

Ratgeber Wertermittlung

Wie viel ist meine Immobilie wert?

Das Leben bringt Veränderungen mit sich, und dann fällt die Entscheidung: Die Immobilie soll den Eigentümer wechseln - selbstverständlich zu einem sehr guten Preis!

Ein reibungsloser, zeitnaher Verkauf steht und fällt mit dem Angebotspreis. Gerade wenn Sie sich mit dem Verkaufserlös den Traum vom neuen Zuhause erfüllen möchten, der Start in den neuen Job in einer anderen Stadt näher rückt oder der Geburtstermin des neuen Familienmitglieds bevorsteht, ist es wichtig, dass Sie sorgfältig planen und den Wert Ihrer Immobilie genau kennen. Wir zeigen Ihnen, warum Sie die Bewertung der eigenen Immobilie nicht selbst vornehmen sollten und worauf Sie gerade bei der Vielzahl an Online-Angeboten zur Immobilienbewertung achten sollten.



▪ Warum Sie den Wert Ihrer Immobilie nicht selbst beurteilen sollten

Für die erfolgreiche Vermarktung und den reibungslosen Verkauf einer Immobilie ist nichts wichtiger, als ein realistischer Verkaufspreis, der vor allem von der aktuellen Nachfrage und den vergleichbaren Angeboten auf dem Markt abhängig ist. Dazu kommen ihre Lage und ihr Zustand sowie die unverwechselbaren Eigenschaften, die das jeweilige Wohneigentum ausmachen.

Die Preisfindung nun auf die leichte Schulter zu nehmen, ist daher mehr als gefährlich. Falsche Vorstellungen seitens des Besitzers oder unprofessionell durchgeführte Wertermittlungen können aus der schönsten Immobilie einen echten Ladenhüter machen oder sie wird weit unter Wert verkauft - ein herber Verlust für den Eigentümer.

⇒ **Eigentümer haben oft falsche Vorstellungen**

Viele Eigentümer haben falsche Vorstellungen vom Wert ihrer Immobilie; die meisten schätzen den aktuellen Wert anhand des damaligen Kaufpreises. Doch je nachdem, wie viel Zeit inzwischen vergangen ist, wie sich die

Immobilienpreise vor Ort entwickelt haben und wie gut die Immobile instandgehalten wurde, kann der tatsächliche Preis weit darüber oder sogar darunter liegen. Insbesondere, wenn die Immobilie lange Zeit selbst bewohnt oder geerbt wurde, neigen Eigentümer zu überhöhten Preisvorstellungen, da sie durch Erinnerungen und Emotionen beeinflusst werden.

Deshalb sollten Sie immer eines beachten: Ihr Wunschpreis und der Betrag, den Sie auf dem Markt bekommen, sind sehr wahrscheinlich zwei verschiedene Dinge. Setzen Sie auf den realistischen, marktfähigen Angebotspreis anstatt auf Wunschvorstellungen. Nur so verkaufen Sie erfolgreich.

⇒ **Die Folgen falscher Preisvorstellungen**

Wichtig: Die meisten Kaufinteressenten beobachten - im Gegensatz zu vielen Privatverkäufern - den Markt auf der Suche nach ihrer Traumimmobilie eine gewisse Zeit und erkennen so auch recht schnell, wenn ein Objekt zu teuer angeboten wird.

Eine zu hoch bewertete Immobilie schreckt viele Interessenten schon im Vorfeld ab - es kommt erst gar nicht zu einer Kontaktaufnahme. Hält der Eigentümer bei den verbliebenen Interessenten an seiner Preisvorstellung fest und kann diese nicht fundiert begründen, läuft man Gefahr, dass die Immobilie lange auf dem Markt ist und am Ende keine Interessenten mehr übrigbleiben. Irgendwann wird man zwangsläufig eines machen: den Preis herabsetzen oder die Immobilie erneut inserieren. Beides wirkt unseriös und potenzielle Käufer werden misstrauisch und vermuten versteckte Mängel oder andere Probleme. Die Immobilie ist dann auf dem Markt verbrannt. Man wird sie höchstwahrscheinlich nur nach langer Zeit und mit einer weiteren Preisminderung verkaufen können - weit entfernt vom ursprünglichen Wunschpreis mit teilweise schweren finanziellen Verlusten für den Eigentümer.

Diese Ärgernisse können sich Eigentümer sparen, indem sie von Anfang an auf die professionelle Wertermittlung eines Immobilienmaklers oder Sachverständigen setzen. Diese kostet zwar Geld, macht sich jedoch am Ende bezahlt.

▪ **Können die angebotenen Online-Bewertungen ein Gutachten ersetzen?**

Inzwischen bieten zahlreiche Portale Online-Wertermittlungen an – teilweise kostenlos oder gegen einen kleinen Obolus. Die Bewertung dauert nur wenige Minuten und das Ergebnis erscheint sofort oder wird per E-Mail versendet. Doch sind diese Angebote seriös? Kann der errechnete Wert als Grundlage für erfolgreiche Verkaufsverhandlungen dienen?

⇒ **Funktionsweise der Online-Bewertung**

Bei der Online-Bewertung werden Eckdaten der Immobilie erfragt, zum Beispiel:

- Bauart (EFH, MFH, Reihenhaus, Wohnung)
- Wohnfläche und Zimmerzahl
- Grundstücksgröße
- Baujahr
- Zustand und Ausstattung
- Postleitzahl

Anhand dieser Daten wird mithilfe eines Algorithmus der Wert bestimmt. Hierbei greifen die meisten Anbieter auf die Daten vergleichbarer Immobilien zurück. Schnell wird klar: Die Datenqualität und -menge ist entscheidend für die Genauigkeit dieser Online-Wertermittlung. Wie gut oder schlecht diese Datenbasis ist, lässt sich jedoch für den Nutzer nicht einsehen. Hinzu kommt, dass für Großstädte und Ballungsgebiete viel mehr Daten vorhanden sind, als für entlegene und kleine Dörfer.

⇒ **Probleme bei der Online-Wertermittlung**

Bei der Online-Bewertung werden häufig nur die Angebotspreise verwendet - diese können jedoch stark von den tatsächlichen Verkaufspreisen abweichen.

Ebenfalls problematisch: In der Regel werden viele Aspekte, zum Beispiel Sonderausstattung wie Barrierefreiheit, eingebaute Pools oder Wintergärten, gar nicht berücksichtigt. Da meist nur die Postleitzahl verwendet wird, um die Lage der Immobilie zu bestimmen, können schnell Fehler passieren: In einigen Gegenden können die Immobilien- und Grundstückspreise auf kleinstem Raum stark voneinander abweichen.

⇒ Immobilienbewertung? Besser vom Profi.

Online-Immobilienbewertungen können folglich nur einen ganz groben Überblick über den tatsächlichen Wert einer Immobilie geben. Sie eignen sich, um ungefähr abschätzen zu können, in welche Richtung es geht. Eigentümer, die jedoch ernsthafte Verkaufsabsichten haben, sollten ihre Immobilie unbedingt professionell bewerten lassen.

Ein Makler oder Sachverständiger bewertet jede Immobilie individuell und nach zahlreichen Kriterien. Er berücksichtigt sowohl wertsteigernde Aspekte wie eine besondere Lage, Energieeffizienz oder Sonderausstattung, als auch kleinere und größere Mängel.

■ Professionelle Wertermittlung vom Immobilienmakler

Eigentümer mit Verkaufsabsicht profitieren in vielerlei Hinsicht von einer professionellen Wertermittlung durch einen Immobilienmakler. Diese sorgt nicht nur dafür, dass ein marktgerechter Verkaufspreis erzielt wird, sondern zielt außerdem auf einen zeitnahen und reibungslosen Verkaufsprozess ab.

⇒ Wertermittlung: So arbeitet ein professioneller Immobilienmakler

Bei der Wertermittlung arbeitet ein professioneller Immobilienmakler ausgesprochen akribisch und geht bis ins kleinste Detail. Neben den Eckdaten, wie der Lage, der Gebäudeart und -größe sowie dem Grundstück, berücksichtigt er auch bauliche Besonderheiten, die Ausstattung, die Energieeffizienz des Gebäudes und vieles mehr.



Er verschafft sich persönlich einen Eindruck von der Immobilie und dem Grundstück und lässt auch diese Eindrücke in seine Bewertung einfließen. Gleichzeitig macht er auf kleinere Mängel aufmerksam und empfiehlt ggf. wertsteigernde Reparaturen oder Instandhaltungsmaßnahmen.

⇒ **Die Erfahrung des Immobilienmaklers**

Zur Bewertung der Immobilie zieht der Makler, je nach Verfahren, Vergleichswerte aus anderen Verkaufsgeschäften, Bodenrichtwerte, Mietspiegel und andere Daten zurate. Bei der Wertermittlung greift er auf zahlreiche Datensammlungen, seine Marktkenntnis und seine eigene Erfahrung und Expertise zurück. Da er die aktuelle Marktsituation stets im Blick hat, kann er zudem nützliche Prognosen zur Preisentwicklung abgeben. Diesen intensiven Blick auf den aktuellen Markt hat oft nicht einmal ein vereidigter Gutachter - weil er meist eben nicht selbst im Markt steht. Ein professionell erstelltes Wertgutachten stärkt die Position des Verkäufers bei den Verkaufsverhandlungen und hilft dabei, den marktgerechten Verkaufspreis zu erzielen.

Zusammenfassend: Die Gründe für den Verkauf eines Hauses, einer Wohnung oder eines Grundstücks sind vielfältig. Das Ziel aber lautet bei allen Verkäufern gleich: „Wir wollen richtig erfolgreich verkaufen.“ Das A und O Ihres Erfolgs ist der richtige Angebotspreis! Wir helfen Ihnen gerne bei der Preisfindung von Anfang an alles richtig zu machen. So können Sie sich später über den maximal möglichen Verkaufserlös freuen.