

DIE PREISFINDUNG BEIM IMMOBILIENVERKAUF.

Wie Sie den Verkaufspreis für Ihre Immobilie ermitteln, erzielen und sogar noch steigern können.

Ratgeber & Checkliste
inkl. Rechenbeispiel!



DIE PREISFINDUNG BEIM IMMOBILIENVERKAUF



PETER HARTMANN

Inhaber, Immobilienexperte

**Liebe Eigentümerin,
lieber Eigentümer,**

einen astronomisch hohen Verkaufspreis für die eigene Immobilie zu erzielen, davon träumen wohl die meisten Besitzerinnen und Besitzer von Haus oder Eigentumswohnung.

Dass überzogene Preisvorstellungen fast immer zu schlechten Verkaufsergebnissen führen, ist meist nur denen bewusst, die bereits Erfahrungen im Verkauf gemacht haben. Denn für den Verkäuferkreis gilt am Immobilienmarkt nichts anderes als im sonstigen Leben: Wer zu hoch pokert, landet am Ende oft da, wo er niemals hinwollte.

Wir möchten Ihnen mit diesem Ratgeber nahelegen, sich vor dem Festlegen des Verkaufspreises genau Gedanken darüber zu machen, wie viel das Objekt wirklich wert ist. Ist der Preis einmal online, gibt es kein Zurück mehr. Das Internet vergisst nie – und potenzielle Käuferinnen und Käufer auch nicht.

Diesen und weitere Expertentipps haben wir für Sie auf den folgenden Seiten übersichtlich zusammengestellt. So erfahren Sie Schritt für Schritt, wie Sie den Verkaufspreis Ihrer Immobilie richtig ermitteln. Falls Sie noch Fragen haben oder wir Sie mit unserem Erfahrungsschatz unterstützen können, sind wir gerne für Sie da.

Wir wünschen Ihnen spannende Erkenntnisse!

Ihr Peter Hartmann

Inhaltsverzeichnis

PREISWISSEN IST MACHT!	4
Warum sich eine realistische Einschätzung des Verkaufspreises immer auszahlt.	
ALLES, WAS ZÄHLT.	5
Die wichtigsten Faktoren zur Bestimmung des Verkaufspreises.	
AUF DAS VERFAHREN KOMMT ES AN.	8
Vergleichswertverfahren, Ertragswertverfahren und Sachwertverfahren.	
» I. Das Vergleichswertverfahren – wenn der Markt den Preis bestimmt.	
» II. Das Ertragswertverfahren – wenn's um die Rendite geht.	
» III. Das Sachwertverfahren – wenn der Vergleichswert fehlt.	
MAKLER, GUTACHTER, PI MAL DAUMEN?	13
Welche Wertermittlung für Sie am besten passt.	
WERTERMITTLUNG DURCH DIE BANK.	14
Beleihungswert versus Immobilienwert.	
WAS HABE ICH SCHON, WAS BRAUCHE ICH NOCH?	15
Die Unterlagen-Checkliste für die Immobilienbewertung.	
DA GEHT NOCH WAS!	17
Wie Sie den Preis für Ihre Immobilie effizient steigern.	
HOBBYMAKLER? NEIN DANKE!	20

PREISWISSEN IST MACHT!

WARUM SICH EINE REALISTISCHE EINSCHÄTZUNG DES VERKAUFSPREISES IMMER AUSZAHLT.

Viele Verkäuferinnen und Verkäufer von Immobilien glauben, je höher sie den Preis für ihre Immobilie ansetzen, umso mehr Verkaufserlös springe am Ende heraus. Das Gegenteil ist der Fall: Je mehr Sie den realistischen Marktpreis der Immobilie überziehen, desto niedriger fällt der finale Verkaufspreis aus und Sie erleiden finanzielle Verluste.

Der Grund dafür ist, dass viele Interessentinnen und Interessenten durch einen zu hohen Angebotspreis abgeschreckt werden. Die Immobilie steht länger im Internet. Käuferinnen und Käufer werden skeptisch, fürchten einen „Haken“ an diesem Geschäft oder spekulieren auf mögliche Preissenkungen.

Setzen Sie den Verkaufspreis hingegen zu niedrig an, reagiert der Markt ebenfalls mit Skepsis. Interessentinnen und Interessenten vermuten Mängel oder Sanierungsstau und schauen sich Ihr Schmuckstück vielleicht gar nicht erst an.

Professionelle Beraterinnen und Berater wissen dagegen, wie man Verkaufspreise realistisch einschätzt, und sind im Gegensatz zu Eigentümerinnen und Eigentümern immer objektiv. Ihr Angebot wirkt dadurch seriös und glaubwürdig.





ALLES, WAS ZÄHLT.

DIE WICHTIGSTEN FAKTOREN ZUR BESTIMMUNG DES VERKAUFSPREISES.

Der festgelegte Verkaufspreis gehört zu den wichtigsten Faktoren für den Verkaufserfolg. Erstaunlicherweise verschätzen sich die meisten Besitzerinnen und Besitzer beim Wert ihres Eigenheims gewaltig: Laut einer Umfrage liegen vier von zehn Eigentümerinnen und Eigentümern mit ihrer Bewertung deutlich über dem Marktpreis. Vor allem dann, wenn die Immobilie selbst bewohnt wurde, beeinflusst die emotionale Bindung zu sehr die Preiseinschätzung. Umso wichtiger ist es, dass Sie sich anhand von verschiedenen Faktoren an einen realistischen Verkaufspreis annähern. Diese haben wir hier einmal zusammengestellt.

1. Lage, Lage, Lage

Die Lage ist und bleibt der entscheidende Faktor zur Bestimmung des Verkaufspreises einer Immobilie. Dabei wird mittlerweile zwischen Makrolage und Mikrolage unterschieden. Die Makrolage bezieht sich auf das größere Umfeld, also die Stadt oder die Region – die Mikrolage auf das unmittelbare Umfeld der Immobilie.

Entscheidend für die Qualität der Makrolage sind:

- » die Infrastruktur: von Anbindung über ärztliche Versorgung bis zu Freizeitangeboten
- » die wirtschaftliche Situation der Großregion
- » Attraktivität und Image der Stadt oder Region
- » die Umweltsituation (Hochwassergebiet? Belastung durch Industrie?)

Faktoren für die Mikrolage:

- » Bushaltestellen und Bahnstationen
- » Nähe zu Geschäften des täglichen Bedarfs
- » Shoppingmöglichkeiten
- » Parks und Spielplätze
- » Lautstärke in Viertel und Straße

2. Angebote vergleichbarer Immobilien

Ein weiterer Faktor sind Preise, die am Immobilienmarkt für vergleichbare Immobilien verlangt werden. Da jede Immobilie individuell ist, muss hier eher von einem Indikator gesprochen werden. Außerdem sind im Internet eingestellte Verkaufspreise meist Wunschpreise der Verkäuferinnen und Verkäufer, sodass überhaupt nicht klar ist, ob diese Preisvorstellungen tatsächlich realisiert werden.

3. Realisierte Preise vergleichbarer Immobilien

Die tatsächlich realisierten Verkaufspreise sprechen eine deutlichere Sprache. Vorausgesetzt, die Vergleichbarkeit der Objekte ist gegeben. Hier heißt es: genau hinsehen! Denn Einfamilienhaus ist nicht gleich Einfamilienhaus – und eine grundsanierte Altbauvilla ist im Wert anders zu betrachten als ein Denkmalobjekt, das seit 40 Jahren keine Modernisierung erfahren hat.

4. Zustand

Wie eben schon angesprochen, spielt auch der Zustand des Gebäudes eine enorme Rolle.

Wie sieht die Fassade aus? Wie steht es um die Elektrik?

Was sagt der Energieausweis? Steht eine Dachsanierung an?

Hier heißt es, ehrlich sein. Denn Mängel zu verschweigen, rächt sich spätestens, wenn potenzielle Käuferinnen und Käufer mit der Gutachterin oder dem Gutachter vor der Tür stehen.

5. Ausstattung

Auch die Ausstattung einer Immobilie schlägt sich im Preis nieder. Potenzielle Käuferinnen und Käufer kalkulieren die marode Einbauküche und die anfallende Badsanierung mit ein. Andererseits können Extras wie ein Schwimmbad oder ein Wintergarten wertsteigernd wirken – solange sie gut in Schuss sind und nicht für Investitionsbedarf sorgen.





6. Bodenrichtwert

Der Bodenrichtwert ist der Wert, den ein fiktiver Quadratmeter Grund und Boden einer Gemeinde oder eines Gebiets in Deutschland hat. Er bemisst sich an den Kaufpreisen für einen Quadratmeter Boden in dieser Region und wird von Gutachterausschüssen vor Ort festgelegt. Der Bodenrichtwert ist in §196 BauGB geregelt und verfolgt das Ziel, den Immobilienmarkt transparenter zu machen. Multiplizieren Sie den Bodenrichtwert mit der tatsächlichen Quadratmeterzahl des zu veräußernden Grundstücks, erhalten Sie den Grundstückspreis.

7. Wohnfläche

Selbstverständlich ist auch die Wohnfläche entscheidend für den Verkaufspreis. Raum ist Luxus und je mehr Sie davon zur Verfügung haben, desto höher können Sie den Preis ansetzen. Wichtig ist, dass Ihnen bei der Berechnung keine Fehler unterlaufen. Balkone, Terrassen und Dachgärten werden in der Regel nur zu einem Viertel berechnet. Unbeheizte Wintergärten und Schwimmbäder zur Hälfte. Flächen unterhalb von Treppen ebenfalls zur Hälfte. Und Waschküchen und Garagen zählen überhaupt nicht zur Wohnfläche dazu.



AUF DAS VERFAHREN KOMMT ES AN. DIE DREI WICHTIGSTEN METHODEN ZUR BESTIMMUNG DES VERKAUFSPREISES.

Den Preis für eine Immobilie zu hoch anzusetzen, ist keine gute Idee. Die Anzahl potenzieller Käuferinnen und Käufer reduziert sich und auch wegen folgender Verhandlungsschleifen zieht sich die Verkaufszeit unnötig in die Länge. Am Ende müssen Sie den Preis reduzieren und erhalten weniger als bei einer realistischen Preisgestaltung. Es lohnt sich daher, vor dem Inserieren der Immobilie Maklerbüros oder Sachverständige zurate zu ziehen, und dann, mit einem wirklichkeitsgetreuen Verkaufspreis, auf die Suche nach der richtigen Käuferin oder dem richtigen Käufer zu gehen.

Auch bei einer Erbauseinandersetzung ist ein Wertgutachten sinnvoll. Schließlich soll ein ausbezahlter Erbteil auch dem tatsächlichen Wert des Immobilienanteils entsprechen.

Zur Wertermittlung gibt es drei anerkannte Verfahren: Das Vergleichswertverfahren, das Ertragswertverfahren und das Sachwertverfahren. Je nach Immobilienart kommt ein anderes Verfahren zur Anwendung. Die Art der Immobilie zu definieren, ist somit immer der erste Schritt.

I. DAS VERGLEICHSWERTVERFAHREN – WENN DER MARKT DEN PREIS BESTIMMT.

Bei Wohnungen, Doppelhaushälften, baugleichen Reihenhäusern sowie Ein- und Zweifamilienhäusern.

Grundlage des Vergleichswertverfahrens sind die Kaufpreise, die in der Vergangenheit für vergleichbare Immobilien mit ähnlicher Größe und Ausstattung bezahlt wurden. Geht es um Bauland, wird die Bodenrichtwertkarte zurate gezogen.

Neben vergleichbaren Verkaufspreisen fließen außerdem noch diese Aspekte in die Bewertung mit ein:

- » Zustand der Immobilie
- » Grundstückgröße
- » Baujahr des Objekts
- » Garten und Außenanlagen
- » Lage
- » Infrastruktur
- » soziales Milieu
- » wertsteigernde Modernisierungen wie neue Heizung, neues Dach, Fassadenrenovierung, Bad- und Küchensanierung

Abzüge gibt es bei:

- » Renovierungsstau

Schwierig wird es, wenn vergleichbare Objekte fehlen oder sich die Marktlage in jüngster Zeit erheblich geändert hat. Dann ist das Sachwertverfahren die bessere Wahl. Mehr dazu erfahren Sie unter Punkt III.



II. DAS ERTRAGSWERTVERFAHREN – WENN'S UM DIE RENDITE GEHT.

Bei Mehrfamilienhäusern und Gewerbeimmobilien, wenn nicht Eigennutzung, sondern Rendite im Vordergrund steht. Hierzu zählen auch Tankstellen, Einkaufszentren und Logistikflächen.

Um den Ertragswert zu bestimmen, berücksichtigen Sachverständige die folgenden Punkte:

Bodenwert: Der Wert des unbebauten Grundstücks.

Liegenschaftszins: Der marktübliche Zins einer Liegenschaft, also einer Immobilie.

Mieteinnahmen & Bewirtschaftungskosten:
Alle Erträge, welche die Immobilie erzielt, abzüglich der anfallenden Kosten.

Vervielfältiger: Eine Rechengröße, die angibt, wie lange es dauert, bis die Anschaffungskosten durch die Mieteinnahmen wieder ausgeglichen sind.

Bauliche Umstände: Hierzu zählt beispielsweise, in welchem Zustand sich die Immobilie befindet.

Zuschläge/Abzüge: Individuelle Anpassungen, die durch wertbeeinflussende Merkmale der Immobilie zustande kommen.

Der Ertragswert wird anhand dieser Formel berechnet:

**Bodenwert + Gebäudeertragswert der baulichen Anlagen
+ Zuschläge – Abzüge = Ertragswert**





DEUTLICHER WIRD DAS GANZE ANHAND DIESES RECHENBEISPIELS.

Größe der vermieteten Fläche	160 m ²
x Quadratmeterpreis	10 Euro / m ²
= Jahresrohertrag	19.200 Euro (auf ein Jahr gerechnet x12)
- Mietausfallwagnis	480 Euro
- Bewirtschaftungskosten	3.840 Euro (15–35 % der Nettokaltmiete)
= Jahresreinertrag	14.880 Euro
- Bodenwertverzinsung	1.280 Euro (Bodenwert x Liegenschaftszins von 4 %)
= Gebäudereinertrag	13.600 Euro
x Vervielfältiger	16,23 (abh. von Restnutzung und Liegenschaftszins)
= Gebäudeertragswert	220.728 Euro
+ Bodenwert	32.000 Euro (Bodenrichtwert x Grundstücksgröße)
= vorläufiger Ertragswert	252.728 Euro
+/- wertbeeinflussende Umstände	+ 120.000 (Wert der Tiefgarage)
= endgültiger Ertragswert	<u>372.728 Euro</u>

Klingt ganz schön kompliziert, oder? Aber keine Sorge: Sie müssen den Ertragswert Ihrer Immobilie nicht selbst ausrechnen. Dafür gibt es Sachverständige, die sich damit auskennen. So viel Kopfzerbrechen muss schließlich auch nicht sein.

III. DAS SACHWERTVERFAHREN – WENN DER VERGLEICHSWERT FEHLT.

Bei eigengenutzten Objekten wie Eigentumswohnungen oder Ein- und Zweifamilienhäusern.

Das Sachwertverfahren wird dann angewendet, wenn keine Erträge der Immobilie ermittelt werden können, das Ertragswertverfahren also nicht genutzt werden kann. Die Bewertung orientiert sich dann an den Herstellungs- bzw. Wiederbeschaffungskosten.

Als Ersatz für das zu bewertende Objekt wird bei diesem Verfahren ein imaginärer Neubau errichtet und daran die dafür anfallenden Kosten berechnet. Im Anschluss wird die Abnutzung bewertet und abgezogen. Sonstige Umstände, die den Wert beeinflussen, werden ebenfalls berücksichtigt.

Das Sachwertverfahren bezieht sich meist auf die baulichen Anlagen, während der Wert von Grund und Boden im Vergleichswertverfahren ermittelt wird.

Formel zur Sachwertermittlung:

Gebäudeherstellungskosten – Altersminderung +
Baunebenkosten + Außenanlagen + Bodenwert =
vorläufiger Sachwert

Vorläufiger Sachwert x 0,80 (der Faktor zur allgemeinen Marktanpassung – er ist veränderlich und hat damit oft erheblichen Einfluss auf die Wertermittlung)
+ besondere Grundstücksmerkmale
= **Sachwert / Verkehrswert**





MAKLER, GUTACHTER, PI MAL DAUMEN? WELCHE WERTERMITTLUNG FÜR SIE AM BESTEN PASST.

Ob Makler oder Gutachter – wer Ihnen qualifizierter weiterhilft, hängt davon ab, wofür Sie die Immobilienbewertung benötigen.

Sie möchten Ihre **Immobilie verkaufen** und dafür einen möglichst guten Preis erzielen? Dann wenden Sie sich an ein professionelles **Maklerbüro**.

Sie haben eine **Erbaueinandersetzung** oder eine **Scheidung** mit drohendem Rechtsstreit vor sich? Dann sind Sie bei **Gutachterinnen und Gutachtern** an der richtigen Adresse.

Sie wollen sich ein realistisches Bild vom **baulichen Zustand** Ihrer Immobilie machen, zum Beispiel, um die Kosten für eine **Modernisierung** zu kalkulieren?

Dann brauchen Sie weder ein kostspieliges Gutachten noch ein Maklerbüro. Denn **Bauunternehmen** und Bau-sachverständige haben das richtige Augenmaß, sowie Erfahrungswerte in Kostendingen und sind obendrein günstig.

Von der **Pi-mal-Daumen-Kalkulation** können wir nur dringend abraten. Besitzerinnen und Besitzer von Immobilien fehlen bei der Bewertung häufig die Erfahrung und die notwendige Objektivität. Hier sollten Sie unbedingt die Profis ranlassen. Sonst sind Ärger und Enttäuschung gleich vorprogrammiert.

WERTERMITTLUNG DURCH DIE BANK.

BELEIHUNGSWERT VS. IMMOBILIENWERT

Berücksichtigen Sie in Ihrer Planung bitte, dass Käuferinnen und Käufer oftmals noch die Kreditentscheidung einer Bank einholen müssen – in den seltensten Fällen steht der Kaufpreis sofort zur Verfügung.

Wundern Sie sich nicht, wenn die Immobilienbewertung seitens der Bank der Käuferin oder des Käufers dann oftmals niedriger ausfällt als die des Makler- oder des Gutachterbüros.

Denn hier bildet der so genannte Beleihungswert die Grundlage einer Kreditentscheidung. Dieser Wert gibt an, wie viel Geld das Institut durch einen Verkauf oder eine Versteigerung mindestens erhalten würde, falls die Kundin oder der Kunde die monatlichen Raten nicht mehr bezahlen kann.

Um sich abzusichern, müssen Banken also zwangsläufig vom Mindestwert ausgehen. Dieser wird meist mithilfe einer Bewertungssoftware automatisch ermittelt und liegt in der Regel 15–20 % unter dem eigentlichen Verkehrswert der Immobilie.

ÜBRIGENS —

Ab einem Immobilienwert von 400.000 Euro lässt die Bank die Immobilie von externen Gutachterbüros bewerten. Die Kosten dafür trägt sie selbst, da die Wertermittlung laut Rechtsprechung des Landgerichts Stuttgart im Interesse der Bank liegt.



WAS HABE ICH SCHON, WAS BRAUCHE ICH NOCH?

DIE UNTERLAGEN-CHECKLISTE FÜR DIE IMMOBILIENBEWERTUNG.

Ganz klar: Je mehr Sie über Ihre Immobilie erzählen können, umso präziser können Gutachter- und Maklerbüros das Objekt bewerten. Achten Sie daher darauf, dass die folgenden Unterlagen griffbereit sind. Dann klappt's auch mit der Bewertung.

	Ja	Nein
Aktueller Grundbuchauszug	☐	☐
Auszug aus der Flurkarte	☐	☐
Bauzeichnungen der Immobilie	☐	☐
Auszug aus dem Baulastenverzeichnis (mehr dazu in unserem Tipp)	☐	☐
Berechnung der Wohn- und Nutzfläche sowie des umbauten Raumes	☐	☐
Nachweis über Modernisierungen (Handwerkerrechnungen, Protokolle)	☐	☐

Bei Eigentumswohnungen:

Aufteilungsplan, Teilungserklärung, Grundbuchauszug und Flurkarte	☐	☐
Nebenkostenabrechnung	☐	☐
Protokolle der letzten drei Eigentümerversammlungen	☐	☐

Bei Erbbaurecht:

	Ja	Nein
Erbbaurechtsvertrag	☐	☐
Nachweis des aktuellen Erbbauzinses	☐	☐

Bei vermieteten Objekten:

Mietverträge	☐	☐
Aufstellung Nettokaltmieten	☐	☐

Bei Immobilien unter Denkmalschutz:

Denkmalschutzbescheid in Kopie	☐	☐
--------------------------------	-----------------------	-----------------------

Überall Kreuzchen auf der „Ja“-Seite gemacht? Perfekt.
 Dann können Sie jetzt einen Termin mit einem passenden Makler-
 oder Gutachterbüro vereinbaren, das Ihnen ein neutrales
 Bewertungsergebnis liefert.

TIPP —

Baulastenverzeichnis – was ist das denn?

Das Baulastenverzeichnis gibt Aufschluss über öffentlich-rechtliche Verpflichtungen des Grundstückseigentümers gegenüber der Baubehörde. Es kann beim Bauordnungsamt beantragt werden. Ausnahme ist Bayern, hier sind die Baulasten direkt im Grundbuch eingetragen.

DA GEHT NOCH WAS!

WIE SIE DEN PREIS FÜR IHRE IMMOBILIE EFFIZIENT STEIGERN.

Wer seine Immobilie verkauft, will dafür einen möglichst hohen Preis bekommen – völlig klar. In einigen Fällen lässt sich der Verkehrswert durch bauliche und weitere Maßnahmen erhöhen. Zu prüfen ist allerdings, ob potenzielle Käuferinnen und Käufer die Veränderungen auch monetär wertschätzen. Sonst haben Sie am Ende viel Geld investiert, ohne dass sich der zu erzielende Kaufpreis erhöht hat.

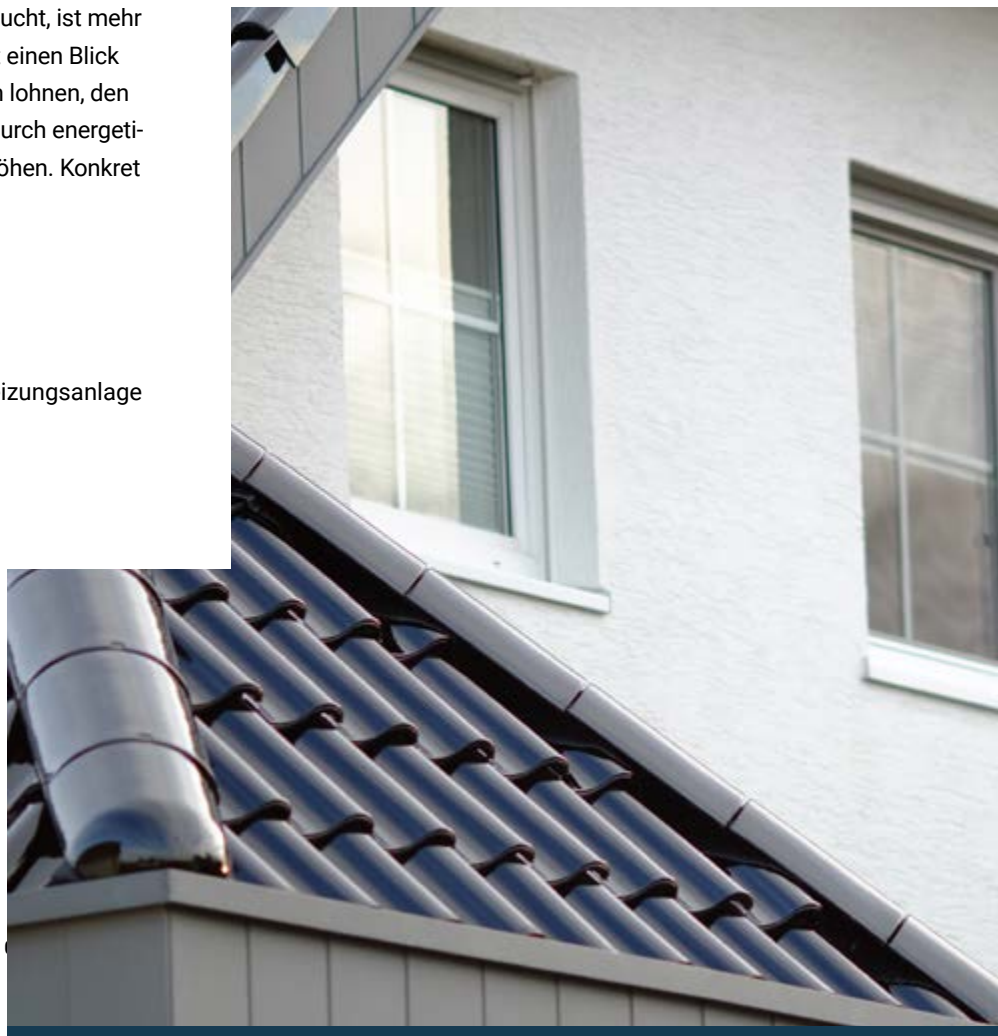
Energetische Sanierung:

Eine Immobilie, die weniger Energie verbraucht, ist mehr wert. Wer heute eine Immobilie kauft, wirft einen Blick in den Energieausweis. Daher kann es sich lohnen, den Wert von Haus oder Eigentumswohnung durch energetische Modernisierungsmaßnahmen zu erhöhen. Konkret kommen diese Maßnahmen infrage:

- » Fassadendämmung
- » Dacherneuerung mit Dämmung
- » Einsatz isolierter Fenster
- » Installation einer energiesparenden Heizungsanlage
- » Installation einer Photovoltaikanlage

Optische Aufwertung:

Der erste Eindruck zählt – das ist bei Menschen nicht anders als bei Immobilien. Meist rentiert es sich, das Objekt durch Gartenverschönerung, Reinigungsarbeiten oder Unratbeseitigung optisch attraktiver zu machen.



Renovierung:

Eine schicke neue Einbauküche, ein neu gefliestes Bad – das macht immer einen guten Eindruck. Außerdem erhöhen Renovierungsmaßnahmen das Budget der Käuferinnen und Käufer, da sie den finanziellen Aufwand dafür nicht selbst bewältigen müssen.

Einzigster Nachteil ist das Thema „individueller Geschmack“. Nicht alle träumen von einer Küche in schwarzem Klavierlack. Hier ist es sinnvoll, Maßnahmen durchzuführen, die stilunabhängig sind und Raum für die Phantasie potenzieller Käuferinnen und Käufer lassen. Wie zum Beispiel weiß gestrichene Wände oder ein frisch abgeschliffener Dielenboden.

Umwandlung in Eigentumswohnungen:

Wer ein Mehrfamilienhaus veräußern will, sollte sich vor Beginn der Verkaufsaktivitäten überlegen, ob eine Aufteilung des Hauses in Eigentumswohnungen lohnenswert ist. Für separate Eigentumswohnungen lässt sich häufig ein höherer Gesamtpreis erzielen als für das Haus. Vorausgesetzt, die Trennung in Eigentumswohnungen ist nicht mit zu hohen Kosten verbunden.

Bieterverfahren:

Eine zunehmend beliebte Möglichkeit der Verkaufspreismaximierung ist das Bieterverfahren. Es kommt einer Auktion gleich, verpflichtet Verkäuferinnen und Verkäufer jedoch nicht dazu, die Immobilie an die Partei mit dem höchsten Gebot zu verkaufen.

Mieterhöhung:

Ist Ihre Immobilie ein Renditeobjekt, dann sollten Sie prüfen, ob eine Angleichung der Miete an das ortsübliche Niveau infrage kommt. Immobilien mit höheren Mietzinseinnahmen erzielen in der Regel höhere Verkaufspreise.

TIPP ____

Bei einer Immobilienbewertung im Ertragswertverfahren spielt der tatsächlich erzielte Mietpreis keine Rolle. Hier wird mit dem üblichen Liegenschaftszinssatz kalkuliert: Egal, ob Sie die Miete jüngst erhöht haben oder nicht.

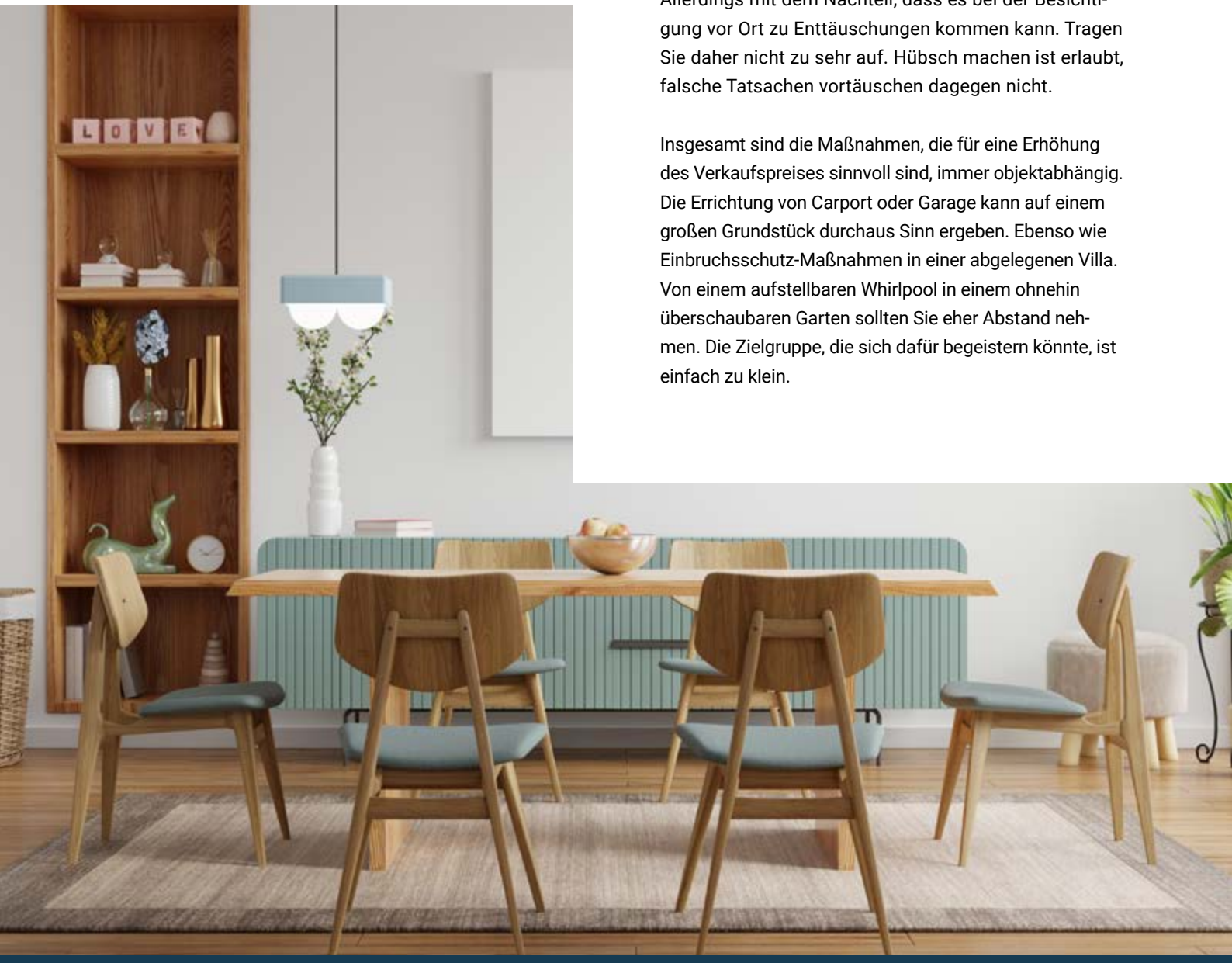
Optimale Vermarktung:

Selbstverständlich spielt es eine entscheidende Rolle, wie Sie Ihre Immobilie vermarkten. Je attraktiver das Exposé und je größer der potenzielle Käuferkreis, umso höher die Chance, jemanden zu finden, der bereit ist, Ihren Wunschpreis zu bezahlen. Erfahrene Maklerbüros erzeugen mit ihrem Inserat eine Reichweite, die Privatverkäufer ohne spezifische Marketing-Kenntnisse nicht erzielen würden. Als Profis platzieren sie Ihre Immobilie dort, wo sie von Ihrer Wunschzielgruppe gesehen wird, und filtern die Anfragen für Sie im Vorwege.

Staging:

Sehr beliebt ist auch das visuelle In-Szene-Setzen von Verkaufsobjekten durch moderne Möbel, ansprechende Accessoires und vielversprechende Fotos. Im Immobilienjargon „Staging“ genannt. Durch die zeitgemäße Optik, die dem Mainstream-Geschmack entsprechen sollte, fällt Ihre Immobilie unter anderen Angeboten auf. Allerdings mit dem Nachteil, dass es bei der Besichtigung vor Ort zu Enttäuschungen kommen kann. Tragen Sie daher nicht zu sehr auf. Hübsch machen ist erlaubt, falsche Tatsachen vortäuschen dagegen nicht.

Insgesamt sind die Maßnahmen, die für eine Erhöhung des Verkaufspreises sinnvoll sind, immer objektabhängig. Die Errichtung von Carport oder Garage kann auf einem großen Grundstück durchaus Sinn ergeben. Ebenso wie Einbruchsschutz-Maßnahmen in einer abgelegenen Villa. Von einem aufstellbaren Whirlpool in einem ohnehin überschaubaren Garten sollten Sie eher Abstand nehmen. Die Zielgruppe, die sich dafür begeistern könnte, ist einfach zu klein.



HOBBYMAKLER? NEIN DANKE!

Sie sehen: Die Preisfindung für eine Immobilie ist eine Wissenschaft für sich. Lassen Sie sich nicht von oberflächlichen Einschätzungen aus dem Bekannten- oder Verwandtenkreis beirren. Vermutlich handelt es sich bei den wenigsten „Ratgebern“ um Sachverständige oder Immobilienmakler.

Objektivität lautet hier der Schlüssel zum Erfolg. Bleiben Sie ruhig und besonnen und holen Sie sich die Meinungen der Profis ein.

Die Einschätzungen von Hobbymaklern und Möchtegern-Sachverständigen sind zwar kostenlos – aber was nichts kostet, ist häufig auch nichts wert.

Eine Ausnahme macht da allerdings die Immobilienbewertung durch ein erfahrenes Maklerbüro. Maklerinnen und Makler gehen mit ihrer Bewertung in Vorleistung, damit Sie eine Entscheidungsgrundlage an die Hand bekommen, ob ein Verkauf infrage kommt oder nicht. Die Bewertung aus unserem Haus erfolgt dabei nicht nur auf Basis zahlreicher Datenbanken, sondern wird immer auch einer echten Überprüfung durch ausgebildete Maklerinnen und Makler unterzogen.

Wir drücken Ihnen die Daumen, dass Ihre Immobilie den Wert erzielt, den Sie sich vorstellen, und hoffen, dass wir Sie mit diesem Ratgeber ein wenig aufklären konnten.

Für Ihre Fragen und Anliegen sind wir jederzeit da.

Ihr Peter Hartmann

SIE HABEN NOCH WEITERE FRAGEN ?
VEREINBAREN SIE EINFACH EINEN TERMIN.
WIR SIND GERNE FÜR SIE DA.

HARTMANN
IMMOBILIEN



PETER HARTMANN

Inhaber, Immobilienexperte

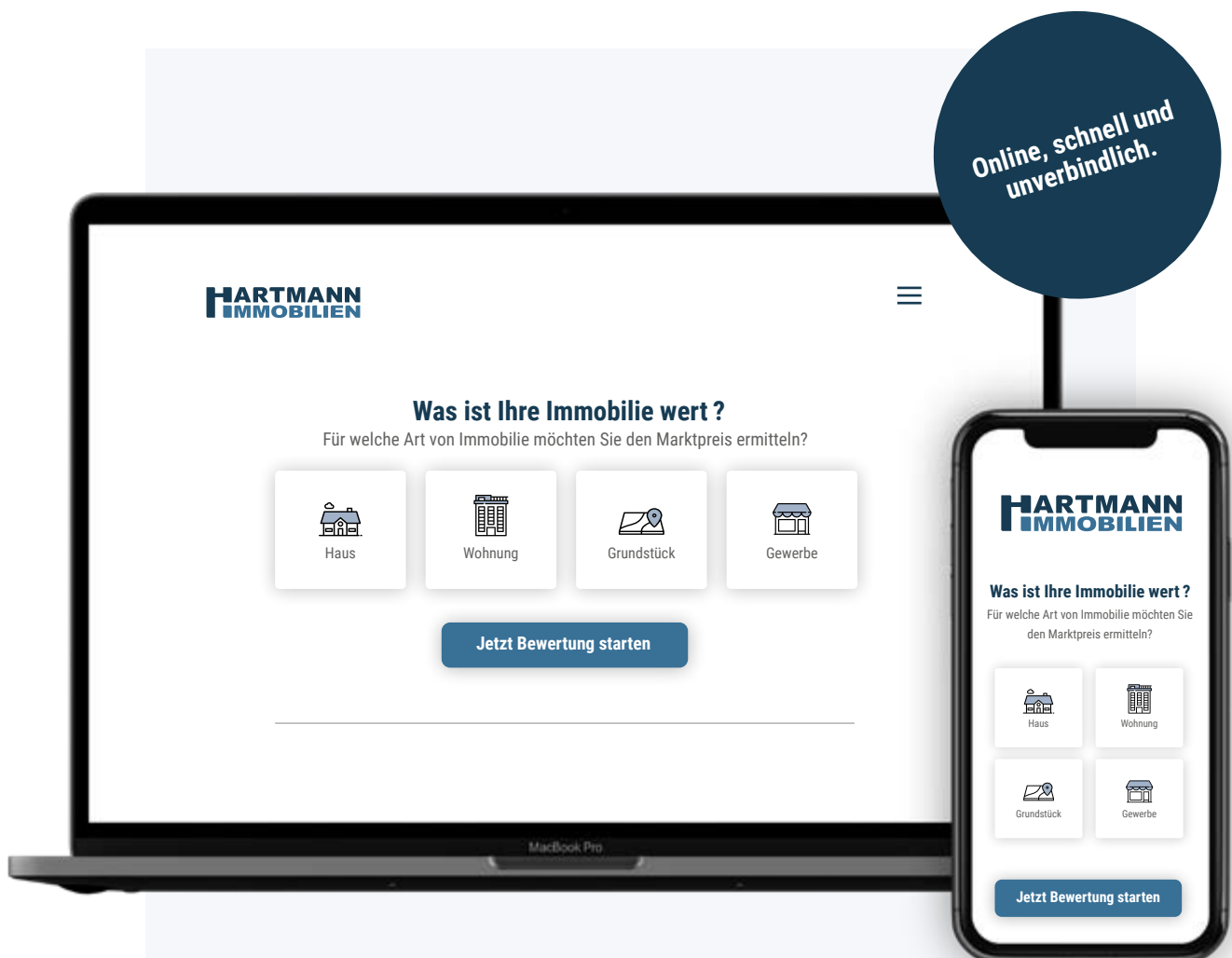
Hartmann Immobilien
Wilhelm-Kobelt-Strasse 3
60529 Frankfurt am Main

☎ **069 935 401 02**
✉ **info@hartmann-immobilien.com**
🌐 **hartmann-immobilien.com**

SIE MÖCHTEN WISSEN, WIE VIEL IHRE IMMOBILIE WERT IST ?

Nutzen Sie unsere kostenfreie
Immobilienbewertung.

Online, schnell und
unverbindlich.



hartmann-immobilien.com



Dieser Ratgeber ist ein kostenloser Service von:

Hartmann Immobilien
Wilhelm-Kobelt-Strasse 3
60529 Frankfurt am Main

Urheberrecht und Haftungsausschluss

Der Inhalt dieses Dokuments unterliegt dem Urheberrecht. Änderungen, Kürzungen, Erweiterungen, Ergänzungen sowie Vervielfältigungen bedürfen der vorherigen Einwilligung der Maklaro GmbH, Millerntorplatz 1, 20359 Hamburg. Für mögliche Druckfehler und Irrtümer wird keine Haftung übernommen. Stand März 2023.