

ÖSTERREICH UND DEUTSCHLAND / ARTIKEL MIT ARBEITSBOGEN

Gemeinsam verkaufen, verschiedene Ziele: Vor der Vermarktung den eigentlichen Konflikt finden

Wie klären Mitverkäufer unterschiedliche Zeit-, Geld- und Nutzungsziele, bevor sie über Inserate oder Preisnachlässe streiten.

Recherche und Quellenstand: 17.10.2026.



Titelmotiv: KI-generiertes Symbolbild. Kein konkretes Immobilienangebot.

Zwei Personen möchten dieselbe Immobilie verkaufen. Die eine braucht bald verfügbare Mittel, die andere will vor allem einen bestimmten Mindestbetrag erreichen und könnte länger warten. Wenn beide nur über die „richtige Anzeige“ sprechen, bleibt der eigentliche Konflikt unberührt. Unsere redaktionelle Gesprächsmethode für Österreich und Deutschland macht diese Unterschiede bearbeitbar. Sie entscheidet keine Vertretungs- oder Zustimmungsfragen.

Jede Person beschreibt ihr eigenes Ergebnis

Beginnt getrennt mit drei Sätzen: Wozu soll der Verkauf dienen? Welcher Zeitpunkt ist für mich wichtig? Welche praktische Folge könnte ich tragen, wenn der Ablauf länger dauert? Schreibt keine vermutete Absicht der anderen Person auf. „Du willst nur schnell fertig werden“ ersetzt keine eigene Antwort.

Ergänzt den gewünschten Kaufumfang. Sollen bestimmte Gegenstände bleiben, sollen noch Arbeiten erfolgen, braucht jemand Zeit für die Räumung? Solche Wünsche können den Zeit- und Geldrahmen beeinflussen. Sie gehören deshalb vor die Diskussion um die beste Preisformulierung.

Wünsche, Voraussetzungen und Grenzen unterscheiden

Ein bevorzugtes Datum ist etwas anderes als eine konkret begründete zeitliche Grenze. Eine gewünschte Summe ist etwas anderes als der individuell benötigte verfügbare Betrag nach fachlich geklärten Abzügen. Dieser Beitrag berechnet keine Kosten oder Steuer. Er empfiehlt, solche unterschiedlichen Bedeutungen ausdrücklich zu benennen.

Im erfundenen Fall plant ein Mitverkäufer mit dem Erlös einen bereits konkret vorbereiteten Wohnungswechsel. Die andere Person denkt an eine noch offene Geldanlage. Nun können beide über tatsächliche zeitliche Abhängigkeiten sprechen, statt den anderen pauschal für zu ungeduldig oder zu anspruchsvoll zu halten.

Den Konflikt an einer realistischen Entscheidung testen

Formuliert gemeinsam einen hypothetischen Fall: Ein Interessent möchte zu einem geringeren Preis, aber zu einem passenden Zeitpunkt kaufen. Welche Informationen bräuchte jede Person für eine Entscheidung? Welche Bedingung wäre verhandelbar, welche müsste zunächst extern geklärt werden?

Dabei werden keine vorweggenommenen Zusagen an Dritte gemacht. Der Fall dient dazu, unterschiedliche Entscheidungsmaßstäbe zu erkennen. Wenn eine Person jede Verzögerung ausschließt und die andere jede Preisbewegung ausschließt, braucht die Planung eine echte Klärung dieser Grenzen.

Einen gemeinsamen Arbeitsauftrag formulieren

Der nächste Auftrag an Bewertung, Verkaufsbetreuung oder Beratung sollte den Konflikt benennen. Beispielsweise soll nicht nur eine Preysidee eingeholt werden, sondern auch erklärt werden, welche Annahmen und Unsicherheiten für den gewünschten Zeitrahmen bestehen. Keine Stelle kann allein durch ein optimistisches Versprechen beide persönlichen Ziele garantieren.

Haltet fest, welche Fragen zuerst beantwortet werden und wann ihr mit derselben Informationsgrundlage wieder sprecht. Ein Gespräch mit fachlicher Unterstützung kann sinnvoll sein, wenn ihr euch im Kreis dreht. Welche rechtlichen Wege bei fortbestehender Uneinigkeit bestehen, bleibt eine gesonderte Beratung.

Die Methode endet mit einer gemeinsamen Entscheidungsgrundlage oder einem klar beschriebenen offenen Konflikt. Beides ist brauchbarer als ein scheinbar gemeinsamer Verkaufsstart, bei dem das erste konkrete Angebot erst enthüllt, dass ihr völlig unterschiedliche Ergebnisse verfolgt.

DEIN ARBEITSBOGEN

Aus dem Lesen wird ein nächster Schritt

Für den eigenen Fall ausfüllen. Die Felder strukturieren deine Vorbereitung; sie bestätigen keine rechtliche, technische oder finanzielle Prüfung.

01 / Mein Verkaufsziel

Wozu soll der Verkauf für dich dienen? Schreib es in einem Satz – nur für dich, nicht für die andere Person.

02 / Mein wichtiger Zeitpunkt

Welcher Zeitpunkt zählt für dich und ist er ein Wunsch oder eine konkret begründete Grenze?

03 / Benötigter verfügbarer Betrag

Welchen Betrag brauchst du nach fachlich geklärten Abzügen? Offene Posten als offen kennzeichnen.

04 / Gewünschter Kaufumfang

Welche Gegenstände sollen bleiben, welche Arbeiten oder Räumungszeiten wünscht jede Person?

05 / Testfall gemeinsam

Notiere eure Antworten auf ein hypothetisches Angebot: weniger Preis, aber passender Zeitpunkt.

06 / Offene Klärungsfragen

Welche Fragen müssen Bewertung, Verkaufsbetreuung oder Beratung zuerst beantworten?

07 / Nächstes gemeinsames Gespräch

Trag Datum und Teilnehmende ein, wann ihr mit derselben Informationsgrundlage wieder sprecht.

QUELLEN UND GRENZEN

Nachlesen und richtig einordnen

Eigene redaktionelle Empfehlungen und ausdrücklich erfundene Fälle. Keine externen Markt-, Rechts-, Steuer- oder Technikbehauptungen; keine externe Recherche für diesen begrenzten Gegenstand.

Über dieses Dokument

Mit Unterstützung von KI erstellt. Quellenfakten sind extern belegt; Beispiele, Arbeitsbogen und organisatorische Empfehlungen sind redaktionelle Einordnungen.

Inhalte wurden sorgfältig vorbereitet. Fehler, unvollständige Angaben und spätere Änderungen können dennoch nicht ausgeschlossen werden. Keine individuelle Rechts-, Steuer-, Finanzierungs- oder Bewertungsberatung. Maßgeblich sind die konkreten Umstände und die einschlägigen aktuellen Vorschriften. Bei verbindlichen Entscheidungen fachkundige Beratung einholen. Gesetzliche Verantwortung lässt sich nicht pauschal durch diesen Hinweis ausschließen.

Dokument-ID: WX26-P05-0009-DL | Revision 1 | Land/Zielgruppe: Österreich und Deutschland | Redaktion: immosearch.eu | Stand: 17.10.2026.