



IHR IMMOBILIEN-
PARTNER IN DER
METROPOLREGION:
STEFAN UND NICOLE
SAGRALOFF



PARTNERSCHAFTLICH. EHRlich. STARK.

**IMMOPARTNER IST NÜRNBERGS FÜHRENDER PARTNER RUND UM
DIE VERMITTLUNG VON WOHN- UND GEWERBEIMMOBILIEN.**

IMMOPARTNER hat sich seit seiner Gründung im Jahr 2003 bei unseren Kunden und Geschäftspartnern einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Durch den lokalen Fokus des Immobilienunternehmens profitieren unsere Kunden von einer intensiven Beratung, einer ausgezeichneten Marktkennntnis, einem gepflegten Netzwerk und zeitnahen Vermittlungserfolgen. Unser Leistungsportfolio reicht von der realistischen Marktwertermittlung über eine intensive persönliche Beratung bis hin zur professionellen Vermarktungs- und Vertriebsleistung. Dazu kommen ein umfassender After-sales-Service und mit dem neuen Bestellerprinzip auch ein maßgeschneidertes Angebot für Vermieter.

Kapitalanleger und institutionelle Bestandshalter vertrauen der vorausschauenden Beratung der Makler von IMMOPARTNER Nürnberg ebenso wie Bauträger oder internationale Investoren, welche die sorgfältig erstellten, realistischen Expertisen der Immobilienprofis als fundierte Entscheidungsgrundlage für ihre Projektplanung verwenden. Die Mitgliedschaft im Immobilienverband IVD gibt unseren Kunden außerdem die Sicherheit, mit IMMOPARTNER Nürnberg auf überprüfte Seriosität und Kompetenz zu setzen.



FÄRBERSTR. 5 (HEFNERSPLATZ)
90402 NÜRNBERG

☎ (0911) 477760 – 13
✉ TEAM@IMMOPARTNER.DE
f WWW.FACEBOOK.COM/IMMOPARTNER.NUERNBERG
🌐 WWW.IMMOPARTNER.DE

WWW.WERTERMITTLUNG-NBG.DE

OHNE HINDERNISSE
EMPFEHLUNGEN
MARKTWERT
FINANZIERUNG
INTERESSENT
BESICHTIGUNG
VERHANDLUNG
KAUFVERTRAG
MIETNOMADE
ENERGIEAUSWEIS



VERHANDLUNG

LEITFADEN FÜR IMMOBILIENVERKÄUFER

SO SCHÄRFEN SIE IHR VERHANDLUNGSGESCHICK

Wenn sich ein Interessent für den Kauf Ihrer Immobilie entscheidet, heißt das nicht, dass er damit automatisch Ihre finanziellen Vorstellungen akzeptiert. Jetzt beginnt der nervlich belastendste Teil: die Verhandlungsphase. Damit Sie an deren Ende eine für Sie vorteilhafte Einigung erzielen, haben wir für Sie diese Broschüre mit wertvollen Informationen zusammengestellt. Lesen Sie sie aufmerksam durch und verhandeln Sie geschickt – denn es geht um einen wichtigen Teil Ihres Vermögens!

PREISVERHANDLUNGEN

Der Käufer Ihrer Immobilie wird bestrebt sein, das Objekt zu einem günstigen Preis zu erwerben. Nicht nur für Sie, sondern auch für ihn geht es um viel Geld! Daher wird über den Kaufpreis fast immer zäh verhandelt. Stellen Sie sich von vornherein darauf ein, dass der von Ihnen geforderte Preis infrage gestellt wird.

Um hier als Verkäufer eine starke Ausgangsposition zu haben, sollten Sie sich gut auf die Verhandlungen vorbereiten. Es ist wichtig, dass Sie sich über den lokalen Immobilienmarkt informiert haben und dadurch begründen können, warum die von Ihnen geforderte Summe berechtigt ist (siehe hierzu unsere Broschüre Nr. 3 „Marktwert“). Was Sie brauchen, ist eine gute Übersicht über die in der letzten Zeit erzielten Preise sowie über das aktuelle Angebot am Markt. Bedenken Sie, dass Ihr Interessent mit Sicherheit etliche Objekte besichtigt hat und schon dadurch im Bilde ist bezüglich vergleichbarer Angebote. Auch eine professionelle Marktbewertung Ihrer Immobilie kann als Untermauerung Ihrer Preisvorstellung gute Dienste leisten.

TIPP: Planen Sie von Anfang an einen Verhandlungsspielraum ein. Dadurch können Sie den Vorstellungen des Kaufinteressenten entgegenkommen, ohne unter Ihre „Schmerzgrenze“ gehen zu müssen. Wenn Sie eine realistische Bewertung Ihres Objekts vorgenommen haben, verfügen Sie gleichzeitig über gute Argumente. Ihr „Preisnachlass“ wird so in einem für Sie sinnvollen Rahmen bleiben und dennoch dem Interessenten das gute Gefühl geben, einen Vorteil herausgehandelt zu haben.

INVENTAR

Häufig sollen mit einer Immobilie auch Einrichtungsgegenstände verkauft werden - z. B. die Einbauküche oder andere Sachwerte. Geschickte Verkäufer rechnen diese nur zum Teil in den Verkaufspreis und halten die „Filetstücke“ für die Verhandlung zurück. Unterm Strich wird es sich für Sie mit hoher Wahr-

scheinlichkeit rechnen, wenn Sie anstelle eines vom Käufer gewünschten Preisnachlasses z. B. die hochwertige Einbauküche als Dreingabe anbieten.

ÜBERGABEZITPUNKT

Legen Sie gleich am Anfang des Verkaufsprozesses für sich selbst fest, zu welchem Zeitpunkt Sie Ihre Immobilie einem Käufer frühestens überlassen können. Unterschätzen Sie nicht die Zeit, die Sie benötigen, um selbst in einen neuen Haushalt umzuziehen. Vielleicht müssen Sie Ihr zukünftiges Zuhause noch renovieren oder Sie sind gar selbst noch auf der Suche nach einer neuen Immobilie. Kalkulieren Sie hier lieber großzügig – gehen Sie auf Nummer sicher. Denn der von Ihnen zugesagte Übergabetermin wird im Kaufvertrag verankert und ist bindend!

WICHTIG: Die Übergabe einer Immobilie geschieht in zwei Schritten. In einem ersten Termin, der Abnahme, versichert sich der Käufer, dass die Räumung erfolgt ist und sich der Zustand nicht verschlechtert hat. Erst dann ist die Zahlung fällig. Übergeben Sie die Schlüssel erst nach Zahlungseingang bei einem zweiten Termin, der eigentlichen Übergabe.

ZAHLUNGSTERMIN

Wahrscheinlich muss der Käufer erst noch seine Wohnung kündigen oder eine eigene Immobilie verkaufen. Das geht oft mit einer finanziellen Doppelbelastung einher. Vor diesem Hintergrund können Sie als Verkäufer anbieten, den Zahlungstermin nach hinten zu verschieben. Wenn Ihre Immobilie bereits leer steht, rechnen Sie aber genau aus, welche Kosten dadurch auf Sie zukommen und ob sich ein solches Angebot für Sie rechnet. Aber auch hier gilt: Wird erst später bezahlt, kann auch die Immobilie erst später überlassen werden.

TIPP: Eine großzügig bemessene Zeitspanne für die Zahlung ist gegenüber Käufern, die zur Miete wohnen oder Ihr bestehendes Wohneigentum veräußern, ein schlagkräftiges Argument für eine erfolgreiche Preisverhandlung.

ANZAHLUNGEN

Werden Zahlungstermin und Übergabe für einen späteren Zeitpunkt vereinbart, kommt oft das Thema Anzahlung auf die Tagesordnung. Hier ist Vorsicht geboten! Wenn Sie in den Verhandlungen eine Anzahlung erreichen, ohne dem Käufer im Gegenzug bereits Zugriff auf Ihre Immobilie zu gewähren, ist dies für Sie von Vorteil. Ein solches Vorgehen ist z. B. dann denkbar, wenn Sie dem Wunsch des Käufers nach einem späten Gesamtzahlungstermin entgegenkommen oder einem großen Preisnachlass zustimmen. Ihr Vorteil: Sie

können früher über Geld verfügen, das Sie möglicherweise selbst für den Kauf einer Immobilie benötigen.

Vorsicht ist geboten, wenn der Käufer darauf drängt, bereits nach einer Anzahlung mit Renovierungs- oder Umbaumaßnahmen zu beginnen. Dies ist aus Käufersicht verständlich, birgt aber etliche Risiken. Wenn Sie sich auf ein solches Vorgehen einlassen, müssen Sie auf jeden Fall vertraglich festhalten, welche Maßnahmen durchgeführt werden. Zudem müssen Sie sicher sein, dass die geleistete Anzahlung ausreicht, um im Falle der Rückabwicklung des Kaufs (z. B. wenn die Hauptzahlung nicht erfolgt) Ihren Schaden zu decken.

TIPP: Vereinbarungen, die dem Käufer noch vor der vollständigen Bezahlung eine Nutzung der Immobilie ermöglichen, bergen hohe Risiken. Lassen Sie sich auf jeden Fall von einem Experten (z. B. Ihrem Notar) über die Tragweite beraten. Grundsätzlich gilt: Entsprechende Regelungen müssen in der Kaufurkunde dokumentiert sein. Sonst droht die Unwirksamkeit des gesamten Vertrags.

ABWICKLUNGSKOSTEN

In der Regel wird der Käufer alle Kosten für die Abwicklung des Verkaufs tragen. Konkret sind dies: Notarkosten, Gebühren des Grundbuchamts und Grunderwerbsteuer. Kosten für eine eventuelle Löschung nicht übernommener Lasten (im Grundbuch eingetragene finanzielle Belastung des Objekts) hingegen muss der Verkäufer tragen.

WICHTIG: Ungeachtet dessen, dass die Kosten wie oben geschildert zu tragen sind, haften Sie und der Käufer gesamtschuldnerisch. Sie sollten daher sicherstellen, dass der Käufer sich darüber im Klaren ist, welche Forderungen auf ihn zukommen.

ZEIGEN SIE STARKE NERVEN – UNTERMAUERN SIE IHRE INTERESSEN STETS MIT ARGUMENTEN.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Verkauf!

Nicole und Stefan Sagraloff
Immopartner Stefan Sagraloff e.K.



ABSENDER

Vorname | Name
Straße | Hausnummer
PLZ | Wohnort
E-Mail
Telefon

Ob Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten oder selbst auf der Suche nach einem neuen Zuhause sind – wir beraten Sie gerne!

Ja, wir möchten:
☐ unsere Immobilie verkaufen
☐ eine unverbindliche Immobilienbewertung
☐ eine Immobilie kaufen
☐ eine Immobilie mieten/vermieten



Leitfaden für Immobilienverkäufer_07 Verhandlung

Porto zahlt
Immopartner
Sagraloff e.K.

Immopartner Stefan Sagraloff e.K.
Färberstr. 5 (Hefnersplatz)
90402 Nürnberg