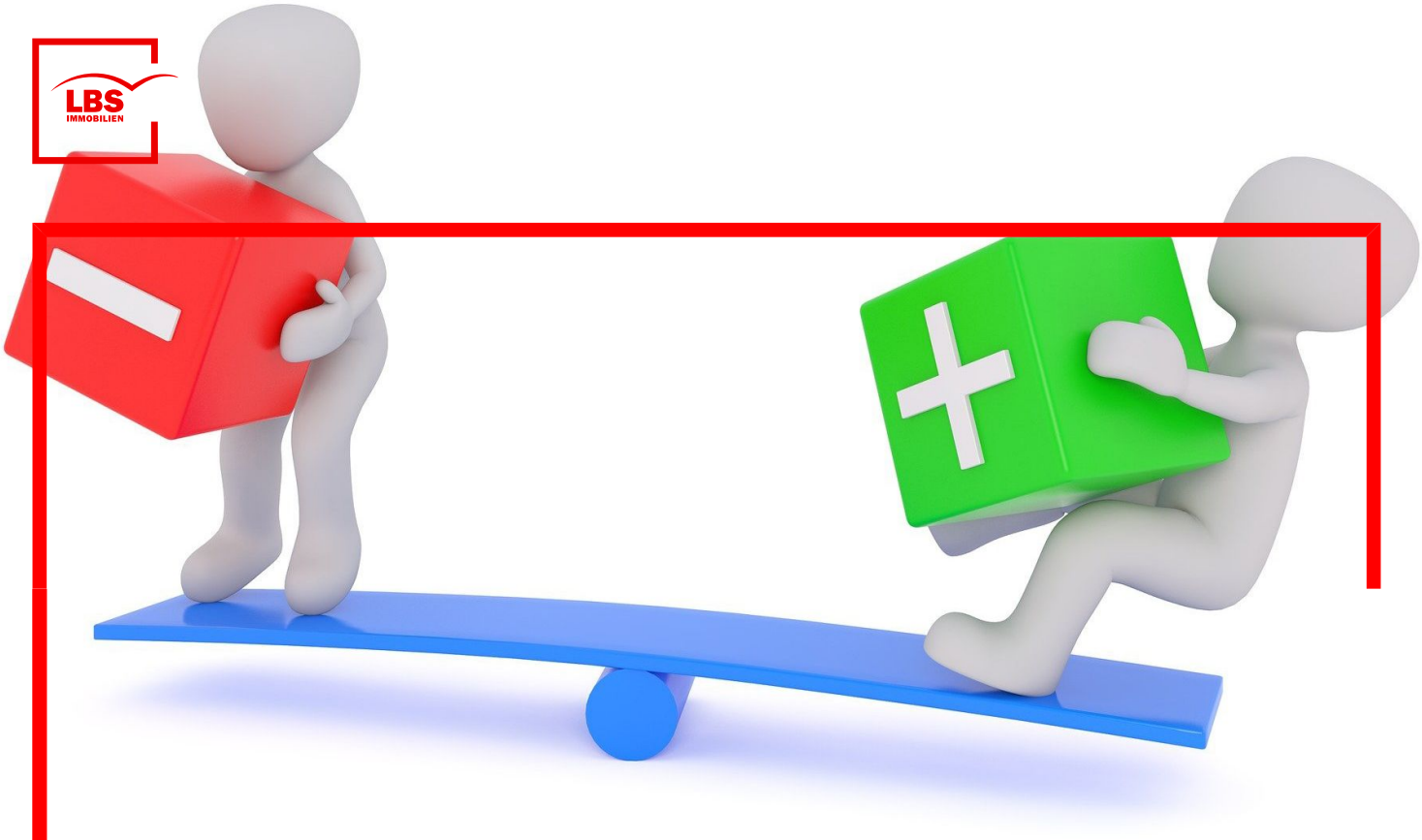


Immobilienkauf: Gute Argumente für die Preisverhandlung

Der Immobilienmarkt befindet sich derzeit in einer Phase des Abwartens. Kaufinteressenten in Schleswig-Holstein sind grundsätzlich interessiert, zögern aber, weil Finanzierung und Kaufpreis noch als teuer empfunden werden. Welche guten Argumente helfen bei Preisverhandlungen, um den besten Kompromiss zu finden?

Wer seine Wunschimmobilie gefunden hat, ist bereits einen entscheidenden Schritt weiter. Nun steht der Verhandlungsprozess an, bei dem nicht nur der Kaufpreis im Mittelpunkt steht, sondern auch die Übergabebedingungen geklärt werden müssen. Wann soll die Zahlung erfolgen, wann wird die Immobilie übergeben, welche Einbauten oder Gegenstände verbleiben in der Immobilie, welche Renovierungen oder Umbauten sind notwendig, welche Sanierungsmaß-

nahmen müssen durchgeführt werden?

Zu Beginn der Verhandlungen ist es ratsam, alle relevanten Daten und Unterlagen zu überprüfen. Ist die Wohnfläche korrekt angegeben? Wie steht es um die Energieeffizienz der Immobilie? Interessenten können einen Energieberater hinzuziehen, um die möglichen Kosten für notwendige energetische Sanierungen besser abschätzen zu können.

Für eine erfolgreiche Verhandlungsstrategie ist es hilfreich, sich über die Konkurrenzsituation zu informieren. Je mehr Interessenten es für die Immobilie gibt, desto schwieriger werden die Preisverhandlungen für potenzielle Käufer. Bei Immobilienverkäufen über einen Makler ist häufig mit einer größeren Anzahl von Mitbewerbern zu rechnen. Bei Privatverkäufen können die Verkaufsmotive des Eigentümers Aufschluss über den möglichen Verhandlungsspielraum geben.

Hier sind zehn gute Argumente, die Sie berücksichtigen sollten, wenn Sie über den Preis einer Immobilie verhandeln:

• Energieeffizienz: Immobilien mit schlechter Energieeffizienz haben an Wert verloren. Wie hoch sind die Kosten für energetische Sanierungen (z.B. Dämmung, neue Fenster, Heizung)?

• Notwendige Renovierungen: Gibt es Mängel am Zustand der Immobilie, z.B. alter Fußboden, veraltetes Bad, kaputte Türen?

• Erschließungskosten: Unklare oder hohe Erschließungskosten sind ein Argument, über den Verkaufspreis zu verhandeln.

• Marktsituation: Ist die Nachfrage in der Region gesunken oder gibt es viele ähnliche Objekte, haben Kaufinteressenten gute Chancen, den Preis zu verhandeln.

• Verkaufsgründe des Verkäufers: Wenn der Verkäufer unter Zeitdruck steht oder persönliche Gründe hat, die Immobilie schnell zu verkaufen, kann dies einen Verhandlungsspielraum eröffnen.

• Lange Verkaufsdauer: Ist die Immobilie schon lange auf dem Markt, kann dies ein Hinweis darauf sein, dass der Preis zu hoch angesetzt wurde.

• Infrastruktur: Wie gut ist die Infrastruktur in der Umgebung (z.B. öffentliche Verkehrsmittel, Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, Ärzte)?

• Ausstattung: Verfügt die Immobilie über die üblichen Ausstattungsmerkmale wie z.B. Einbauküche, Balkon, Stellplatz?

• Verkehrswert: Gibt es ein Verkehrswertgutachten, Marktanalysen oder Vergleichswerte, an denen man sich orientieren kann?

• Zukünftige Wertentwicklung: Welche wirtschaftlichen oder demographischen Entwicklungen sind in der Region zu erwarten?

Haben Sie Fragen dazu, wie Sie das Verkaufsgespräch am besten gestalten, um einen angemessenen Preis zu erzielen?

Kontaktieren Sie uns ganz unverbindlich.
Wir beraten Sie gern.

Das könnte Sie auch interessieren: Immobilienmarkt in der Warteschleife bietet gute Chancen