

Immobilienkauf – Tipps, wie Sie Geld sparen können!

- **Gut vorbereiten:** Immobilienteil der Zeitung/Internet genau studieren. Bei Bauamt, Maklern, Nachbarn nach durchschnittlichen Quadratmeterpreisen, Marktlage usw. fragen.
- **Nicht drängeln lassen:** Sich Zeit nehmen, nie Entscheidungen unter Druck treffen.
- **Cool bleiben:** Bei Besichtigung das Haus/ETW loben, nicht kritisieren, so wird Ihnen mehr gezeigt. Trotzdem nicht zu begeistert sein.
- **Überhöhte Preise:** Die Preise bei Kauf von Privat sind erfahrungsgemäß überhöht angesetzt (Verhandlungsbasis). Oft liegen zwischen gefordertem und bezahltem Preis – je nach Verhandlungsgeschick – bis zu 20 Prozent, auch bei „Notverkauf“ und „Gelegenheit“.
- **Gutachter einschalten:** Schalten Sie einen Gutachter ein, der in Ihrem Interesse das Haus begutachtet, nach Mängeln sucht und eine grobe Schätzung der zu erwartenden Sanierungskosten aufstellt. So verhindern Sie böse Überraschungen nach dem Kauf.
- **Möglichst viele Fragen stellen:** Sie sollten sich nicht scheuen, das Haus vor dem Kauf mehrfach zu besichtigen und bei der Besichtigung des Hauses eingehend und intensiv Fragen zu stellen. (Wann wurde das Haus gebaut? Wann wurden welche Sanierungsarbeiten oder Modernisierungen durchgeführt, hat es Wassereintritte im Keller oder Durchfeuchtungen in dem Haus gegeben? Wann war das der Fall? Ist Schimmel aufgetreten, Schwamm, Hausbock etc.?) Die Antworten sollten Sie sich sogleich auf einem Zettel notieren und später darauf achten, dass die wesentlichen Dinge auch in dem schriftlichen - vor dem Notar zu beurkundenden - Kaufvertrag aufgeführt sind. *(Z. B.: "Der Verkäufer versichert, dass es in der Vergangenheit keine Wassereintritte oder Durchfeuchtungen in dem Kaufgegenstand gegeben hat und nach seiner Kenntnis weder Schimmel noch Schwamm oder Hausbock aufgetreten ist.")* Sollte der Verkäufer Ihnen gegenüber Mängel der Immobilie bewusst (arglistig) verschweigen, kann er später von Ihnen unter Umständen trotz eines im Kaufvertrag vereinbarten Gewährleistungsausschlusses in Anspruch genommen werden. *(Entscheidung BGH – V. Zivilsenat, März 2006)*
- **Verhandlungsposition ermitteln:** Wie dringend braucht der Verkäufer Geld? Ist er schon weggezogen? Ist das Objekt schon lange am Markt? Was hat der Verkäufer dafür bezahlt?
- **Sie sind der Idealpartner:** Geben Sie ihm das Gefühl, Sie sind der Partner, der ohne Probleme bezahlen kann und bei dem sich sein Haus/ETW in besten Händen befindet.
- **Kauf über Makler:** Ist ein Makler eingeschaltet, kann dieser möglicherweise einen Preisnachlass erreichen. Sprechen Sie mit ihm über Ihre Kaufpreisvorstellungen.
- **Keine Vergleiche:** Der Einwand, für ähnliche Häuser würde mehr bezahlt, ist meist nur Verkäuferbluff. Nur Sachargumente zählen.
- **Zinsverlust vorrechnen:** Zögern kostet dem Verkäufer Geld, z.B. bei 250.000 EUR schnell ein paar tausend EUR im Monat. Deutlich machen: Sie wollen das Haus zu einem bestimmten Preis kaufen. Setzen Sie dem Verkäufer eine Frist. „Angebot mit Fristsetzung machen.“
- **Um Sachwerte handeln:** Weicht Verkäufer vom Preis zu wenig ab, um Einbauten (z.B. Einbauküche), vollen Öltank, Übernahme der Maklerhonorare u. ä. verhandeln.