

Verfasser

CLEVER HAUSVERKAUF
Arno Hänisch
Willbecker Straße 74 A
40699 Erkrath

Telefon: 0 21 04 - 80 01 30
Telefax: 0 21 04 - 80 01 39
Mobil: 01 72 - 64 18 84 8

E-Mail: kontakt@clever-hausverkauf.de
Internet: www.clever-hausverkauf.de

Stand: Mai 2020

Inhalt

21. Kaufpreisverhandlungen - Auf was Sie gefasst sein müssen und wie Sie am besten reagieren
22. Sonstige Verhandlungspunkte - Für beide Seiten wichtig
23. So entscheiden Sie sich für einen Kaufinteressenten - Auch das Baugesühl zählt mit
24. Soll ich mit dem Kaufinteressenten eine Reservierung vereinbaren - Welche Nachteile habe ich dadurch?
25. So stellen Sie fest, ob Ihr Kaufinteressent die Finanzierung stemmen kann - Damit Sie auch Ihr Geld bekommen
26. Exkurs: Ich werde von der Nachfrage erschlagen - Das ist doch gut, oder etwa nicht?
27. Exkurs: Keiner meldet sich, keiner will besichtigen, keiner will kaufen - Was mache ich falsch?

Liebe Eigentümerin, lieber Eigentümer,

in den folgenden Abschnitten erfahren Sie nun, auf was Sie bei Kaufpreisverhandlungen gefasst sein müssen und wie Sie am besten reagieren. Welche Verhandlungspunkte können noch auftreten?

Außerdem erfahren Sie, wie Sie sich letztendlich für einen Käufer entscheiden und wie Sie feststellen, ob Ihr Kaufinteressent die Finanzierung stemmen kann.

Je nach Nachfrage haben Sie nun hoffentlich mehrere oder zumindest einen ernsthaften Kaufinteressenten gewinnen können.

Manch einer hat vielleicht schon während der Besichtigung Kaufinteresse geäußert. Andere haben Ihnen vielleicht nach der Besichtigung, einem weiteren Termin bzw. Sichtung der Unterlagen ihr Kaufinteresse mitgeteilt.

Die heiße Phase läuft nun weiter auf Hochtouren - Sie befinden sich nun schon fast auf der Zielgeraden.

Bei Fragen nehmen Sie gern Kontakt mit uns auf.

Herzliche Grüße

Ihr Arno Hänisch
CLEVER HAUSVERKAUF



Online-Ratgeberbereich:
<https://www.clever-hausverkauf.de/hausverkauf-ohne-makler/>

21. Kaufpreisverhandlungen

Auf was Sie gefasst sein müssen und wie Sie am besten reagieren

Hinweis:

Sollten Sie sich für das Bieterverfahren entschieden haben, entfällt eine Kaufpreisverhandlung i.d.R. (hierzu verweisen wir nochmals auf Abschnitt 8.1)

Zunächst einmal: Kaufpreisverhandlungen sind etwas völlig Normales. Es besteht kein Grund, davor Angst oder sonstige Vorbehalte zu haben.

Mit Ihrem in Ihren Angebotspreis einkalkulierten Verhandlungspuffer sind Sie schließlich bestens darauf vorbereitet.

Doch wann und wie laufen Kaufpreisverhandlungen überhaupt ab?

In der Regel erhalten Sie zunächst von Kaufinteressenten ein Angebot, das unterhalb des Angebotspreises liegt. Ab und zu kann es auch vorkommen, dass Kaufinteressenten den Angebotspreis so akzeptieren oder sogar etwas drauflegen, wenn eine Immobilie überaus begehrt ist. Tun dies jedoch mehrere, ist der Marktwert bzw. der Angebotspreis der Immobilie vermutlich nicht korrekt ermittelt, somit zu niedrig angesetzt worden. Hier möchten wir nochmal an die Bedeutung einer sorgfältigen Marktwertermittlung erinnern.

Seien Sie jedoch besonders vorsichtig, falls Ihnen ein Kaufinteressent deutlich mehr zahlen möchte als den Angebotspreis und dies auch noch, ohne vorher zu besichtigen. Hier kann eine betrügerische Absicht dahinterstecken (siehe nochmals Abschnitt 17.).

Die Abgabe eines Angebotes ist hinsichtlich des Zeitpunktes sehr unterschiedlich. Der Schnellentscheider wird Ihnen möglicherweise schon während der Besichtigung ein Angebot unterbreiten, obwohl er die Unterlagen noch gar nicht gesichtet hat. Andere geben vielleicht im Nachgang der ersten oder zweiten Besichtigung bzw. nach Sichtung der Unterlagen ein Angebot ab.

Die Angebotsabgabe kann telefonisch, per Post, per Mail oder im Rahmen eines weiteren ergänzenden Gesprächs erfolgen.

Hierbei spielt natürlich auch eine Rolle, wie weit entfernt der Kaufinteressent wohnt.

Bitte berücksichtigen Sie, dass die Angebote der Kaufinteressenten erstmal völlig unverbindlich sind, auch wenn Sie Ihnen schriftlich vorliegen.

Doch welche grundsätzlichen Situationen können nun überhaupt auftreten? (Die Situation, dass jemand mehr zahlen möchte, haben wir hier nicht berücksichtigt)

- Sie erhalten nur ein Kaufangebot, das im Marktwertkorridor liegt
- Sie erhalten nur ein Kaufangebot, das unterhalb des Marktwertkorridors liegt
- Sie erhalten mehrere Kaufangebote, die alle im Marktwertkorridor liegen
- Sie erhalten mehrere Kaufangebote, die alle unterhalb des Marktwertkorridors liegen
- Sie erhalten mehrere Kaufangebote, die im und unterhalb des Marktwertkorridors liegen

Wenn Sie nur ein Kaufangebot vorliegen haben, erübrigt sich die Frage, mit wem Sie in Verhandlung treten möchten, es sei denn, der Kaufinteressent kommt aus irgendwelchen Gründen für Sie nicht in Frage, z.B. weil er Ihnen total unsympathisch ist und Sie schon erahnen können, dass es nur Probleme bei der weiteren Abwicklung geben wird.

Halten Sie sich immer vor Augen, dass der Verkauf ein laufender Prozess ist, der im Zeitablauf immer andere der oben angeführten Situationen hervorbringen kann. Dies sind immer Momentaufnahmen. So haben Sie vielleicht heute nur einen Kaufinteressenten, mit dem Sie sich aufgrund des Kaufpreises nicht einigen können. Drei Wochen später kann es dann sein, dass auf einmal drei Interessenten gleichzeitig vorhanden sind.

Grundsätzlich können und sollten Sie für Ihre Auswahl, mit wem Sie in Kaufpreisverhandlungen treten, neben der Höhe des gebotenen Kaufpreises auch noch folgende Kriterien heranziehen:

- Sympathie
- Zuverlässigkeit (z.B. Pünktlichkeit bei Terminen)
- Frühzeitiges Signalisieren von Kaufinteresse
- Transparente und offene Kommunikation
- Darstellung der Finanzierungsmöglichkeiten, ohne dass Sie schon danach gefragt haben

Hier wird nochmal deutlich, wie wichtig es ist, viel über Ihre Kaufinteressenten zu erfahren.

Kommen wir nun zu Argumenten, die Kaufinteressenten möglicherweise anführen, um den Kaufpreis zu drücken:

Nachteile der Lage

- Ungünstige Zufahrtsmöglichkeiten
- Lärm- oder Emissionsquellen in der Nachbarschaft
- Kriminalität
- Große Entfernung zu Kindergarten und Schule
- Keine Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe
- keine öffentlichen Verkehrsmittel

Nachteile der Ausstattung

- Kein Aufzug (bei Eigentumswohnungen)
- Keine Einbauküche
- Kein Balkon, keine Terrasse
- Kein oder nur ein sehr kleiner Garten
- Zu wenig Steckdosen
- Keine Garage oder PKW-Stellplätze

Nachteile der Beschaffenheit / Mängel

- Ungünstiger Grundriss
- Schlechte Lichtverhältnisse
- Alte Bodenbeläge
- Energieausweis befindet sich im roten Bereich / mangelnde Energieeffizienz
- Keine Dämmung vorhanden
- Veraltete Heizung
- Fenster mit Einfachverglasung
- Marodes Dach
- Veraltete Wasserleitungen
- Veraltete Stromleitungen
- Risse in den Wänden
- Feuchtigkeit im Haus
- Schimmelpilz/Schwamm/Hausbock
- Wasserschäden

Nun, dies sind alles Punkte, die, sofern in Ihrem Fall ganz oder teilweise zutreffend, bereits aus dem Exposé und den Unterlagen hervorgehen und auch in die Marktwertermittlung eingeflossen sein sollten.

Insofern sollten die Punkte auch keine Überraschung für Kaufinteressenten sein und kein völlig unerwartetes Verhandlungspotenzial eröffnen. In Abschnitt 8.3 hatten wir Ihnen deshalb auch ergänzend das PDF „Mögliche (kritische) Fragen von Kaufinteressenten“ zur Verfügung gestellt.

Sollte es jedoch so sein, dass z.B. ein Mangel erst im Rahmen der Besichtigungen bekannt wird, sollten Sie einem Preisnachlass in Höhe der Behebung offen gegenüberstehen. Kostenschätzungen von Handwerksunternehmen oder Baugutachtern sind hierfür dann eine gute und nachvollziehbare Grundlage.

Wie an anderer Stelle bereits erwähnt, ist es tatsächlich so, dass gerade bei stark modernisierungs- oder sanierungsbedürftigen Immobilien die Marktwertermittlung deutlich schwieriger ist, so dass sich häufig ein prozentual breiterer Marktwertkorridor ergeben kann als bei Immobilien in einem Topzustand. Dies liegt einfach auch daran, dass die Kalkulation der umfassenden Modernisierungs- oder Sanierungsarbeiten in der Praxis sehr unterschiedlich ausfallen kann. Ein handwerksbegabter Kaufinteressent mit dem Fokus auf viel Eigenleistungen kann hier z.B. anders herangehen als einer, der komplett auf die Beauftragung von Handwerkern angewiesen ist.

Bei den folgenden Szenarien gehen wir davon aus, dass der Marktwertkorridor korrekt ermittelt wurde und deshalb ein Nachlassen beim Kaufpreis unter den ermittelten Marktwertkorridor nicht erforderlich sein sollte.

Auch gehen wir davon aus, dass Sie für Ihren Verkauf zwar einen zügigen, aber realistischen Zeitraum eingeplant haben und deshalb nicht durch Zeitdruck oder einer anderen Sonder-situation einem Notverkauf zu einem zu niedrigen Kaufpreis zustimmen müssen.

Grundsätzlich empfehlen wir Ihnen insbesondere bei mäßiger Nachfragesituation, sich möglichst dahingehend bedeckt zu halten, aus welcher Situation heraus Sie verkaufen wollen

oder müssen, um Kaufinteressenten keinen Ansatzpunkt zu bieten, dies für sich auszunutzen.

Sie erhalten nur ein Kaufangebot ...

... mit einem Kaufpreis im Marktwertkorridor

- ✓ Die Verhandlungsposition ist zwar grundsätzlich in Ordnung, aber ausschließlich von einem Kaufinteressenten abhängig.



- ✓ Es ist wichtig, dass Sie nicht offenkundig erkennen lassen, dass der Kaufinteressent aktuell der einzige ist. Ansonsten kann es passieren, dass er versucht, die Situation für sich auszunutzen.
- ✓ Vermeiden Sie aber möglichst typische Verkäuferfloskeln nach dem Motto „Es warten noch 5 andere, die sich alle morgen entscheiden“, da dies eher abschreckend als vertrauenserweckend wirkt.



- ✓ Stimmen Sie nicht sofort dem Kaufangebot freudestrahlend zu, da dies den Eindruck erwecken könnte, dass Sie froh sind, den Kaufpreis überhaupt zu bekommen.



- ✓ Versuchen Sie, sich je nach Ausgangssituation auf einen Kaufpreis zu verständigen, der sich irgendwo zwischen dem ursprünglichen Kaufangebot und Ihrem Angebotspreis bewegt.

Kaufinteressenten gehen ohnehin meist davon aus, dass deren erstes Kaufangebot nicht einfach so akzeptiert wird.

Es kann sein, dass eine weitere Verhandlungsschleife erforderlich ist.

Sprechen Sie neben dem Kaufpreis auch die sonstigen Verhandlungspunkte aus Abschnitt 22. an, damit der Verkauf nicht später noch an einem dieser Punkte scheitert.



- ✓ Wenn Ihnen nur das eine Kaufangebot vorlag, Sie grundsätzliche Einigkeit mit dem Kaufinteressenten erzielen konnten und Sie auch sonst einen positiven Eindruck haben, können Sie ihm direkt mitteilen, dass Sie gern an ihn verkaufen würden.

... mit einem Kaufpreis unter dem Marktwertkorridor

- ✓ Die Verhandlungsposition ist zunächst nicht zufriedenstellend.



- ✓ Teilen Sie dem Kaufinteressenten höflich mit, dass das Kaufangebot leider nicht Ihren Vorstellungen entspricht und unterhalb des Marktwertes liegt.



- ✓ Es kann sein, dass der Kaufinteressent erstmal mit einem niedrigen Angebot die Situation austesten möchte, aber durchaus deutlich mehr bezahlen würde.

Dies können Sie einfach dadurch feststellen, in dem Sie ihm einen Kaufpreis in Ihrem Marktwertkorridor benennen, zu dem Sie verkaufen würden.

Da hier mit hoher Wahrscheinlichkeit noch eine weitere Verhandlungsschleife kommt, sollten Sie dem Kaufinteressenten nicht gleich die Untergrenze des Marktwertkorridors nennen.

Vielleicht gelingt es Ihnen, den Kaufinteressenten damit in den Marktwertkorridor zu bewegen.

Ist dies der Fall, sprechen Sie neben dem Kaufpreis auch die sonstigen Verhandlungspunkte aus Abschnitt 22. an, damit der Verkauf nicht später noch an einem dieser Punkte scheitert.



- ✓ Ist der Kaufinteressent jedoch nicht zu einer Erhöhung seines Angebotes bereit, sagen Sie ihm höflich ab und warten Sie auf weitere Kaufinteressenten.



Wenn Sie mehrere Kaufangebote erhalten, sollten Sie anhand der gebotenen Kaufpreise, aber auch der weiteren Kriterien

zunächst eine Auswahl treffen, mit wem Sie die Gespräche vertiefen möchten.

Sie erhalten mehrere Kaufangebote ...

... mit Kaufpreisen im Marktwertkorridor

- ✓ Die Situation kann je nach Anzahl und Höhe der Kaufangebote von nicht zufriedenstellend bis komfortabel sein. Es können Kaufangebote im Marktwertkorridor und/oder unterhalb des Marktwertkorridors dabei sein.



- ✓ Lassen Sie durchaus erkennen, dass der Kaufinteressent nicht der einzige ist, um einen gewissen Konkurrenzdruck zu erzeugen.
- ✓ Vermeiden Sie aber möglichst typische Verkäuferfloskeln nach dem Motto „Es warten noch 5 andere, die sich alle morgen entscheiden“, da dies eher abschreckend als vertrauenserweckend wirkt.



- ✓ Nehmen Sie alle Kaufangebote zunächst in Ruhe entgegen. Wirken Sie auch bei dem/den höchsten Angebot(en) gegenüber dem/den Kaufinteressenten nicht euphorisch, da dies den Eindruck erwecken könnte, dass Sie froh sind, den Kaufpreis überhaupt zu bekommen.



- ✓ Versuchen Sie, sich je nach Ausgangssituation auf einen Kaufpreis zu verständigen, der möglichst nah an Ihrem Angebotspreis liegt.

Kaufinteressenten gehen ohnehin meist davon aus, dass deren erstes Kaufangebot nicht einfach so akzeptiert wird.

Es kann sein, dass eine weitere Verhandlungsschleife erforderlich ist.

Sprechen Sie neben dem Kaufpreis auch die sonstigen Verhandlungspunkte aus Abschnitt 22. an, damit der Verkauf nicht später noch an einem dieser Punkte scheitert.



... mit Kaufpreisen unter dem Marktwertkorridor



- ✓ Wenn ein oder mehrere Kaufinteressenten Angebote etwas unterhalb des Marktwertkorridors abgeben und Ihnen gleichzeitig auch höhere Vorliegen, bügeln Sie den/die Interessenten nicht gleich ab, insbesondere wenn er/sie ansonsten einen guten Eindruck macht/machen.



- ✓ Teilen Sie dem/den Kaufinteressenten höflich mit, dass das/die Kaufangebot(e) leider nicht Ihren Vorstellungen entspricht/entsprechen und unterhalb des Marktwertes liegt/liegen.



- ✓ Es kann sein, dass der/die Kaufinteressent(en) erstmal mit einem niedrigen Angebot die Situation austesten möchte(n), aber durchaus deutlich mehr bezahlen würde(n).

Dies können Sie einfach dadurch feststellen, in dem Sie ihm/ihnen einen Kaufpreis in Ihrem Marktwertkorridor benennen, zu dem Sie verkaufen würden.

Da hier mit hoher Wahrscheinlichkeit noch eine weitere Verhandlungsschleife kommt, sollten Sie dem Kaufinteressenten nicht gleich die Untergrenze des Marktwertkorridors nennen.

Vielleicht gelingt es Ihnen, den/die Kaufinteressenten in den Marktwertkorridor zu bewegen. So haben Sie auch für den Fall, dass Ihnen ohnehin auch Kaufangebote im Marktwertkorridor vorliegen, einen oder mehrere zusätzliche Kandidaten.

Ist dies der Fall, sprechen Sie neben dem Kaufpreis auch die sonstigen Verhandlungspunkte aus Abschnitt 22. an, damit der Verkauf nicht später noch an einem dieser Punkte scheitert.



- ✓ Ist der/Sind die Kaufinteressent(en) jedoch nicht zu weiteren Zugeständnissen bereit, sagen Sie ihm/ihnen höflich ab und wenden sich den Kaufinteressenten mit Angeboten im Marktwertkorridor zu oder warten Sie auf weitere Kaufinteressenten, falls alle Angebote unterhalb des Marktwertkorridors lagen.



Wenn Sie mehrere Kaufangebote erhalten haben und nach den Gesprächen wissen, wer zu welchem Kaufpreis kaufen würde, lassen Sie sich zunächst etwas Bedenkzeit für Ihre Entscheidung einräumen.

Bitte verstehen Sie die vorgenannten Tabellen mit den dargestellten Verhandlungssituationen nur als grobe Leitlinie. In der

Praxis können je nach Ausgangssituation Anpassungen der Verhandlungsstrategie erforderlich werden.

22. Sonstige Verhandlungspunkte

Für beide Seiten wichtig

Der Kaufpreis ist in der Regel der Hauptverhandlungspunkt. Dennoch kommen meist noch andere Punkte hinzu, die rechtzeitig für beide Seiten geklärt werden sollten. Dies können z.B. sein:

- Festlegung des Übergabezeitpunktes und der Kaufpreiszahlung
- Mitverkauftes Inventar (z.B. Küche, Mobiliar, Elektrogeräte) und der darauf entfallende Anteil des Kaufpreises (idealerweise sollten Angaben hierzu bereits in Ihrem Verkaufs-Exposé enthalten sein).
- Überlassung sonstiger Gegenstände

In den vorgenannten Tabellen haben wir diese deshalb bereits berücksichtigt.

23. So entscheiden Sie sich für einen Kaufinteressenten

Auch das Bauchgefühl zählt mit

Wenn Sie nur einen Kaufinteressenten haben, fällt die Entscheidung einfach. Möglicherweise haben Sie ihm dann schon nach der Kaufpreisverhandlung mitgeteilt, dass Sie gern an ihn verkaufen würden. Es sei denn, es gibt gravierende Gründe, die gegen den Verkauf sprechen.

Haben Sie mehrere Kaufinteressenten, mit denen Sie über Kaufpreise und sonstige Punkte verhandelt haben, ist es nun an der Zeit, sich für einen zu entscheiden. In der Praxis ist es oft so, dass sich ein eindeutiger Favorit herauskristallisiert, bei dem alles passt. Dann fällt die Entscheidung einfach.

Nun kann es aber auch passieren, dass Sie lieber an einen Kaufinteressenten verkaufen würden, der aus Ihrer Sicht einen zuverlässigeren Eindruck macht und Ihnen dazu auch noch sympathischer ist als ein anderer, der aber bereit wäre, einen höheren Kaufpreis zu zahlen.

In einem solchen Fall haben Sie nun zwei Möglichkeiten:

- Wenn der Kaufpreisunterschied nicht allzu hoch ist, lassen Sie Ihren Bauch entscheiden, was Ihnen wichtiger ist.
- Sie verhandeln bei dem Kaufinteressenten, der Ihnen lieber ist, noch einmal nach, so dass es Ihnen dann vielleicht gelingt, das Kaufpreisniveau des anderen Kaufinteressenten zu erreichen.

Übrigens besteht diese Möglichkeit auch dann, wenn Sie sich von vornherein für das Bieterverfahren (siehe Abschnitt 8.1) entschieden haben, da Sie nicht verpflichtet sind, an den Höchstbietenden zu verkaufen.

Wir empfehlen Ihnen in jedem Fall auch mit dem zweiten oder dritten „Sieger“ für die Absage einen äußerst diplomatischen Umgang. Auch sollten Sie direkt fragen, ob Sie sich nochmal melden dürfen, sofern etwas mit dem Käufer, für den Sie sich jetzt entschieden haben, wider Erwarten nicht klappt.

24. Soll ich mit dem Kaufinteressenten eine Reservierung vereinbaren?

Welche Nachteile habe ich dadurch?

Es gibt Verkäufer, die sagen ganz einfach *„Wer als erster beim Notar ist, bekommt mein Haus.“* Dies kann natürlich nur dann Sinn machen, wenn die vorliegenden Angebote im Prinzip gleichwertig sind und auf Kriterien des Kaufinteressenten selbst kein so großer Wert gelegt wird. Verkäufer, die so vorgehen, wollen damit zusätzlichen Druck bei den Kaufinteressenten erzeugen.

Doch warum dann die ganze sorgfältige Auswahl, die Sie vorher betrieben haben? Den Einsatz Ihres Bauchgefühls usw.

Wir sind ganz klar der Meinung, dass Sie mit dem Kaufinteressenten, für den Sie sich entschieden haben, eine Reservierung vereinbaren sollten, da dies für einen geordneten Ablauf sorgt.

Dies hat im Wesentlichen folgendes zum Inhalt:

- Sie sichern dem Kaufinteressenten für eine bestimmte Zeit quasi eine Exklusivität (Reservierungsfrist) zu, so dass er keine Angst haben muss, dass zwischenzeitlich an jemand anderen verkauft wird.
- In der Reservierungsfrist muss der Kaufinteressent definierte Schritte einleiten, ansonsten verfällt die Reservierung.
- Die Reservierungsfrist wird an ein bestimmtes Ereignis gekoppelt, z.B. bis zur Notarbeauftragung durch den Kaufinteressenten, bis zur Kaufvertragserstellung, bis ein Beurkundungstermin vereinbart oder erfolgt ist. Nach unseren Erfahrungen ist es vorteilhaft, wenn Sie die Reservierungsfrist an das nächste kaufrelevante Ereignis koppeln, also die Notarbeauftragung. Dies kann dann beim „Eigenkapital-Zahler“ eine Frist von wenigen Tagen, beim „Kredit-Finanzierer“ von z.B. 10 - 14 Tagen sein, da er den Notar sinnvollerweise erst dann beauftragen kann, wenn ihm die Finanzierungszusage vorliegt. Wie Ihr Kaufinteressent finanziert, konnten Sie sicherlich durch die Korrespondenz mit ihm herausfinden. Wenn von vornherein die Reservierungsfrist an ein zeitlich ferneres Ereignis gekoppelt wird, hat das zwei Nachteile: Zum einen merken Sie nicht unbedingt sofort, dass Ihr Kaufinteressent den Kauf aktiv vorantreibt, zum anderen sind Reservierungsfristen viel schlechter planbar.

Mit einer Reservierungsvereinbarung auf ein zeitlich nahes Ereignis wie die Notarbeauftragung haben Sie eigentlich keine Nachteile, da Sie damit schnell merken, ob Ihr Kaufinteressent einen entscheidenden Schritt einleitet. Tut er dies nicht, erlischt die Reservierung und Sie können ohne großen zeitlichen Verzug umschwenken.

Gleichzeitig ist es ein Gebot der Fairness, wenn Sie Ihrem ausgewählten Kaufinteressenten, wenn er Kredit-Finanzierer ist, die Möglichkeit einräumen, sich um die Finanzierung zu kümmern, ohne Gefahr laufen zu müssen, dass die Immobilie nach Vorliegen der Finanzierungszusage an jemand anderen vergeben ist.

Die Reservierungsvereinbarung kann schriftlich oder mündlich erfolgen. Häufig empfiehlt sich die schriftliche Variante, da hier eine präzisere Formulierung möglich ist und auch evtl. zusätzliche Vereinbarungspunkte, die Sie möglicherweise mit Ihrem

Kaufinteressenten im Zusammenhang mit der Reservierung besprochen haben, besser aufgenommen werden können.

Eine Muster-Reservierungsvereinbarung können wir an dieser Stelle leider nicht anbieten, da dies in den Bereich der Rechtsberatung fällt, die ausschließlich den Rechtsanwälten vorbehalten ist.

25. So stellen Sie fest, ob Ihr Kaufinteressent die Finanzierung stemmen kann

Damit Sie auch Ihr Geld bekommen

Obwohl Sie Ihrem Kaufinteressenten viele Fragen gestellt und Sie ihn mit Ihrer Menschenkenntnis und Ihrem Bauchgefühl ausgewählt haben, empfehlen wir Ihnen, die Finanzierung weiter zu hinterfragen, sofern dies nicht schon vom Kaufinteressenten selbst ausging.

Dazu haben Sie z.B. folgende Möglichkeiten:

- Recherchieren Sie im Internet, was Sie dort zu Ihrem Kaufinteressenten finden können. Schauen Sie auf der Website des Arbeitgebers oder bei Selbständigkeit der eigenen Unternehmenswebsite, ggf. im Bundesanzeiger, in sozialen Netzwerken wie XING oder LINKEDIN usw.
- Unabhängig, ob Ihr Kaufinteressent komplett aus Eigenkapital oder mit Kredit finanziert, lassen Sie sich möglichst das Eigenkapital anhand von Kontoauszügen nachweisen.
- Lassen Sie sich eine aktuelle Schufa-Auskunft vorlegen.
- Sofern Ihr Kaufinteressent mit Kredit finanziert, ist nach unseren Erfahrungen eine der besten Möglichkeiten, wenn Sie bei ihm höflich den Kontakt zum Ansprechpartner bei dessen Bank oder Sparkasse erfragen. Damit sind Sie direkt am Ball, stehen für Rückfragen zur Immobilie zur Verfügung und können Unterlagen zur Verfügung stellen, sofern Ihr Kaufinteressent dies nicht schon erledigt hat. Aus der Korrespondenz mit Bank oder Sparkasse können Sie i.d.R. gut und schnell erkennen, ob die Tendenz hier positiv oder negativ ist und wie lange es etwa bis zu einer finalen Entscheidung dauert.
- Sofern Ihr Kaufinteressent mit Kredit finanziert, lassen Sie sich eine schriftliche Finanzierungsbestätigung dessen Bank oder Sparkasse aushändigen.

26. Exkurs: Ich werde von der Nachfrage erschlagen

Das ist doch gut, oder etwa nicht?

Wie sollten Sie nun eigentlich vorgehen, wenn Sie von der Nachfrage förmlich überrannt werden, so dass Sie gar nicht mehr wissen, wie Sie dieser Herr werden sollen.

Nun, das ist einerseits sehr erfreulich, aber deutet - wie an anderer Stelle schon einmal erwähnt - darauf hin, dass der Marktwert und damit Ihr Angebotspreis nicht korrekt ermittelt wurde. Er wurde somit zu niedrig angesetzt.

Bei einem Verkauf würden Sie somit vermutlich viel Geld verschenken.

Es ist sicherlich aus Sicht der Kaufinteressenten unschön, aus einem bestehenden Angebotsverfahren heraus nahtlos in eine Art Bieterverfahren überzugehen, da dies vorher nicht als solches transparent kommuniziert wurde. Kaufinteressenten erhalten dann eher das Gefühl, gegeneinander ausgespielt zu werden.

Ebenso misslich wäre es aus Sicht der Kaufinteressenten, wenn Sie jetzt im Nachhinein den geforderten Kaufpreis „mal eben“ auf das tatsächliche Marktwertniveau erhöhen. Dies bedingt aber, dass jetzt zumindest eine korrekte Marktwertermittlung die Grundlage bildet.

In beiden Fällen muss verständlicherweise damit gerechnet werden, dass Kaufinteressenten aus Verärgerung abspringen. Aber bei entsprechend großer Nachfrage sollte es Ihnen gelingen, den Kaufpreis nach oben zu bewegen. Und es kommen vielleicht auch neue Kaufinteressenten hinzu, die von dem ursprünglich zu niedrig angesetzten Angebotspreis keine Kenntnis haben.

Eine etwas elegantere Vorgehensweise wäre es, die Situation vorher offen gegenüber allen bisherigen Kaufinteressenten zu schildern und dann nochmal neu mit einem korrekten Marktwert bzw. Angebotspreis oder eben mit einem Bieterverfahren (siehe Abschnitt 8.1) in den Markt zu gehen.

Besser wäre es sicherlich gewesen, von vornherein den Marktwert korrekt zu ermitteln oder - wenn man hier nicht sattelfest ist - das Bieterverfahren zu nutzen.

27. Exkurs: Keiner meldet sich, keiner will besichtigen, keiner will kaufen

Was mache ich falsch?

Das andere Extrem einer zu geringen Nachfrage kann auch die Ursache haben, dass der Marktwert ignoriert oder nicht korrekt ermittelt wurde und daraus ein zu hoher Angebotspreis abgeleitet wurde.

Sofern Vorbereitung und Präsentation der Immobilie passen, ist die Wahrscheinlichkeit sogar sehr hoch, dass es daran liegt. Zumindest dann, wenn es sich um eine Immobilie (Immobilientyp, Standort, Lage) mit einer gesunden Grundnachfrage handelt.

Aus dem Grund haben wir schon in Abschnitt 6. darauf hingewiesen, den Angebotspreis auf keinen Fall durch vorherige übertriebene Aufschläge oder durch Aufrechnung von dem, was man alles reingesteckt hat, zu ermitteln.

Sollte sich Ihr Haus jedoch z.B. an einem strukturschwachen Standort befinden oder aus anderen Gründen die Grundnachfrage gering sein, sind längere Vermarktungszeiten eher die Regel als die Ausnahme. Hier ist dann Geduld gefragt. Umso wichtiger ist es dann, hier hinsichtlich des Marktwertes von Anfang an realistisch zu bleiben, da sich die Vermarktung ansonsten zu einer Never-Ending-Story entwickeln kann.

Ende Artikel 4