

Verhandlungs-Checkliste

Kapitel 9.5 · Ihr persönlicher Schlachtplan – Ausfüllen vor dem Gespräch!



OBJEKTDATEN

Objekt / Adresse:

Angebotspreis: (in €)

Makler / Verkäufer:

Gesprächsdatum:



MEIN PREISRAHMEN

Mein Wunschpreis: (in €)

Mein Anker-Preis: (erster genannter Wert, in €)

Mein Maximalpreis: (absolute Schmerzgrenze, in €)

Beleihungswert der Bank: (in €)



MEINE PREISARGUMENTE

Vergleichsobjekte: (Preis + Quelle, mind. 2-3)

Investitionen in nächsten 10-15 Jahren: (geschätzt in €)

Mängel / Auffälligkeiten aus der Besichtigung:

Nebenkosten-Vergleich:

Energetischer Zustand / Sanierungsbedarf:



MEINE WIN-WIN-JOKER

Was können Sie anbieten, das dem Verkäufer nützt – und Sie wenig kostet?

JOKER	WAS ES DEM VERKÄUFER BRINGT	WAS ES MICH KOSTET
Joker 1:		
Joker 2:		
Joker 3:		
Joker 4:		
Joker 5:		



PERSPEKTIVE DES VERKÄUFERS

Verkäufer-Typ: (Lebensveränderer / Erben / Senior / unter Druck)

Warum wird verkauft?

Steht der Verkäufer unter Zeitdruck? (ja / nein / unklar)

Was ist dem Verkäufer (außer Geld) wichtig?

Welches Problem kann ich lösen?



VOR DEM GESPRÄCH ERLEDIGT?

☐ Finanzierung ist bestätigt / Bank ist an Bord

- ☐ Finanzierungsbestätigung als Dokument vorliegend
- ☐ Beleihungswert der Bank bekannt
- ☐ Vergleichsobjekte recherchiert (mind. 2-3 Stück)
- ☐ Besichtigungsprotokoll mit Grün/Gelb/Rot-Bewertung fertig
- ☐ Investitionsbedarf geschätzt (Heizung, Dach, Fenster, Energetik)
- ☐ Preisrahmen festgelegt (Wunsch / Anker / Maximum)
- ☐ Win-Win-Joker vorbereitet (mind. 2-3 Stück)
- ☐ Wenn-Dann-Matrix ausgefüllt (Plan A + Plan B)
- ☐ Verkäuferperspektive durchdacht (Typ / Motivation / Schmerzpunkt)
- ☐ Gesprächseröffnung geübt (Wertschätzung + Anker)
- ☐ Pause nach dem Anker geübt ("Schweigen aushalten")



NACH DEM GESPRÄCH - ERGEBNIS FESTHALTEN

Vereinbarter Kaufpreis: *(in €)*

Vereinbarte Nebenpunkte: *(Inventar / Zeitpunkt / Räumung)*

Nächste Schritte / Fristen:

Bestätigungs-E-Mail gesendet am:

Notartermin vereinbart für:

Alle Checklisten auch als ausfüllbares PDF: ihr-immobilienmakler-hannover.de/tools

© IHR Immobilienmakler Hannover & Region GmbH · Prüfen. Bewerten. Verhandeln.