

Preisverhandlung beim Immobilienverkauf: So sichern Sie sich einen starken Verkaufspreis

Der passende Käufer ist gefunden, doch nun beginnt oft die entscheidende Phase: die Verhandlung über den Kaufpreis. Gerade private Verkäufer fühlen sich dabei schnell unter Druck gesetzt, weil sie weder zu früh nachgeben noch einen ernsthaften Interessenten verlieren möchten. Wer gut vorbereitet ist, kann jedoch deutlich souveräner auftreten. Entscheidend sind belastbare Argumente, ein realistischer Preisrahmen und die Fähigkeit, typische Verhandlungstaktiken zu erkennen. So lässt sich auch auf niedrige Angebote ruhig reagieren und ein Ergebnis erzielen, das für beide Seiten nachvollziehbar ist.



Foto: © Wordliner/Bild erstellt mit OpenAI's ChatGPT

Mit Marktkennntnis und belastbaren Zahlen selbstbewusst auftreten

Eine überzeugende Preisverhandlung beginnt lange vor dem ersten Gegenangebot. Verkäufer sollten den Wert ihrer Immobilie genau kennen und nachvollziehbar begründen können. Vergleichbare Verkäufe in der Umgebung, die Lage, der Zustand des Gebäudes, Modernisierungen und besondere Ausstattungsmerkmale liefern wichtige Argumente. Eine professionelle Immobilienbewertung oder ein Gutachten schafft zusätzlich Sicherheit und nimmt emotionalen Diskussionen den Raum.

Ebenso sinnvoll ist es, vorab eine klare Untergrenze festzulegen. Wer erst während des Gesprächs entscheidet, wie weit er entgegenkommen möchte, riskiert unnötige Zugeständnisse. Ein realistischer Verhandlungsspielraum hilft dagegen das eigene Ziel nicht aus den Augen zu verlieren.



Wenn Käufer den Preis drücken: Ruhig bleiben und sachlich kontern

Aussagen wie „Die Immobilie ist zu teuer“ oder „Da kommen noch viele Kosten auf mich zu“ gehören zu klassischen Verhandlungssituationen. Wichtig ist, solche Einwände nicht persönlich zu nehmen. Fragen Sie stattdessen konkret nach, worauf sich die Einschätzung des Käufers stützt. Häufig zeigt sich schnell, ob echte Argumente vorliegen oder lediglich versucht wird, den Preis zu senken.

Bei sehr niedrigen Angeboten sollten Verkäufer nicht sofort reagieren. Eine kurze Bedenkzeit signalisiert, dass der Preis nicht beliebig verhandelbar ist. Anschließend kann ein Gegenangebot folgen, das weiterhin Raum für Bewegung lässt. Gute Argumente wirken dabei stärker als Rechtfertigungen. *Wer den Wert der Immobilie sachlich belegen kann, stärkt seine Position deutlich.*

Den Abschluss so gestalten, dass beide Seiten zufrieden sind

Eine erfolgreiche Verhandlung muss nicht bedeuten, dass eine Seite „gewinnt“ und die andere verliert. Oft entsteht ein guter Abschluss, wenn neben dem Preis auch andere Punkte einbezogen werden. Ein flexibler Übergabetermin, die Übernahme bestimmter Einbauten oder eine schnelle Abwicklung können für Käufer attraktiv sein und den finanziellen Spielraum des Verkäufers schützen.

Entscheidend ist, die eigenen Grenzen zu kennen und gleichzeitig lösungsorientiert zu bleiben. Wer ruhig, freundlich und verbindlich verhandelt, schafft Vertrauen und erhöht die Chance auf einen Abschluss zu guten Konditionen.

Sie möchten in der Preisverhandlung sicher auftreten und keinen unnötigen Nachlass gewähren? Wir begleiten Sie professionell und vertreten Ihre Interessen gegenüber Kaufinteressenten. Kontaktieren Sie uns!



Hinweis: In diesem Text wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist. *Rechtlicher Hinweis:* Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.