

Diese Übersicht liefert die inhaltliche Einordnung zu den fünf Fragen des BankReady-Selbsttests – nicht als „richtig / falsch“, sondern als kurze Erklärung, warum jede Frage für den Immobilienverkauf tatsächlich relevant ist.

FRAGE 1 · WERTBASIS

Wissen Sie, ob der Preis, den Sie im Kopf haben, auf dem Verkehrswert oder auf dem Ertragswert Ihrer Immobilie basiert?

Warum das wichtig ist

Der Verkehrswert (Marktvergleich, Zustand, Lage) und der Ertragswert (erzielbare Mieteinnahmen) führen oft zu unterschiedlichen Zahlen – besonders bei vermieteten oder gemischt genutzten Immobilien. Banken rechnen meist konservativer als der Bauchgefühl-Preis vieler Verkäufer. Wer die Wertbasis seines eigenen Preises nicht kennt, kann ihn im Gespräch auch nicht verteidigen.

Praxis-Tipp: Beide Werte einmal schriftlich gegenüberstellen – dann wissen Sie, worauf Ihr Preis eigentlich beruht.

FRAGE 2 · BANKPERSPEKTIVE

Wissen Sie, welche drei Faktoren eine Bank bei der Beleihung am kritischsten prüft?

Die drei zentralen Faktoren

Banken schauen vor allem auf: (1) den Beleihungswert – meist niedriger als der Marktwert, (2) den Zustand und das Baujahr, da beides die Nutzungsdauer und damit die Kreditlaufzeit beeinflusst, und (3) die Lage im Sinne von Wiederverkaufsfähigkeit, nicht nur Wohnqualität. Kennt ein Verkäufer diese drei nicht, wirkt jede Preisverteidigung im Gespräch mit einem Käufer unsicherer, als es nötig wäre.

Praxis-Tipp: Wenn Sie diese drei Punkte für Ihre Immobilie einmal explizit durchgehen, verschwindet das diffuse Unsicherheitsgefühl meist von selbst.

FRAGE 3 · ZUSTAND & ZAHLEN

Haben Sie eine schriftliche Übersicht über Modernisierungen, Sanierungsbedarf und Nebenkosten, die Sie einem Käufer sofort zeigen könnten?

Warum „im Kopf haben“ nicht reicht

Käufer und deren Banken verlassen sich nicht auf mündliche Aussagen. Eine schriftliche, chronologische Übersicht (Heizung 2019 erneuert, Dach 2015 saniert, laufende Nebenkosten X € /Monat) wirkt sofort seriöser als eine Aufzählung aus dem Gedächtnis – und verhindert, dass im Verhandlungsgespräch spontan wichtige Details fehlen oder widersprüchlich klingen.

Praxis-Tipp: Eine einfache Zwei-Seiten-Übersicht reicht – Struktur zählt mehr als Umfang.

FRAGE 4 · VERHANDLUNGSPPOSITION

Ein Käufer bietet 15 % unter Ihrem Wunschpreis mit dem Argument „die Bank finanziert das eh nicht“ – wüssten Sie sofort, ob das stimmt?**Ein häufiges Verhandlungsargument – nicht immer korrekt**

Diese Aussage wird oft als Druckmittel genutzt, ist aber pauschal selten richtig – die tatsächliche Finanzierbarkeit hängt vom Beleihungswert, dem Eigenkapital des Käufers und dessen Bonität ab, nicht allein vom Angebotspreis. Ohne eigene Einschätzung der Bank-Sicht steht ein Verkäufer diesem Argument schutzlos gegenüber.

Praxis-Tipp: Schon eine grobe eigene Beleihungswert-Einschätzung nimmt solchen Aussagen die Wirkung.

FRAGE 5 · ZEITDRUCK**Könnten Sie einem Käufer heute erklären, warum Ihr Preis auch aus Bank-Sicht Bestand hat – ohne nachzuschauen?****Die eigentliche Kernfrage des Tests**

Diese letzte Frage bündelt die vorherigen vier: Es geht nicht darum, alle Zahlen im Kopf zu haben, sondern im entscheidenden Moment ruhig und nachvollziehbar begründen zu können, warum der Preis so ist, wie er ist – aus Käufer- UND aus Bank-Sicht. Genau diese Sicherheit fehlt den meisten privaten Verkäufern nicht aus Unwissen, sondern aus fehlender Vorbereitung auf dieses eine Gespräch.

Praxis-Tipp: Eine einzige gut vorbereitete Seite mit den Kernargumenten reicht oft, um in diesem Moment sicher zu wirken.

Wenn mehrere Antworten bei „B“ oder „C“ lagen, ist das kein Grund zur Sorge – genau dafür gibt es den BankReady-Check, damit diese Punkte vor dem ersten Käufergespräch geklärt sind.