

Den Preis nach oben verhandeln – so wird’s gemacht

Interessenten versuchen häufig bei den Verkaufsverhandlungen, den Preis nach unten zu verhandeln, was auch oft gelingt. Oft deshalb, weil der Verkäufer unter Druck steht und schnell verkaufen muss oder weil ihm das nötige Verhandlungsgeschick fehlt. Erfahrenen Maklern passiert das in der Regel nicht, denn sie wenden Strategien an, mit denen der Preis sogar nach oben verhandelt werden kann.

Ein Immobilienprofi ermittelt den Wert der Immobilie mit detaillierter Marktkenntnis. Demgegenüber ist es für Eigentümer häufig nicht leicht, sich für den passenden Angebotspreis zu entscheiden. Ein regionaler Profi-Makler weiß durch seine langjährige Erfahrung, wie man den Angebotspreis für einen zügigen und erfolgreichen Verkauf festlegt. Beispielsweise kann sich ein Angebot-

spreis lohnen, der tendenziell leicht unter dem Marktwert liegt. Studien haben gezeigt, dass dadurch die Kaufzusagen steigen und die Vermarktungszeit verkürzt wird. Um den passenden Käufer zu finden, wird unter den Interessenten eine dem Bieten ähnliche Methode durchgeführt.

Hohes Kaufinteresse durch guten Einstiegspreis

Das Ziel der Strategie besteht darin, mehrere Interessenten zu finden, die alle ein starkes Kaufinteresse entwickeln. Somit stärkt sich die Verhandlungsposition des Verkäufers. Wichtig ist, dass die Anzeigen und die Exposés, welche vom Profimakler angefertigt werden, potenzielle Käufer bereits darauf hinweisen, dass bei hoher Nachfrage ein Bieterverfahren durchgeführt werden kann und dass der Verkaufspreis infolgedessen höher liegen kann als der Angebotspreis.

Wird ein Haus mithilfe des Bieterverfahrens verkauft, so ist es sinnvoll, Einzelbesichtigungen durchzuführen. Die Anwesenheit eines Maklers ist dabei von Vorteil, da dieser durch seine langjährige Erfahrung einigermaßen sicher abschätzen kann, ob es sich um solvente und vertrauenswürdige Interessenten handelt. Nach einer Reihe von Besichtigungsterminen geht der Plan auf. Mehrere seriöse Interessenten haben sich in das Haus verliebt und sind fest entschlossen, es zu kaufen. Der Makler überprüft zunächst die Bonität und informiert danach die Interessenten über das Bieterverfahren. Er bittet sie, innerhalb einer festgelegten Frist ein schriftliches Angebot abzugeben. Im Unterschied zu einer Auktion oder Zwangsversteigerung sind die abgegebenen Angebote aber nicht bindend. Falls sie zu niedrig sind, haben Verkäufer also immer noch die Möglichkeit, keines der Angebote zu akzeptieren und stattdessen nach weiteren Interessenten zu suchen.

Hoher Verkaufserlös dank Qualitätsmakler

Im Idealfall liegen alle abgegebenen Angebote über dem ermittelten Verkehrswert der Immobilie. Somit kann ein höherer Verkaufspreis erzielt werden als zunächst gedacht. Der gute Rat zum Bieterverfahren und die professionelle Begleitung des Verkaufs durch Ihren Profimakler haben sich für Sie als Verkäufer also bezahlt gemacht. Sie haben auf diese Weise nicht nur eine solide Finanzierung für Ihr neues Eigenheim sichergestellt, sondern können sogar noch locker die Umzugskosten bezahlen.

Möchten auch Sie den optimalen Preis aus Ihrer Immobilie herausholen?

Kontaktieren Sie uns. Wir erledigen das für Sie.