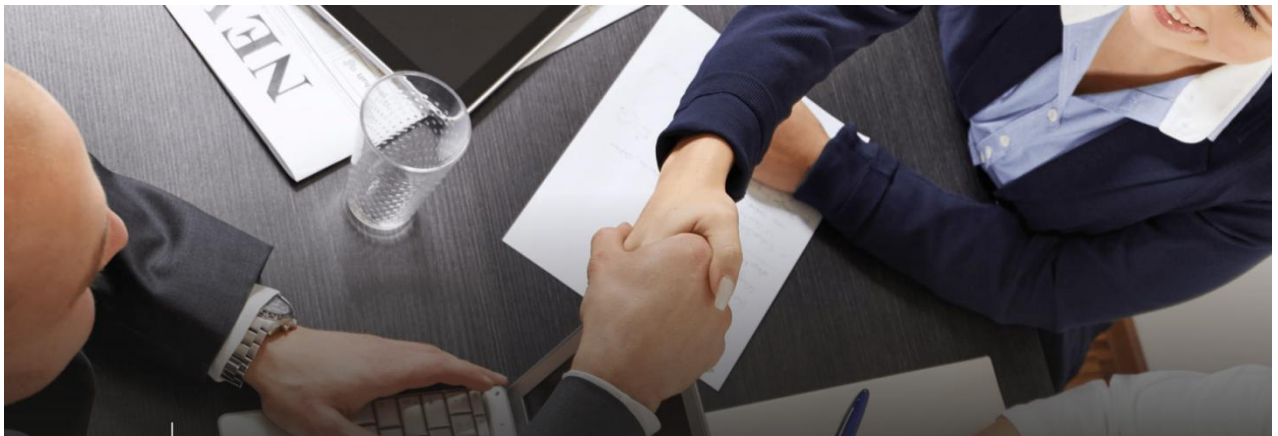


Ratgeber Nr. 9

5 Tipps, wie Sie erfolgreich verhandeln

Ein Haus oder eine Wohnung kaufen Sie nicht alle Tage. Haben Sie ein interessantes Objekt gefunden, lohnt es sich für Sie, sich gut auf die Vertragsverhandlungen vorzubereiten. Wir nennen Ihnen 5 Tipps, wie Sie beim Hauskauf erfolgreich sind.



Ein Haus oder eine Wohnung kaufen Sie nicht alle Tage. Deshalb lohnt es sich für Sie, sich auf die Vertragsverhandlungen vorzubereiten.

Der Verkäufer hat einen Verkaufspreis festgelegt. Er will für das Haus oder die Wohnung so viel als möglich einnehmen, Sie wollen dafür so wenig als möglich zahlen. Die Wahrheit liegt, wie so oft, irgendwo dazwischen. Für die Preisverhandlungen brauchen Sie gute Argumente, weshalb Sie weniger bezahlen wollen. Die Vorbereitung kostet Sie etwas Zeit und Geld, zahlt sich aber garantiert aus. Wenn Sie nämlich eine Immobilie für eine Million Franken kaufen wollen und den Kaufpreis um fünf Prozent herunter handeln können, sparen Sie 50'000 Franken. Das sind bei einer Belehnung von 80 Prozent und einem Hypothekarzinsatz von drei Prozent die Hypothekarzinsen für zwei Jahre.

1. Gut informiert ist halb gewonnen

Zuerst verschaffen Sie sich einen Marktüberblick. Vergleichen Sie das Haus oder die Wohnung mit ähnlichen Objekten in der Nähe, die in der Zeitung oder online ausgeschrieben sind. Fragen Sie auf dem Bauamt oder bei ortsansässigen Immobilienhändlern nach den durchschnittlichen Quadratmeterpreisen und reden Sie mit Nachbarn. Die wissen oft, für wie viel vergleichbare Häuser oder Wohnungen im Quartier verkauft worden sind.

2. Nehmen Sie die Immobilie genau unter die Lupe

Sinnvollerweise mit einem Gutachter, der den allfälligen Sanierungsaufwand schätzt und seinerseits einen fairen Preis vorschlägt. Liegt dieser unter dem Verkaufspreis, nennen Sie Ihre Argumente. Gründe für einen Preisnachlass können Feuchtigkeit im Keller oder in den Räumen, Strassen- oder Fluglärm in der Nähe oder die schlechte Isolation der Fassade sein.

3. Kaufen Sie nicht unter Druck

Jetzt können die Verhandlungen beginnen. Der wichtigste Tipp: Nehmen Sie sich Zeit und lassen Sie sich zu keiner übereilten Entscheidung drängen. Eine Maklerweisheit bringt das auf den Punkt: «Einen nicht getätigten Hauskauf bereut man höchstens eine Woche lang, ein unbedacht gekauftes Haus ein ganzes Leben lang».

4. Verhandeln Sie je nach Verhandlungsposition

Versuchen Sie, die Verhandlungsposition des Verkäufers herauszufinden. Wie reagiert er, wenn Sie Ihre Argumente für einen Preisnachlass aufzählen? Wenn er abwinkt, gibt es möglicherweise noch andere Interessenten. Wenn er Ihnen aber ohne lange Diskussionen entgegen kommt, sind Sie in der besseren Position. Wahrscheinlich muss er verkaufen, weil er das Geld braucht oder das Objekt schon (zu) lange auf dem Markt ist.

Wenn der Verkäufer Ihnen nicht oder nur wenig entgegen kommen will, handeln Sie um Sachwerte. Beispielsweise Einbauten, den vollen Öltank oder die Übernahme der Maklerhonorare. Oder bieten Sie ihm eine schnellere Zahlung des Kaufpreises an und rechnen Sie ihm seinen Zinsverlust vor, wenn er Ihr Angebot ausschlägt und das Haus oder die Wohnung noch länger auf dem Markt bleibt. Das sind schnell ein paar Tausend Franken.

5. Setzen Sie alles auf eine Karte

Wenn Sie keine guten Argumente für einen Preisnachlass haben, setzen Sie alles auf eine Karte. Machen Sie dem Verkäufer ein nicht verhandelbares und zeitlich begrenztes Angebot. Wenn er darauf eingeht, haben Sie trotz fehlender Argumente etwas gewonnen. Wenn er nicht darauf eingeht, haben Sie nur wenig Zeit verloren und können ein anderes Haus oder eine andere Wohnung suchen.