

Auch müssen Sie sicher sein, dass die geleistete Anzahlung ausreicht, um im Falle der Rückabwicklung (z.B. wenn die Hauptzahlung nicht geleistet wird) Ihren Schaden zu decken.

Insgesamt sind solche Vereinbarungen *risikoreich*. Lassen Sie sich auf jeden Fall von einem Experten (z.B. Ihrem Notar) über die Tragweite beraten.

Für alle Formen der Anzahlung gilt: nur in der aufurkunde dürfen solche Regelungen getroffen werden. Sonst droht die Unwirksamkeit des gesamten Vertrages. Auch hierzu kann Ihnen der Notar am besten Auskunft geben.

### **Abwicklungskosten**

---

In der Regel wird der Käufer alle Kosten für die Abwicklung des Verkaufes tragen. Das bedeutet die Notarkosten, die Gebühren des Grundbuchamtes sowie die Grunderwerbsteuer. Kosten für die Löschung nicht übernommener Lasten tragen Sie als zukünftig „ehemaliger“ Eigentümer.

Aber: Sie haften mit dem Käufer gesamtschuldnerisch für diese Kosten. So steht es im Gesetz! Das bedeutet: stellen Sie sicher, dass der Käufer sich darüber im Klaren ist, was er neben Ihrer Immobilie noch zu bezahlen hat. Dann gibt es kein böses Erwachen.

Auch für das Thema Verhandlung gilt: eine gute Vorbereitung und fachliche Beratung führt zum besten Ergebnis. Suchen Sie den Kompromiss, aber stecken Sie Ihre Ziele nicht zu niedrig!

**Viel Erfolg beim Verhandeln!**

### Lesen Sie mehr zum Thema:

Broschüre:

Nr. 1: **Die 6 häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf**

Nr. 2: **Tipps der Immobilienprofis**

Nr. 3: **Der richtige Preis für meine Immobilie**

Nr. 4: **Die professionelle Besichtigung**

Nr. 5: **Kaufverhandlungen ergebnisorientiert führen**

Nr. 6: **Kaufvertragsgestaltung - aber sicher!**

Nr. 7: **Banken und der Immobilienverkauf**

Nr. 8: **Was Interessenten fragen (dürfen)**

Wenn Sie Interesse haben, senden wir Ihnen gerne weiter Informationen zu!

Ein Service von:

Edelmann-Immobilien-MV

Lars Edelmann

Büroinhaber

Immobilienmakler IHK

Grubenstraße 35

18055 Rostock

Telefon: 0381 / 44 43 16 70

Fax: 0381 / 44 43 16 71

E-mail: [immobilien@vermittlung-rostock.de](mailto:immobilien@vermittlung-rostock.de)

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

Jeder DIV-Partner ist ein rechtlich eigenständiges Unternehmen.



---

INFORMATIONEN FÜR PRIVATE  
IMMOBILIENVERKÄUFER

---

*Broschüre Nr. 5*

***Kaufverhandlungen  
ergebnisorientiert führen***

### **Herzlichen Glückwunsch!**

**Sie haben einen Kaufinteressenten gefunden, der sich mit dem Erwerb Ihrer Immobilie näher auseinandersetzen will.**

*Jetzt kommt es darauf an, aus dem Interessenten einen Käufer zu machen, und in den Verhandlungen Ihre Forderungen durchzusetzen.*

*Planen Sie Ihre Verhandlungsziele vorher, und machen Sie spontan keine großen Zugeständnisse die Sie später bereuen. Denn nicht nur Sie verfolgen ein Ziel - den Verkauf - sondern auch der Kaufinteressent hat ja einen großen Wunsch: den Erwerb Ihrer Immobilie. Einen Kompromiss zu finden bedeutet immer, dass sich beide Seiten aufeinander zu bewegen müssen!*

## **Preisverhandlungen**

---

Jeder Käufer wird bestrebt sein, seine Traumimmobilie zum günstigsten Preis zu erwerben. Daher wird über den Kaufpreis fast immer zäh verhandelt werden.

Um hier als Verkäufer eine starke Ausgangsposition zu haben, müssen Sie gut vorbereitet sein! Dazu gehört, dass Sie sich schon im Vorfeld über den Marktwert Ihrer Immobilie informiert haben (siehe unsere Broschüre **Der richtige Preis für meine Immobilie**).

Sie brauchen eine gute Übersicht über die in der Vergangenheit erzielten Preise, sowie über das aktuelle Angebot am Markt, denn Ihr Gegenüber wird über diese Informationen verfügen. Als ernsthafter Kaufinteressent hat er etliche Immobilien besichtigt, und ist im Bilde über die Angebote der Konkurrenz.

Verschaffen Sie sich also Vergleichsangebote. Auch eine professionelle Marktbewertung für Ihre Immobilie kann als Untermauerung Ihrer Forderung gute Dienste leisten.

Planen Sie von Anfang an einen Verhandlungsspielraum ein, den Sie dann gewähren können, ohne unter Ihre „Schmerzgrenze“ zu gehen. Wenn Sie eine realistische Bewertung vorgenommen haben, verfügen Sie über gute Argumente. Gehen Sie aber nicht zu schnell auf Forderungen Ihres Verhandlungspartners ein. Sonst entsteht der Eindruck „hier geht noch mehr!“. Dann sind Nachverhandlungen vorprogrammiert!

*Neben dem Preis wird über etliche weitere Punkte verhandelt werden. Hier bietet sich die Möglichkeit, statt Preisnachlässen andere Punkte anzubieten. Einige sind im Folgenden aufgeführt:*

### **Inventar**

---

Häufig werden Einrichtungsgegenstände mit verkauft. Z.B. die Einbauküche, das Gartenhaus oder andere höherwertige Dinge.

Wenn Sie nicht alle Möbel, die Sie eigentlich mit veräußern wollen in den Preis einrechnen, können Sie später anstatt eines Preisnachlasses beispielsweise die hochwertige Einbauküche als Dreingabe anbieten.

### **Übergabezeitpunkt**

---

Legen Sie von Anfang an fest, zu welchem Zeitpunkt Sie Ihre Immobilie einem Käufer frühestens überlassen können. Unterschätzen Sie nicht die Zeit, die Sie benötigen, um Ihren Haushalt zu verlagern. Vielleicht müssen Sie Ihr zukünftiges Zuhause noch renovieren, oder Sie sind gar selbst noch auf der Suche nach einer neuen Immobilie.

Der Übergabezeitpunkt wird im Kaufvertrag festgelegt und ist bindend!

Wenn Sie schon wissen, wohin Sie ziehen werden, oder Ihre Immobilie steht schon leer, können Sie hier Zugeständnisse machen.

**Wichtig:** Übergeben Sie Ihre Immobilie erst, wenn Sie den vollen Kaufpreis erhalten haben!

## **Zahlungstermin**

---

Viele Käufer müssen erst noch eine Mietwohnung kündigen oder eine eigene Immobilie verkaufen. Das geht dann oft mit einer zeitweisen Doppelbelastung einher. Vor diesem Hintergrund können Sie als Verkäufer anbieten, den Zahlungstermin etwas zu verschieben. Z.B. als Gegenleistung für einen höheren Kaufpreis.

Wenn Ihre Immobilie bereits leer steht, rechnen Sie 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 die Immobilie auch erst später überlassen werden.

## **Anzahlungen**

---

Werden Zahlungstermin und Übergabe für einen späteren Zeitpunkt vereinbart, kommt das Thema Anzahlung auf die Tagesordnung. Hier ist Vorsicht geboten!

Können Sie in den Verhandlungen eine Anzahlung erreichen, ohne dem Käufer bereits Zugriff auf Ihre Immobilie zu gewähren, ist dies für Sie problemlos.

Ein solches Vorgehen ist möglicherweise als Gegenleistung für einen späteren Gesamtzahlungstermin oder für einen geringeren Kaufpreis vorstellbar. Ihr Vorteil: Sie können früher über Geld verfügen, welches Sie möglicherweise für den Kauf der nächsten Immobilie nutzen können.

Häufig drängen Käufer darauf, nach der Leistung einer Anzahlung bereits mit Renovierungs- oder Umbaumaßnahmen beginnen zu können. Dies ist aus Käufersicht verständlich, birgt aber für Sie etliche Risiken. Wenn Sie sich auf ein solches Vorgehen einlassen wollen, stellen Sie auf jeden Fall sicher, dass vertraglich vereinbart wird, welche Maßnahmen durchgeführt werden dürfen. Und dass eine evtl. Anzahlung dafür im Falle eines Scheiterns des Vertrages als Schadenersatz bei Ihnen bleibt.