

Preisverhandlungen – das kann helfen.

- Prüfen Sie den Preis und den Wert der Immobilie. Für die Verhandlung mit dem Verkäufer ist es wichtig, dass Sie wissen, ob das Angebot eher teuer oder günstig ist. Die Experten der BLKB helfen Ihnen dabei gerne – wir verfügen über langjährige Erfahrung auf diesem Gebiet. Gemeinsam können wir prüfen, ob das Angebot dem aktuellen Markt entspricht.
- Notieren Sie die negativen Punkte, welche Sie oder Ihr Sachverständiger bei der Besichtigung entdeckt haben. Der Preis für anfallende Renovationen und für die Behebung von Baumängeln kann bei den Verhandlungen vorgebracht werden.
- Negative Punkte in der Umgebung oder eine unvorteilhafte Ausstattung können nun offen dargelegt werden.
- Es kann allenfalls hilfreich sein, wenn der Sachverständige bei den Verhandlungen mit dabei ist.
- Nehmen Sie sich Zeit, lassen Sie sich nicht unter Druck setzen.
- Achten Sie auf die Reaktion des Verkäufers: Geht er auf die Argumente zum Preisnachlass ein oder nicht? Das gibt Indizien für den Spielraum des Verkäufers.
- Haben Sie keine Zeit, dann machen Sie dem Verkäufer ein zeitlich befristetes Angebot. Wenn er nicht darauf eingeht, haben Sie nur wenig Zeit verloren. Räumen Sie dem Verkäufer als Entgegenkommen einen Vorteil ein – zum Beispiel eine schnellere Kaufpreiszahlung oder die Übernahme von Inventar, welches noch entsorgt werden müsste.