



## So klappt's mit der Preisverhandlung

**Zu welchem Preis eine Immobilie am Ende verkauft wird, hängt hauptsächlich von zwei Dingen ab: 1. dem ermittelten Wert der Immobilie und 2. der Fähigkeit diesen Preis in der Preisverhandlung mit Kaufinteressenten auch durchzusetzen. Für private Immobilienverkäufer ist das ohne das richtige Know-how oft schwierig. Was ist besser: den Preis hoch anzusetzen, um mehr Verhandlungsspielraum zu haben? Oder ihn niedriger anzusetzen und zu hoffen, dass sich die Interessenten überbieten?**

### Die nötige Verhandlungsbasis

Bevor Sie verhandeln können, müssen Sie erst einmal wissen, worüber überhaupt. Ein Profi-Makler ermittelt den Wert Ihrer Immobilie unter Berücksichtigung aller Faktoren. So sind Sie auf der sicheren Seite, wenn Sie mit Ihrer Immobilie an den Markt gehen. Und Sie haben keinen willkürlichen Wert festgelegt, der

in der Preisverhandlung vielleicht schon dem ersten Argument nicht standhält. Stattdessen haben Sie eine sichere Grundlage, um Ihren Wunschpreis optimal zu verhandeln.

Allerdings gehen Sie mit dem ermittelten Wert nicht gleich an den Markt. Zuvor legen Sie sich die passende Preisstrategie zurecht. Viele private Verkäufer setzen oft

einen höheren Verkaufspreis an, weil sie davon ausgehen, so mehr Verhandlungsspielraum zu haben. Diese Strategie geht jedoch meist nicht auf. In der Regel tritt das Gegenteil ein und Kaufinteressenten werden vom zu hohen Preis abgeschreckt. Die erfolversprechendere Strategie bei der derzeit hohen Nachfrage kann sein, die Immobilie zu einem Preis anzubieten, der unter dem Wert Ihrer Immobilie liegt.

So können verschiedene Kaufinteressenten zum Bieten angeregt werden.

Eine dritte Strategie wäre, die Immobilie zu einem Preis anzubieten, der knapp über dem ermittelten Wert liegt. Potentielle Kaufinteressenten finden das in der Regel fair. Das hat den Vorteil, dass die Vermarktungszeit meist kurz ist. Außerdem sind beide Seiten mit dem Preis oft zufrieden. Holen Sie sich für die Strategie am besten Rat bei einem Experten. Er sagt Ihnen, welche für Ihre Immobilie die passende ist.

### Die Verhandlungstaktik

Wichtigste Voraussetzung bei der Preisverhandlung: Souveränes Auftreten. Da Sie wissen, was Ihre Immobilie wert ist,

ist das kein Problem. Mit einer professionellen Wertermittlung brauchen Sie sich auch nicht davor zu fürchten, dass Interessenten versuchen, den Preis zu drücken, indem sie auf Mängel hinweisen. Denn darauf können Sie reagieren, indem Sie entgegnen, dass diese schon in den Preis miteingeflossen sind. Außerdem kommt es auf eine gründliche Vorbereitung für die Preisverhandlung an. Wer mögliche Argumente der Käufer kennt, kann sich die passenden Gegenargumente zurechtlegen. Hier ist jedoch der Nachteil, dass die meisten Privatverkäufer kaum die Zeit haben, sich so akribisch darauf vorzubereiten.

Wer nicht so viel Verhandlungserfahrung besitzt und auch nicht so vertraut

mit der Lage am Immobilienmarkt ist, hat es in solchen Verhandlungen zusätzlich schwer. Käufer können oft recht hartnäckig sein – schließlich geht es um viel Geld. Sich nicht verunsichern zu lassen, geht nur mit der nötigen Erfahrung. Diese besitzt jeder Profi-Makler. Er kennt so ziemlich alle Tricks und weiß, wie er Kaufinteressenten behandeln muss. Durch seine umfangreiche Marktkenntnis fällt es ihm leicht, die Argumente der Interessenten zu entkräften.

**Sie sind sich noch unsicher, wie die beste Verhandlungsstrategie bei Ihrer Immobilie aussieht? Kontaktieren Sie uns ganz unverbindlich! Wir beraten Sie gern.**