



Checkliste für die Preisverhandlung

Verkäufer-Checkliste für die Kaufpreisverhandlung von Immobilien

Die wichtigsten Aufgaben für den Immobilienverkauf im Überblick

- | | |
|---|--|
| ✓ Marktwert der Immobilie ermitteln | ➤ kostenlose Online-Immobilienbewertung |
| ✓ Verkaufsunterlagen zusammenstellen | ➤ Checkliste: Verkaufsunterlagen |
| ✓ Exposé erstellen | ➤ Checkliste & Vorlage: Exposé erstellen |
| ✓ Immobilienanzeige online schalten | ➤ Online-Immobilienanzeige aufgeben |
| ✓ Besichtigungen planen und durchführen | ➤ Checkliste: Besichtigungen beim Verkauf |
| ✓ Immobilienkaufvertrag prüfen | ➤ Checkliste & Muster: Immobilienkaufvertrag |
| ✓ Was ist besser: Mit oder ohne Makler verkaufen? | ➤ Checkliste: Mit Makler oder privat verkaufen |
| ✓ Maklervertrag: Darauf sollten Verkäufer achten | ➤ Checkliste: Maklervertrag |

Vor der Preisverhandlung

	Erledigt?	Notizen
<u>⊞ Angebotspreis strategisch wählen</u>		
Option 1: Moderater Angebotspreis Wird der Marktpreis moderat gewählt, also ca. 10% über oder unter den Marktwert einer Immobilie, dann werden wahrscheinlich einige Kaufinteressenten sich für einen Besichtigungstermin anmelden. Der Nachteil: bei einem moderaten Angebotspreis gibt es kaum Spielraum für Preisverhandlungen nach unten, soweit der Verkäufer nicht bereit ist, die Immobilie im Notfall unter dem ermittelten Verkehrswert zu verkaufen.	<input type="checkbox"/>	
Option 2: Hochpreismodell Möchte der Verkäufer einen Angebotspreis deutlich über den ermittelten Immobilienwert ausrufen, dann spricht man von einem Hochpreismodell. Bei dieser Strategie kalkuliert der Verkäufer ein, dass sich nur wenige Interessenten finden werden, die bereit sind deutlich über dem Marktpreis die Immobilie zu kaufen. Der Vorteil dieser Strategie ist ein geringerer Aufwand bei der Vorauswahl von Kaufinteressenten und eine hohe wahrgenommene Exklusivität der Immobilie. Verkäufer haben ebenfalls einen gewissen Spielraum für Preisnachlässe und Zugeständnisse.	<input type="checkbox"/>	
Option 3: Unter Marktwert anbieten Entscheidet man sich als Verkäufer seine Immobilie unter dem Marktwert anzubieten, dann werden sehr wahrscheinlich viele Kaufinteressenten eine Besichtigungsanfrage stellen. Willst du viele unnötige Besichtigungen vermeiden und echte Käufer identifizieren, dann ist bei dieser Strategie der Aufwand für die Auswahl der geeigneten Interessenten sehr hoch. Ziel des Verkäufers sollte bei dieser Strategie sein, dass nach der Besichtigung ein Bieterverfahren eröffnet wird. Bei einem Bieterverfahren sind sehr gute Menschenkenntnis und Verhandlungsgeschick erforderlich.	<input type="checkbox"/>	
<u>⊞ Verkaufsargumente vorbereiten</u>		
Argumente zur Immobilie <ul style="list-style-type: none">- Die exklusive Wohnlage- Aussicht aus dem Fenster- Barrierefreiheit der Immobilie- Durchgeführte Modernisierungen und Reparaturen- Gute Raumaufteilung- Hohe Instandhaltungsrücklagen (bei WEG)- Solventer Mieter (bei Kapitalanlage)	<input type="checkbox"/>	
Argumente zur Umgebung <ul style="list-style-type: none">- Sehr gute Verkehrsanbindung- Freizeitmöglichkeiten wie Sportvereine, Parks, Kinos, Restaurants- Umgängliche Nachbarschaft	<input type="checkbox"/>	
Argumente zur Marktsituation <ul style="list-style-type: none">- Allgemein gute Immobilienpreisentwicklung für ähnliche Objekte- Vergleichsobjekte mit ähnlichem Verkehrswert- Viele Interessenten	<input type="checkbox"/>	
Argumente zur Abwicklung <ul style="list-style-type: none">- Schnelle Verkaufsabwicklung- Ab Kaufabschluss bezugsfrei- Übergabe im renovierten Zustand	<input type="checkbox"/>	

Vor der Preisverhandlung

	Erledigt?	Notizen
⊞ <u>Richtiger Zeitpunkt für die Kaufpreisverhandlung</u>		
Vermeide Preisverhandlungen während der Besichtigung	<input type="checkbox"/>	
Bei Rückfragen: Angebote können per E-Mail abgegeben werden	<input type="checkbox"/>	
Bei kritischen Rückfragen: Gelassen bleiben!	<input type="checkbox"/>	

Nach der Besichtigung: Start der Preisverhandlung

	Erledigt?	Notizen
⊞ <u>Angebote sammeln</u>		
Angebote sollen von Interessenten per E-Mail abgegeben werden	<input type="checkbox"/>	
Fordere eine unverbindliche Finanzierungsbestätigung zusammen mit dem Angebot vom Käufer an	<input type="checkbox"/>	
Vermeide Angebote von Käufern per Telefon entgegen zu nehmen. Erst Angebote sammeln, dann verhandeln	<input type="checkbox"/>	
⊞ <u>Käufertypen erkennen & Verhandlung danach ausrichten</u>		
Roter Käufertyp Haben Immobilienverkäufer mit einem roten Käufertyp zu tun, dann sollte Schnelligkeit und die Umsetzung im Vordergrund stehen. Rote Käufer wollen schnell zum Kaufabschluss kommen und scheuen lange Wartezeiten. Verkäufer sollten einem roten Käufer selbstsicher und kompetent gegenüber treten.	<input type="checkbox"/>	
Blauer Käufertyp Ein blauer Käufertyp benötigt von dem Verkäufer alle notwendigen Verkaufsunterlagen und diese am besten noch mit weiteren Statistiken und Prognosen angereichert.	<input type="checkbox"/>	
Grüner Käufertyp Verkäufer, die an einen grünen Typ verkaufen möchten, sollten die Begleitpersonen mit einbeziehen, da dieser Käufertyp einen hohen Wert auf die Ratschläge von ihm nahestehenden Menschen legt.	<input type="checkbox"/>	
⊞ <u>Bei mehreren Kaufinteressenten</u>		
Bei 3 oder mehr Interessenten Telefonische Rückmeldung an das zweit- und drittbeste Angebot mit dem Hinweis, dass das abgegebene Angebot mindestens 5-10 % zu niedrig liegt. Dieses wiederholen bis nur noch ein Interessent übrig ist.	<input type="checkbox"/>	
Bei genau 2 Interessenten Das zweitbeste Angebot absagen mit dem Hinweis, dass sie überboten wurden und Bedenkzeit hätten, mindestens mit dem anderen Angebot gleichzuziehen. Falls sie gleichziehen das vorherige Bestpreis-Angebot auch um Verbesserung bitten.	<input type="checkbox"/>	

<p>Bei genau 1 Interessent</p> <p>Fordern Sie den Käufer auf, eine unverbindliche Finanzierungsbestätigung vorzuzeigen und eine Reservierungsvereinbarung zu unterschreiben. Im Zuge der Reservierungsvereinbarung versichert der Käufer einen Kaufvertragsentwurf bei einem Notar kostenpflichtig in Auftrag zu geben.</p>	<input type="checkbox"/>	
<p>🏠 <u>Kaufinteressent möchte verhandeln</u></p>		
<p>Lässt sich eine Preisverhandlung nicht umgehen und man ist gezwungen Zugeständnisse zu machen, sollte man nur als letztes Mittel den Kaufpreis verhandeln. Suche nach Alternativen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Schnellen Kaufabschluss vorschlagen - Bezugsfreie Immobilie als Argument anbieten - Zusätzliche Renovierungen vor Übergabe vereinbaren - Zusätzliches Inventar kostenfrei überlassen - Hilfe beim Umzug anbieten 	<input type="checkbox"/>	
<p>Verkäufer Sprache nutzen</p> <p>Im Verkaufsgespräch sollten Wörter wie „Wert“ anstelle eines „Preis“ verwenden. Du kannst vom „Erwerben“ statt „kaufen“ sprechen. Besser klingt es auch, wenn du von einer „günstiger Finanzierung“ sprichst, anstelle von „Schulden und Kredit“. Eine Immobilie sollte auch „hochwertig“ sein und nicht als „teuer“ bezeichnet werden. Der „Kaufvertrag“ sollte durch eine „Vereinbarung“ sprachlich ersetzt werden.</p>	<input type="checkbox"/>	
<p>🏠 <u>Kaufabschluss & Kaufvertragsentwurf</u></p>		
<p>Der Käufer beauftragt den kostenpflichtigen Vertragsentwurf beim Notar auf eigene Kosten</p>	<input type="checkbox"/>	

Wichtige Hinweise

Die komplette Checkliste zum Immobilienverkauf und weitere nützliche Tipps findest du in unserem Ratgeber.

- ✓ [Checkliste: Immobilienverkauf](#)
- ✓ [Checkliste: Besichtigungen als Verkäufer organisieren](#)

① **Du hast möchtest ein unverbindliches und kostenfreies Angebot für einen stressfreien Verkauf mit einem Makler?** Dann hole dir ein unverbindliche Immobilienbewertung und Ersteinschätzung von einem Makler in deiner Region.

- ✓ [Immobilienbewertung durchführen & Erstgespräch mit einem Makler vereinbaren](#)

Auf der [Immobilienbörse Budenheld.de](#) findest du weitere Immobilien zum Kauf oder zur Miete.

Haftungsausschluss: Dieses Dokument ist ein unverbindliches Muster. Es besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität. Es ersetzt nicht eine individuelle rechtsanwaltliche Beratung. Die Verwendung liegt in der Verantwortung des Lesers.