

Pressemitteilung

Fünf Tipps für erfolgreiche Preisverhandlungen beim Immobilienkauf

Lübeck, 6. August 2024. Momentan ist der Zeitpunkt, um sich für den Kauf von Wohneigentum zu entscheiden, günstig. Die Bauzinsen bewegen sich recht stabil seitwärts und die Immobilienpreise sind noch nicht wieder gestiegen. Eine der größten Herausforderungen besteht darin, das richtige Objekt zu finden – und dann einen angemessenen Kaufpreis zu erzielen. Worauf zukünftige Eigenheimbesitzer hierbei achten sollten, weiß Norbert Maier, Spezialist für Baufinanzierung bei Dr. Klein in Regensburg.

Die erste Hürde ist genommen und eine mögliche Traumimmobilie gefunden – der Haken: Der angebotene Verkaufspreis übersteigt das Budget, das die Kaufinteressenten sich gesetzt haben. Ist es ratsam, in Verhandlungen über die Kosten einzusteigen oder verringern sich damit die eigenen Chancen gegenüber anderen Interessierten? Wie können potenzielle Käufer vorgehen? „Es gibt einige Punkte, die Ansätze für Preisverhandlungen bieten“, weiß Norbert Maier. „Oftmals macht es zum Auftakt Sinn, einen Sachverständigen hinzuzuziehen, um die wichtigsten Eckdaten und Dokumente auf ihre Richtigkeit zu prüfen.“

1. Korrekte Wohnflächenberechnung

„Leider kommt es immer mal wieder vor, dass getrickst wird und Flächen, die keine Wohnflächen sind, als solche deklariert sind“, sagt der Spezialist. Die Tatsache, dass es kein Gesetz als Grundlage für die korrekte Angabe der Wohnfläche gibt, sondern lediglich verschiedene Verordnungen und Regelwerke, erschwert die Situation. Die gängigste Methode zur Berechnung ist die Wohnflächenverordnung, die für den öffentlich geförderten Wohnbau vorgeschrieben ist und sich auch im frei finanzierten Markt etabliert hat. Sie schreibt vor, dass nur die Grundfläche, die zum Wohnen genutzt werden kann, Teil der Berechnung sein darf. „Räume außerhalb der Wohnung wie beispielsweise nicht ausgebaute Dachböden oder Keller sowie Garagen gehören nicht zur Wohnfläche“, betont Maier. Flächen mit Dachschrägen werden erst ab einer Höhe von einem Meter angerechnet und unter einer Höhe von zwei Metern auch lediglich mit 50 Prozent. Balkone, Loggien und Terrassen können mindestens zu einem Viertel und maximal zur Hälfte einfließen. „Die korrekte Berechnung der Wohnfläche hat einen enormen Einfluss auf den Immobilienwert und damit den Kaufpreis“, fasst Maier zusammen und empfiehlt, auf einen Experten zurückzugreifen, wenn es Unsicherheiten gibt.

2. Energieausweis-Check

Lange Zeit war der wertbestimmende Faktor einer Immobilie einzig und allein die Lage. Das hat sich gewandelt: Ein ähnlich wichtiger Aspekt ist heutzutage die Energieeffizienz eines Objekts. So muss der Verkäufer mittlerweile einen Energieausweis für das Haus oder die Wohnung vorlegen, der die Einstufung in eine Effizienzklasse beschreibt. Klasse A+ ist die beste Zuteilung, am unteren Ende der Skala findet sich Klasse H. Sogenannte ‚braune‘ Immobilien mit einer schlechten Energieeffizienz haben in den vergangenen Monaten am stärksten an Wert verloren. „Die Einteilung in eine bestimmte Effizienzklasse kann bei weitestgehend identischen Objekten hinsichtlich des Baujahrs, der Größe und der Lage einen erheblichen Preisunterschied bedeuten. Kaufinteressierte sollten auf Nummer sicher gehen und einen Energieberater einbeziehen, um die Angaben bestätigen zu lassen“, rät der Spezialist

von Dr. Klein. Außerdem schätzt ein Energieberater mögliche anfallende Kosten für eine energetische Sanierung, die der Käufer wiederum in die Preisverhandlungen einbringen kann.

3. Offene Erschließungskosten

Käufer von Bestandsimmobilien machen sich oftmals keine Gedanken darüber, ob das Bauland, auf dem ihr Wohneigentum steht, korrekt erschlossen und das Grundstück zugänglich gemacht wurde. Das bedeutet, dass die Anbindung an das öffentliche Straßennetz, die Versorgung mit Strom und Wasser sowie die Entwässerung sichergestellt sind. Die öffentliche Erschließung wird durch die zuständige Kommune vorgenommen und reicht bis zur Grundstücksgrenze. Die private Erschließung innerhalb der Grundstücksgrenze liegt in der Verantwortung der Bauherren. „Die Höhe der Kosten variiert, da die Preise von kommunalen und regionalen Regelungen abhängig sind“, so Maier. „Wichtig zu wissen ist, dass sämtliche Erschließungskosten vom Grundstücksbesitzer getragen werden müssen. Das kann zu einer bösen Überraschung führen, wenn spätere Besitzer feststellen müssen, dass es noch offene Kosten gibt, eine Nachzahlung ansteht oder einige Arbeiten, wie der bereits vereinbarte Ausbau einer Straße, noch nicht komplett abgeschlossen sind.“ Grundstücks Käufer sollten also sehr genau darauf achten, wie die Übernahme von Erschließungskosten im Kaufvertrag geregelt ist.

4. Vorlage Bauantragsunterlagen und Genehmigungen

Baumaßnahmen, seien es komplett neue oder solche an einer Bestandsimmobilie, müssen vor Beginn der Durchführung genehmigt werden. Grundlage hierfür ist unter anderem die jeweilige Bauordnung der einzelnen Bundesländer, gemäß der auch die Einteilung in Gebäudeklassen vorgenommen wird. Diese richtet sich nach der Höhe und der Fläche des Bauwerks. „Wenn ein Verkäufer während seiner Zeit als Eigentümer Änderungen wie beispielsweise einen Dachgeschossausbau vorgenommen hat, kann das Einfluss auf die Gebäudeklasse haben“, sagt Maier. „Aus einem Einfamilien- ist eventuell ein Mehrfamilienhaus geworden, das natürlich zu einem anderen Kaufpreis auf den Markt kommt. Gerechtfertigt ist dies aber nur, wenn die Baumaßnahme im Vorfeld genehmigt worden ist.“ Ist dies nicht der Fall, hat die Baubehörde das Recht, Baumaßnahmen einzustellen oder sogar die Beseitigung anzuordnen. „Aber auch eine Nachgenehmigung kann gelingen“, beruhigt der Spezialist für Baufinanzierung. „Bei einer höheren Gebäudeklasse müssten dann beispielsweise strengere Anforderungen an den Brandschutz und an Fluchtwege erfüllt werden.“ Idealerweise liegen beim Kauf einer Bestandsimmobilie sämtliche Bauantragsunterlagen und die entsprechenden Genehmigungen vor.

5. Vorsprung durch Wissen

Für die meisten Menschen bedeutet der Kauf einer Immobilie die größte Investition – und damit finanzielle Belastung – in ihrem Leben. Da gilt es, jede Chance auf eine Preisverhandlung zu nutzen und dafür entsprechend gut vorbereitet zu sein. Potenzielle Käufer sollten beispielsweise wissen, wie groß die Anzahl an weiteren Interessenten ist. Je zahlreicher die Mitbewerber, desto schwieriger – und riskanter – dürften Gespräche über die Kosten werden, da es mehrere Personen gibt, die bereit sind, einen höheren Preis zu zahlen. „Wenn ein Makler involviert ist, spricht dies eher für eine hohe Nachfrage und Kaufinteressierte sollten nicht allzu hart verhandeln“, gibt Maier zu bedenken. Wenn der Verkauf privat abgewickelt wird, hilft es, sich möglichst gut auf den Verkäufer einzustellen. „Zukünftige Besitzer sollten versuchen herauszufinden, wer ihre Gesprächspartner sind. Handelt es sich um ein älteres Ehepaar, das sich freut, wenn hier zukünftig eine junge Familie einzieht oder um Kinder, die das Haus der Eltern verkaufen? Je nach Situation können die Interessenten entsprechend passend in das Gespräch einsteigen.“ Spannend können auch die Gründe für den Verkauf sein: Ist der

DR. KLEIN

Die Partner für Ihre Finanzen.

derzeitige Besitzer auf die Einnahmen aus dem Verkauf angewiesen, handelt also aus der Not heraus, oder spielt schnell verfügbares Geld keine Rolle?

„Kaufinteressierte sind gut beraten, den Kaufvorgang wie eine Art Bewerbung zu behandeln“, so Maier. „Sie sollten ein gutes Bild abgeben, Zuverlässigkeit und Interesse signalisieren sowie einen sympathischen Eindruck machen. Das ist die beste Basis für die spätere erfolgreiche Preisverhandlung.“

Über die Dr. Klein Privatkunden AG

Die [Dr. Klein Privatkunden AG](#) ist einer der größten Finanzdienstleister Deutschlands und bereits seit 1954 am Markt etabliert. Mit mehr als 550 Beraterinnen und Beratern in deutschlandweit rund 240 Büros hat das Unternehmen die meisten Standorte der Branche. Die Spezialisten von Dr. Klein beraten in den Bereichen Baufinanzierung, Versicherung und Ratenkredit. Dr. Klein arbeitet mit über 600 Kredit- und Versicherungsinstituten zusammen und berät umfassend, anbieterneutral und kostenfrei. So erhalten die Kunden maßgeschneiderte Finanzierungen und günstige Konditionen. Dafür erhält das Unternehmen immer wieder Auszeichnungen, zuletzt zum zehnten Mal in Folge beim „Deutschen Fairness-Preis“. Dr. Klein ist eine 100%ige Tochter des an der Frankfurter Börse im SDAX gelisteten technologiebasierten Finanzdienstleisters Hypoport SE.

Pressekontakt

Dr. Klein Privatkunden AG

Internet: www.drklein.de

Blog: www.drklein.de/blog/

Facebook: : www.facebook.com/drkleinag

Instagram: www.instagram.com/drklein_privatkunden_ag

Sarah Lüth

PR Managerin

E-Mail: presse@drklein.de

Tel.: +49 (0)451 / 1408 – 9675