

RAIMUND WURZEL

# Was ist die Sache wert ...?

Bei der Einschätzung einer Immobilie konkurrieren zahlreiche Bewertungsansätze.

**N**irgendwo existieren so viele Wertbegriffe wie im Immobilienbereich und nirgendwo existiert eine „Begriffs-Verwirrung“ – insbesondere bei Laien – und das sind ausnahmslos unsere Kunden und nahezu 80 % der Makler (wer hätte das gedacht...?)!

Das liegt an der noch immer nicht vorhandenen Pflichtausbildung in diesem Berufsstand – ein von allen Fachleuten immer wieder kritisiertes Zustand. Dem wollen wir an dieser Stelle etwas abhelfen – wenn auch nur in homöopathischer Dosis.

Da gibt es den Vergleichswert, den Sachwert, den Ertragswert, den Neubauwert, den Brandversicherungswert, den Einheitswert, den Residualwert, den „gemeinen“ Wert, den Verkaufswert, den Marktwert, den Schätzwert, den Mittelwert und noch dazu die ganz persönliche Werteeinschätzung eines Eigentümers.

## Definitionen

Wir halten uns hier an die Definition im § 194 BauGB: „Verkehrswert: Der Verkehrswert wird durch den Preis bestimmt, der zu dem Zeitpunkt, auf den sich die Ermittlung bezieht, im gewöhnlichen Geschäftsverkehr, nach den rechtlichen Gegebenheiten und tatsächlichen Eigenschaften, der sonstigen Beschaffenheit und der Lage des Grundstücks oder des sonstigen Gegenstands der Wertermittlung ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse zu erzielen wäre.“

Dieser Paragraph ist die Grundlage und die Orientierungshilfe des gesamten Wirtschaftens mit Immobilien, für die Bildung der Kaufpreise und in diesem Zusammenhang zur Schaffung einer Grundlage für die Fremd-Finanzierung. Und wer hätte nicht schon einmal erlebt, wie die Beurteilung von Banken plötzlich in die Kaufpreisbildung eingreift

und Erfolg versprechende Vertragsverhandlungen zunichte macht.

Dem kann der Makler vorbeugen, indem er sich schon bei der Beschaffung mittels einer Bewertung dem Anbieter Klarheit über die Verkäuflichkeit verschafft und Grenzen aufzeigt, damit dem Eigentümer seine Kompetenz beweist, die sach- und marktgerechte Bewertung einkaufsunterstützend umsetzt – und sich den Allein-Verkaufsauftrag sichert. Ganz abgesehen davon, dass er – neben seinen rhetorischen und verkäuferischen Fähigkeiten – auch eine betriebswirtschaftlich sichere Plattform für den Verkauf schafft, denn davon lebt er ja.

Er schützt sich und seinen potenziellen Auftraggeber im Vorfeld auch damit selbst vor Fehleinschätzungen, verkäuferischen Flops und damit finanziellen Verlusten.

Über zwei Drittel aller Verkaufsvorgänge finden bei Privatimmobilien statt. Aber nur ca. 45 % davon werden von Maklern abgewickelt. Warum? Siehe weiter oben.

## Vorbetrachtung

Die private Wohnimmobilie ist der – in Stückzahlen – am meisten umgesetzte Artikel, sei es das Haus oder die Eigentumswohnung zum Selbstbewohnen, das Zweifamilienhaus oder das Einfamilienhaus mit Einliegerwohnung, damit sich ein Mieter an der Vermögensbildung des Eigentümers beteiligt, oder das Grundstück fürs eigene „Haus im Grünen“.

Es soll heute immer noch Makler geben, die es sich bei der Kaufpreis-Findung sehr einfach machen: da wird die Grundstücksgröße mit dem am Markt bekannten Grundstückspreis pro m<sup>2</sup> multipliziert, der (oftmals alte) Brandversicherungswert mit dem Multiplika-

tor der Versicherungsgesellschaft vielfältigt und pro Jahr seit dem Erstbezug 1% abgezogen.

Manch ein innovativer Makler berücksichtigt noch zusätzlich einen ggf. vorhandenen Renovierungsaufwand, der darüber hinaus fortschrittliche Makler denkt noch zusätzlich daran, dass die alte Heizung ausgetauscht werden muss (er hat was gelesen über die neue Energie-Einsparverordnung; zudem hat der Verkäufer darauf aufmerksam gemacht, dass der Schornsteinfeger kritisch murkte: „Das nächste Mal muss ich den Kessel abschalten!“) und eventuell neue Fenster wegen der besseren Energieeinsparung eingebaut werden sollten, und zieht dies vom Ergebnis ab.

---

■ **Nirgendwo existiert eine „Begriffs-Verwirrung“ wie im Immobilienbereich – insbesondere bei Laien – und das sind ausnahmslos unsere Kunden und nahezu 80 % der Makler.**

---

Ganz abenteuerlich wird es dann, wenn auf einem 1.500 m<sup>2</sup> großen Grundstück ein einfaches Einfamilienhaus steht und alleine die Grundstücksgröße den Preis der Häuser im direkten Umfeld deutlich übersteigt. Mangels besseren Wissens wird hier einfach nur geschätzt und sich keine Mühe gegeben, etwas tiefer in die Materie einzudringen.

## Schutzfunktionen

Wie tue ich das aber? Ich muss eine Vorbetrachtung darüber anstellen, wie das Haus und das Grundstück am besten zu nutzen ist. Hier hilft uns das Sachwert-Verfahren in Verbindung mit dem Vergleichswert-Verfahren, um den Verkehrswert – kurz: den „möglichen“ Marktpreis – zu ermitteln.

Das Sachwert-Verfahren als Grundlage dieses Preises wird immer dann angewandt, wenn es sich um Immobilien handelt, die der Eigentümer für seinen ganz persönlichen Gebrauch und seine eigenen, subjektiven Möglichkeiten nutzen möchte.

Hier spielen die klassischen Motivationen und psychologischen Hintergründe die große Rolle: Eigentum als wichtigstes Grundmotiv verschafft Sicherheit und dient der positiven

Selbstdarstellung im persönlichen, gesellschaftlichen oder geschäftlichen Umfeld, der Selbstverwirklichung, dem Realisieren der eigenen Träume, ganz nebenbei spielen auch noch finanzielle Gründe wie Kapitalbildung, Vermeidung von Mietzahlungen an fremde Menschen, Alterssicherung, Vorsorge für die Kinder und noch unendlich viele, ganz persönliche Dinge eine Rolle.

Diese Menschen denken dabei in erster Linie nicht an Rendite oder Ähnliches, sondern entscheiden – je nach Neigung, persönlicher Prägung, Geschmack und den Möglichkeiten des Geldbeutels – was ihnen die Befriedigung der elementaren Bedürfnisse wert ist, wie viel sie in die Sache investieren wollen. Sie stellen sich also die Frage: „Was ist mir die Sache wert?“

### Das Sachwertverfahren

Und diese Betrachtung trifft der Käufer ganz alleine – Vorstellungen der Verkäufer werden bestenfalls als Anhaltspunkt oder Orientierungsmarke akzeptiert. Der Makler braucht also zusätzlich zu den Fachkenntnissen umfassende Marktkenntnisse. Diese kann man aber nicht lernen, sondern nur erfahren. Und das dauert. Und es wäre doch schade, wenn Sie gerade am Anfang sich durch mangelnde Sachkenntnisse und daraus mangelnden Verkaufserfolg selbst aus dem Markt kippen und dann keine Zeit mehr hätten, um Markterfahrungen zu sammeln... Wie Sie nun diese schwierige Klippe umschiffen und sich über eine fundierte Sachwert-Ermittlung Sicherheit in der Beurteilung von Immobilien verschaffen, erläutere ich in der nächsten Ausgabe des IMMOBILIEN-PROFIS. ◀



Raimund Wurzel

Jahrgang 1950, Immobilienfachwirt und Freier Sachverständiger für Immobilienbewertung, Systemmanager von HomeLife Deutschland, Dozent für Immobilienwirtschaft an IHK'n und privaten Bildungsträgern, tätig als Makler in Hanau.

### IP-IDEENTEAM

# Ausweg aus dem Umsatztal (5)

In sechs Schritten aus der Umsatzflaute. Jeden Monat erhalten Sie ein neues Kapitel, entweder im aktuellen Immobilien-Profi oder im Internet-Exklusivbereich. Teil 5: „Erhöhen Sie Ihre Kontakte!“



**E**ntscheidend ist, was hinten raus kommt! – aber kommt vorne genau rein?

Der Verkauf von Immobilien läuft über mehrere typische Phasen. Dies sind:

- ◆ Kontaktaufnahme aktiv oder passiv  
Meist rufen Interessenten über eine Anzeige an oder stehen plötzlich im Musterhaus oder aber der Immobilien-Profi nimmt von sich aus aktiv Kontakt zu potenziellen Käufern auf.
- ◆ Informations-Zustellung  
Der Makler schickt ein Exposé, der Hausverkäufer einen Prospekt an den Interessenten.
- ◆ Erstgespräch  
Das erste persönliche und intensive Gespräch zwischen Interessenten und Verkäufer
- ◆ Zweitgespräch / Besichtigung  
Der Anschlusstermin beim Hausverkäufer, hier werden schon erste Pla-

nungen diskutiert, alternativ wäre dies beim Makler die Besichtigungstermine.

Jede Stufe bringt den Verkäufer näher ans Ziel, den erfolgreichen Abschluss. Nun ist es nur eine Frage der Logik, dass auf den hinteren Stufen nur das verbleiben kann, was vorne als Neukontakt reingekommen ist. Wer also die Zahl seiner Kontakte erhöht, steigert bei gleicher Arbeitsweise auch die Häufigkeit auf den hinteren Stufen. Auch wer die einzelnen Stufen überspringt, also als Makler sofort zur Besichtigung bittet, kann nur denjenigen dort treffen, der zuvor irgendwie Kontakt aufgenommen hat.

### Von Nichts kommt nichts

Nehmen wir das Beispiel aus Heft 19. Hier macht ein Makler vier Notartermine pro Monat. Dem gehen 40 Besichtigungen voraus (Verhältnis 10:1). Ferner wurden 80 Exposés verschickt (2:1) und