RATGEBER

IMMOBILIENBEWERTUNG UND PREISFINDUNG



Preise

fks Immobilien

Inhalt

5
Wie viel ist meine Immobilie wert?

6
Bewertungsfaktoren

Lage, Lage, Lage? 7
Ausstattung und Zustand 8
Umweltfaktoren 9

10
Bewertungsverfahren

Online-Wertermittlung 11
Vergleichswertverfahren 12
Sachwertverfahren 13
Ertragswertverfahren 15

16
Preisstrategien - Den richtigen Preis verhandeln

Verkehrswert 18
Bieterverfahren 19
Schlechte Verfahren - Den Preis zu hoch ansetzen 20



3



Wie viel ist meine Immobilie wert?

Wenn Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung verkaufen möchten, dann ist der Wert der eigenen vier Wände und damit der beim Verkauf erzielbare Erlös von entscheidender Bedeutung. Geht es hierbei doch um hohe Vermögenswerte, zumeist um sechsstellige Beträge. Oft verkaufen Verbraucher nur ein- oder zweimal im Leben eine Immobilie, ihnen fehlt die Erfahrung. Das schafft weitere Unsicherheiten.

Dabei ist die Entwicklung der Immobilienmärkte in Deutschland nicht einheitlich, sondern von Region zu Region verschieden und sie verläuft in unterschiedlichen Geschwindigkeiten. Für Laien ist es schwierig, den Wert ihrer Immobilie richtig einzuschätzen.

Außerdem kommt es auf die jeweilige Immobilie an. Denn jedes Gebäude ist ein Unikat. Die Lage und Ausstattung sowie der Zustand bestimmen ebenso den Preis wie die örtliche Nachfrage.

Wenn Sie Ihre Immobilie selbst verkaufen möchten, stehen Sie außerdem vor der Frage, ob eine kostenlose Online-Wertermittlung für eine seriöse Preiseinschätzung ausreicht, ob die professionelle kostenlose Wertermittlung eine Maklers genügt oder ob ein Gebäudesachverständiger eine aufwändige Expertise anfertigen soll, die 1.500 bis 3.000 Euro kostet und als Basis für den Angebotspreis Ihrer Immobilie dient.

Wenn Sie die Vermarktung Ihrer Immobilie einem Profi überlassen möchten, stellt sich die Frage, wie Sie einen seriösen Makler finden. Manche Vermittler fragen nur, wie viel Sie für Ihre Immobilie haben möchten, und gehen damit ungeprüft an den Markt. Diese Vorgehensweise ist selten von Erfolg gekrönt. Entweder steht dann die Immobilie zu lange zum Verkauf, weil der Preis viel zu hoch war. Am Ende muss der Preis drastisch reduziert werden, um überhaupt noch einen Käufer zu finden. Denn wird eine Immobilie zu lange zum Verkauf angeboten, werden Interessenten skeptisch. Oder die Immobilie wird unter Wert verkauft, wodurch Sie sich Geld entgehen lassen. Ein lokaler Qualitätsmakler dagegen wird die Immobilie intensiv begehen und erst nach Prüfung auch der verkaufsrelevanten Unterlagen einen fundierte Wertermittlung abgeben. Auf Grundlage dieses Wertes wird er mit dem Eigentümer eine Preisstrategie festlegen.

Dieser Ratgeber möchte Ihnen Informationen rund um die Preisfindung Ihrer Immobilie an die Hand geben, Ihnen unterschiedliche Regeln für Wertanalysen von Experten erklären und innovative Strategien wie das Bieterverfahren erläutern.

Bewertungs-faktoren

Jede Immobilie ist einzigartig. Daher ist es schwer ihren Preis zu finden, indem man einfach vergleichbare Immobilien heranzieht. Für eine grobe Einschätzung mag dies genügen. Für eine professionelle Beurteilung müssen verschiedene Faktoren herangezogen werden. Die wichtigsten werden in diesem Kapitel erläutert.

Lage, Lage, Lage?

Der Standort einer Immobilie ist eines der wichtigsten Kriterien, aus denen ihr Wert abgeleitet werden kann. Während durch Umbauten und Sanierungen oder gar Abriss und Neubau die Art des Gebäudes angepasst werden kann, ist die Lage unveränderbar.

Dies ist aber nicht gleichbedeutend damit, dass eine gute Lage auf ewig eine solche sein muss und umgekehrt ein mittelguter Standort nicht „aufsteigen" kann. Wird beispielsweise ein Quartier oder eine Gemeinde verkehrlich entlastet, etwa weil eine Umgehungsstraße oder ein Autobahnzubringer gebaut wird, dann verbessert sich die Standortqualität, weil Lärmemissionen zurückgehen. Werden dagegen in der Nachbarschaft größere Wohngebäude oder ein Einkaufszentrum errichtet oder möchte ein Unternehmen expandieren und seine Fabrik erweitern, was jeweils zur Folge hat, dass mehr Pkw- und Anlieferverkehr durch die Straßen rollt, mindert das häufig die Standortqualität. Daher gehen Anwohner oft gerichtlich gegen groß dimensionierte Bauprojekte vor. Sie befürchten, oft zu recht, eine Wertminderung ihres Anwesens.

Die wichtigsten Eigenschaften, die einen Standort zu einer guten Lage machen, sind: die Nähe zu zukunftsträchtigen Arbeitsplätzen, Nahversorger wie Supermärkte, Bäckereien, Drogeriemärkte sowie eine gute Versorgung mit Apotheken und Allgemeinärzten. Auch das Vorhandensein von Krippen, Kitas, Grundschulen sowie weiterführenden Schulen sowie von Naherholungsgebieten verbessern die Lagequalität.

In Umlandgemeinden von Ballungsregionen ist außerdem eine möglichst problemlose Anbindung per Pkw sowie mit Bussen und Bahnen ins Oberzentrum entscheidend. Denn die meisten Arbeitsplätze bestehen und entstehen in Ballungszentren.

Zu diesen großräumigeren Merkmalen kommen Anforderungen an den Mikrostandort, die viele Immobiliensuchende schätzen. Ist die Straße mit Bäumen begrünt, gibt es am Gebäude oder an der Straße Parkplätze? Ist eine Tiefgarage vorhanden? Sind Parks oder kleinere Grünflächen in der Nähe? Welchem Milieu gehören die Anrainer an und ist die Einbruchsquote in dem Quartier besonders niedrig?

Sie sehen, es gibt eine Fülle von Kriterien, die eine Immobilienlage beeinflussen und damit auch ihren Wert.

Ausstattung und Zustand

Wenn Sie eine gebrauchte Immobilie verkaufen möchten, dann sollten Sie wissen, dass sich die Interessenten sehr genau deren Ausstattung anschauen. Sie stellen sich die Frage, ob diese für sie passt, weil sie zeitgemäß geschnitten ist oder ob sie nach dem Erwerb und vor dem Einzug größere und kostspielige Veränderungen einplanen müssen, die ihre Ausgaben zusätzlich erhöhen. Wurden beispielsweise in den 1970er und 1980er Jahren Bäder oft recht klein konzipiert, so schätzen es Bewohner heutzutage, wenn deren Grundrisse großzügiger, zwei Handwaschbecken vorhanden sind und eine größere, begehbare Dusche beziehungsweise eine Badewanne existiert. Ähnliches gilt für Küchen, die früher eher klein und separat waren und heute als fließende Grundrisse Koch-, Ess- und Wohnbereiche vereinen. Solche Eingriffe in Statik und Grundrissplanung sind teuer. Haben Sie als Eigentümer allerdings in der Vergangenheit regelmäßig Modernisierungen vorgenommen, ist die Immobilie zeitgemäßer und zu einem höheren Preis zu vermarkten.

Sehr wichtig ist auch die Frage nach Freiflächen wie einem Balkon, einer Loggia, einer Terrasse oder einem Garten. Neben deren Größe wirkt sich die Ausrichtung wertsteigernd oder -mindernd aus: Ein Balkon zum Innenhof oder zu einer Grünfläche hin ist eher nutzbar, als eine Terasse, die an einer vielbefahrenen Straße liegt. Ein Westbalkon mit Abendsonne wird eher genutzt, als einer mit Nordausrichtung.

Außerdem sind Zustand und Qualität des Gebäudes und seine technische Ausstattung wichtig. Sind die Fenster doppelt oder gar dreifach verglast, wurden Fassade und Dach in den zurückliegenden Jahren gedämmt? Sind die Kellerräume trocken und können sie gegebenenfalls in zusätzlichen Wohnraum umgebaut werden? Muss der neue Eigentümer damit rechnen, bald das Dach zu erneuern, weil es schon über 30 Jahre alt ist und wie modern ist die Heizungsanlage?

Dabei gilt: Je älter eine Immobilie ist, umso wichtiger ist die Frage, wie sehr in zeitgemäße Technik und Ausstattung investiert wurde. Geschah dies nicht, mindert dies den Immobilienwert.

Wird hingegen ein junges Eigenheim verkauft, das beispielsweise nur fünf Jahre alt ist, werden Technik und Ausstattung noch auf einem modernen Stand sein und den neuen Besitzer vermutlich kaum Zusatzkosten für Umbauten und Sanierungen abverlangen.





Umweltfaktoren

Der Wert einer Immobilie wird ferner durch Umweltfaktoren wie Lärm, Gerüchen aus Produktionsanlagen und Abgasen aus Pkw, Lkw und Fabrikschloten negativ beeinflusst. Umgekehrt wirken sich Grünflächen in der Nachbarschaft der Immobilie wie Parks, Baumalleen, Wälder und Spielplätze mit vielen Pflanzen wertsteigernd aus.

Grundsätzlich ist festzustellen, dass in den zurückliegenden Jahren die Emissionen aus Fabriken und Heizungsanlagen von Wohn- und Gewerbeimmobilien zurückgegangen sind. Einzig die Abgasbelastung, die durch Pkw und Lkw verursacht wird, steigt. Die Diskussion um Fahrverbote wegen zu hoher Stickoxid-Belastungen in Innenstädten hat viele Menschen, allen voran Familien mit kleinen Kindern, für das Thema sensibilisiert. Daher ist damit zu rechnen, dass sich künftig mehr Menschen bei der Wahl einer Immobilie auch von den vor Ort gemessenen Luftwerten beeinflussen lassen. Hohe Emissionswerte wirken sich wiederum negativ auf den Immobilienwert aus. Während in Ballungsregionen mit einer hohen Wohnungsnachfrage dieser Faktor eine geringe Rolle spielt, kommt er in entspannteren Immobilienmärkten durchaus zum Tragen.

Schon heute weitaus präsenter ist bei vielen Nachfragern Lärmbelastung. Umfragen ergeben, dass dies die mit Abstand größte Alltagsbeeinträchtigung ist, unter der die Menschen leiden. Auch hier gilt, dass eine Belastung, etwa durch eine vielbefahrene Straße, Bahntrasse, Gewerbe mit nächtlichem Anlieferverkehr oder Fluglärm in einer Großstadt mit einer hohen Wohnraumnachfrage eher akzeptiert wird als in ländlichen Regionen. Dies gilt in Großstädten vor allem dann, wenn das Gebäude über besondere Lärmschutzmaßnahmen verfügt, wie dreifach verglaste Fenster, spezielle lärmschluckende Baumaterialien etc. Dann wird sich die Beeinträchtigung zwar auf den Immobilienwert auswirken, allerdings nicht so stark wie auf dem Land, wo Interessenten eine ruhige Wohnlage eher erwarten. Ist dies nicht gegeben, müssen Sie als Verkäufer einer solchen Immobilie mit Preisabschlägen und einer längeren Vermarktungszeit rechnen.

Dies zeigt sich immer noch in vielen Dörfern und Kleinstädten: oft stehen hier an den Haupt- und Durchgangsstraßen Wohnungen und Häuser leer, weil es den Menschen zu laut ist. Gleichzeitig finden Wohnungen in Nebenstraßen und Wohngebieten dieser Gemeinden problemlos Käufer und Mieter.



Bewertungsverfahren

Es gibt verschiedene wissenschaftliche Methoden, die in der sogenannten Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) festgeschrieben sind. Je nach Art der Immobilie und ihrer Nutzung wird der Experte das jeweils passende Verfahren anwenden.

Je nach Gebäudegröße, Baujahr und Aufwand liegen die Kosten für eine solche Expertise durch einen Gebäudesachverständigen zwischen 1.500 und 3.000 Euro. Solche Gutachten können auch bei gerichtlichen Auseinandersetzungen herangezogen werden, etwa bei einer Scheidung, bei der sich beide Partner um das gemeinsam erworbene Eigenheim streiten.

Immobilienmakler bieten zumeist kostenlose professionelle Wertmittlungen an. Für einen gewöhnlichen Immobilienverkauf eignen sich diese besonders, weil sie die aktuelle Marktlage berücksichtigen. Immobilienmakler verfügen hierzu über eine entsprechende Zusatzqualifikation, ebenso wie viele Architekten und natürlich öffentlich bestellte und vereidigte Gebäudesachverständige.

Online-Wert-ermittlung

Im Internet finden sich zahlreiche kostenlose Online-Rechner, mit denen Sie den Wert Ihrer Immobilie in wenigen Minuten berechnen können. Dabei handelt es sich nicht um eine offizielle Bewertungsmethode gemäß der Verordnung ImmoWertV. Weil sie aber sehr verbreitet ist, sollte sie an dieser Stelle nicht fehlen.

Sie finden dieses Tool auf vielen Websites von Maklern und auf Immobilienportalen. Für die Berechnung müssen Sie einige Daten eingeben, wie den Standort der Immobilie, die Wohnfläche, die Zimmerzahl, den Gebäudezustand und die Art der Immobilie (freistehendes Einfamilienhaus, Wohnung, Reihenhaus, Mehrfamilienhaus etc.).

Bei der anschließenden Berechnung des Immobilienwertes werden diese Daten mit denen ähnlicher Immobilien abgeglichen. Hier ist die Datenqualität entscheidend. Mal werden nämlich Angebotspreise, die oft über dem tatsächlichen Kaufpreis liegen, für diese Blitz-Ermittlung herangezogen. Manchmal werden aber auch die Zahlen realer Verkaufspreise auf Basis der von den Gutachterausschüssen gesammelten Verkäufe genommen. Oft ist der Datenbestand dieser Online-Tools für Außenstehende nicht transparent.

Selbstredend ist der Datenfundus für eine Großstadt, in der weitaus mehr Immobilien verkauft werden als in einem Dorf, besser und aktueller. Und eine Wohnung lässt sich eher mit einer anderen Wohnung vergleichen als ein Einfamilienhaus mit einem anderen Eigenheim. Denn hier sind viele weitere Faktoren wertbildend, so etwa Grundstücksgröße, Zustand, Anbauten wie Garagen, Wintergärten etc.

Daher kann Ihnen dieser Schnelltest nur als grober Richtwert dienen. Er sollte keinesfalls Basis eines Angebotspreises sein.

Wenn Sie den genauen Wert wissen möchten, weil Sie Ihre Immobilie verkaufen oder vererben möchten, sollten Sie einen Experten wie einen qualifizierten Makler oder Architekten oder einen Gebäudesachverständigen mit der Erstellung eines Gutachtens betrauen. Dabei werden je nach Gebäudeart verschiedene Berechnungsmethoden angewendet.



Vergleichswert-verfahren

Bei einem professionellen Gebäudegutachten wird häufig auf das Vergleichswertverfahren zurückgegriffen, wenn es für die betreffende Immobilienart eine gewisse Anzahl vergleichbarer Objekte gibt. Darunter fallen in der Regel Eigentumswohnungen, unbebaute Grundstücke sowie Reihenhäuser. Von einer Großstadtwohnung finden sich manchmal im gleichen Haus oder in der Straße ähnlich große und vergleichbar geschnittene Wohneinheiten. Dies macht eine preisliche Gegenüberstellung einfach. Ist keine ausreichende Zahl ähnlicher Objekte hinsichtlich Lage, Größe, Ausstattung, Alter etc. vorhanden, sollte auf dieses Verfahren verzichtet und das Sachwertverfahren (siehe Seite 13) angewendet werden.

Als Grundlage einer vergleichenden Methodik werden die Kaufpreissammlungen des örtlichen Gutachterausschusses herangezogen. Hier werden anonymisiert alle notariell beurkundeten Immobilientransaktionen gesammelt und analysiert. Eine qualitativ sichere Einschätzung ist allerdings nur bei einer ausreichend großen Zahl vergleichbarer Verkaufsfälle möglich. Alternativ kann die Bodenrichtwertkarte herangezogen werden, die ebenfalls von den Gutachterausschüssen gepflegt wird. Die Übersicht wird aus der Kaufpreissammlung abgeleitet.

Hier sind unter anderem die bauliche Nutzung sowie der Grundstückswert in den jeweiligen Lagen der Gemeinde aufgeführt. Mit einem solchen Abgleich ist ebenfalls der Immobilienwert fixierbar. Außerdem wird der Gebäudeexperte bei der Wertermittlung Zu- und Abschläge einfließen lassen. Ist die Immobilie Umwelteinflüssen ausgesetzt oder liegt an einer viel befahrenen Straße, besteht Sanierungsrückstand oder gibt es ein im Grundbuch eingetragenes Wohnrecht, so sind dies Malus-Punkte, die den Wert mindern.

Wichtig ist dabei zu wissen, dass der Wert einer vermieteten Wohnung, die als Kapitalanlage verkauft werden soll, etwa 20 Prozent niedriger anzusetzen ist, als der einer bezugsfreien. Denn die meisten Interessenten sind auf der Suche nach einer neuen Bleibe zur Selbstnutzung. Wollen sie in eine vermietete Wohnung einziehen, müssen sie eine Eigenbedarfskündigung gegenüber den Mietern aussprechen. Diese Kündigungsart ist kompliziert und häufig langwierig.



Sachwertverfahren

Beim Sachwertverfahren wird der Bodenwert getrennt vom Wert der darauf errichteten Immobilie ermittelt. Der abschließende Verkehrswert ergibt sich durch Addition beider Werte. Die Methode kommt insbesondere bei eigengenutzten Ein- und Zweifamilienhäusern zum Einsatz.

Der Bodenwert wird in der Regel auf Basis des Vergleichswertverfahrens unter Zuhilfenahme von Daten des lokalen Gutachterausschusses ermittelt. Für die Berechnung des Gebäudewertes gemäß Sachwertverfahren sind die Herstellungs- beziehungsweise Wiederherstellungskosten des Gebäudes (Sachwert) maßgeblich. Dabei fließen unter anderem die Größe der Wohnfläche, die Bauqualität, das Vorhandensein und die Beschaffenheit von Außenanlagen wie Garagen, Terrassen, Garten in die Analyse ein.

Grundlage dieser Methodik sind die Baukosten, die entstehen würden, wenn das Gebäude nochmals in dieser Form neu gebaut werden würde. Bei diesen Herstellungskosten können die Sachverständigen auf spezielle Tabellen zurückgreifen. Dabei gilt: Die Baukosten eines Reihenmittelhauses sind im Schnitt pro Quadratmeter geringer als für ein freistehendes Einfamilienhaus.

Von diesem Wert werden Abnutzungsgrad und Restnutzungsdauer der Immobilie abgeleitet. Sachverständige gehen in der Regel bei einer Wohnimmobilie von einer Gesamtnutzungsdauer von 80 Jahren aus. Pro Jahr, das ein Gebäude auf dem Buckel hat, wird eine Wertminderung von 1,25 Prozent des ermittelten Gebäudewertes abgezogen. Beispiel: Wurden die baulichen Herstellungskosten mit 170.000 Euro berechnet und ist die Immobilie 15 Jahre alt, dann reduziert sich der Wert um rund 31.900 Euro auf 138.100 Euro.

Man kann diesen automatischen Wertverlust „aufhalten“, in dem man die Immobilie umfassend modernisiert. Wird etwa ein Gründerzeithaus umfassend saniert und mit zeitgemäßer Technik versehen (Heizungsanlage, Fenster, Balkone), dann hat es quasi wieder Neubau-Qualität.

Eingerechnet werden auch wertmindernde Faktoren wie beispielsweise Renovierungsstaus oder Mängel wie feuchte Keller. Schließlich kommt beim Sachwertverfahren noch der sogenannte Marktanpassungsfaktor zum Einsatz. Der dient dazu, die Nachfrage nach Immobilien dieser Art einzubeziehen. Denn eine Eigentumswohnung in einer strukturschwachen Kleinstadt wird einen geringeren Verkehrswert haben, als die gleiche Wohneinheit in einer Großstadt mit hoher Nachfrage.



Ertragswert-verfahren

Das Ertragswertverfahren wird zumeist bei vermieteten Immobilien und Gewerbeflächen angewendet. Darunter fallen also Mehrfamilienhäuser, Büro- und Geschäftshäuser, aber auch Einkaufszentren, Parkhäuser und Logistikflächen.

Ausgangspunkt ist der Jahresreinertrag. Damit sind die Mieteinnahmen gemeint, abzüglich der Kosten für Instandhaltung, Verwaltung und mögliche Mietausfälle, die der Eigentümer zu tragen hat. Im nächsten Schritt wird der Bodenwert ermittelt, zumeist gemäß dem oben erläuterten Vergleichswertverfahren (siehe Seite 12). Aus diesen beiden Faktoren, dem Bodenwert des Grundstücks und der Höhe der Mieteinnahmen, errechnet sich der abschließende Gesamtertragswert.

Man unterscheidet ein einfaches Ertragswertverfahren von einem vollständigen. Bei ersterem bleiben Grundstückswert und die sich daraus ergebende Bodenwertverzinsung unberücksichtigt. In die Wertermittlung fließt ausschließlich der Wert der darauf errichteten Immobilie ein.

Beim vollständigen Ertragswertverfahren wird zusätzlich die Bodenwertverzinsung einbezogen. Dies geschieht auf Basis eines Vergleichswertverfahrens (siehe oben, Seite 12). Hierfür wird der Liegenschaftszinssatz herangezogen. Er wird von den lokalen Gutachterausschüssen auf Basis vergangener Immobilientransaktionen ermittelt.

Beim Ertragswertverfahren wird nur der Bodenwert mit diesem Liegenschaftszinssatz verzinst, nicht die darauf errichtete Immobilie. Denn der Wert des Bodens unterliegt Schwankungen; der Wert des Gebäudes geht hingegen mit seinem Alter und der Abnutzung tendenziell immer weiter zurück. Wird in ein Gebäude nicht permanent und umfassend investiert, reduziert sich auch die erzielbare Miete.

Ebenso wie beim Vergleichs- und Sachwertverfahren, so fließen auch beim Ertragswertverfahren Umstände in die Berechnung ein, die den Wert mindern, beziehungsweise erhöhen. Muss der Käufer eines Mietshauses beispielsweise damit rechnen, in absehbarer Zeit den Dachstuhl zu erneuern, drückt sich dies bereits im Kaufpreis der Immobilie in Form einer Reduzierung aus.

Preis Strategien Den richtigen Preis verhandeln

Den Wert einer Immobilie zu ermitteln, ist eine Sache. Den gewünschten Preis in einer Verhandlung mit dem potenziellen Käufer umzusetzen, eine ganz andere. Ist es besser einen zu hohen Preis anzugeben, um eine gute Verhandlungsbasis zu haben oder sollten Sie lieber klein ansetzen und hoffen, dass die Kaufinteressenten sich überbieten?

Bevor Sie in die Preisverhandlungen starten, ist es wichtig, dass Sie selbst genau wissen, wie viel Ihre Immobilie wert ist. Den Wert sollten Sie von einem Experten professionell ermitteln lassen, um ihn in einer Verhandlung souverän verteidigen zu können. Allerdings sollten Sie diesen Wert nicht als Verhandlungsbasis nehmen, sondern sich eine passende Preisstrategie überlegen, um einen marktgerechten Preis zu erzielen.

Viele Eigentümer machen häufig den Fehler, den Preis zu hoch anzusetzen, um einen großen Verhandlungsspielraum zu haben. Diese Taktik ist jedoch problematisch, da ein zu hoher Preis das Angebot unseriös erscheinen lässt und Interessenten abschreckt. Sinnvoller kann es dagegen sein, einen Angebotspreis zu wählen, der unter dem Realwert liegt und verschiedene Kaufinteressenten so zum Bieten bewegt.

Alternativ können Sie auch auf die Strategie des moderaten Preises setzen. Dieser liegt nur knapp über dem Realwert und wird somit als fair empfunden. Diese Strategien können zu einer kurzen Verhandlungsdauer und einem Verkaufspreis führen, mit dem am Ende beide Parteien zufrieden sind. In jedem Fall sollten Sie sich von einem erfahrenen Marktkenner beraten lassen, welche Strategie zu Ihrer Immobilie und Ihrer Lebenssituation passt, in der Sie verkaufen wollen oder müssen.

Wie in jeder Verhandlung ist es auch in der Verhandlung um den Immobilienpreis wichtig, selbstsicher aufzutreten. Oftmals greifen Kunden gezielt die Mängel an Ihrer Immobilie auf und hoffen, dadurch eine Senkung des Preises erzielen zu können. Deshalb sollten Sie alle möglichen Schwachstellen kennen und damit von Anfang an offen umgehen. So wird klar, dass Sie diese Mängel in Ihrer Preisberechnung bereits berücksichtigt haben. Für jemanden, der wenig Verhandlungserfahrung hat und sich zudem nicht besonders gut auf dem Immobilienmarkt auskennt, kann es mitunter schwierig sein, immer die richtigen Argumente zu bringen und sich nicht von den hartnäckigen Nachfragen der Kaufinteressenten aus dem Konzept bringen zu lassen.

Deshalb ist es meist sinnvoll, die Preisverhandlungen einem professionellen Makler zu überlassen, der genau weiß, wie er mit Käufern umgehen muss und bestens über den Markt informiert ist. Zudem ist schließlich auch eine gründliche Vorbereitung auf das Verhandlungsgespräch notwendig, für die die meisten Verkäufer im Alltag nur wenig Zeit haben.

Verkehrswert

Der Verkehrswert einer Immobilie, auch Marktwert genannt, steht am Ende einer professionellen Wertermittlung. Je nach Gebäudeart und Nutzung (Eigentumswohnung, Einfamilienhaus, vermietete Immobilie etc.) wird hierfür ein anderes Verfahren angewendet.

Der Verkehrswert ist demnach der errechnete Wert, zu dem eine Immobilie sehr wahrscheinlich veräußert werden kann.

Er fließt in der Regel als Angebotspreis in Immobilienanzeigen und Exposés ein. Möglicherweise kann noch ein Zuschlag in Höhe von etwa zehn Prozent aufgeschlagen werden, der als Verhandlungsspielraum dient. Auch wenn Sie Ihre Immobilie in Eigenregie verkaufen möchten, sollten Sie sich bei ihrem Angebotspreis an diesem Verkehrswert orientieren.

Es gibt allerdings Ausnahmen. In ländlichen und strukturschwachen Gebieten mit einem hohen Immobilienangebot bei geringer Nachfrage, sollten Sie Ihr Objekt gegebenenfalls unterhalb des Verkehrswertes anbieten.

Umgekehrt werden in Ballungsregionen mit hoher Immobiliennachfrage oft die Verkehrswerte von Interessenten gegenseitig überboten. Es kann also sein, dass mehrere Suchende partout die Immobilie haben wollen und Ihnen als Verkäufer beziehungsweise dem vermittelnden Makler eine Summe anbieten, die den Verkehrswert weit übersteigt. Daran ist an sich nichts verwerflich und Sie können sich über einen höheren Erlös freuen.

Ein Problem kann allerdings entstehen, wenn die Bank des Höchst-bietenden die Immobilienfinanzierung ablehnt. Denn die Institute vergeben nur Kredite in Anlehnung an den Verkehrswert. Bei Gebäuden, die zu einem überhöhten Preis über die Theke gehen sollen, muss der Käufer diese Differenz aus angesparten Eigenmitteln begleichen. Daher sollten Sie sich, falls es zu einer solchen Bieterschlacht kommt, bei jedem Bieter rückversichern, dass er seine Traumimmobilie tatsächlich finanzieren kann. Sie sollten sich hierbei eine vorläufige Finanzierungszusage des Interessenten zeigen lassen sowie Kontoauszüge, welche die Höhe seiner Eigenmittel belegen.







Bieterverfahren

Viele Eigentümer bieten ihre Immobilie zu einem höheren Preis an, um Verhandlungsspielraum zu haben. Doch wegen des zu hohen Preises wird häufig kein Käufer gefunden. Die Immobilie steht zu lange zum Verkauf. Interessenten werden skeptisch. Am Ende muss das Objekt für weniger verkauft werden, als es wert ist. Ein Bieterverfahren kann da eine Alternative sein.

Wer für seine Immobilie einen niedrigeren Einstiegspreis wählt, erhöht die Nachfrage. Gibt es genügend Interessenten, die das Objekt sicher kaufen wollen, kann ein Profimakler als neutraler Vermittler ein Bieterverfahren durchführen. Dies stärkt die Verhandlungsposition des Verkäufers. Aber es ist weder eine Auktion, noch eine Zwangsversteigerung. Es eignet sich einerseits besonders bei Objekten, bei denen eine extrem hohe oder eine extrem niedrige Nachfrage besteht. Andererseits ist es auch bei Immobilien sinnvoll, die sehr modernisierungs- oder sanierungsbedürftig sind. Aber Vorsicht! Es gibt auch Risiken. Verkäufer sollten sich darauf gut vorbereiten oder es doch besser einem Immobilienexperten überlassen.

Um ein Bieterverfahren durchzuführen, gibt es mehrere Möglichkeiten. Es kann eine „Open House"-Besichtigung durchgeführt werden. Es gibt einen Besichtigungstermin, an dem alle Interessenten erscheinen. Dort wird auch das Bieterverfahren eröffnet. Dadurch ersparen sich Verkäufer viele Besichtigungstermine. Allerdings hat dieses Verfahren auch Nachteile: Der Verkäufer muss im Vorfeld viel Marketing betreiben, um möglichst viele Interessenten zum Besichtigungstermin zu finden. Außerdem hat er bei einer Besichtigung mit vielen Interessenten nur schwer die Möglichkeit, alle genau einzuschätzen. Denn gelegentlich erscheinen auch Schnäppchenjäger zu solchen Terminen, die kein seriöses Angebot abgeben. Lokale Qualitätsmakler kümmern sich für diesen Fall aber um das aufwendige Marketing und können aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung Interessenten besser einschätzen.

Profimakler empfehlen Einzelbesichtigungen mit der Option auf ein Bieterverfahren. Hier verläuft zunächst alles wie ein gewöhnlicher Hausverkauf. Bei den Einzelbesichtigungen können die für ein Bieterverfahren geeigneten Interessenten leichter herausgefiltert werden. Allerdings muss hierbei in den Anzeigen auf Folgendes hingewiesen werden: 1. Dass je nach Nachfrage ein Bieterverfahren durchgeführt werden kann. 2. Dass derjenige den Zuschlag erhält, der das höchste Gebot mit gesicherter Finanzierung abgibt. 3. Dass der Verkaufspreis vom Angebotspreis nach oben hin abweichen kann.

Nachdem der Makler die passenden Interessenten herausgefiltert hat, informiert er sie über das Bieterverfahren und gibt ihnen die Möglichkeit bis zu einem festen Zeitpunkt, ihr Angebot schriftlich abzugeben. Nach Ablauf der Frist teilt der Makler den Interessenten mit, wer den Zuschlag erhält. Dabei ist das Angebot nicht bindend wie bei einer Auktion. Falls die Angebote zu niedrig sind, muss der Verkäufer keines akzeptieren. Umgekehrt kann aber auch der Bieter von seinem Angebot zurücktreten.

Schlechte Verfahren – Den Preis zu hoch ansetzen

Gehen Sie mit einem zu hohen Angebotspreis an den Markt, kann es sein, dass potenzielle Käufer um die Immobilie einen Bogen machen und keine Besichtigungstermine vereinbaren. Denn Interessenten kennen den Markt und seine Preise sehr gut. Im Schnitt sind sie mehr als ein Jahr mit der Suche nach einer neuen Bleibe beschäftigt. Außerdem trägt das Internet dazu bei, dass Immobilienpreise, runtergebrochen auf Stadtteile und Quartiere, sehr transparent sind. Fast alle Immobilienportale zeigen den Suchenden zudem Durchschnittspreise und Mieten und die Entwicklung dieser in den zurückliegenden Monaten an.

Bei überhöhten Angeboten muss in der Folge oftmals der Preis während des Verkaufsprozesses nach unten korrigiert werden. Das Schlimme ist: Viele Interessenten bekommen dies mit, weil sie bei den großen Immobilienportalen gemäß ihrer Suchkriterien einen Benachrichtigungsservice eingerichtet haben. Dieser informiert sie automatisch per E-Mail, wenn ein neues Angebot, das ihre Suchkriterien erfüllt, online gestellt oder eine Preisanpassung vorgenommen wurde. In ihren Augen erscheint das überbewerte Objekt irgendwann wie ein Ladenhüter, eventuell spekulieren sie darauf, dass der Preis weiter sinkt. Für den Verkäufer ist dies eine unbefriedigende Situation: Die Vermittlungszeit zieht sich mehrere Monate hin, oft liegt der tatsächlich erzielte Verkaufspreis am Ende des Tages unterhalb des Verkehrswertes.

Lassen Sie sich als Verkäufer daher nicht von einem Makler um den Finger wickeln, der Ihnen einen außergewöhnlich hohen Verkaufserlös verspricht. Häufig geht es ihm darum, von Ihnen den Vermittlungsauftrag für Ihre Liegenschaft zu bekommen. In den Folgemonaten muss er dann seinen Angebotspreis nach unten berichtigen – mit den oben genannten Auswirkungen.

Daher sollten sich Immobilienbesitzer beim Verkauf am ermittelten Marktwert ihrer Immobilie orientieren. Ist das Objekt sehr begehrt, fangen die Interessenten oft von sich aus an, mehr für die vier Wände zu bieten. Dann kann der Eigentümer zusammen mit einem erfahrenen Makler erwägen, ein Bieterverfahren zu starten (siehe Seite 19).



Kontakt

FKS Immobilien GmbH

Breiter Weg 8a
66265 Heusweiler

Tel.: 06806 / 91 63 666
info@fks-immobilien.de
www.fks.immobilien

fks.immobilien

facebook



Konrad Schwarz
Geschäftsführer
Zertifizierter Immobilienmakler (IHK)
Zertifizierter Immobilienbewerter (IHK)



Maximilian Leist
Geschäftsführer
Geprüfter Immobilienfachwirt (IHK)



Jacqueline Schneider
Zertifizierte Immobilienmaklerin (EIA)
Zertifizierte Immobilienbewerterin (IHK)



Yannick Huwer
Immobilienmakler
Immobilienkaufmann (IHK)



Natascha Noh
Assistentin der Geschäftsführung

Impressum

2. aktualisierte Auflage 2024
Herausgeber: FKS Immobilien GmbH
Redaktion: Wordliner GmbH
Copyright: FKS Immobilien GmbH
Breiter Weg 8a
66265 Heusweiler
Telefon: +49 (0) 6806 / 9 16 36 66
E-Mail: info@fks-immobilien.de
Web: www.fks-immobilien.de

Bildnachweise
Titel: stockasso/Depositphotos.com
S.3 alexxxey.07 / S.4 vicnt2815 / S.8 ArchiVIz / S.9 paulprescott / S.10 VitalikRadko / S.11 Prithan /
S.12 dedivan1923 / S.14 saiarlawka9@gmail.com / S.18 Nitzman / S.19 Prithan / S.20 marketing.lasers@ya.ru