

## Checkliste “Wie bereite ich mich auf die Preisverhandlung beim Hauskauf vor?”

### 1. Innere Einstellung

Stellen Sie sich mental auf die Preisverhandlung ein: Zeigen Sie sich entschlossen und selbstbewusst, bleiben Sie aber immer sachlich und freundlich.

### 2. Kaufpreis prüfen

Prüfen Sie, ob der von der Verkäuferseite aufgerufene Kaufpreis fair ist, indem Sie selbst den Wert der Immobilie ermitteln. Das geht zum Beispiel:

- durch eine Preisrecherche vor Ort und in Inseraten
- über die Kaufpreissammlung des örtlichen Gutachterausschusses (ca. 30 Euro Gebühren)
- durch eine Verkehrswert-Ermittlung über ein Kurzgutachten (Kosten bis zu 500 Euro)

### 3. Anzahl der Kaufinteressenten

Sondieren Sie die Lage: Wie hoch ist die Nachfrage? Je weniger Mitinteressenten Sie haben, desto bessere Karten fürs Verhandeln haben Sie.

### 4. Verkäufer verstehen

Finden Sie heraus, wie die Verkäufer ticken. Möglicherweise sind sie eher daran interessiert, die Immobilie in gute Hände zu geben als einen möglichst hohen Preis zu erzielen. In diesem Fall sollten Sie ihnen gegenüber klarstellen, dass Sie das Haus ebenso wertschätzen werden wie sie.

Stecken Sie Ihren eigenen finanziellen Spielraum ab:

- Was ist der maximale Kaufpreis, den Sie bereit sind zu zahlen?
- Was ist der maximale Kaufpreis, den Ihr Darlehensgeber mitträgt?

### 5. Argumente für die Preisverhandlung

Sammeln Sie Argumente für eine Kaufpreisminderung, zum Beispiel:

- Energieausweis mit Werten im roten Bereich
- Baumängel
- Reparaturstau
- veraltete Heizung
- veraltete Elektroleitungen
- schlecht isolierte Fenster und/oder Haustüren
- eine veraltete Innenausstattung
- Feuchtigkeit im Haus

- fehlender Keller
- fehlende Garage/Stellplatz
- unattraktive Lage

Machen Sie sich mit den Argumenten der Verkäuferseite vertraut und überlegen Sie sich fundierte Gegenargumente.

## **6. Strategie festlegen**

Legen Sie Ihre Verhandlungsstrategie fest. Überlegen Sie, wie hoch Sie Ihr Einstiegsangebot wählen und in welcher Reihenfolge Sie Ihre Argumente vorbringen möchten.

Eine Faustregel besagt, dass Sie mit einem Angebot beginnen sollten, das etwa fünf bis zehn Prozent unter dem geforderten Kaufpreis liegt.