

Kaufpreis verhandeln

Verhandelt wird nicht mit Gefühl, sondern mit Positionen aus den Unterlagen. Jede Zeile unten ist ein Betrag, den jemand zahlen muss — die Frage ist nur, wer.

BELEGBARE ABSCHLÄGE

- ☐ Beschlossene, aber noch nicht bezahlte Sanierung: voller Anteil nach Miteigentumsanteil.
- ☐ Instandhaltungsrücklage unter zehn Euro je Quadratmeter und Jahr: Differenz auf drei Jahre hochrechnen.
- ☐ Energieklasse F oder schlechter: Kosten einer Heizungserneuerung anteilig ansetzen.
- ☐ Miete unter der ortsüblichen Vergleichsmiete: Kappungsgrenze begrenzt, wie schnell sich das beheben lässt.
- ☐ Leerstand oder bekannter Auszug: Kosten der Neuvermietung und ein Monat Mietausfall.

WAS KEIN ARGUMENT IST

Der eigene Finanzierungsrahmen. Was du zahlen kannst, sagt nichts darüber, was die Wohnung wert ist — und es dem Verkäufer zu sagen, kostet die Verhandlungsposition.

Angebotspreise vergleichbarer Wohnungen. Angebot ist nicht Abschluss. Belastbar sind Kaufpreissammlungen des Gutachterausschusses.