



Unsere Tipps für die
erfolgreiche Wertermittlung
und den Verkauf
Ihrer Immobilie

Inhalt

Vorwort zur Immobilienanalyse	2
Wie ermitteln Onlineportale den Immobilienwert?	2
Wie geht es nun richtig?	2
Unsere Tipps	3
⇒ 1. Tipp Was ist der Anlass für die Bewertung?	3
⇒ 2. Tipp Wer ist der Fachmann in Ihrer Region?	3
⇒ 3. Tipp Wie ist die aktuelle Marktsituation?	3
⇒ 4. Tipp Wie ist das mit der Lage?	4
⇒ 5. Tipp Waschen, wachsen und polieren!	4
⇒ 6. Tipp Den Verkauf richtig steuern	5
⇒ 7. Tipp Erfolgreiche Präsentation Ihrer Immobilie	5
⇒ 8. Tipp Das Exposé	5
⇒ 9. Tipp Der richtige Kaufvertrag	6
Verfahren der Wertermittlung	7
Berechnungsregeln	8

Vorwort zur Immobilienanalyse

Bewertungsportale gibt es haufenweise. Und es ist so einfach: Ein paar Werte eingeben und schon bekommt man einen Preis. Einen Preis? Bemühen Sie unterschiedliche Portale, so bekommen Sie auch unterschiedliche Preise, bzw. Preisspannen genannt. Und diese können erheblich voneinander abweichen. Jetzt können Sie sicher sein: Sie wissen nicht was Ihre Immobilie wert ist. Woran liegt das? Sie können feststellen, dass sowohl die Art und die Anzahl der Fragen unterschiedlich sind. Neben den Grundfragen zu den Quadratmetern des Hauses und Grundstücks und der Immobilienform, werden bei einigen Portalen Renovierungsthemen angesprochen, bei anderen die Qualität der Außenwände und bei anderen die Form des Daches.

Wie ermitteln Bewertungsportale den Immobilienwert?

Ganz einfach: Es wird mit den Preisen gearbeitet, die sich auf die aktuellen Angebote in den Portalen beziehen. Den Berechnungen liegt also der sog. Vergleichswert zu Grunde. Ein durchaus gängiges Verfahren. Es hat nur einen Haken: Es ist nicht ausreichend. Baurechtliche Gegebenheiten, Bodenrichtwerte, Belastungen und der Immobilienzustand finden hier keine Beachtung. Glauben Sie, dass alle Doppelhaushälften mit vergleichbarem Baujahr, Grundstücks- und Wohnfläche in Ihrer Straße auch das gleiche kosten, bzw. den gleichen Verkaufspreis erzielen?

Wie geht es nun richtig?

Um den Wert der Immobilie fundiert festzustellen, gibt es unterschiedliche Verfahren, welche immer durch den Besuch des Maklers ergänzt werden. Und das ist auch gut so. Denn auch unsere Bewertungsmöglichkeit bietet Ihnen nur eine erste Kurzbewertung. Basierend auf Marktkenntnis, Bodenrichtwert und anderen Faktoren. Wer also den bestmöglichen Verkaufspreis erfahren möchte, spricht am besten vor Ort mit uns. Wenn es um einen künftigen Verkauf geht, errechnen wir Ihren Immobilienwert im Rahmen unseres Service kostenfrei. Dabei berücksichtigen wir neben dem reinen Immobilienwert, die aktuelle Nachfrage, das Potential der Immobilie und den Zeitfaktor. Es gilt also mit dem richtigen Immobilienwert in die Vermarktung zu gehen. Eigenheimbesitzer überschätzen häufig den Immobilienwert, potentielle Käufer hingegen suchen nach Faktoren, um den Kaufpreis zu drücken. Ein reeller Verkehrswert spielt somit eine entscheidende Rolle, um für alle ein gutes Ergebnis zu erzielen.

Unsere Tipps

⇒ **1. Tipp** Was ist der Anlass für die Bewertung?

Möchten Sie verkaufen?

Dient der Verkauf für die Finanzierung eines Neukaufs?

Steht eine Erbschaft, eine Scheidung, oder eine Aufteilung an?

Geht es um den Vermögensaufbau?

Geht es um einen festen Verkaufstermin?

Muss ein Darlehen aus dem Erlös zurückgezahlt werden?

⇒ **2. Tipp** Wer ist der Fachmann in Ihrer Region?

Viele Leute zu fragen, was die Immobilie wert ist, kann eine Strategie sein...

Aber viele Ansprechpartner bringen jedoch nicht automatisch den richtigen Verkaufspreis sondern oft nur eine Fülle irritierender Antworten. Die Einschätzung des Immobilienwertes hat mit klaren Fakten und aktueller Nachfragesituation zu tun. Derjenige, der Ihnen den höchsten Verkaufserlös verspricht, nur um Ihren Auftrag zu bekommen, ist nicht unbedingt derjenige, der diesen Verkaufspreis im Markt auch durchsetzen kann.

Bei uns sind Sie sicher: Wir versprechen Ihnen nichts Unmögliches.

Wir wissen, was im Markt erzielbar ist, und wie wir den optimalen Erlös für Sie erzielen.

⇒ **3. Tipp** Wie ist die aktuelle Marktsituation?

Die Nachfrage übersteigt derzeit das Angebot. Das gilt natürlich nicht für alle Lagen.

Manche Orte werden besonders bevorzugt und weisen somit eine überproportionale Preissteigerung auf, andere Orte hingegen sind derzeit noch weniger begehrt und bieten Bestandsimmobilien mit viel Potential zu vergleichsweise moderaten Preisen an. Gerade diese Orte rücken nun mehr und mehr in den Blickwinkel potentieller Käufer.

⇒ **4. Tipp** Wie ist das mit der Lage?

Die drei wichtigsten Punkte einer guten Immobilie sind:

1. die Lage, 2. die Lage und 3. die Lage.

Die schönste Immobilie in der falschen Lage ist schlechter, als eine durchschnittliche Immobilie in Bestlage. Eine Immobilie kann man abreißen und neu bauen. Eine Immobilie und ein Grundstück man nicht verlegen.

Aber was heißt Bestlage eigentlich? Hier ist die Makro- und die Mikrolage zu betrachten. Genau an diesem Punkt können wir Ihnen mit unserem Wissen beratend zur Seite stehen. Ob stadtplanerische Perspektiven, oder bestehende Infrastruktur: Alles fließt in unsere Bewertung mit ein und bildet die Basis für die Preis- und Verhandlungsstrategie.

⇒ **5. Tipp** Waschen, wachsen und polieren!

Natürlich hinkt der direkte Vergleich zum Verkauf eines Autos. Aber das Prinzip lässt sich durchaus übertragen: Das Ein oder Andere an Ihrer Immobilie, oder den Außenanlagen müsste „aufgehübscht“ werden. Natürlich möchten Sie dies jetzt nicht mehr machen. Schließlich trennen Sie sich ja von Ihrer Immobilie. Dennoch gilt es, einen optimalen ersten Eindruck zu bieten. Denn bereits mit Eintritt in die Immobilie möchte sich der Interessenten wohlfühlen.

Wir unterstützen Sie mit unserem besonderen Service, der im Markt sicherlich nicht üblich ist. Denn eins hat uns die Erfahrung gezeigt: Je ordentlicher und freundlicher eine Immobilie aussieht, desto schneller kommt es zum Abschluss und desto weniger wird über den Preis verhandelt.

⇒ **6. Tipp** Den Verkauf richtig steuern

Als erstes den Wert ermitteln:

Als kleine, schnelle Wertbestimmung an Hand der eingetragenen Daten,
oder wir schauen uns Ihre Immobilie gemeinsam an und können Ihnen so einen
genaueren Wert nennen.

Sie können jetzt Ihre Vorgehensweise abwägen und mit uns besprechen

Wir beschaffen die notwendigen Unterlagen

Eventuelle Renovierungs- und Pflegearbeiten werden besprochen

Ein möglicher Verkaufsprozess kann beginnen

Wir suchen nach dem passenden Käufer

Wir prüfen Interessenten nach Ihrer Bonität

Der Verkauf wird durch die Protokollierung durchgeführt

⇒ **7. Tipp** Erfolgreiche Präsentation Ihrer Immobilie

Reden ist Silber. Schweigen ist Gold. Jeder kennt dieses Sprichwort.

Wir formulieren es treffender: Reden ist Silber. Zuhören ist Gold.

Wir kennen die Vorstellungen und Bedürfnisse unsere Kunden genau und können so
wirkliche Interessenten zu Besichtigungstermine einladen.

Als Bindeglied zwischen Ihnen und den Interessenten führen wir alle Besichtigungen aktiv
durch und vermeiden den sogenannten „Haus-Tourismus“.

⇒ **8. Tipp** Das Exposé

Der erste Kontakt zu Ihrer Immobilie findet durch das Exposé statt. Neben den objektiven
Faktoren beeinflussen auch die Bilder, ob Ihre Immobilie weiter in den Mittelpunkt des
Interesses rückt. Ansprechende Fotos und ein aufbereiteter Grundriss in 2D oder 3D
fördern den Verkauf. Auf Wunsch ergänzen wir die Präsentation Ihrer Immobilie durch
eine virtuelle Besichtigung, sodass sich Interessenten schon im Vorfeld einer Besichtigung
einen Eindruck verschaffen können.

⇒ **9. Tipp** Der richtige Kaufvertrag

Unter Umständen bringt Ihre Immobilie Besonderheiten mit, die im Kaufvertrag berücksichtigt werden müssen. Oder der Käufer/in formuliert besondere Wünsche. Wir kümmern uns darum, damit der Protokollierungstermin beim Notar reibungslos verläuft. Wir klären eventuelle Details, sprechen die Bedingungen mit Ihnen und dem Erwerber/in ab und sorgen somit für Transparenz auf beiden Seiten.

- Diese Punkte müssen im Kaufvertrag beachten werden:
- Alle Angaben zum Käufer und Verkäufer
- Immobilienlage, Abschrift, Grundbuchbezirk, Grundbuchblatt, Bezeichnung
- Kaufpreis
- Übergabe und Zahlungsmodalitäten
- Gewährleistungen
- Kostenregelungen
- Besondere Vereinbarung oder Dienstbarkeiten

Verfahren der Wertermittlung

Für die professionelle Wertermittlung gibt es verschiedene Verfahren:

Das **Vergleichswertverfahren** nutzt Kaufpreise vergleichbarer Objekte für die Wertermittlung. Es funktioniert dort gut, wo es viele Vergleichsfälle gibt, zum Beispiel bei Eigentumswohnungen oder Reihenhäusern.

Beim **Sachwertverfahren** werden der Wert des Gebäudes und der Bodenwert getrennt festgestellt. Dabei wird der Gebäudewert nach heutigen Neubaupreisen ermittelt. Eine Wertminderung (pro Jahr 1,25%) entsprechend dem Alter des Gebäudes wird in Abzug gebracht. Das Verfahren ist zum Beispiel für Einfamilienhäuser geeignet, die sich oft schwer miteinander vergleichen lassen.

Die Basis für das **Ertragswertverfahren** bilden die Einnahmen aus Vermietungen. Es eignet sich deshalb für die Bewertung von Kapitalanlageimmobilien wie Eigentumswohnungen.

Die **Discounted-Cash-Flow-Methode** (abgezinster Zahlungsstrom) ist besonders bei internationalen Investoren beliebt. Sie wird oft von großen Investitionsbanken, Beraterfirmen und Wirtschaftsprüfern genutzt, um bei Immobilien die Investitionsentscheidung durch Vergleichbarkeit zu erleichtern. Diese Methode der Immobilienbewertung macht es möglich, den zukünftigen Wert der Investition zum Kaufstichtag zu berechnen. Damit werden zukünftige Renditechance einer Unternehmung oder Immobilie rechnerisch berücksichtigt. Der zukünftige Wert, also die Rendite, die der Investor erwartet, wird zum Zeitpunkt des Kaufs festgelegt. Dieser dient schließlich als Grundlage für die gesamte Discounted-Cash-Flow-Rechnung. Dieses Verfahren hat in Deutschland weitestgehend die Ertragswertmethode abgelöst.

Berechnungsregeln

Sie können sowohl für das Sachwertverfahren, als auch für das Ertragswertverfahren entsprechende Excelberechnungen in verkürzter Form auf unserer Seite herunterladen.



Wertermittlung nach dem Sachwertverfahren (verkürzt)

Gesamtnutzungsdauer in Jahren	80
lineare Wertminderung pro Jahr	1,25%
Baujahr der Immobilie (JJJJ)	2019
Bewertungsjahr (JJJJ)	1999

Bodenrichtwert	350,00
x Grundstücksfläche m ²	350
=Bodenwert	122.500,00
Regelherstellungskosten pro m ²	1.700,00
x Bruttogrundfläche m ²	130
= Gebäudeherstellungskosten	221.000,00
- Alterminderung	25%
= Gebäudesachwert	165.750,00
+ Bodenwert	122.500,00
= vorläufiger Sachwert	288.250,00
x Marktanpassungsfaktor	1,0
= Sachwert	288.250,00
Werterhöhender (mindernd. Sachwert - eingeben)	0,00
Ergebnis Sachwert	288.250,00

Die Berechnungen erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit, oder Richtigkeit. Sie stellen lediglich die Möglichkeit dar, einen schnellen Überblick zu bekommen und ersetzen keine ausführliche Begutachtung.



Wertermittlung nach dem Ertragswertverfahren (verkürzt)

Restnutzungsdauer in Jahren	50
Liegenschaftszins in %	3,50
Grundstücksgröße m ²	522,00
Bodenrichtwert	300,00
Bodenwert	156.600,00
Wohnfläche m ²	522
Quadratmeterpreis €	6,00
Rohertrag pro Jahr	37.584,00
- Bewirtschaftungskosten	9.396,00
= Reinertrag des Grundstücks	28.188,00
- Bodenwertverzinsung	5.481,00
= Gebäudereinertrag	22.707,00
x Vervielfältiger	23,46
= Gebäudeertragswert	532.606,71
+ Bodenwert	156.600,00
= vorläufiger Ertragswert	689.206,71
+ - wertbeeinflussende Umstände	0,00
= endgültiger Ertragswert	689.206,71

Marktübliche Liegenschaftszinssätze in %

Eigennutzobjekte (Wohnimmobilien)	
Villa, großes EFH	1,5 – 3,0
freist. EFH	2,0 – 3,5
nicht freist. EFH, DHH, RH	2,5 – 4,0
Eigentumswohnung	3,0 – 4,5
EFH mit ELW bis 3 FH	3,0 – 4,5

Bei langfristig vermieteten Immobilien wird der Liegenschaftszins für diese Objektarten in der Regel ca. ¼ höher als im unvermieteten Zustand angesetzt.

Renditeobjekte (Mischimmobilien)	
Vierfamilienhaus bis Mehrfamilienhaus	4,0 – 5,5
W+G Häuser, bis 20 %, Gewerbeflächenanteil	4,5 – 6,0
W+G Häuser, 20 % - 80 %, Gewerbeflächenanteil	5,0 – 6,5

Gewerbeimmobilien	
Büro- und Geschäftshäuser	4,5 – 7,0
Lager- und Produktionshallen	6,0 – 8,0