

Zentralere Lage und besserer Preis

Bestandsimmobilien haben viele Vorzüge



Leinfelden-Echterdingen, 17.11.2015 – Einige der Vorteile von Bestandsimmobilien liegen auf der Hand: „What you see is what you get“ - das Haus „aus zweiter Hand“ kann besichtigt werden und ist schneller beziehbar – es gibt also keine doppelte Belastung durch Miete und Baufinanzierung. Zudem muss der Bauherr in die Planungs-, Genehmigungs- und Bauphase seines Eigenheimes wesentlich mehr Zeit, Energie und Nerven investieren als der Käufer einer bestehenden Immobilie - und bekommt nur im Idealfall auch genau das, was er sich vorgestellt hat.

Neue Besen kehren gut, besagt ein Sprichwort. Und wer es sich leisten kann, kauft lieber ein neues Produkt als ein altes. Nicht so jedoch bei Immobilien. Die Deutschen entscheiden sich, Angaben des größten deutschen Baukreditvermittlers Interhyp zufolge, häufiger für den Kauf einer gebrauchten Immobilie als für die Finanzierung einer neuen: Von allen Baufinanzierungen entfallen nur 30 Prozent auf einen Neubau, 40 Prozent auf den Kauf einer gebrauchten Immobilie.

Ein wesentlicher Aspekt bei dieser Entscheidung ist die Lage: Zentrumsnahe Baulücken sind, vor allem in begehrteren Metropolen, rar gesät. Neubaugebiete entstehen in den Randlagen und Vororten und weisen naturgemäß kein gewachsenes Umfeld in Form einer intakten Infrastruktur auf. Auch das „Wohnen im Grünen“ lässt auf dem Bauland noch jahrelang auf sich warten. „In guter Lage ist eine Bestandsimmobilie genauso viel Wert wie ein Neubau in einem Randgebiet“, bestätigt Kurt Friedl, Geschäftsführer von RE/MAX Deutschland Südwest.

Und dann wäre da noch der Preisunterschied: Die bestehende Immobilie kostet, bei überschaubarem Sanierungsbedarf, im Schnitt 55 Prozent weniger als der - zudem schwer kalkulierbare - Neubau. Die Bausparkassengruppe LBS beziffert die Kosten für einen Neubau im Bundesdurchschnitt auf rund 230.000 Euro. Eine Bestandsimmobilie kostet hingegen nur 148.000 Euro.

Und es ist absehbar, dass die Baukosten weiter steigen, zum einen durch teurere Grundstückspreise zum anderen durch Gesetze und Auflagen wie die Energieeinsparverordnung EnEV, deren Einhaltung in Zukunft immer mehr Arbeits- und Materialaufwand erforderlich macht. Bei Bestandsimmobilien hingegen sind die EnEV-Vorgaben bislang nur im Zuge von Sanierungen relevant.

Augen auf beim Immobilienkauf!

Damit es nach dem Kauf keine bösen Überraschungen gibt und die Sanierungskosten der Bestandsimmobilie im Rahmen bleiben, empfiehlt es sich, vor Vertragsabschluss einen Gutachter hinzuzuziehen. Denn in der Regel gibt es keine Gewährleistung bzw. bezieht diese sich lediglich auf neuere Baumaßnahmen. Anfechtbar ist der Kaufvertrag nur, wenn verdeckte Mängel arglistig verschwiegen wurden. Dies nachzuweisen, ist erfahrungsgemäß schwierig. Übersieht der Gutachter jedoch massive Mängel, kann er in der Regel dafür haftbar gemacht werden.

Aber auch wer neu baut, ist nicht vor gravierenden Baumängeln sicher. Dreh- und Angelpunkt ist hier die Vertragsgestaltung. Paul Popescu, Mitglied der Arbeitsgemeinschaft für Baurecht im Deutschen Anwaltverein, rät Bauherren, sich rechtzeitig vor Vertragsabschluss sowohl von einem Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht als auch von einem qualifizierten Bausachverständigen beraten lassen: „Ausgaben von einem Prozent der Bausumme für den Expertenrat amortisieren sich über geringere Mängel und eingesparte Nachtragsleistungen bis zur Bauabnahme locker.“

Quellen: Interhyp Baufinanzierung, LBS Bausparkasse, ARGE Baurecht Arbeitsgemeinschaft für Bau und Immobilienrecht im Deutschen Anwaltverein (DAV) e.V.



RE/MAX, gegründet 1973 in den USA, ist das größte Immobiliennetzwerk der Welt. Seine Wachstumskraft beruht zum einen auf der angebotenen Dienstleistung, zum anderen auf der Organisation als Franchisesystem. In den USA und Kanada hatte RE/MAX erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes weg vom Privatverkauf hin zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister. RE/MAX Deutschland Südwest mit Sitz in Leinfelden-Echterdingen ist eine von sechs Masterfranchise-Regionen in Deutschland und für die Betreuung der Bundesländer Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Saarland zuständig. Geschäftsführer ist seit 2005 Kurt Friedl. **Rund 70 Franchisenehmer und ca. 300 Makler vermitteln Immobilien in der Region Südwest.** Weltweit arbeiten derzeit bei RE/MAX über 100.000 Immobilienmakler in ca. 6.750 Büros und mehr als 95 Ländern, in Deutschland ca. 800 Makler in rund 200 Büros. 2009 und 2013 wurde RE/MAX Deutschland Südwest mit dem Franchise und Cooperation Gold Award ausgezeichnet. Diese Auszeichnung steht für eine hervorragende Beziehungsqualität zwischen Franchisegeber und -nehmer.

Pressekontakt:
RE/MAX Deutschland Südwest
Südwest Franchiseberatung GmbH
Kurt Friedl
Max-Lang-Str. 24
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel. 0711/ 933 263 – 30
Fax: 0711/ 933 263 – 33
E-Mail: suedwest@remax.de
Internet: www.remax.de

Kooperationen & Auszeichnungen:

