



DER ERFOLGREICHE HAUSKAUF

07

Verhandeln mit System

KAPITEL 7

Eine gute Verhandlung ist kein Kampf. Sie verbindet klare Grenzen mit nachvollziehbaren Argumenten und einer verlässlichen Kommunikation.

MICHAEL URBAN

URBANGOODLIVING IMMOBILIEN GMBH

Checkliste Preisverhandlung

So nutzt du diese Unterlage
Bereite Ziel, Begründung und Alternativen schriftlich vor. So bleibst du auch dann ruhig, wenn die andere Seite Druck aufbaut.

Meine Ausgangslage

Angebotspreis _____	Mein Zielpreis _____
Meine Preisgrenze _____	Finanzierung bestätigt _____
Verkaufsgrund soweit bekannt _____	Meine beste Alternative _____

Meine stärksten Argumente

- ☐ Meine Argumente beruhen auf überprüfbaren Fakten und nicht auf pauschaler Kritik.
- ☐ Vergleichsobjekte passen wirklich zu Lage, Größe, Zustand und Art der Immobilie.
- ☐ Modernisierungskosten sind realistisch und möglichst durch Angebote belegt.
- ☐ Ich kann meine Finanzierungsbereitschaft und Zuverlässigkeit glaubhaft zeigen.
- ☐ Ich kenne Punkte, die der Verkäuferseite wichtig sein könnten, etwa Termin oder Abwicklung.

Mein Verhandlungsrahmen

Punkt	Mein Wunsch	Kompromiss	Grenze
Kaufpreis			
Übergabetermin			
Inventar			
Räumung			
Reparaturen			
Zahlungsablauf			

Formulierungen, die ruhig und klar wirken

- ☐ Wir können uns den Kauf gut vorstellen. Für unsere Entscheidung müssen Preis und notwendige Investitionen zusammenpassen.
- ☐ Unsere Einschätzung stützt sich auf Vergleichsangebote und die erkennbaren Maßnahmen am Objekt.
- ☐ Unter diesen Voraussetzungen können wir ein verlässliches Angebot in Höhe von folgendem Betrag abgeben.
- ☐ Welche Punkte sind der Verkäuferseite neben dem Preis besonders wichtig.
- ☐ Ich möchte die Entscheidung nicht unter Zeitdruck treffen und melde mich zum vereinbarten Zeitpunkt verbindlich.

Vor dem Angebot

- ☐ Alle wesentlichen Unterlagen und offenen Fragen wurden geprüft.
- ☐ Meine Finanzierung passt zum Angebot und enthält ausreichende Reserve.
- ☐ Ich weiß, welche Punkte in den notariellen Vertrag gehören.
- ☐ Das Angebot ist klar formuliert und nennt Bedingungen sowie Gültigkeitsdauer.
- ☐ Ich bin bereit, bei Überschreiten meiner Grenze freundlich auszusteigen.

Michael Urban empfiehlt

Die stärkste Position entsteht, wenn du kaufen möchtest, aber nicht kaufen musst. Eine klare Alternative schützt dich vor einem überhöhten Preis.

Mein Gesprächsplan und meine nächsten Schritte

.....

.....

.....

.....

.....