

RAIMUND WURZEL

Was ist denn nun die Sache wert?

Der geneigte Leser ist über eine einfache Sachwertermittlung schon einmal bei der Verkehrswertermittlung einer Eigentumswohnung gestolpert. Dort wurde diese Art der Wertermittlung rudimentär geschildert.

Wie dort und auch im vorangegangenen Artikel in der letzten Ausgabe des IMMOBILIEN-PROFI erwähnt, ist es notwendig, sich Vorüberlegungen zu widmen, um nicht „ins Messer zu laufen“ – weder dem neidischen Konkurrenten, dem Verkäufer noch dem Käufer.

Wenn Sie als Makler ein „Gutachten“ erstellen, könnten Sie Haftungsprobleme bekommen, es sei denn, Sie sind auch als Sachverständiger tätig. Als Makler machen Sie eine „Marktpreisermittlung“ – das trifft auch den Kern Ihrer Tätigkeit. Das Verfahren dazu ist die Sachwertermittlung, wenn es sich um Ein- und Zweifamilienhäuser handelt – und nur für diese Art der Immobilie, weil es sich in der Regel um Immobilien für die private Nutzung handelt – nicht vorrangig zur Erzielung eines Ertrages.

Bei Zweifamilienhäuser ist unterstützend noch die Methode der Ertragswertermittlung hinzuzuziehen, weil hier Mieterträge erzielt werden – doch dies in einem späteren Beitrag an dieser Stelle. In dem beigefügten Gutachten biete ich Ihnen einen kleinen Vorgeschmack darüber.

Vergleichswertermittlung

Aber ist es alleine mit der Addition von ermittelten Einzelwerten getan, den Sachwert zu ermitteln? Sie erinnern sich: im § 194 BauGB ist vom „gewöhnlichen Geschäftsverkehr“ die Rede, nach dem der „Verkehrswert“, also der Preis, zu dem das Haus am Markt „verkehrt“, ermittelt wird – eben der „Marktpreis“.

Was macht denn der Interessent einer Immobilie, wenn er die Auswahl unter vielen hat, die in seine Wunschvorstellung und zu seinem Portemonnaie passt? Er vergleicht. Wir ziehen also ein



zweites Verfahren hinzu, die Vergleichswertermittlung. Aber als Makler wissen wir, dass jedes Haus ein Einzelstück ist und Vergleiche immer „hinken“. Wie also nun das Haus mit anderen vergleichen?

Dazu müssten wir erst andere Häuser kennen. Der erfahrene Makler kann das „aus dem Bauch“, weil er viele Häuser im Kopf hat. Typischer Satz: „Aus meiner langjährigen Erfahrung kann ich sagen, dass...“ Aber wie will er es beweisen? Dazu stelle ich Ihnen eine durchaus praktikable Methode vor, wie Sie – als Neuling und als Erfahrener (zur Prüfung der Richtigkeit der „Erfahrungsschätzung“) – einigermaßen sicher die sogenannte „Marktanpassung“ vornehmen können.

Einstieg

Steigen wir nun ein in die Berechnung. Zuvor eine wichtige Anmerkung: ich verwende nach wie vor die althergebrachte Bewertungsmethode unter Verwendung des umbauten Raums in Verbindung mit den 1914er Werten und den Indizes des Statistischen Bundesamtes, da die Banken und die meisten Sachverständigen die neue Bewertungsmethode nach der Bruttogeschossfläche (BGF) oder dem Bruttorauminhalt (BRI) und

den Ansatz der NHK 98 oder 2000 entweder (noch) nicht kennen oder nicht anwenden.

Ich verwende bei meinen Wertermittlungen das Bewertungsprogramm ST-Wert von Sof/Tec GmbH in Bad Breisig und als Standard-Literatur die jeweils neueste Ausgabe der Wertermittlungsverordnung von Kleiber/Simon/Weyers.

Bei der für den Verkauf zu bewertenden Immobilie handelt es sich um ein Zweifamilienhaus mit Apartment und einem Lädchen auf dem Lande in der Nähe von Hanau auf einem 1.250 m² großen Grundstück. Wohnfläche zusammen rund 240 m² plus Lädchen 45 m²; der umbaute Raum beträgt ca. 1430 m².

Grundstück: 800 m² Bauland zu je € 127,82 (amtlicher Richtwert, voll erschlossen) plus nicht zur Bebauung geeignetes Gartenland 450 m² zu je € 19,17 (15% des Baulandpreises; in städtischen Bereichen sind 25% anzusetzen) ergeben den Bodenwert in Höhe von € 110.883,00 (gerundet).

Zur Hausbewertung

Der umbaute Raum des Wohnhauses aus dem Jahr 1987 beträgt rund 1.300 m². Es ist ein Massivbau mit Satteldach und durchschnittlicher Ausstattung. Die Ölzentralheizung ist aus dem Jahr 1987 und bedarf angesichts der Energieeinsparverordnung und der strengeren Abgaswerte ab 2004 der Erneuerung; die vermietete Obergeschoss-Wohnung muss renoviert werden (inkl. Bad); das Apartment mit separater Küche und Duschbad für die Tochter wurde vor knapp einem Jahr neu eingerichtet.

- **Aber als Makler wissen wir, dass jedes Haus ein Einzelstück ist und Vergleiche immer „hinken“. Wie also nun das Haus mit anderen vergleichen?**

Es handelt sich bei den Renovierungen um die gewöhnlichen Instandhaltungsmaßnahmen und die üblichen Anpassungen an heutige Ansprüche. Die Lebensdauer verlängernden Maßnahmen wurden nicht durchgeführt; die Altersabschreibung nach Ross berücksichtigt die durchgeführten beschriebenen Maßnahmen.

Falls Sie aber durchgreifende Renovierungsmaßnahmen an einem Haus feststellen, z. B. eine komplett neue Heizungsanlage, ein neues Dach oder ähnlich substantielle Dinge, oder Anbauten und Erweiterungen vorgenommen wurden, müssen Sie ein fiktives Baujahr bestimmen, z. B. Baujahr 1960, neues Dach 1985, neue Heizungsanlage 1990 dann addieren Sie die Jahre und teilen Sie diese Summe durch die Anzahl der Jahre (1960 + 1985 + 1990 = 5935 : 3 = 1978 als fiktives Baujahr.

Die Altersabschreibung ist also ab 1978 100 Jahre (beim Massivbau) und 80 Jahre (beim Fertighaus). Bezogen auf 2002 ist die Restnutzungsdauer nunmehr 24 Jahre anstatt 42 Jahre, wenn Sie zuvor 1960 angenommen hätten. Bei frisch sanierten Häusern, z. B. Fachwerkhäusern oder alten Villen ist der Zeitpunkt der Sanierung gleich dem Jahr der Renovierung.

In unserem Falle nehmen wir als Herstellungskosten den Wert € 13,00/m² aus dem Jahr 1913 (= 100) und indexieren mit 2.152,40 (also mal 215,24) und ermitteln als heutigen Neubauwert € 280,00/m²; dies ergibt bei 1300 m² einen Betrag von € 364.000,00 Herstellungskosten. Wir addieren 15% Nebenkosten = € 54.600,00 (darin enthalten Bauzeitinsen, Architektenhonorar, Gebühren und Steuern). Die Altersabschreibung nach Ross (Tabelle) in Höhe von 17% ergibt € 71.162,00.

Reparaturen, Küche oder Sauna

Da der gewöhnliche Geschäftsverkehr vor dem Einzug Renovierungen vornimmt, müssen diese von diesem Wert abgezogen werden, ebenso notwendige Reparaturen (Feuchtigkeitsschäden, Bad Obergeschoss, Heizkessel); die Summe der Wertminderung beträgt geschätzt € 34.000,00.

Wenn Einbauküchen oder Sauna mit verkauft werden sollen oder besondere Einrichtungen vorhanden sind, wie z. B. ein offener Kamin, ein Kachelofen oder andere, ungewöhnliche, aber sinnvolle Einbauten, wie Klimageräte oder Ähnliches, müssen diese zum Zeitwert (grobe Schätzung reicht) hinzugerechnet werden; nicht dazu gehören beispielsweise ein besonders gut ausgestattetes Bad oder überproportional hochwertige Bodenbeläge; diese sind in den Herstellungskosten einzurechnen; vergoldete Armaturen oder künstlerische Gestal-

tung einzelner Elemente stellen keine Aufwertung dar – auch wenn's der Eigentümer so interpretiert.

Aber hinzu gerechnet werden auskragende Bauteile, die nicht in der Kubatur erfasst werden können, wie Kellertreppe, Balkone, Erker, Gauben, Überdachungen und Ähnliches. Die Summe der besonders zu veranschlagenden Bauteile beträgt bei diesem Haus € 4.980,00.

Sollte bei einem zu bewertenden Haus überhohe Räume vorhanden sein (über 2,50 m) oder Lufträume über Galerien, bzw. Bergschäden (z.B. im Ruhrgebiet oder im Saarland), dann sind diese Dinge als wertmindernd anzusetzen. Daten dazu sind in der beschriebenen Literatur nachzulesen.

Bei dem Ladenanbau verfare ich nach der gleichen Methode und erhalte den Zeitwert des Gebäudes in Höhe von € 332.320,00.

Außenanlagen

Und nun rechne ich noch die Außenanlagen dazu (Gartenanlage, Bepflanzungen Hausanschlüsse, Gartenteich, Gartenhaus, Wege, Terrasse, Einfriedungen) – kurz, alles, was Sie draußen sehen. Die Summe beträgt € 24.000,00.

Addiert erhalten wir einen Wert der baulichen und sonstigen Anlagen von € 356.320,00; wir rechnen den Grundstückwert hinzu und erhalten den vorläufigen Sachwert in Höhe von € 467.203,00. Geschafft, denken Sie – aber: weit gefehlt! Denn jetzt beginnt die Kunst der Marktanpassung, um den Verkehrswert, den ermittelten Marktpreis zu erhalten.

Marktanpassung

Hier wenden wir einen mathematischen Kniff an. Da Sie kein Haus konkret mit einem anderen vergleichen können – es sei denn, Sie würden alle anderen in der Preisgruppe kennen, müssen Sie Ableitungen vornehmen. Hierzu bemühen wir die volkswirtschaftliche Theorie der „Verknappung“.

Bei billigen Häusern in guten Lagen sind viele Menschen in der Lage, zu kaufen, also wird im Wettbewerb der Angebote der Preis steigen, bis nur noch einer das Haus kaufen kann. Hohe Grundstückspreise sind der Indikator für bevorzugte Lagen; in Verbindung mit kleinen Häusern wird die Markt-

passung nach oben gehen; umgekehrt ist die bei niedrigen Grundstückspreisen und großen Häusern, da muss die Marktanpassung nach unten gehen.

Nehmen Sie also die Sachwerte und vergleichen Sie diese mit den erzielten Kaufpreisen. Die Abweichung können Sie in % ausdrücken. Und dies übertragen Sie auf Häuser in gleichen Preisgruppen (Sachwerten) und gleichen Grundstückspreisgruppen und Sie haben die Lösung. Eine beigefügte Tabelle (entnommen aus dem Bewertungs-Programm ST-Wert) ist ein Beispiel für das Prinzip.

An diese Tabelle lehne ich mich an; sie ist nahezu universell anwendbar, wenn Sie die Grundstückspreisgruppen €/m² unterteilen in einfache/außerhalb gelegene Grundstücke, einfache/mittlere Lagen, mittlere/gut bürgerliche Lagen (auch zentrumsnah), gehobene Lagen, exklusive Lagen. Solche Lagen finden Sie überall, Sie brauchen nur die Grundstückspreisgruppen für Ihre Gegend zu definieren. Dann haben Sie ein einfaches, probates Mittel zur Hand, um recht genau den Marktpreis zu treffen. Das ist dann eine konkrete und auch i.d.R. durchsetzbare Zahl, die Sie in den Verhandlungen mit dem Verkäufer einsetzen können. Sie können es dann „schwarz auf weiß“ beweisen und erhalten sicher den qualifizierten Verkaufsauftrag.

Wenn Sie so Ihr Handwerk beherrschen und das Mundwerk intelligent einsetzen (wie Sie es in vielen der Ausgaben des IMMOBILIEN-PROFI lesen und in den dort angebotenen Seminaren lernen können), schlagen Sie die Konkurrenz qualifiziert aus dem Feld. ◀



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.