

# Immotipp der Woche (318)

## Risiken beim privaten Immobilienverkauf (11)

Juhu! Mit wenig Aufwand für Telefon und Besichtigungen ist es Ihnen gelungen, einen Käufer für Ihre Immobilie zu finden oder noch besser, Sie haben gleich mehrere ernsthafte Kaufinteressenten. Aber Achtung: Kaufinteressenten sind noch keine Käufer. Jetzt geht die eigentliche Kunst des Verkaufs erst los: Nämlich die Kaufpreisverhandlungen.

Jeder Käufer geht erst mal davon aus, dass der im Angebot ausgewiesene Kaufpreis noch verhandelbar ist. „Was können wir am Preis noch machen?“ ist wohl die häufigste Frage, die man in dieser Situation zu hören bekommt. Die beste Antwort, die wir häufig verwenden, lautet: „Nach oben können wir den Preis immer verhandeln, nach unten gibt es keinen Spielraum.“ Doch mal ganz ehrlich: Welcher Eigentümer traut sich zu, eine derartige Aussage zu treffen.

Er ist doch schließlich froh, dass alles so schnell geklappt hat mit dem Käufer. Bei Kaufpreisverhandlungen ist deshalb eine gewisse Coolness oder aber ein größerer Erfahrungsschatz sehr hilfreich. Hat man mehrere Kaufinteressenten ist es sicherlich leichter zu verhandeln, aber sogenanntes Gebots-Ping-Pong führt in der Praxis meist dazu, dass man zum Schluss ohne Käufer da steht.

Tipp: Wir sind es gewohnt, Kaufpreise zu verhandeln. Sie auch? Wenn Sie Hilfe brauchen, rufen Sie uns an. Wir helfen gerne.

**Der nächste Immotipp  
erscheint am 30.10.2019**



Mit freundlicher Empfehlung  
**Peter Vierheilig**

**Verkauf oder Vermietung? Wir beraten Sie gerne, rufen Sie an!**



**Vierheilig & Partner**

Gesellschaft für Bank- und  
Immobilienberatung mbH

Pestalozzistraße 1, 07551 Gera

☎ 0365 / 54818000

[www.vierheilig-immobilien.de](http://www.vierheilig-immobilien.de)

