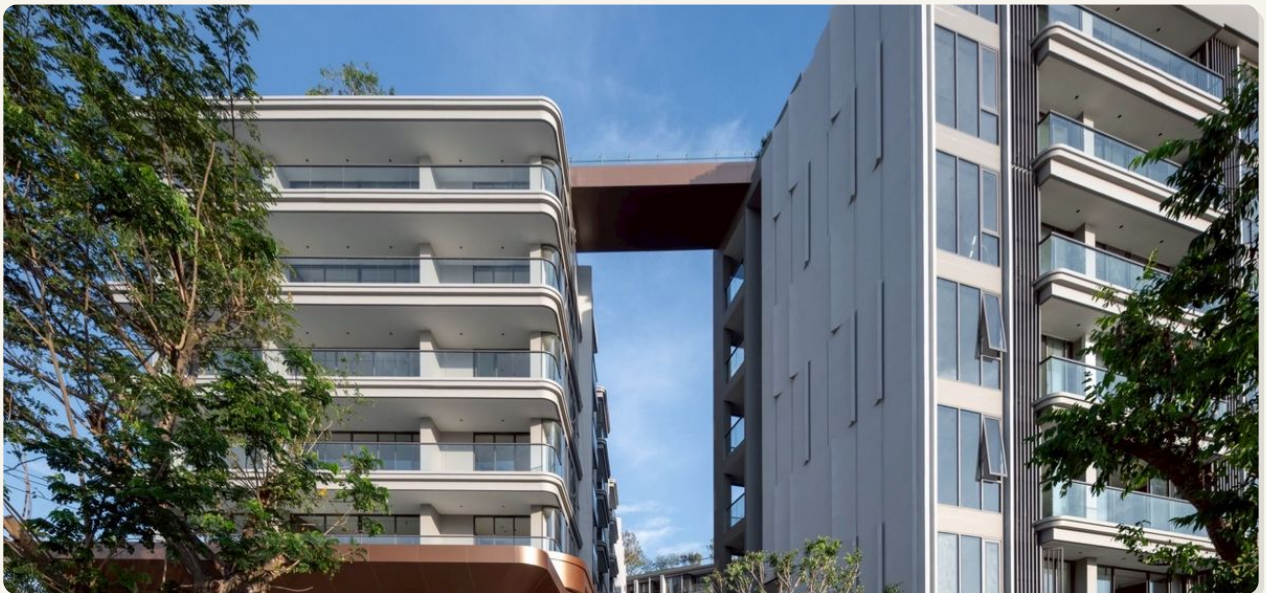
• • •

## ZWISCHENSTOP

# Off-Plan oder Bestand? Welcher Weg passt zu Ihrer Situation?

Die Antworten in diesem Buch zeigen die Logik. Welche Variante für Ihren Fall die richtige ist, hängt von Ihrem Zeithorizont, Ihrem Risikoprofil und Ihrer Liquiditätssituation ab. Diese Passung lässt sich in einem Buch nicht abschließend klären, sondern nur im Gespräch.

*Im Erstgespräch klären wir genau diese Passung, ohne Verkaufsdruck und ohne Verpflichtung.*



WhatsApp: +66 95 712 3215 · Erstgespräch online buchen unter [derpattayamakler.com](https://www.derpattayamakler.com)

TEIL 3

---

# Der Kaufprozess von der Reservierung bis zur Übertragung

*Hier geht es nicht mehr um Marktgefühl, sondern um Reihenfolge, Unterlagen, Vertragslogik und saubere Entscheidungen in jedem Schritt.*

# Zahlungspläne in Thailand sind standardisiert und für Käufer gut planbar

*In Pattaya zahlen Sie nicht im Voraus, sondern gestaffelt über die Bauzeit. Das ist ein realer Vorteil.*

In Thailand sind die Zahlungspläne bei Off-Plan-Projekten weitgehend standardisiert und im internationalen Vergleich käuferfreundlich strukturiert. Der typische Ablauf besteht aus drei Hauptphasen. Zuerst eine fixe Reservierungsgebühr von meist 50.000 bis 100.000 THB, die die Einheit sichert. Bei Unterzeichnung des Sale and Purchase Agreements zahlt der Käufer dann 30 Prozent des Kaufpreises. Während der typischen Bauzeit von 24 bis 36 Monaten folgen 40 bis 60 Prozent in individuellen Raten, entweder als monatliche Zahlungen oder gekoppelt an definierte Baumeilensteine. Die Schlusszahlung von 10 bis 30 Prozent ist spätestens am Tag der Umschreibung im Land Office fällig.

Diese Struktur ist ein echter Vorteil. Ihr Kapital ist nicht von Beginn an komplett gebunden, der Bauträger trägt die wirtschaftliche Hauptlast während der Konstruktion, und Sie behalten bis zur Umschreibung erhebliche Liquidität. Für Anleger entlastet die Staffelung den Cashflow über zwei bis drei Jahre. Für spätere Eigennutzer entsteht Zeit, Einzug, Logistik und gegebenenfalls einen Umzug entspannt zu planen.

Vergleichen lohnt sich trotzdem. Die genaue Aufteilung der Bauraten, die Höhe der Schlusszahlung und die Frage, welche Bauereignisse als Meilensteine gelten, unterscheiden sich von Projekt zu Projekt. Lassen Sie sich den vollständigen Zahlungsplan vor der Reservierung schriftlich aushändigen und gleichen Sie ihn mit Ihrer eigenen Liquiditätsplanung ab. Das ist kein Misstrauen, das ist Standard.

## Typische Struktur in Pattaya

- Reservierungsgebühr: 50.000 bis 100.000 THB als Festbetrag.
- Vertragszahlung (SPA): 30 Prozent des Kaufpreises bei Unterzeichnung.
- Bauphase: 40 bis 60 Prozent in individuellen Raten oder an Baumeilensteinen.
- Schlusszahlung: 10 bis 30 Prozent, spätestens am Tag der Umschreibung.

# Die Reservierung ist klein im Betrag, aber groß in der Bedeutung

*Viele Käufer behandeln die Reservierung wie eine Formalität. Das ist zu kurz gedacht.*

Mit der Reservierung beginnt die verbindliche Ordnung des Deals. Genau hier müssen Einheit, Kaufpreis, Zahlungslogik, Fristen, Quote und die spätere Vertragsversion zusammenpassen. Wenn an diesem Punkt Unklarheit entsteht, ist das ein Warnsignal, kein Problem, das sich später von selbst löst.

Vor jeder Reservierung sollte mindestens geklärt sein: Welche exakte Einheit wird reserviert (Stockwerk, Nummer, Quadratmeter)? Zu welchem Gesamtpreis? Welche Zahlungsstufen gelten? Wie lange gilt die Reservierung? Unter welchen Bedingungen ist eine Rückabwicklung möglich oder ausgeschlossen?

Eine professionelle Reservierung nimmt Druck aus dem Prozess, weil sie Klarheit schafft. Eine schlecht vorbereitete erzeugt später Streit über Details, die von Anfang an hätten festgelegt werden können.

## Vor Reservierung fixieren

- Einheit (Nummer, Stockwerk, m<sup>2</sup>)
- Preis und Zahlungsplan
- Foreign Quota schriftlich
- Fristen und Vertragsweg
- Ansprechpartner mit Kontakt

# Das Sale and Purchase Agreement

*Wenn Sie einen Vertrag nicht verstehen, ist es zu früh für die Unterschrift.*

Das Sale and Purchase Agreement (SPA), der eigentliche Kaufvertrag, ist mehr als eine Bestätigung des Preises. Hier stehen die Regeln, nach denen das Projekt, die Zahlung, die Übergabe und im Streitfall auch die Beurteilung Ihres Anspruchs gelesen werden.

Wichtig sind unter anderem die saubere Beschreibung der Einheit, die Bezugsdokumente, Zahlungsfristen, Folgen von Verspätungen, Angaben zur Fertigstellung, Regelungen zu Änderungen, Übergabestandards, Transferlogik und eventuelle Nebenkostenpositionen. Ebenso die Klausel zur Toleranz bei Quadratmeter-Abweichungen. Abweichungen von 1 bis 3 Prozent sind branchenüblich, alles darüber sollte regulierbar sein.

Wie auf der vorherigen Vertragsseite erläutert, sind diese Verträge bei Off-Plan in Pattaya standardisiert. Sie müssen also nicht jedes juristische Detail selbst formulieren. Aber Sie sollten jede wirtschaftlich relevante Wirkung verstehen. Ein guter Vertrag ist nicht gut, weil er lang ist, sondern weil er in den entscheidenden Punkten klar ist.

## Vertrag mit Fokus auf

- Einheit und Fläche (inkl. Toleranzklausel)
- Fälligkeiten
- Übergabestandard
- Kostenlogik
- Verzögerungsfolgen
- Änderungsvorbehalte

# Während der Bauzeit: aufmerksam bleiben, ohne nervös zu werden

*Off-Plan verlangt keinen täglichen Alarm, aber einen geordneten Informationsrhythmus.*

Zwischen Vertragsunterzeichnung und Transfer liegen je nach Projekt 18 bis 36 Monate, bei größeren Projekten auch länger. Gute Käufer nutzen diese Zeit nicht für Sorge, sondern für geordnete Beobachtung: Updates zum Baufortschritt, Fotodokumentation, Information über relevante Projektmeilensteine, eventuelle Material- oder Plananpassungen, frühe Vorbereitung auf Transfer, Einrichtung und Vermietung.

Sie müssen nicht jede Betonlieferung verfolgen. Aber Sie sollten wissen, ob der Projektverlauf im Rahmen liegt, ob die Dokumente geordnet bleiben und ob Ihr Ansprechpartner strukturiert kommuniziert. Lange Funkstille ist ein Signal, kein Komfort.

Ein professioneller Prozess während der Bauphase reduziert späteren Stress massiv. Wer erst kurz vor Fertigstellung anfängt, Unterlagen, Termine und Budgets zu sortieren, erzeugt unnötigen Druck.

## So sind Sie auf der sicheren Seite

- Alle Zahlungen und Belege chronologisch sortieren.
- Relevante Updates des Bauträgers archivieren.
- Transferbudget rechtzeitig vorbereiten.
- Vermietungs- und Nutzungslogik früh denken.

# Was vor dem Land Office Termin bereitliegen sollte

*Je sauberer die Vorbereitung, desto ruhiger der eigentliche Übertragungstag.*

Passkopien, gegebenenfalls Visa- oder Einreiseseiten und persönliche Daten in der Form, in der sie für die Übertragung benötigt werden. Bei einigen Land Offices reichen Standardkopien, bei anderen sind beglaubigte Übersetzungen oder zusätzliche Vermerke nötig. Das gehört vorher geklärt.

Unterlagen zum Geldtransfer: alle FET-Belege gesammelt und mit den Vertragszahlungen abgeglichen. Klarheit über alle Restzahlungen, Transferkosten, Sinking Fund, CAM-Vorauszahlungen, Zählerdeposits und ähnliche Positionen, inklusive Aufteilung zwischen Käufer und Verkäufer.

Schriftliche Bestätigung, welche Unterlagen auf Projektseite, durch Entwickler, Juristic Person oder Vertreter gestellt werden. Insbesondere die Debt-Free Letter (No-Due Letter) ist entscheidend, ohne sie geht der Transfer am Land Office nicht durch.

## Wichtigster Effekt

- Vorbereitung verkürzt den Transfertermin auf wenige Stunden.
- Fehlende Unterlagen sind selten ein großes, aber ein sehr teures Zeitproblem.
- Frühe Ordnung schafft Ruhe, auch im Nachgang.

# Eigentumsübertragung: was am Land Office tatsächlich passiert

*Der Termin ist nicht der schwierigste Teil, wenn die Vorbereitung stimmt.*

Am Transfertermin laufen Käufer, Verkäufer und gegebenenfalls Vertreter in geordneter Reihenfolge zusammen. Dokumente werden geprüft, Erklärungen und Formulare unterschrieben, Zahlungen abgewickelt, die Eigentumsumschreibung wird vollzogen. Am Ende des Prozesses steht der Chanote oder der Condominium-Title (Or Chor 2), Ihr eigentliches Eigentumsdokument.

Für Käufer von Off-Plan-Projekten in Pattaya gilt eine erhebliche Erleichterung: In den meisten Fällen übernimmt der Bauträger den kompletten Ablauf am Land Office. Der Käufer muss zur Umschreibung nicht persönlich vor Ort erscheinen, sondern kann den Eigentumstitel nach erfolgter Eintragung direkt beim Bauträger abholen. Das spart erheblich Zeit, vereinfacht die Logistik und ist gerade für deutschsprachige Käufer, die zum Termin nicht zwingend in Thailand sein wollen, ein realer Vorteil.

Für Erstkäufer wirkt der Termin am Land Office oft größer, als er sein muss. Wer Unterlagen geordnet vorbereitet, Zahlwege sauber abgestimmt und Kosten vorab geklärt hat, erlebt ihn als formalen Abschluss eines bereits gut strukturierten Prozesses. Kritisch ist selten der Tag selbst, sondern das, was vorher versäumt wurde.

## Daran denken

- Bei Neubau übernimmt der Bauträger meist den kompletten Land-Office-Termin.
- Eigentumstitel nach Umschreibung beim Bauträger abholen oder zustellen lassen.
- Restzahlungen und Cashier's Cheques früh abstimmen.
- Debt-Free Letter und Quoten-Themen vorab klären.

# Übergabe und Mängelprüfung

*Die letzte Rate ist bezahlt. Jetzt beginnt der Blick auf Qualität, Funktion und Alltag.*

Bei der Übergabe geht es nicht darum, möglichst schnell die Schlüssel zu bekommen, sondern die Einheit systematisch zu prüfen. Stimmen Oberflächen, Einbauten, Fugen, Türen, Fenster, Schalter, Sanitär, Klimageräte, Wasserdruck, Gefälle, Beleuchtung, Funktion der gelieferten Ausstattung? Sind die übergebenen Möbel und Geräte vollzählig und der vereinbarten Spezifikation entsprechend?

Ein Handover sollte ruhig, dokumentiert und nach klarer Liste erfolgen. Je größer oder hochwertiger das Projekt, desto weniger sinnvoll ist Improvisation. Bei Premium-Projekten lohnt sich auch ein zweiter, externer Snagging-Service, ein Bauinspektor, der mit professionellem Blick prüft, was Sie selbst übersehen würden.

Für spätere Vermietung oder Eigennutzung lohnt sich eine saubere Mängelaufnahme enorm. Kleine Punkte lassen sich dann geordnet nachhalten, statt später im Alltag zu stören.

## Handover-Fokus

- Optische Mängel (Fugen, Lacke, Fliesen, Glas)
- Technische Funktion (Strom, Wasser, Klima, Internet)
- Vollständigkeit der Ausstattung laut Vertrag
- Dokumentation und Nachverfolgung mit Fristen

# Die ersten Wochen nach der Übertragung

*Viele Prozesse wirken klein, sind aber später entscheidend für Komfort und Wert.*

Nach dem Transfer folgen mehrere praktische Schritte: Schlüssel- und Zugangskarten übernehmen, Juristic Office kennenlernen, Strom und Wasser sauber registrieren lassen, Versicherungen einordnen, Einrichtung kontrollieren, kleinere Nacharbeiten veranlassen und gegebenenfalls Vermietungs- oder Nutzungsprozesse vorbereiten.

Für Anleger ist diese Phase entscheidend. Hier liegt der Unterschied zwischen gekauft und einsatzbereit. Eine Einheit, die in den Dokumenten Ihnen gehört, erzeugt noch keine Rendite. Erst ein sauberes Setup macht daraus ein wirtschaftlich funktionierendes Produkt.

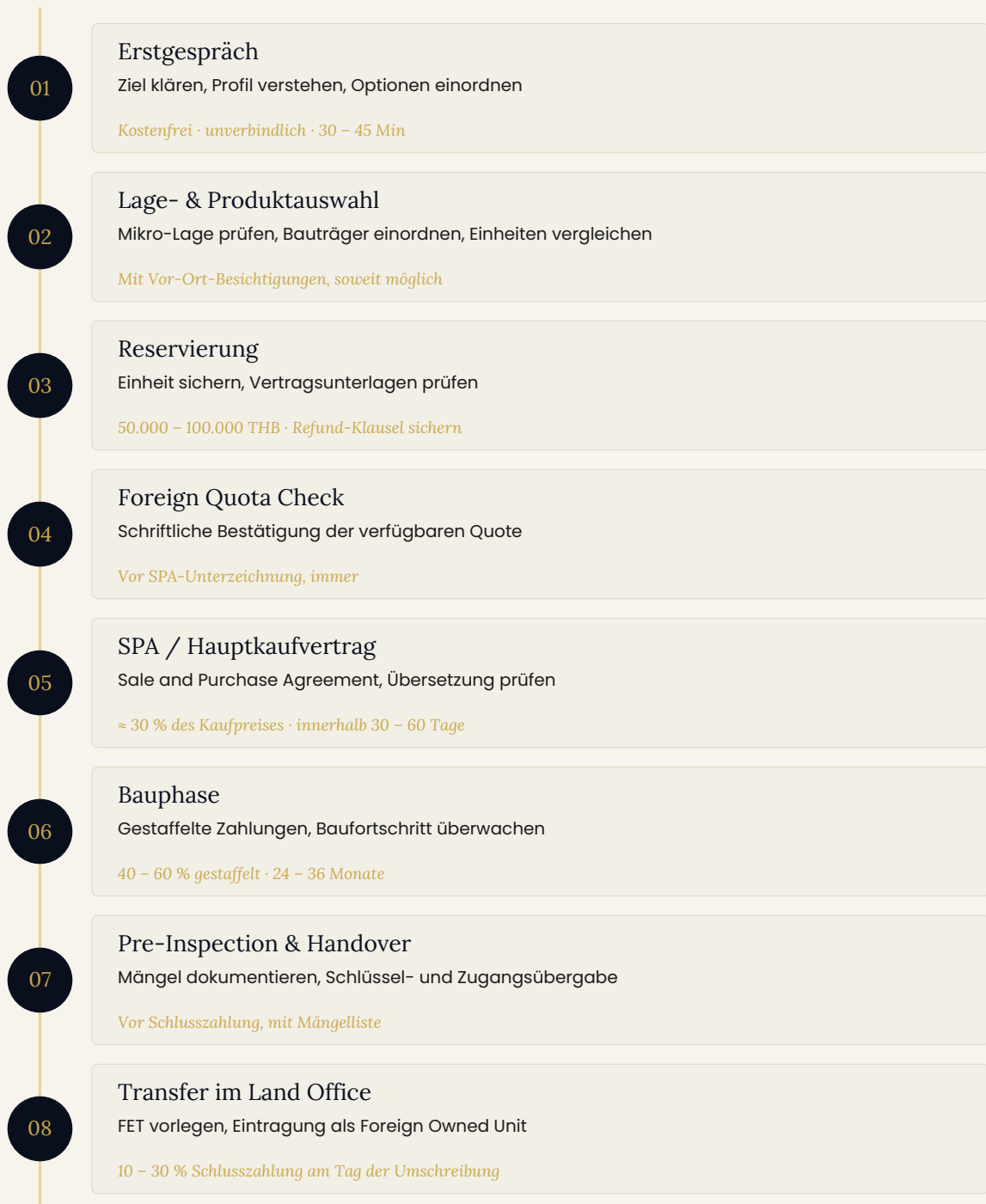
Für Eigennutzer gilt das Gleiche: Wer früh Ordnung in Zugang, Zahlungen, Ansprechpartner und Wartung bringt, startet entspannter und vermeidet spätere Kleinstprobleme mit großem Zeitverlust.

## Sofort nach Übergabe

- Zugänge und Karten prüfen, Ersatzschlüssel anfordern.
- Ansprechpartner in Juristic Person und Management sichern.
- Einzugsdetails festzurren, mit klaren Lieferterminen.
- Laufende Zahlungen (CAM, Strom, Wasser) ordnen.

# Der Käufer-Weg in acht Phasen

Vom ersten Gespräch bis zur Eintragung im Land Office. Eine Übersicht, die Sie an Ihrem persönlichen Punkt im Prozess wiederfinden lässt.



• • •

### ZWISCHENSTOP

## Stehen Sie schon in einem konkreten Prozess?

Manche Leser dieses Buches sind ganz am Anfang ihrer Pattaya-Überlegungen. Andere haben bereits einen Termin im Showroom oder einen Vertrag auf dem Tisch. Beide Situationen begleiten wir, nur mit unterschiedlichem Fokus.

*Wenn Sie schon eine konkrete Einheit oder ein konkretes Projekt im Kopf haben, lohnt sich ein kurzer Gegen-Check, bevor Sie eine Reservierung unterzeichnen.*



WhatsApp: +66 95 712 3215 · Erstgespräch online buchen unter [derpattayamakler.com](http://derpattayamakler.com)

TEIL 4

---

# Vermietung, Exit und risikobewusste Steuerung

*Ein guter Kauf endet nicht mit der Übertragung. Entscheidend ist, ob die Immobilie reibungslos nutzbar, vermietbar und wiederverkäuflich bleibt, und welche Fehler Sie auf diesem Weg vermeiden.*



# Langzeitvermietung: oft die ruhigere Ertragslogik

*Nicht jede Immobilie muss maximal häufig wechseln, um wirtschaftlich sinnvoll zu sein.*



Langzeitvermietung ist für viele Pattaya-Investoren attraktiv, weil sie planbarer, ruhiger und im Management weniger aufwändig ist als stark wechselnde Nutzung. Einheiten mit alltagstauglichem Grundriss, brauchbarer Küche, Stauraum, guter Lage für länger bleibende Nutzer und sauberem Gebäudebetrieb sind hier gut positionierbar.

Schauen Sie nicht nur auf eine theoretische Bruttorendite. Leerstand zwischen Mietern, Wechselkosten, Abnutzung, Management, Nebenkosten und Mieterprofil gehören in dieselbe Rechnung. Eine Bruttorendite von sieben Prozent kann nach Abzug aller Kosten schnell auf vier Prozent netto schrumpfen.

Für deutschsprachige Käufer ist Langzeitvermietung besonders interessant, weil sie sich gut mit späterer Eigennutzung kombinieren lässt. Sie kaufen nicht nur für heute, sondern für ein Modell, das mehrere Lebensphasen tragen kann.

## Starke Langzeit-Einheiten

- 1-Zimmer und gut geplante 2-Zimmer-Grundrisse
- Funktionale Küche (nicht nur Showküche)
- Echter Stauraum für mehrmonatige Nutzung
- Solide Gebäudeführung und transparente Juristic Person

# Property Management

*Die Verwaltung entscheidet oft darüber, ob eine gute Immobilie auch wirtschaftlich gut bleibt.*

Investoren unterschätzen, wie stark der operative Betrieb die reale Performance beeinflusst. Anfragen, Übergaben, Reinigung, technische Nacharbeiten, Kommunikation mit der Juristic Person, Buchhaltung, Reporting und im Fall von Mieterwechseln die schnelle Wiederherstellung der Vermietbarkeit.

Gutes Management macht aus einer Immobilie ein System. Schwaches Management erzeugt Reibung, Verzögerung und vermeidbare Kosten. Eine Einheit, die zwei Monate auf eine kleine Reparatur wartet, verliert mehr als die Reparaturkosten, sie verliert den nächsten Mieter.

Verwaltung gehört nicht über Prozentzahlen verkauft, sondern über klare Leistungen, Ansprechpartner, Reaktionsgeschwindigkeit, Dokumentation und die Frage, wie professionell Probleme gelöst werden, wenn einmal etwas nicht glatt läuft.

## Im Management prüfen

- Leistungsumfang (was ist enthalten, was nicht?)
- Reporting (wie oft, wie detailliert?)
- Ansprechpartner und Reaktionszeiten
- Kostenlogik (Pauschalen vs. Erfolgsanteile)
- Erfahrung mit vergleichbaren Einheiten

# Wiederverkauf

*Eine gute Exit-Strategie beginnt nicht am Verkaufsdatum, sondern beim Einkauf.*

Wiederverkauf gelingt am besten bei Einheiten, die Jahre später noch in zwei Sätzen erklärbar sind: saubere Eigentumsstruktur, nachvollziehbare Dokumente, gute Lage, tauglicher Grundriss, geordneter Zustand und eine Preispositionierung, die der Markt versteht.

Schwieriger wird es bei Produkten, die nur in einem engen Vermarktungsfenster funktionieren: zu spezielle Einheiten, unpraktische Grundrisse, problematische Eigentumsstrukturen oder Projekte, die nach dem ersten Verkaufszyklus an Strahlkraft verlieren, etwa weil das Management nachgelassen hat oder die Bauqualität nicht hält, was die Renderings versprochen hatten.

Wer heute einkauft, sollte sich fragen: Kann ich dieses Produkt in zwei Minuten plausibel an einen anderen Käufer erklären? Wenn die Antwort unsicher ist, ist nicht der Markt das Problem, sondern die Produktauswahl.

## Exit beginnt bei

- Klarer, einfacher Eigentumsstruktur
- Sauberer, vollständiger Dokumentation
- Marktfähiger, nachvollziehbarer Einheit
- Realistischem Einstiegspreis

# Die häufigsten Denkfehler beim Kauf in Pattaya

*Die größten Fehler sind selten böswillig. Meist entstehen sie aus Tempo, Emotion oder falscher Gewichtung.*

Ein Klassiker ist die Verwechslung von Eindruck und Wert. Eine schöne Lobby, ein starker Showroom oder ein beeindruckender Infinity-Pool sagen nichts darüber aus, ob die konkrete Einheit später gefragt sein wird. Showroom-Wirkung und Vermietbarkeit sind zwei verschiedene Dinge.

Zweiter Fehler: die Vernachlässigung der Mikro-Lage. Wer nur auf die große Lagebezeichnung schaut, also auf Worte wie Wongamat oder Pratumnak, und das unmittelbare Umfeld nicht prüft, übersieht die Unterschiede, die später über Vermietbarkeit und Alltag entscheiden.

Dritter Fehler: zu späte Due Diligence. Wer erst nach der Reservierung beginnt, Quote, Vertragslogik, Nebenkosten, Zahlungsplan oder Entwicklerqualität ernsthaft zu hinterfragen, bringt sich unnötig unter Zeitdruck.

Vierter Fehler: das eigene Ziel ist nicht sauber definiert. Wer gleichzeitig maximale Rendite, perfekte Eigennutzung, Familienalltag, Luxuswirkung und unbegrenzte Flexibilität sucht, braucht Prioritäten, keine Hoffnung.

## Dagegen hilft

- Klare Zieldefinition vor der Objektsuche.
- Ruhige Prüfung vor der Reservierung.
- Fokus auf Einheit statt Werbung.
- Schriftliche Klarheit statt mündlicher Zusagen.

# Warnsignale in Exposé, Vertrieb und Gesprächsführung

*Je teurer die Entscheidung, desto wichtiger ist ein feines Gespür für schlechte Signale.*

Misstrauisch werden Sie, wenn wichtige Informationen vage bleiben, aber emotionaler Druck steigt. Beispiele: unklare Aussagen zur Foreign Quota, wechselnde Preislogik, diffuse Nebenkosten, fehlende Vertragsentwürfe, ausweichende Antworten zu Management, oder der Versuch, Sie sehr früh auf eine Einheit festzulegen, ohne dass alle Kerndaten geklärt sind.

Ein weiteres Warnsignal ist übertriebene Sicherheitssprache. Wenn ein Projekt gleichzeitig komplett risikofrei, garantiert ausverkauft, absolut einmalig und nur heute ist, arbeitet der Vertrieb nicht mit Ruhe, sondern mit Druck. Garantierte Mietrenditen über mehrere Jahre sind ein Sonderfall: Sie können seriös sein, aber sie verschieben das Risiko meist nur, sie eliminieren es nicht.

Professioneller Verkauf braucht keine Hektik. Gute Angebote überzeugen auch dann, wenn man sie systematisch hinterfragt.

## Red Flags

- Druck statt Klarheit
- Schwammige Antworten auf konkrete Fragen
- Fehlende oder ständig demnächst kommende Dokumente
- Wechselnde Zahlen zwischen Gesprächen
- Zu viel Garantiesprache, zu wenig Substanz

# Marktdaten in Größenordnungen

Alle Werte sind Ranges. Der Einzelfall entscheidet, aber Größenordnungen helfen, eine konkrete Offerte schnell einzuordnen.

QUADRATMETERPREISE · NEUBAU OFF-PLAN · RANGE IN THB / M <sup>2</sup>			
LAGE	STANDARD	HÖHER	PREMIUM
Wongamat & Naklua	130 – 180k	180 – 250k	250k +
Central Pattaya	100 – 140k	140 – 200k	200k +
Pratumnak Hill	110 – 150k	150 – 220k	220k +
Jomtien Beach	90 – 130k	130 – 180k	180k +
East Pattaya	60 – 100k	100 – 140k	–

STAND 2026 · ALLE WERTE INDIKATIV

OFF-PLAN ZAHLUNGSPLAN · TYPISCHE STRUKTUR			
Reservierung	Vertrag (SPA)	Bauphase	Schluss & Übergabe
≈ 5 %	30 %	40 – 60 %	10 – 30 %
50 – 100k THB sofort	30 % bei Unterzeichnung	40 – 60 % gestaffelt · 24 – 36 Monate	10 – 30 % am Tag der Umschreibung

Schlusszahlung spätestens am Tag der Umschreibung im Land Office. Aufteilung variiert je nach Bauträger.

LAUFENDE NEBENKOSTEN
CAM Fee 40 – 80 THB / m <sup>2</sup> / Monat
Sinking Fund 500 – 1.000 THB / m <sup>2</sup>
Strom + Wasser Stark nutzungsabhängig
Internet ab 600 THB / Monat
Gebäude-Vers. Optional, ca. 0,1 – 0,3 % p.a.

MIETRENDITEN · LANGZEIT	
Wongamat & Naklua	6 – 8 %
Central Pattaya	6 – 8 %
Jomtien Beach	6 – 8 %
Pratumnak Hill	5 – 7 %
East Pattaya	4 – 6 %

Indikative Range vor Leerstand und Verwaltung.

# Wann Sie gehen sollten, statt zu kaufen

*Pattaya hat seriöse und unseriöse Anbieter. Diese Warnzeichen sind keine Theorie, sondern Muster aus über fünfhundert Beratungen.*



WARNZEICHEN · RED FLAGS · GEHEN STATT KAUFEN

## Beim Makler oder Vertrieb

- Erfahrungsbehauptung „seit Jahren in Pattaya“, obwohl der Anbieter erst seit ein bis zwei Jahren tatsächlich vor Ort lebt und arbeitet.
- Mietrenditen-Versprechen über 8 Prozent als Garantie. In Pattaya realistisch sind 5 bis 8 Prozent, alles darüber ist erklärungsbedürftig.
- Zeitdruck mit Countdown („nur noch heute reservierbar“), ohne dass tatsächliche Engpässe sauber belegt werden.
- Reservierungsgebühr ohne klare Refund-Klausel bei verweigerter Foreign Quota.
- Verweigerung von Vor-Ort-Terminen, Showroom-Besuchen oder Besichtigungen früherer Projekte des Bauträgers.

## Beim Bauträger

- Keine fertigen Vorprojekte zu besichtigen, die mindestens drei bis fünf Jahre alt sind.
- Sichtbare Material- oder Wartungsmängel in älteren Projekten desselben Bauträgers.

## Im Vertrag

- Kaufvertrag liegt nur auf Thai vor, ohne anerkannte deutsche oder englische Übersetzung.
- Sondervertrag statt Standard-Bauträger-Vertrag, ohne dass dies plausibel begründet wird.
- Foreign Quota nicht schriftlich bestätigt vor Reservierung.

## Bei Geldtransfer und Übergabe

- Anweisungen, die das Ausstellen einer FET-Bestätigung erschweren oder umgehen.
- Cash-Zahlungen in Thailand oder Schein-Käufer-Konstruktionen vorgeschlagen.
- Sinking Fund und CAM Fees nicht klar im Vorfeld dokumentiert.

# Was Käufer nach dem Kauf rückblickend sagen

Verschiedene Profile, verschiedene Lagen, ein Muster: Klarheit vor Tempo zahlt sich aus.

||

„Ich war kurz davor, ein Projekt zu reservieren, das wir am Ende nicht gewählt haben. Der Gegen-Check hat das eingeordnet, ohne Druck. Heute weiß ich, dass die Entscheidung dadurch ruhiger und besser wurde.“

Markus K.  
Anleger aus Bayern · Off-Plan in Jomtien

||

„Wir hatten zehn verschiedene Meinungen aus zehn verschiedenen Quellen. Was uns gefehlt hat, war jemand, der unsere konkrete Situation kennt. Genau das hat die Begleitung geliefert.“

Sabine & Thomas R.  
Eigennutzer aus Wien · Wongamat

||

„Mir war wichtig, dass mir niemand etwas verkaufen will, sondern dass ich verstehe, was ich kaufe. Genau das war der Unterschied. Die Erklärung der Foreign Quota und des Geldtransfers hat allein viel Geld gespart.“

Dr. P. Hartmann  
Investor aus Zürich · Pratumnak

||

„Wir hatten Sorge, in Thailand allein zu stehen, wenn etwas schiefgeht. Diese Sorge ist weg. Wir wissen, dass wir auch nach dem Kauf einen Ansprechpartner haben, der deutsch spricht und vor Ort ist.“

Familie Müller  
Auswanderer aus NRW · East Pattaya

Anonymisierte Stimmen begleiteter Käufer. Originale liegen mit schriftlicher Freigabe vor.

# Projekte aus unserer aktuellen Auswahl

Eine bewusst kleine Auswahl an Projekten, die wir aktuell für unterschiedliche Käuferprofile gut einordnen können.

## Grand Solaire Noble · Pattaya City · 3rd Road

INVESTOR-FOKUS

Markantes 50-stöckiges High-Rise-Condominium am 3rd Road im Herzen Pattayas, mit spektakulärer Rooftop-Anlage und einem breiten Unit-Mix von Studios bis zu Penthouses. Bauträger: SLR Development. Stark für Anleger, die zentrale Lage, Premium-Positionierung und Vermietbarkeit kombinieren möchten.

## Zenith 2 Pattaya · Pratumnak Hill

INVESTOR-FOKUS

Modernes Luxus-Condominium auf Pratumnak Hill mit panoramischem Meerblick und integriertem Wellness-Konzept. Vom selben Bauträger wie Grand Solaire (SLR Development). Bevorzugt von Anlegern, die gehobene Hügellage, Privatsphäre und stabile Vermietung kombinieren wollen.

## Copacabana Coral Reef · Jomtien · Jomtien 2nd Road

EIGENNUTZUNG + VERMIETUNG

Großes Hochhaus-Projekt auf der Jomtien 2nd Road, derzeit im Bau, Fertigstellung 2027 bis 2028. 55 Stockwerke unter dem Konzept „Jewels of The Sea“, mit Wave-Pool im Erdgeschoss, Infinity-Pool auf Stockwerk 6, einer 380 Quadratmeter großen Rooftop-Infinity-Pool-Anlage und 22 Sky Gardens. Bauträger: Copacabana Group, mit erfolgreichem Vorprojekt Copacabana Beach Jomtien (2022 fertiggestellt). Idealer Mix für Eigennutzung und Vermietung.

## Aquarous Jomtien · Jomtien · Jomtien 2nd Road

EIGENNUTZUNG + VERMIETUNG

606-Unit-Projekt aus zwei Türmen rund 500 Meter vom Jomtien Beach. 85 Prozent der Einheiten mit Meerblick, ausgezeichnet mit dem PropertyGuru Best Condo Architectural Design Award Eastern Seaboard 2024. Bauträger: AssetWise Public Company Limited, börsennotiert in Thailand. Beliebt bei Käufern, die selbst nutzen und langfristig vermieten möchten.

## The Panora Estuaría · Na Jomtien · Ban Amphur Beach

EIGENNUTZUNG-FOKUS

Boutique-Beachfront-Projekt direkt am Ban Amphur Beach in Na Jomtien. Nur 264 Einheiten in vier achtstöckigen Low-Rise-Gebäuden, großzügige Grundrisse und 5-Sterne-Resort-Atmosphäre mit direktem Strandzugang ohne Zwischenstraßen. Bauträger: MIDA Assets Public Company Limited. Vermehrt gewählt von Käufern, die ihre Wohnung primär zur Eigennutzung suchen.

# Dokumenten-Checkliste für den Kaufprozess

*Nicht jeder Deal braucht dieselben Unterlagen, aber diese Liste hilft, nichts Wesentliches zu übersehen.*

Reservierungsunterlagen mit exakter Einheit, Preis, Fristen und Ansprechpartnern

Kaufvertragsentwurf und finale Vertragsversion (SPA)

Preislisten, Zahlungsplan und schriftliche Übersicht der Nebenpositionen

Bestätigungen zur Foreign Quota oder anderen relevanten Eigentumsthemen

Bankunterlagen und FET-Belege zu allen Auslandsüberweisungen

Persönliche Dokumente, ggf. Vollmachten, Ehe- oder Begleitunterlagen

Transferrelevante Bestätigungen (Debt-Free Letter, juristische und administrative Projektunterlagen)

Handover-Protokoll, Gewährleistungs- und Garantieunterlagen, Schlüssel- und Zugangsdokumentation

## Praxis-Tipp

- Legen Sie früh einen einzigen digitalen Ordner an, in den alle Dokumente gehören.
- Benennen Sie Dateien mit Datum und Zweck (z. B. 2026-05-Reservierung-EinheitB1204).
- Sichern Sie FET-Belege immer doppelt, das spart später Nachfragen.

# 20 Fragen vor der Reservierung

In fünf Themenbereichen: Wer alle zwanzig sauber beantworten kann, kauft deutlich ruhiger.

## Ziel & Strategie

Warum dieser Kauf, für wen und wofür

- 01 Welches Ziel hat der Kauf wirklich?
- 02 Welche Nutzergruppe soll die Einheit später ansprechen?
- 03 Wie würde ich die Einheit in fünf Jahren wiederverkaufen?
- 04 Würde ich die gleiche Einheit morgen noch kaufen, wenn der Vertriebsdruck wegfällt?

## Lage & Produkt

Mikro-Lage, Grundriss, Größe, Alltagstauglichkeit

- 05 Welche Lage passt zu meinem Ziel?
- 06 Wie gut ist die Mikro-Lage wirklich?
- 07 Warum genau diese Größe und dieser Grundriss?
- 08 Funktioniert die Möblierung im Alltag?

## Recht & Vertrag

Eigentumsstruktur, Foreign Quota, Unterlagen

- 09 Ist die Eigentumsstruktur für mein Ziel sinnvoll?
- 10 Ist die Foreign Quota schriftlich geklärt?
- 11 Welche Unterlagen habe ich bereits schriftlich?
- 12 Welche Punkte sind noch ungeklärt?

## Kosten & Finanzierung

Zahlungsplan, Nebenkosten, laufende Kosten

- 13 Verstehe ich den Zahlungsplan vollständig?
- 14 Ist mein Transferbudget realistisch?
- 15 Welche Nebenkosten kommen hinzu?
- 16 Welche laufenden Kosten erwarte ich?

## Bauträger & Betrieb

Entwickler-Qualität, Vermietung, Management

- 17 Wie bewerte ich den Bauträger?
- 18 Welche früheren Projekte des Bauträgers kenne ich, und wie wirken sie heute?
- 19 Wer kümmert sich später um Vermietung oder Management?
- 20 Wie würde ich Probleme mit Mietern oder Verwaltung adressieren?

### Wenn drei Antworten fehlen

- ... ist es meist zu früh für die Reservierung.
- Klarheit vor Tempo.
- Fragen sind kein Hindernis, sondern Teil guter Due Diligence.

# Drei Käuferprofile

Mit denselben Marktkenntnissen können unterschiedliche Menschen zu unterschiedlichen, aber jeweils richtigen Entscheidungen kommen.



## Der Anleger

### FOKUS AUF STRUKTUR

Denkt in Zahlungsplan, Einheit, Zielmieter und Exit. Braucht keine größte Fläche, sondern ein klares Produkt. Fragt: Welche Einheit bleibt auch in drei Jahren marktfähig? Welche Lage liest die Zielgruppe sofort als logisch?

Starker Fokus auf Produktlogik

## Das Auswanderer-Paar

### FOKUS AUF PLAN B

Investiert heute und hält sich die Option auf Eigennutzung offen. Komfort, Alltag, Grundriss, Stauraum, Lagequalität und langfristige Wohnbarkeit zählen. Die Immobilie muss heute vermietbar und morgen bewohnbar sein.

Flexibilität ist der Schlüssel

## Der Ruheständler

### FOKUS AUF ALLTAG

Sucht Ruhe, Stabilität, gute Erreichbarkeit, saubere Verwaltung und ein entspanntes Setup. Ein spektakuläres Rendering ist weniger wichtig als Betrieb, Wege, Nachbarschaft und ein Gebäude, das auch nach einigen Jahren angenehm funktioniert.

Weniger Show, mehr Alltag

# Häufige Fragen, knapp und klar beantwortet

*Diese Antworten ersetzen keine Einzelfallprüfung, geben aber Orientierung für typische Erstfragen.*

**F.** Kann ich als Ausländer in Thailand direkt Land kaufen?

**A.** Für die meisten deutschsprachigen Käufer ist die praktikable Lösung der Erwerb eines Condominiums im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben. Direkter Landbesitz ist für Ausländer grundsätzlich stark eingeschränkt und braucht immer eine gesonderte Einzelfallbetrachtung, meist über Leasehold oder gesellschaftsrechtliche Konstruktionen, die sauber begleitet werden müssen.

**F.** Ist Off-Plan automatisch riskanter als eine Bestandsimmobilie?

**A.** Nein. Off-Plan ist nicht riskanter, sondern anders strukturiert. Ein Teil der Prüfung verschiebt sich nach vorne: Bauträger, Vertrag, Zahlungsplan, Lage und Produktlogik werden vorab bewertet. Wer das systematisch tut, gewinnt: frühe Auswahl der besten Einheiten, gestaffelte Zahlungen während der Bauzeit und ein Wertzuwachs auf den vollen Kaufpreis bei nur einem Bruchteil eingesetztem Kapital. Genau dieser Hebel-Effekt macht Off-Plan in Pattaya für die meisten Anleger zur renditestärkeren Wahl.

**F.** Wie hoch sind realistische Mietrenditen in Pattaya?

**A.** Bruttorenditen aus Langzeitvermietung liegen je nach Lage, Projekt und Auslastung typischerweise im einstelligen Prozentbereich. Entscheidend ist die Nettobetrachtung nach Leerstand, Management, CAM Fee und Instandhaltung. Garantierte Mieten über mehrere Jahre sollten Sie immer mit dem Verkaufspreis und der Marktmiete vergleichen, sonst ist die Garantie nur eingerechneter Rabatt.

**F.** Brauche ich für den Kauf einen eigenen Anwalt?

**A.** Bei Off-Plan-Käufen über etablierte Bauträger meist nicht. Alle Käufer eines Projekts unterschreiben denselben standardisierten Vertrag, der juristisch mehrfach geprüft und im Markt etabliert ist. Anwaltskosten von 50.000 bis 100.000 THB sparen Sie sich also häufig. Bei Bestandsimmobilien, komplexen Konstruktionen wie Leasehold oder Sondervereinbarungen lohnt sich ein eigener Anwalt dagegen klar.

F. Was kostet eure Beratung?

A. Für Käufer ist die Begleitung kostenfrei. Pattaya-Makler werden, wie in vielen asiatischen Märkten üblich, verkäuferseitig vom Bauträger oder Verkäufer vergütet. Daraus ergibt sich kein Interessenkonflikt: Eine Provision wird ohnehin nur ausgezahlt, wenn ein Kauf zustande kommt, und ich kann unbeschwert auch von einem Projekt abraten.

F. Wie läuft der Geldtransfer von Deutschland nach Thailand ab?

A. Der Kaufpreis muss vollständig aus dem Ausland überwiesen werden, damit das Land Office den Eintrag als Foreign Owned Unit akzeptiert. Pro Überweisung erhalten Sie eine FET-Bestätigung (Foreign Exchange Transaction), die später beim Transfer zwingend vorgelegt wird. Wir begleiten diesen Prozess und stellen sicher, dass alle Bankunterlagen sauber und vollständig sind.

F. Was passiert, wenn ein Bauträger nicht fertig baut?

A. Bei etablierten Bauträgern in Pattaya ist das Risiko gering, weil Reputation und laufende Projekte auf dem Spiel stehen. Wichtig ist trotzdem, schon im Vorfeld den Bauträger zu prüfen, frühere Projekte zu besichtigen und auf saubere Vertragsklauseln zu achten. Bei seriösen Entwicklern enthalten die Verträge Schutzmechanismen für Käufer, etwa zur Rückabwicklung bei verspäteter Fertigstellung.

F. Welche Visa-Optionen passen zu einem Eigentümer in Thailand?

A. Der Immobilienkauf selbst gewährt kein Aufenthaltsrecht. Üblich für deutschsprachige Eigentümer sind das Retirement Visa (ab 50, mit Einkommens- oder Vermögensnachweis), das Long-Term Resident Visa für vermögende Antragsteller, das Elite Visa als Premium-Lösung sowie verschiedene Business- und Investorenoptionen. Welcher Weg passt, hängt von Alter, Einkommensstruktur und Lebensplan ab. Wir empfehlen passende Visa-Spezialisten aus unserem deutschsprachigen Netzwerk.

F. Wie weit ist Pattaya vom Flughafen Bangkok entfernt?

A. Vom Suvarnabhumi International Airport sind Sie in 75 bis 110 Minuten in Pattaya, je nach Tageszeit und Verkehr. Über den Motorway 7 ist die Strecke gut ausgebaut. Direkt zwischen Bangkok und Pattaya verkehren auch Bus- und Limousinen-Services. Der nähere U-Tapao Airport in Rayong wird zunehmend für regionale Verbindungen ausgebaut, was Pattaya als Standort weiter aufwertet.

# Ein gutes Investment beginnt mit einem ruhigen Gespräch

*Sie haben das Buch gelesen. Was sich jetzt anbietet, hängt davon ab, wo Sie stehen.*

Für die meisten Leser dieses Buches ist der nächste sinnvolle Schritt nicht „eine Wohnung suchen“, sondern „die eigene Situation einmal sauber sortieren“. Welche Ziele haben Sie? In welchem Zeitfenster? Welches Budget tragen Sie wirklich? Welche Lage passt zu Ihrem Lebensentwurf, nicht nur zu Ihrer Renditerechnung?

Diese Fragen klärt man am besten in einem Gespräch, nicht in einer weiteren Internet-Recherche. Ein gutes Erstgespräch ist kein Verkaufsgespräch. Es ist eine Einordnung. Was passt, was nicht, und welche Optionen haben Sie überhaupt? Manchmal ist das Ergebnis „kaufen Sie jetzt“. Manchmal „warten Sie noch ein Jahr“. Manchmal „kaufen Sie woanders“. Alle drei Antworten sind ein gutes Ergebnis.

Auf der nächsten Seite finden Sie zwei Wege, wie wir das organisieren können. Beide sind gleichwertig. Wählen Sie den, der zu Ihnen passt.

---

*Es gibt bei mir keine Verkaufsgespräche, sondern Klärungsgespräche. Wer am Ende lieber wartet oder nicht kauft, hat genauso eine ordentliche Beratung erhalten.*

---

KONTAKT

Sprechen Sie mich  
direkt an.

DIREKTER KONTAKT · PERSÖNLICH UND UNVERBINDLICH

## WhatsApp

Schreiben Sie mir direkt – lockerer Einstieg, eine konkrete Frage zum Buch oder einfach Hallo. Ich antworte meist innerhalb von 24 Stunden, deutsch oder englisch. Wer lieber einen festen Erstgespräch-Termin möchte, schreibt einfach "Termin" – dann stimmen wir 30–45 Minuten per Zoom oder Telefon ab. Kostenfrei, ohne Verpflichtung.

**+66 95 712 3215**



Smartphone-Kamera scannen  
direkter Chat öffnet sich

Alexander Reifenschneider · Der Pattaya *Makler*  
[www.derpattayamakler.com](http://www.derpattayamakler.com)

# Was dieses Buch geleistet hat, und was es bewusst nicht ersetzt

*Ehrliche Einordnung dessen, was Sie hier mitnehmen, und welche Schritte trotzdem persönlich bleiben.*



Dieses Buch sollte Ihnen Orientierung geben: Was Pattaya als Markt ist, welche Lagen welcher Zielgruppe dienen, warum Off-Plan strategisch oft die stärkere Wahl ist, wie der Kaufprozess sauber strukturiert läuft, und welche Fragen Sie vor einer Reservierung beantworten sollten.

## Was dieses Buch bewusst nicht leistet

- Es ersetzt keine individuelle Einzelfallprüfung Ihres konkreten Projekts.
- Es ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung durch einen thailändischen Anwalt oder qualifizierten Steuerberater im Heimatland.
- Es kann keine konkrete Kaufempfehlung aussprechen, denn die hängt von Ihrer persönlichen Situation, Ihrem Kapital und Ihren Zielen ab.
- Es bleibt eine Momentaufnahme. Marktdaten, gesetzliche Rahmenbedingungen und Bauträger-Bewertungen ändern sich.

*Ein gutes Investment ist nicht das spektakulärste. Es ist das, hinter dem Sie auch in fünf Jahren noch stehen.*

# Glossar wichtiger Begriffe

Die zentralen Fach- und Vertragsbegriffe alphabetisch geordnet, als Nachschlagewerk für später.

## Bauträger

Entwickler eines Off-Plan-Projekts. In Thailand meist eine Juristic Person mit eigener Eigentümerstruktur.

## CAM Fee

Common Area Maintenance. Monatliche Umlage für Gemeinschaftsbereiche, in Pattaya typisch 40 bis 80 THB pro m<sup>2</sup> pro Monat.

## Condominium Act

Thailändisches Gesetz von 1979, das Eigentumsverhältnisse für Eigentumswohnungen regelt, einschließlich der Foreign Quota.

## Debt-Free Letter

Bestätigung der Juristic Person, dass keine ausstehenden CAM- oder Sinking-Fund-Beträge bestehen. Notwendig beim Transfer.

## FET / Tor Tor 3

Foreign Exchange Transaction Form. Bankbescheinigung über Auslandsüberweisung, zwingend für Foreign-Quota-Eintrag im Land Office.

## Foreign Quota

49 Prozent jeder Eigentümergemeinschaft dürfen an ausländische Käufer veräußert werden. Die restlichen 51 Prozent bleiben Thai-Eigentum.

## Freehold

Volleigentum an einer Wohnung im Foreign-Quota-Anteil. Unbeschränkte Vererbung und Weiterveräußerung.

## Handover

Übergabe des fertiggestellten Off-Plan-Objekts vom Bauträger an den Käufer, oft verbunden mit Pre-Inspection.

## Juristic Person

Eigentümergeinschaft eines Condominium-Projekts. Juristisch verantwortlich für Verwaltung, CAM-Erhebung und Sinking Fund.

## Land Office

Thailändische Behörde, bei der die Eigentumsübertragung registriert wird.

## Leasehold

Pacht auf 30 Jahre, oft mit Verlängerungsoption. Alternative zu Freehold, in Thailand für Land oder bei voller Foreign Quota.

## Pre-Inspection

Begehung vor dem Handover, um Mängel im Bautenstand zu dokumentieren und beim Bauträger zu beanstanden.

## Reservation Agreement

Reservierungsvereinbarung beim Off-Plan-Kauf. Sichert die Einheit, oft mit 50.000 bis 100.000 THB Anzahlung.

## Sinking Fund

Einmaliger Beitrag zum Rücklagenfonds bei Übergabe, typisch 500 bis 1.000 THB pro m<sup>2</sup>.

## SPA

Sale and Purchase Agreement. Standardisierter Hauptkaufvertrag bei Off-Plan-Käufen, oft mehrfach im Markt geprüft.

## Transfer

Eigentumsübertragung im Land Office. Erfolgt meist 30 bis 90 Tage nach Handover.

# Hinweise zum Dokument

*Rechtliches und Praktisches in Kürze.*

## Inhaltlicher Stand

Dieses E-Book gibt den Stand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wieder. Marktbedingungen, gesetzliche Rahmenbedingungen, Steuersätze und Verwaltungsabläufe in Thailand können sich ändern. Konkrete Kaufentscheidungen brauchen immer eine aktuelle Einzelfallprüfung.

## Keine Rechts- oder Steuerberatung

Die Ausführungen in diesem Buch sind keine Rechts- oder Steuerberatung. Sie ersetzen weder die Beratung durch einen thailändischen Anwalt noch durch einen qualifizierten Steuerberater in Ihrem Heimatland. Wir empfehlen, beide Seiten in komplexeren Konstellationen einzubeziehen.

## Verwendung und Weitergabe

Sie dürfen dieses E-Book unverändert an Personen weitergeben, für die es relevant sein könnte. Eine kommerzielle Nutzung, das Umarbeiten und Weitervertreiben oder das Übersetzen in andere Sprachen ist ohne ausdrückliche Zustimmung nicht gestattet.

## Kontakt und Impressum

Alexander Reifenschneider · Der Pattaya Makler

WhatsApp: +66 95 712 3215

Web: [www.derpattayamakler.com](http://www.derpattayamakler.com)