

Den Marktwert ermitteln: Preisfrage

Wie viel Geld soll ich für mein Haus oder meine Eigentumswohnung verlangen? Wer beschlossen hat, seine Immobilie zu verkaufen, steht gleich zu Beginn vor einer schweren Entscheidung: Verlangt er zu wenig, ärgert er sich später. Fordert er einen Mondpreis, verkommt das Objekt zum Ladenhüter. Aber auch Eigentümer, die ihre Immobilie verschenken oder vererben wollen, müssen den Wert kennen. Sonst können sie den Nachlass nicht gerecht verteilen.

Seit der Finanzkrise 2008 sind die Preise für Wohnimmobilien regelrecht explodiert. Die Immobilienpreise kennen zurzeit nur eine Richtung: nach oben. Besonders in Ballungsräumen und Metropolen wie Berlin, München, Frankfurt oder Hamburg werden Wohnungen und Häuser immer teurer. Das färbt auch auf die Preisentwicklung in angrenzenden ländlichen Regionen ab. Während der nach wie vor besonders hohe Preisauftrieb bei Wohnimmobilien in den deutschen Städten etwas nachgibt, ziehen die Immobilienpreise außerhalb der städtischen Gebiete im Vergleich zu den Vorjahren ver-

stärkt an. Und der boomende Arbeitsmarkt, eine weiter hohe Zuwanderung, zu wenig Neubau und niedrige Zinsen sprechen dafür, dass der Aufschwung am Wohnungsmarkt weiter anhalten dürfte.

Die Entwicklung zeigt aber auch, dass man genauer hinsehen muss. Die Immobilienpreise entwickeln sich nämlich keineswegs einheitlich. Denn nichts bestimmt die Immobilienpreise so sehr wie die Lage. Und dabei ist nicht nur der Standort in der jeweiligen Stadt oder Gemeinde von Bedeutung, die Preisentwicklung ist vielmehr auch von Region zu Region sehr unterschiedlich.

Deshalb ist beim Verkauf von Immobilien eine umfassende Marktkennntnis wichtig. Dies gilt auch dann, wenn die Verkaufstätigkeit vertrauensvoll in die Hände eines Maklers gelegt werden soll.

Aktuelle Informationen über die Marktlage im engen Umfeld ihrer Immobilie sind für Eigentümer unverzichtbar. Viele wollen nur aus Neugierde den Wert ihres Objekts wissen.

Doch wer plant, eine Immobilie zu verschenken oder zu vererben, und dabei seinen gesamten Besitz zu gegebener Zeit gerecht auf mehrere Begünstigte verteilen will, braucht verlässliche Wertangaben. Für Verkäufer lautet die Kernfrage ohnehin: Wie viel soll ich verlangen? Wer den Wert überschätzt, weist Interessenten, die nicht so viel bieten wollen oder können, ab – und trauert deren Gebot vielleicht später nach. Umgekehrt verschenkt der Verkäufer bares Geld, wenn er den erzielbaren Preis unterschätzt und vor schnell verkauft. Auf jeden Fall müssen die Pläne für neue Investitionen, die mit dem Erlös finanziert werden sollen, auf realisierbaren Werten basieren – zum Beispiel wenn der Verkauf eines frei stehenden Einfamilienhauses am Stadtrand das Geld für die gewünschte Eigentumswohnung in bester Citylage einbringen soll.

Wer erste Informationen über Immobilienpreise liefert

Als Einstieg in die Welt der Werte kann eine Preiskarte dienen, welche das iib Dr. Hettenbach Institut erstellt hat und regelmäßig aktualisiert. Die Zeitschrift Capital präsentiert sie gratis unter www.capital.de/immobilien-kompass. Sie zeigt bundesweit die Durchschnittspreise und die Preisspannen jedes Wohngebiets in Stadt und Land. Zudem wird für jede Straße deren Wohnqualität beziffert. Allerdings überraschte bei einer kleinen Stichprobe manche Grenzziehung zwischen unterschiedlich eingestuftem Arealen. Jeder Interessent sollte im Umfeld seines Objekts prüfen, ob er die Zuordnung nachvollziehen kann.

Ohnehin reden Anwohner über die Immobilienpreise in der Nachbarschaft. Doch darauf ist nicht immer Verlass. Immobilienverkäufer melden gern höhere Erlöse, um besonders tüchtig zu erscheinen. Oder sie nennen einen geringeren Preis, um zum Beispiel keine Begehrlichkeiten bei anderweitig bedachten Miterben zu wecken. Auch manche Käufer stapeln tief, um als harte Verhandlungspartner zu gelten. Verlässlicher sind Preisangaben, die Wohnungseigentümer vom Verwalter erhalten können, der meist mit Verkäufern und Käufern im Haus redet. Aber auch er kennt oft nicht alle Vertrags-

details: beispielsweise dass eine hochwertige Einbauküche mit verkauft beziehungsweise ein Teil des Kaufpreises gestundet wird oder der Verkäufer noch gewisse Reparaturen übernimmt.

Wer die Zeit erübrigen kann, sollte sich selbst zumindest einen Überblick verschaffen. Das Internet bietet dazu gute Möglichkeiten. Nur wer mit dem Marktgeschehen halbwegs vertraut ist, kann gegebenenfalls mit Maklern oder anderen Fachleuten, die er beauftragt, sinnvolle Absprachen treffen. Zudem kann er die Aussagekraft von Preisinformationen, die andere liefern, beurteilen – gleich, ob es sich um ein Schnellgutachten aus dem Internet (→ Seite 22 f.) oder um die konventionelle Bewertung durch einen Makler beziehungsweise Gutachter handelt (→ Seite 18 ff.).

VORSICHT

Skepsis ist angesagt bei Bewertungen, die auf Angaben von Internetnutzern basieren. Diese führen teilweise zu kurios verzerrten Aussagen zum Preisniveau. So sammeln beim Kulturangebot schon mal Dörfer so viele Punkte wie Großstädte und dicht bebaute Althausquartiere werden wegen der Grünanlagen gelobt.

Wie Eigentümer den Markt systematisch erkunden

Eine Liste von Angeboten, die seiner Immobilie circa entsprechen, kann sich jeder Interessent selbst zusammenstellen, indem er die Annoncen in den Regionalzeitungen studiert. Aber diese zeigen nur noch einen kleinen Ausschnitt des Marktes. Die meisten Offerten finden sich auf den Immobilienmarktplätzen im Internet. Wer bei diesen Portalen in die Welt der Häuser und Wohnungen als Kaufgesuch die Daten seiner eigenen Immobilie eingibt, erhält eine Liste halbwegs vergleichbarer Angebote aus seinem Ort beziehungsweise Stadtteil. Diese Offerten enthalten meist ausführliche Beschreibungen sowie Bilder und Grundrisse, sodass der Interessent sie gut mit seinem Eigentum vergleichen kann.

ImmobilienScout24.de, wo sich mit rund zwölf Millionen Besuchern pro Monat die meisten Interessenten tummeln, offeriert nach eigenen Angaben durchschnittlich über 500.000 verschiedene Immobilienangebote aller Art. ImmoWelt.de meldet ebenfalls mehrere 100.000 Angebote.

Eine Sonderrolle spielen www.wohnungsboerse.net (auch für Häuser) und www.immozentral.com, wo Verkäufer kostenlos inserieren können. Hinzu kommen regional teils gewichtige Marktplätze, wie beispielsweise www.athome.de in Rheinland-Pfalz

und an der Saar. Manch andere Regionalportale zeigen nur eine Auswahl aus den größeren Internetmarktplätzen, so kooperieren zum Beispiel www.meinestadt.de und www.kalaydo.de mit www.immowelt.de.

Vier weitere Portale lohnen den Besuch: www.immobilo.de, www.nestoria.de, kleinanzeige.focus.de/immobilien und immobilien.trovit.de. Das sind Metasuchmaschinen, das heißt, sie nehmen nicht selbst Offerten an, sondern suchen selbstständig danach auf Internetseiten von Maklern sowie auf etlichen Marktplätzen. Damit präsentieren sie ein vielfältiges Angebot.

Wer die Angebote auf den Internetmarktplätzen und auf den Anzeigenseiten der Regionalzeitungen längere Zeit systematisch beobachtet, erhält ein Gefühl dafür, was die Preise von Immobilien bestimmt. Er sieht, welche Objekte schnell vom Markt verschwunden sind und offenbar mit ihrem Preis-Leistungs-Verhältnis die Interessenten überzeugt haben. Andere erweisen sich als Ladenhüter.

Wie eine verlässliche Preisstudie entsteht

So komfortabel die Suche im Internet ist, so gravierend ist ein Nachteil: Eine Offerte steht nur für begrenzte Zeit zum Aufruf bereit. Wer den Überblick behalten will, muss sie ausdrucken und sammeln. Entsprechend sollte ein Preisrechercheur die Zeitungsanzeigen

vergleichbarer Objekte Woche für Woche ausschneiden und aufkleben. So erkennt er, wie lange eine Immobilie angeboten wird und ob dabei der geforderte Preis sinkt. Am besten werden die Angebote in einem Aktenordner abgeheftet, damit die Reihenfolge beim Blättern erhalten bleibt.

Alle wichtigen Fakten auf einen Blick hat, wer die entscheidenden Daten der Angebote in einer Tabelle mit folgenden Spalten zusammenfasst: Wohngebiet, Adresse, Grundstücksgröße, Wohnfläche, Baujahr, Preisforderung, Preis je Quadratmeter Wohnfläche, Besonderheiten. Mit den Daten des eigenen Objekts in der ersten Zeile lassen sich damit leicht Vergleiche ziehen, es entsteht innerhalb weniger Wochen eine aussagekräftige Marktstudie. Die Mühe hat sich gelohnt, wenn dann dank guter Vorbereitung der Verkauf zügig vonstattengeht und einige Tausender mehr auf das Konto fließen.

→ **TIPP** Die Zeitungsanzeigen für Gebrauchtimmobilen informieren meist nur sehr knapp über die angebotene Immobilie. Bietet sie ein Makler an, finden sich auf dessen Internetseiten aber meist weitergehende Informationen. Andernfalls bleibt nur, beim Anbieter nachzufragen.

Warum gute Makler viele Fragen stellen

Wer sich im Rahmen der Preisrecherche für sein eigenes Objekt an einen Makler wendet, sollte darauf gefasst sein, dass dieser beziehungsweise seine Mitarbeiter möglichst viel über seine Wünsche und finanziellen Möglichkeiten erfahren wollen. Schließlich ist es ihr Ziel, ihm ein passendes Angebot zu unterbreiten. Anfrager, die nur den Markt erkunden wollen, sollten sich eine glaubhafte Geschichte zurechtlegen, warum sie sich für eine Immobilie interessieren – etwa weil ein Kollege oder Verwandter von außerhalb ein solches Objekt sucht.

Ein Verkäufer, der nicht frühzeitig ausschließt, einen Makler zu beauftragen, stellt vielleicht eine Liste der kontaktierten Vermittler und bewertet sie: Wer betreut Kunden intensiv, ohne sie zu nerven? Wer hat häufig Objekte im Angebot, die dem eigenen ähneln, weil er sich auf diese Art Immobilien – zum Beispiel Eigentumswohnungen, Villen oder Landhäuser – spezialisiert hat? Wer schaltet regelmäßig markante Zeitungsanzeigen und Internetofferten? Wer variiert dabei die Offerten pfiffig, damit Ladenhüter nicht sofort erkennbar sind? Wer liefert informative, ansprechende Exposés? Ein Eigentümer, der seine Immobilie vor Jahrzehnten erworben hat, wird sich wundern, wie intensiv heute viele Vermittler die Kunden umwerben und wie aufwendig das Informationsmaterial gestaltet ist.

Sicher ist es für den Makler nicht angenehm, wenn ein Eigentümer, der bald seine eigene Immobilie verkaufen will, sich als Kaufinteressent ausgibt. Aber wer offen erklärt, er treibe nur Marktforschung, wird kaum die nötigen Informationen erhalten. Der Recherchierer sollte jedoch bedenken: Er wird beim Verkauf vielleicht wieder auf die Makler treffen und dann fliegt seine Tarnung auf. Wenn er dann einen der Profis beauftragt, wird der kaum böse sein: Schließlich erhält er den Job, weil seine Arbeit überzeugte. Doch auch die übrigen Vermittler sollten nicht verärgert werden. Deshalb ist es fair und klug, wenn ein angeblicher Kaufinteressent den Maklern – wie auch Immobilieneignern, die privat anbieten – nicht unnötige Arbeit und Ausgaben zumutet. Insbesondere sollte er für anstehende Besichtigungen Termine akzeptieren, die gut in deren Zeitplan passen.

Warum nur Besichtigungen Klarheit verschaffen

Selbst die zahlreichen Bilder in einer Internetofferte oder auf einem anspruchsvoll gestalteten Informationsblatt können so gewählt sein, dass Probleme der Lage oder des Bauzustands verborgen bleiben. Dagegen lassen sich Schwachstellen gegenüber einem aufmerksamen Besucher kaum verbergen. Nach dem Ortstermin wird er aufschreiben, was er an Schwachstellen gefunden hat. Die Notizen ergänzen die werbenden Angaben