

Seien Sie gut vorbereitet für die Preisverhandlung

Oft fällt es Eigentümer schwer, den Angebotspreis der Immobilie auch in der Preisverhandlung durchzusetzen. Selbst gute Verhandler beißen sich oft die Zähne aus. Denn beim Immobilienverkauf kommt es auch besonders auf das nötige Know-how, Erfahrung und Geschick an. Die richtige Strategie beginnt nicht kurz vor der Preisverhandlung, sondern schon beim Angebotspreis wird der Grundstein für den Erfolg in der Preisverhandlung gelegt.

Vor der Preisverhandlung

Immobilienverkäufer müssen zunächst erst einmal wissen, worüber sie verhandeln, also wie viel ihre Immobilie eigentlich wert ist. Auf einer sicheren Grundlage stehen Eigentümer nur, wenn sie den Wert der Immobilie von einem Fach-

mann professionell ermitteln lassen. So können Immobilienverkäufer ihren Verkaufspreis selbstbewusst verteidigen.

Allerdings gehen die Profis nicht mit dem ermittelten Wert in die Preisverhandlung. Sondern sie überlegen sich eine passende Preisstrategie. Viele Eigentümer setzen den Angebotspreis höher an, als den eigentlichen ermittelten Wert, um mehr Verhandlungsspielraum zu haben. Doch das ist oft nicht von Erfolg gekrönt. Häufig ist es sogar so, dass sie erst gar keinen Interessenten finden. Am Ende wird die Immobilie zum Ladenhüter und muss schließlich unter Wert verkauft werden.

Eine bessere Strategie kann es manchmal sein, den Angebotspreis niedriger anzusetzen als den ermittelten Wert. Verschiedene potentielle Käufer können so zu einem Bieterverfahren bewegt werden. Wer das Bieterverfahren von einem Profi durchführen lässt, hat gute Chancen, einen besseren Verkaufspreis zu erzielen, als wenn er es selber versucht. Denn auch hier sind Fachwissen und Erfahrung nötig.

Während der Preisverhandlung

Oft ist es für Eigentümer schwer, die passenden Argumente in der Preisverhandlung zu finden. Denn häufig sind sie zu wenig mit der aktuellen Situation am Immobilienmarkt vertraut und besitzen nur wenig Verhandlungserfahrung im Immobilienverkauf. Deshalb lassen sich viele Immobilienverkäufer durch das hartnäckige Nachfragen der Käufer aus dem Konzept bringen.

Nur wer weiß, was die Immobilie wert ist und wie viel dafür verlangt werden kann, kann in der Preisverhandlung souverän auftreten. Kaufinteressenten versuchen oft häufig den Preis zu drücken, indem sie auf Mängel an der Immobilie hinweisen. Wer alle Mängel kennt und offen damit umgeht, kann in der Preisverhandlung sicher und selbstbewusst reagieren. Wurde der Immobilienwert professionell ermittelt, kann der Eigentümer darauf hinweisen, dass die Mängel bereits im Angebotspreis berücksichtigt wurden.

Durch seine langjährige Erfahrung kennt der Profi-Makler die Tricks und Kniffe der Käufer. Er weiß dank seiner umfangreichen Marktkenntnis, wie er die Argumente der Käufer entkräften kann. Sich auf solche Verhandlungen vorzubereiten, ist unter anderem sein tägliches Geschäft. Vielen Immobilienverkäufern fehlt im Alltag hierzu die Zeit.

Sie sind sich noch unsicher, wie die beste Verhandlungsstrategie bei Ihrer Immobilie aussieht?

Kontaktieren Sie uns ganz unverbindlich! Wir beraten Sie gern.