



Augen auf beim Kauf!

Ein Haus, auch wenn es ein älteres ist, kostet Geld. Viel Geld. Da lohnt es sich auf alle Fälle, das Traum-Objekt vor dem Kauf von Experten prüfen zu lassen.

Dipl.-Ing. Ulrich Zink, Experte vom Bundesarbeitskreis Altbaurenewerung, untersucht einen Schaden am Treppenvorbau.

Wir wollen uns ein Haus kaufen!“ Das war klar für das junge Ehepaar, beide von Beruf Lehrer. Sie wussten auch schon: es sollte ein Gebäude in Berlin sein. Denn derzeit musste der Ehemann noch jeden Tag kilo-



meterweit von Sachsen in die Bundeshauptstadt und wieder zurück pendeln.

Zudem lebte auch der Schwiegervater in Berlin, mit einem Umzug würden sie mehr in seiner Nähe wohnen. Ein passendes Haus hatte sich die Familie bereits ausgesucht: eine Doppelhaushälfte von 1932, mit 170 Quadratmetern Wohnfläche, in guter Lage, dazu 480 Quadratmeter Grundstück. Das Ganze mit einem Hauch von Jugendstil.

Rund 256000 Euro sollte das Gebäude kosten. Das Ehepaar hatte den ursprünglichen Preis von 280000 Euro bereits etwas herunterhandeln kön-

nen. Trotzdem waren die beiden noch unsicher: war das Haus diesen Preis auch wert? Möglicherweise hatte es ja auch versteckte Mängel, die sie als Laien unmöglich alleine feststellen konnten.

Sie entschlossen sich, einen Experten einzuschalten und wandten sich deshalb an den Bundesarbeitskreis Altbaurenewerung (BAKA). In diesem Verband – in dem übrigens auch „Althaus modernisieren“ Mitglied ist – sind bundesweit Modernisierungs-Spezialisten zusammengeschlossen.

Der BAKA-Vorsitzende Dipl.-Ing. Ulrich Zink hat speziell für solche Beratungsfälle

Verhandlungen mit dem Makler: Ist das Haus den geforderten Preis auch wirklich wert?

„idi-al“ entwickelt – „Intelligente-Diagnose-Informationsmethode-Altbau“. Damit verknüpft ist ein „Stärken- und Schwächen-Barometer“, das den Zustand eines Hauses detailliert erfasst.

„So kann der Käufer feststellen, ob das Gebäude überhaupt zu seinen Wünschen passt“, erklärt Zink. Mit der Diagnose können aber auch



Wasserinstallation: fachkundige Prüfung vom Verband Privater Bauherren.



| BERATER |

Wenn das Haus zu teuer ist – er drückt den Preis



Thomas Ewald, Immobilien-Einkaufsberater

„Die Leute denken mehr über den Kauf von ein paar Turnschuhen nach als über den Kauf ihrer Immobilie. Das liegt daran, dass sie von Turnschuhen mehr verstehen.“ Eine provokative Aussage, zugegeben. Doch es muss was dran sein. Sonst hätte Thomas Ewald aus Neu Wulmstorf nicht seine Marktlücke gefunden: er ist Einkaufsberater für Immobilien.

Der 42-jährige Kaufmann war Einkäufer in der Großindustrie, ist jetzt Gutachter für die Bewertung bebauter und

unbebauter Grundstücke. Er hilft nicht nur bei der Bewertung des Hauses, bei der Suche nach versteckten Mängeln und beim Notartermin.

Er verhandelt auch im Auftrag des Käufers mit dem Makler oder Verkäufer. Und drückt dabei den Preis – zum Teil sogar ganz beachtlich: von rund 271 000 auf etwa 243 000 Euro oder von 204 000 auf 179 000 Euro.

Sogar bei einem Kunden, der bereits 220 000 Euro (von 950 000) heruntergehandelt hatte, konnte der Einkaufsberater den Preis nochmals um rund 70 000 Euro drücken.

Dafür bekommt er ein Grundhonorar zwischen etwa 150 und 1600 Euro (je nach Entfernung des Objekts), das auch anfällt, wenn der Hauskauf nicht zustande kommt. Das kann – nicht zuletzt aufgrund der Beratung – schon passieren. Konnte er dagegen den Preis herunterhandeln, ist von der eingesparten Summe ein Erfolgshonorar von zehn bis 30 Prozent fällig.

verborgene Mängel des Hauses aufgedeckt werden. „Im schlechtesten Fall ist es ein paar Jahre vorher saniert worden – aber falsch“, sagt der Sachverständige.

„Oder der Vorbesitzer hat irgendetwas draufgeschmiert, damit es sich besser verkaufen lässt. Zum Beispiel im Keller. Da waren vielleicht Ausblühungen, die wurden kurz weggekratzt und Farbe darüber gestrichen. Jetzt sieht das alles zwar frisch aus, aber der grundlegende Fehler, nämlich die Feuchtigkeit, steckt immer noch im Mauerwerk.“

Rund drei Stunden, mit An- und Abfahrt, dauerte die Gebäuediagnose, die Zink für das Lehrerehepaar erstellte. Dafür mussten sie 400 Euro bezahlen und kannten dann nicht nur die Mängel des Hauses, sondern auch den grob geschätzten Sanierungsaufwand: 75 000 Euro.

Es gibt verschiedene Organisationen, bei denen sich Interessenten vor dem Hauskauf beraten lassen können. Im Idealfall sind solche Experten unabhängig und arbeiten firmen- und produktneutral. Das hat sich beispielsweise auch der

Verband Privater Bauherren (VPB) auf seine Fahnen geschrieben. „Die VPB-Berater sind Architekten oder Bauingenieure, die schon sehr lange im Sachverständigenwesen tätig sind und die spezielle Problematik im Bereich von Ein- und Zweifamilienhäusern gut kennen“, sagt VPB-Geschäftsführerin Corinna Merzyn.

Zwischen 60 und 90 Euro pro Stunde, je nach Region, beträgt das Honorar für die Fachleute des VPB. Allerdings können nur Verbandsmitglieder diese Dienstleistung in Anspruch nehmen. Und um Mitglied zu werden, muss man erst 25 Euro Aufnahmegebühr und dann monatlich sieben Euro Beitrag zahlen.

Neutrale Information bietet auch die Dekra. Ihre Experten erteilen für besichtigte und dann für gut befundene Gebäude das „Dekra-Siegel Qualitätsimmobilie“. Kosten für ein Einfamilienhaus: 350 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer.

Bauzustandsanalysen gibt es auch beim TÜV. Die Kosten lassen sich nicht pauschal beziffern, da sie sehr von Größe und Zustand des Hauses abhängen. **Adressen Seite 73** ■