

7 Tipps für Ihre Preisverhandlung

Eine gute Vorbereitung ist alles, um mit den passenden Argumenten noch etwas an der Preisschraube zu drehen.

- 1 Schätzen Sie die Nachfrage ein**
Ist das Objekt beliebt und liegt in einem attraktiven Umfeld? Dann wird die hohe Nachfrage Ihre Aussichten auf einen Preisnachlass schmälern.
- 2 Ermitteln Sie den Wert der Immobilie**
Nutzen Sie die Immobilienbewertung von Interhyp, um eine erste Einschätzung zum Preis zu erhalten. Eine genaue Einschätzung der Bausubstanz ermöglicht ein Verkehrswert-Gutachten. Das kostet zwar rund 1.500 Euro, kann aber gerade bei größerem Sanierungsbedarf Raum für Preisnachlässe eröffnen.

- 3 Prüfen Sie die Protokolle der Eigentümerversammlung**
Ein Blick in die letzten drei Protokolle der Eigentümerversammlung zeigt, ob Reparaturen oder Modernisierungen geplant sind und ob alle Eigentümerinnen und Eigentümer das Hausgeld bezahlen.
- 4 Beurteilen Sie Lage, Zustand und Ausstattung der Immobilie**
Informieren Sie sich umfassend über die Infrastruktur rund um das Objekt. Werfen Sie außerdem einen genauen Blick auf den Zustand der Immobilie. Wie alt ist die Heizung, ist der Keller trocken oder gibt es eventuell Bleirohre, die ausgetauscht werden müssen? Stehen Reparaturen an, dann holen Sie sich vorab Angebote ein.
- 5 Legen Sie einen Angebotspreis und eine Obergrenze für sich fest**
Überlegen Sie sich einen Preis, mit dem Sie in das Verkaufsgespräch gehen möchten. Wichtig ist außerdem, dass Sie sich eine Obergrenze setzen. Damit Sie nicht im Verlauf des Gesprächs über Ihr finanziell darstellbares Limit zu gehen.

- 6 Planen Sie das Verhandlungsgespräch**
Bei der Preisverhandlung geht es in der Regel um größere Summen. Daher führen Sie dieses wichtige Gespräch am besten persönlich. Falls Ihnen das unangenehm ist, dann können Sie auch telefonisch über den Verkaufspreis verhandeln.
- 7 Reduzieren Sie die Kaufnebenkosten**
Bedenken Sie bei der Preisverhandlung unbedingt auch die Kaufnebenkosten. Hier macht die Grunderwerbssteuer, deren Höhe je Bundesland festgesetzt wird, einen großen Anteil aus. Der Berechnung liegt dabei der Kaufpreis zugrunde – und hier bietet sich durchaus ein gewisser Spielraum. So kann beispielsweise Inventar wie eine Einbauküche herausgerechnet werden.



Haben Sie ein konkretes Objekt gefunden? Im Gespräch mit Ihrer Finanzierungsberaterin oder Finanzierungsberater können Sie Fragen zur Finanzierung und Details zu Tilgungsarten, Zinsbindung, Sondertilgung oder Beleihungswert klären.