Foto: © Rillessi

Foto: © monkeybusinessimages

Feilschen um jeden Preis? Warum ein Profi-verhandler unverzichtbar ist.

Der Angebotspreis einer Immobilie ist nicht der Preis, zu der die Immobilie am Ende auch verkauft wird. Der Preis ergibt sich aus dem, was Verkäufer und Käufer aushandeln. Wohl dem, der auf einen guten Immobilienmakler vertrauen kann. Denn das optimale Verhandeln liegt nicht jedem. Schnell kommt es zu Emotionen und fadenscheinigen Argumenten. Für den Immobilienmakler hingegen gehört das Verhandeln zum alltäglichen Geschäft. Er bringt jahrelange Erfahrung ein und kann auf Einwände kompetent reagieren. Drei typische Beispiele haben wir Ihnen hier zusammengefasst.

1. Aus dem Garten sollte lieber ein Stellplatz werden

Wer einen Garten besitzt, weiß wieviel Zeit und Aufwand die Pflege so einer Grünanlage kosten kann. Umso schlimmer ist es, wenn ein potentieller Käufer bei der Hausbesichtigung das liebevoll gezüchtete Rosenbeet schlecht redet. „Das Beet ist hässlich, das Ganze sollte lieber zu einem Stellplatz werden." Natürlich kann der Käufer nach dem Kauf tun, was ihm beliebt. Eine solche Bemerkung ist dennoch ungeschickt, wenn sie zum Abbruch der Verhandlung führt. Der Immobilienmakler ist hier als Mittler perfekt. Denn er kann zwischen den Emotionen, Geschmäckern und Perspektiven als neutrale Instanz vermitteln. Können die Vorstellungen des Kaufinteressenten überhaupt umgesetzt werden und wie hoch wäre der Aufwand?

2. Das Bad: Unzufrieden mit den Fliesen

Bei den Fliesen geht es oft um Geschmack. Und den teilen nicht alle. Die Fliesen aus Italien, die der Verkäufer wunderschön findet und mit dem er Urlaubserinnerungen verknüpft, können für eine fremde Person schlicht grässlich wirken. Ähnlich verhält es sich mit dem Zustand von Fliesen. Zum Beispiel, wenn die Fugen nicht mehr picobello sind. Käufer neigen dazu, Mängel überzubewerten. Wenn der Käufer sich aufgrund des Abnutzungszustands neue Fliesen wünscht und behauptet, dass ihn die Verlegung von neuen Fliesen 5.000 Euro kosten würde, kann ein Immobilienmakler aufgrund seiner Erfahrung einerseits einschätzen, ob der Aufwand realisitisch ist. Andererseits wird eine Einigung wahrscheinlicher, wenn die Sanierungsmaßnahme zu einer Wohnwertverbesserung führt. Übernimmt oder beteiligt sich der Verkäufer an einer Sanierung, muss weniger Preis nachgelassen werden. Immobilienmakler können in ihrer Rolle als Vermittler oft eine Win-Win-Situation herstellen.

3. Elektronik

Ein weiterer Grund für Mängel oder Kritik am Objekt ist — man höre und staune — der Sicherungskasten. Häuser aus den 70er oder 80er Jahren verfügen meist nicht über einen Personenschutzschalter, der inzwischen aber seit vielen Jahren vorgeschrieben ist und sich in jedem Sicherungskasten befinden muss.

Wenn Kaufinteressenten darauf aufmerksam werden, wird gerne damit argumentiert, dass alles durch einen Elektriker nachgerüstet werden muss, was ein großer Aufwand sei. Der Immobilienexperte ist auch auf solche Fälle vorbereitet und würde im Vorfeld der Besichtigung einen Elektriker zu Rate ziehen.

Wenn der potentielle Käufer dann also sagt: „Hier muss ja alles komplett neu gemacht werden", kann der Makler ihm ein konkretes Angebot vom Elektriker vorlegen und auch sagen, was konkret gemacht werden muss. In diesem Beispiel würde das Nachrüsten vom Sicherheitsschrank circa 1.000 Euro kosten.

Fazit: Ein Immobilienmakler weiß aus jahrelanger Erfahrung, auf welche Problempunkte ein Kaufinteressent besonders schaut und kann in solchen Fällen die richtigen Worte finden und dafür sorgen, dass beide Parteien am Ende zufrieden sind.

Brauchen Sie Hilfe bei der Einwandanalyse vor dem Verkauf?

Kennen Sie die Mängel Ihrer Immobilie, auf die Interessenten Sie ansprechen werden?

Möchten Sie einen verhandlungssicheren Partner beim Verkauf Ihrer Immobilie?

Wir unterstützen Sie dabei.

+49(221)1680710 **www.immobilien-profi.de** **berghaus@inmedia-verlag.de**