

Bei Eigenverkauf -

Das sollten Sie wissen -

R. Schindler
Sachverständiger im Bereich der
Immobilienbewertung

die Bedeutung von Wertermittlung, Recherche und Marktanalyse:

- Recherche Marktdaten
- Marktpreisanalyse
- Zielgruppenanalyse
- Wertermittlung
- Behördengänge und Beibringen von Objektunterlagen (soweit erforderlich)

Wie viel ist eine Immobilie wert?

Jede Immobilie ist EINZIGARTIG, wie die Menschen, die darin Leben!

Wer sich mit dem Gedanken trägt, seine Immobilie zu verkaufen, steht vor der Frage, welchen Wert seine Immobilie heute hat. Preisfindung ist eine sensible Sache. Wer den Preis zu niedrig ansetzt, verschenkt bares Geld. Aber auch ein Preis, der weit über dem Marktwert liegt, führt dazu, dass Sie kostbare Zeit für den Verkauf Ihrer Immobilie verlieren. Deshalb ist die Preisfrage eine der wichtigsten Punkte bei der Vorbereitung des Immobilienverkaufs. Doch wie lässt sich der Wert einer Immobilie ermitteln.

Die wichtigen Kriterien der Wertermittlung einer Immobilie sind unter anderem:

- Lage
- Grundstücksgröße und –zuschnitt
- Anteil an Gemeinschaftsflächen
- Wohnfläche
- Art der Immobilie
- Ausstattungsstandard
- Baujahr
- durchgeführte Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen der letzten 10 Jahre
- Angebot am Markt
- mit verkauftes Inventar
- nachweislicher Ertrag bei vermieteten Objekten (Häuser / Wohnanlagen / Wohnungen)
- Rücklagenentwicklung

Eigene Marktanalyse

Für den Preis einer Bestandsimmobilie ist letztendlich allein die Nachfrage am Markt entscheidend. Recherchieren Sie deshalb vergleichbare Immobilien: Mit welchem Preis werden diese angeboten? Zu welchem Preis wurden sie verkauft? Immobilie ist dabei natürlich nicht gleich Immobilie. Beachten Sie die auf Seite 4 genannten Kriterien.

Gute Informationsquellen sind hier die Immobilienteile in den Tageszeitungen und die gängigen Immobilienportal, sowie den Gutachterausschuss der jeweiligen Stadt / Gemeinde. Hören Sie sich auch in der Nachbarschaft um: Aber Vorsicht! Käufer neigen dazu, den Preis zu untertreiben, aus Angst zu viel bezahlt zu haben. Verkäufer hingegen geben gerne etwas mehr an, um nicht in den Verdacht zu geraten, ihre Immobilie verschleudert zu haben.

Achten Sie also auf die Verlässlichkeit Ihrer Quellen.

Sammeln Sie alle wichtigen Rahmendaten: Bodenrichtwerte und Referenzwerte stellt der Gutachterausschuss zur Verfügung. **Denken Sie daran, diese Richtwerte auf Ihre Immobilie umzurechnen.**

Verkehrsgutachten

Manchmal ist es sinnvoll, ein Verkehrswertgutachten erstellen zu lassen. Zum Beispiel in Erbschaftsfällen, wenn die Erben sich nicht einig sind, bei Ehescheidungen oder in Sorgerechtsangelegenheiten. Dann verschafft ein Gutachten Sicherheit in der Verhandlung. Verkehrswertgutachten sind allerdings relativ teuer und gewährleisten nicht, dass der ermittelte Wert auch tatsächlich erzielt wird.

Professionelle Marktanalyse

Eine professionelle Bewertung Ihrer Immobilie ist die Grundlage für Ihren Verkaufserfolg. Wenn Sie sich nicht sicher sind, welchen Preis Sie ansetzen sollen, holen Sie sich lieber fachlichen Rat. Denn der Preis, mit dem Sie das Angebot veröffentlichen, hat ganz entscheidenden Einfluss auf den Erfolg Ihres Immobilienverkaufes! Professionelle Vermittler und auch manche Gutachter erstellen Ihnen eine umfassende Marktanalyse. Damit haben Sie die dringend benötigten Informationen und erzielen den besten Preis. Lassen Sie sich von uns erläutern, auf welchen Daten die Analyse beruht.

Wir sind gerne für Sie da!

Realistischen Verhandlungsspielraum einplanen

Immobilienpreise sind natürlich auch Verhandlungssache. Jeder Käufer wird genau abwägen, welche Vor- und Nachteile eine Immobilie für ihn hat und welche Sanierungen und Modernisierungen notwendig sind oder werden.

Welche Kaufnebenkosten sind dem Kaufpreis hinzuzurechnen (z. B. Notar, Grundsteuer, Eintragungskosten, evtl. Finanzierungskosten).

Auch die finanziellen Möglichkeiten des Käufers spielen eine Rolle.

Der Käufer soll außerdem das Gefühl haben, einen guten Preis ausgehandelt zu haben. Lassen Sie dem Käufer dieses Gefühl und bauen Sie etwas Verhandlungsspielraum ein.

Aber Vorsicht: Ist Ihr Spielraum zu hoch, werden Interessenten abschrecken und wollen die Immobilie erst gar nicht besichtigen. Außerdem machen Sie sich unglaubwürdig, wenn der Preis völlig aus dem Rahmen fällt. Man wird sich fragen, ob Sie ernsthaft verkaufen wollen.

Zubehör und Inventar als Verhandlungsmasse

Häufig soll bei einer Immobilie auch Zubehör und Inventar mit verkauft werden. Zum Beispiel die Einbauküche oder ein Gartenhaus. Versuchen Sie diese Dinge nicht schon beim ersten Termin zu verkaufen. Erst wenn ein Käufer sich für die Immobilie entschieden hat, bieten Sie ihm das Zubehör an.

Oder bieten Sie Inventar als „Dreingabe“ an, damit Sie bei den Preisverhandlungen nicht sofort Zugeständnisse machen müssen. Lassen Sie zum Beispiel die Einbauküche bei Ihrer Grundkalkulation weg. Dann können Sie bei Verhandlungen“ noch etwas drauflegen“.

Fazit:

**Der Preis einer Immobilie ist nie auf den Euro genau bestimmbar.
Eine seriöse Bewertung kann Ihnen aber eine recht genaue Preisspanne nennen;
einen Verkaufspreis-Rahmen, der sich in vertretbarer Zeit erzielen lässt!**

Ihr Vorteil:

All dies erledigen wir für Sie - bei einer Zusammenarbeit mit uns – !