

Kaufpreis verhandeln: Bank-Argument und Schweigen nutzen

Geprüft und aktualisiert: **07/2026** · Christian Sperling

DIE KURZE ANTWORT

Beim Immobilienkauf verhandelst du am wirksamsten mit einem externen Anker: Nenne die Werteinschätzung deiner Bank als Grundlage deines Angebots, eine krumme Zahl wie 334.500 Euro wirkt kalkuliert statt gefeilscht, und die Verantwortung für den niedrigen Preis liegt bei der Bank, nicht bei dir. Danach gilt die wichtigste Regel: schweigen. Wer die Stille zuerst bricht, gibt Informationen preis. Die Antwort des Verkäufers verrät dir, wie viel Spielraum wirklich existiert.

Der Exposé-Preis ist ein Wunsch, kein Wert. Trotzdem zahlen viele Käufer ihn fast unverhandelt, aus Angst, die Immobilie zu verlieren, oder weil ihnen die Verhandlung unangenehm ist. Dabei entscheiden zehn Minuten Gespräch hier über mehr Geld als jede Zinsverhandlung mit der Bank.

Im folgenden Artikel zeigen wir dir die Verhandlungstaktik, die wir unseren Kunden mitgeben, inklusive der Psychologie dahinter und der Signale, auf die du achten musst.

Warum die meisten Käufer zu hoch einsteigen

Der häufigste Fehler: Das erste Angebot liegt zu nah am Exposé-Preis. Wer bei 400.000 Euro Angebotspreis mit 390.000 Euro einsteigt, hat die Verhandlung schon verloren, der Einigungsraum liegt dann zwischen 390.000 und 400.000, und selbst ein voller Verhandlungserfolg spart kaum etwas.

Die Psychologie dahinter heißt Ankereffekt: Die zuerst genannte Zahl bestimmt, worum sich das gesamte Gespräch dreht. Der Exposé-Preis ist der Anker des Verkäufers. Deine Aufgabe ist, einen eigenen, deutlich niedrigeren Anker zu setzen, glaubwürdig genug, dass das Gespräch weiterläuft.

Genau hier scheitern hohe Erstgebote doppelt: Sie verschenken Spielraum und signalisieren dem Verkäufer, dass noch mehr drin ist.

Der Bank-Anker: Lass die Bank den schlechten Boten spielen

Ein niedriges Angebot hat ein soziales Problem: Es wirkt wie ein Angriff auf den Verkäufer und seine Immobilie, viele Eigentümer reagieren gekränkt, das Gespräch kippt. Die Lösung: Du sprichst das niedrige Angebot nicht als deine Meinung aus, sondern als Einschätzung eines Dritten.

So klingt das in der Praxis: Kaufpreis laut Exposé 400.000 Euro. Du sagst:

„Wir haben mit unserer Bank gesprochen. Sie sieht den realistischen Wert bei 334.500 Euro.“

Drei Dinge passieren gleichzeitig:

Die Schuld liegt bei der Bank. Nicht du findest die Immobilie weniger wert, die Bank mit ihren Bewertungsverfahren kommt zu diesem Ergebnis. Der Verkäufer kann dir nicht böse sein, und du kannst später nachbessern, ohne dein Gesicht zu verlieren: „Wir legen aus eigener Tasche noch etwas drauf.“

Die Zahl ist krumm, und wirkt deshalb berechnet. 334.500 Euro klingt nach Gutachten, Bodenrichtwert und Beleihungswertermittlung. 330.000 Euro klingt nach Feilschen. Die Verhandlungsforschung bestätigt: Präzise Anker werden weniger stark nach oben korrigiert als runde.

Das Argument ist real. Banken bewerten tatsächlich konservativ, der Beleihungswert liegt regelmäßig unter dem Kaufpreis. Du erfindest nichts, du nutzt eine echte Zahl aus deiner Finanzierungsvorbereitung. Wer vor der Besichtigung mit uns sein Budget und die Objektbewertung geklärt hat, hat diese Munition automatisch dabei.

Dann: Schweigen. Eisern.

Nach dem Satz mit der Bankbewertung kommt der schwerste Teil der ganzen Verhandlung, und er besteht darin, nichts zu tun.

Preis aussprechen. Schweigen. Wer zuerst spricht, verliert.

Lange Pausen werden extrem schnell unangenehm, nach fünf Sekunden Stille verspüren die meisten Menschen einen fast körperlichen Drang, sie zu füllen. Genau diesen Drang nutzt du: Nicht du füllst die Pause, sondern der Makler oder Verkäufer. Und was er sagt, um die Stille zu beenden, ist die wertvollste Information des ganzen Termins.

Der Anfängerfehler ist, das eigene Angebot sofort zu relativieren: „...aber da können wir sicher noch drüber reden.“ Damit verhandelst du gegen dich selbst, bevor die Gegenseite überhaupt reagiert hat. Sprich die Zahl aus, und halte die Stille aus, so lange es dauert.

Die Antwort lesen: Was die Reaktion dir verrät

Die erste Reaktion auf deinen Anker zeigt dir den echten Spielraum:

Reaktion	Bedeutung	Dein nächster Zug
„Dafür gebe ich es nicht ab, ich habe deutlich höhere Angebote.“	Gefahr: Entweder stimmt es, oder es ist der Gegenbluff.	Ruhig bleiben, nicht sofort erhöhen. Nachfragen: „Verstehe ich. Woran ist es bei den anderen Angeboten bisher gescheitert?“ Existieren die Angebote wirklich, wäre verkauft.
„Da muss ich drüber nachdenken.“ / „Das muss ich mit dem Eigentümer besprechen.“	Der Anker arbeitet. Es gibt Spielraum.	Freundlich bleiben, Frist anbieten: „Gern. Unsere Finanzierungszusage gilt bis [Datum].“ Nicht nachlegen.
„Wie kommt die Bank denn auf diesen Wert?“	Interesse an Sachargumenten, beste Ausgangslage.	Belege liefern: Bodenrichtwert, Vergleichspreise, Modernisierungstau, Energieausweis. Jetzt wird über den Wert verhandelt, nicht über den Wunschpreis.

Reaktion	Bedeutung	Dein nächster Zug
Empörung, Gesprächsabbruch	Anker zu aggressiv für diesen Verkäufer, oder kein echter Verkaufsdruck.	Tür offen lassen: „Melden Sie sich gern, falls sich Ihre Preisvorstellung bewegt.“ Erstaunlich viele melden sich Wochen später.

Munition sammeln: Der Anker braucht Fundament

Der Bank-Anker wirkt umso stärker, je mehr Substanz dahintersteht. Sammle vor dem Gespräch:

- **Bodenrichtwerte** über BORIS beziehungsweise TIM-online für NRW, kostenlos und amtlich, wie im Artikel [Tipps für die Immobiliensuche](#) beschrieben
- **Vergleichsangebote** aus den Portalen: ähnliche Objekte, ähnliche Lage, niedrigerer Preis
- **Mängel- und Modernisierungsliste** aus der Besichtigung: alte Heizung, Fenster, Bäder, Elektrik, mit realistischen Kostenschätzungen, idealerweise vom Gutachter
- **Energieausweis:** Eine schlechte Effizienzklasse ist ein hartes Preisargument, denn sie bedeutet Sanierungspflichten und -kosten, die jeder Käufer einrechnen muss. Aber Vorsicht in die andere Richtung: Trau einem auffällig guten Ausweis nicht blind. Viele Energieausweise, besonders per Online-Fernerstellung produzierte Verbrauchsausweise, beruhen auf ungeprüften Eigentümerangaben; eine Vor-Ort-Kontrolle findet praktisch nie statt, die staatliche Stichprobenkontrolle greift kaum. Ein sparsamer Vorbewohner macht aus einem energetisch schwachen Haus auf dem Papier ein gutes. Passt die Effizienzklasse nicht zu Baujahr, Heizung und Dämmzustand, hinterfrage den Ausweis im Gespräch, und rechne mit dem realen Zustand, nicht mit dem Dokument. Auch das ist ein Preisargument: „Der Ausweis sagt C, die Bausubstanz sagt F, unsere Kalkulation folgt der Substanz.“
- **Vermarktungsdauer:** Steht das Objekt seit Monaten online, ist der Verkaufsdruck real

Und die wichtigste Vorbereitung: Lege dein absolutes Limit vorher schriftlich fest, den Preis, über den du unter keinen Umständen gehst. In der Dynamik des Gesprächs

verschieben sich Grenzen sonst unbemerkt nach oben. Wie du dein Limit sauber herleitest, zeigt der Artikel [Wie viel Immobilie kann ich mir leisten?](#)

Deine stärkste Karte: die stehende Finanzierung

Ein niedrigeres Angebot mit gesicherter Finanzierung schlägt regelmäßig ein höheres ohne. Für Verkäufer und Makler ist die größte Sorge nicht der Preis, sondern der geplatze Verkauf: monatelange Vermarktung, Notartermin, und dann bekommt der Käufer keinen Kredit.

Wer mit Finanzierungszusage auftritt, verhandelt deshalb aus einer anderen Liga: „334.500 Euro, dafür unterschreiben wir in zwei Wochen beim Notar, die Finanzierung steht.“ Dieser Satz hat schon viele Verhandlungen entschieden. Genau deshalb gehört die Finanzierungsklärung vor die Besichtigung, nicht dahinter, wie auch der Artikel [Die fünf größten Fehler beim Immobilienkauf](#) zeigt.

Fazit: Niedrig ankern, extern begründen, schweigen

Erfolgreiche Preisverhandlung ist kein Talent, sondern Vorbereitung plus drei Regeln: Setze einen niedrigen, krummen Anker. Lass die Bank die Verantwortung dafür tragen. Und nach der Zahl, schweigen, bis die Gegenseite spricht. Ihre Antwort sagt dir, wie das Spiel steht. Verhandelt wird nicht gegen Menschen, sondern um Sachargumente: Wer Bodenrichtwerte, Mängelliste und Finanzierungszusage mitbringt, muss nicht feilschen.

Unsere Einordnung aus der Beratungspraxis: Den Bank-Anker geben wir unseren Kunden wörtlich mit, inklusive der krummen Zahl aus der echten Objektbewertung. Wer vor der Besichtigung mit uns Budget, Beleihungswert und Finanzierungszusage geklärt hat, geht mit Munition und Rückendeckung ins Gespräch statt mit Bauchgefühl. Die Ersparnis aus einer guten Verhandlung übersteigt jede Zinsoptimierung. [Erstgespräch vereinbaren.](#)

QUELLEN UND STAND

- § Ankereffekt und Präzisionseffekt krummer Zahlen: verhandlungspsychologische Standardkenntnisse
- § Taktik und Gesprächsbeispiele: Beratungspraxis Sperling Baufinanzierung