

## PROFESSIONELLE IMMOBILIENBEWERTUNG

Bei Verkauf und Kauf von Immobilien, wie auch beim Vermieten, fungieren Immobilienmakler als Mittler. Ihr Aufgabenfeld ist überaus vielfältig, setzt Wissen rund um die Immobilie im Allgemeinen wie auch im Speziellen voraus.



## Damit die Immobilie nicht zum Ladenhüter wird

Beim Verkauf einer Immobilie ist die Kenntnis des Marktes entscheidend. Ohne Kommunikationsgeschick geht es aber auch nicht. Wer den Verkauf seiner Immobilie selbst stemmen will, muss sich auf viel Arbeit einrichten und Zeit für den anfallenden Papierkram und die zahlreichen Besichtigungstermine einplanen.

Von Julia Alber

Immobilienmakler tragen beim Verkauf einer Immobilie alle Informationen zusammen, um einen fundierten, am Markt orientierten Angebotspreis ermitteln zu können. „Mit dem falschen Angebotspreis machen Sie Ihr Objekt zum Ladenhüter“, mahnt David Rennwanz, Immobilienberater bei Lechler Immobilien in Stuttgart: „Und wer lange nicht verkauft, dessen Verhandlungsspielraum geht verloren.“ Bei einem nachfolgenden Preisnachlass sei es nämlich keineswegs so, dass dann die große Masse an Interessenten käme.

Jene, die das Objekt schon lange verfolgt haben, überlegen nämlich, welches Manko die Immobilie haben könnte, und warten drauf, dass es nicht bei der einmaligen Preisenkung bleibt. Zudem sind die Zeiten vorbei, in denen Verkäufern jedes Objekt aus den Händen gerissen wurde. Besonders Kun-

den, die über nicht genügend Eigenkapital verfügen, werden angesichts der steigenden Zinsen kritischer, wollen für ihr Geld ihre Erwartungen von den eigenen vier Wänden erfüllt sehen.

### Der Angebotspreis muss stimmen

Im Rahmen der Wertermittlung nehmen die Immobilienfachleute Haus oder Wohnung genau unter die Lupe. Was sie vor Ort vorfinden und in Unterlagen, wie etwa dem Grundbuchauszug, wissen sie richtig zu bewerten und zu berechnen. Um auf Nummer sicher zu gehen, werde auch durchaus der Meterstab gezückt und nachgemessen, weiß Jörg Kinkel, Inhaber von Kinkel Immobilien in Stuttgart: „Es kann tatsächlich vorkommen, dass die angegebene Wohnfläche nicht stimmt, weil mal falsch gemessen wurde, oder ein Raum als Wohnfläche deklariert ist, obwohl es sich dabei um gar keinen Wohnraum handelt.“ Falsche Quadratmeter-An-

gaben können, wenn sie vom Käufer entdeckt werden, im Nachklapp zu Nachforderungen führen. Wer will bei den Preisen schon Wohnraum bezahlen, den er gar nicht bekommt? Immobilien, die zum Verkauf angeboten werden, können durchaus auch Problempunkte haben. Diese anzusprechen und offenzulegen, ohne dass es preislich ins Gewicht fällt, ist eine Herausforderung und macht Verhandlungsgeschick für Makler unabdingbar.

### Mit Gespür für die Zielgruppe

Erfahrene Maklerinnen und Makler können nicht nur auf einen großen Erfahrungsschatz hinsichtlich der richtigen Wertermittlung und der Nachfrage am Markt zurückgreifen. Sie sind auch sehr gut vernetzt, haben für die unterschiedlichsten Fragestellungen Experten an der Hand, wie etwa Architekten, Fotografen, Sachverständige, Spezialisten für Home Staging wie auch Mar-

keting. „Und wir haben ein Gespür dafür entwickelt, für welche Kundengruppe das zum Verkauf stehende Objekt besonders passend ist“, erklärt Kerstin Schmid, Geschäftsführerin von E&G Private Immobilien in Stuttgart.

### Professionelles Exposé

„Wir orientieren uns an den Wünschen der Zielgruppe, vermitteln zwischen den finanziellen Möglichkeiten und den Wünschen der Käufer“, sagt Jörg Kinkel und ergänzt, dass zwar Immobilien verkauft würden, aber durchaus auch Wohnwert. Bis ins letzte Detail übernehme Qualitätsmakler die lückenlose Objektaufbereitung, bevor dieses an den Markt geht. Ein wichtiger Punkt dabei ist auch das Exposé mit professionell erstelltem Bildmaterial, vielleicht gar Videos oder der Möglichkeit, bei einem virtuellen Rundgang Einblick in die Immobilien zu nehmen. „Das ist die Visitenkarte des Objekts“, sagt David Rennwanz, der auch weiß: „Als Vorlage bei der Bank kann ein gutes Exposé überaus hilfreich sein, wenn die Käufer über einen Kredit verhandeln.“

Schließlich gilt es alle Interessenten, die sich auf eine Anzeige hin melden, mit Informationen zu versorgen. Aus all jenen potenziellen Käufern, die daraufhin weiter Interesse an der Immobilie haben, wird eine Vorauswahl getroffen und zu Besichtigungsterminen eingeladen. „Diese Arbeit, die in der

Vorauswahl steckt, wird sehr oft unterschätzt, wie auch die Zeit, die man für Besichtigungstermine einplanen muss“, erzählt Kerstin Schmid und fährt fort, dass Verkäufer dann nicht selten dazu übergehen Sammeltermine für die Besichtigung anzubieten. „Wir bei E&G Private Immobilien machen nur Einzelführungen“, betont Schmid, sollen sich doch die Interessenten bei der der Besichtigung wohlfühlen und ganz unbehelligt, ohne mögliche Zuhörer-schaft, ihre Fragen stellen können.

### Das Beste für Verkäufer und Käufer

Bis hin zum Kaufvertrag kann der Verkäufer auf die Expertise und die eigentlich „unbezahlbare“ Erfahrung der Immobilienfachleute setzen und auf deren Netzwerk an Experten die bei allen aufkommenden Fragen rund um den Immobilienverkauf aufkommen können. Auch die wichtige Frage nach der Bonität der Käufer nehmen Immobilienmakler ihren Kunden ab. In der Summe heißt das: Mit Immobilienmaklern lässt sich beim Immobilienverkauf so mancher Fehler vermeiden, den man als unerfahrener Verkäufer machen kann, man spart viel Zeit ein und weiß zudem, dass das Ergebnis stimmt. „Maklerinnen und Makler wollen das Beste für Verkäufer und Käufer erreichen“, sagt Kerstin Schmid: „Der Verkauf ist geglückt, wenn beide Parteien zufrieden sind.“

Was ist meine Immobilie wert?  
Testen Sie den Preisfinder:  
[www.bw-bank.de/immobilien](http://www.bw-bank.de/immobilien)



- ✓ Richtwert-Analyse
- ✓ kostenlos
- ✓ in wenigen Minuten erstellt

Hier gehts direkt zum ImmoPreisfinder:



BW-Bank Immobilien  
Heilbronner Straße 28  
70191 Stuttgart  
Telefon 0711 124-42825  
[www.bw-bank.de/immobilien](http://www.bw-bank.de/immobilien)  
[immobilien@bw-bank.de](mailto:immobilien@bw-bank.de)

Ein Unternehmen der LBBW-Gruppe

**BW BANK**

## Im Alter Beständigkeit

Wie werden wir im Alter wohnen? Können wir uns die Stadt noch leisten? Für die Generation der Babyboomer wird diese Frage zunehmend wichtiger.

Von dpa/tmn

Eine Befragung zeigt: Die meisten wünschen sich Beständigkeit, was ihre Wohnsituation angeht. Senioren-WGs, Mehrgenerationenhäuser, ein Zimmer gegen Hilfe vermieten: Es gibt viele Konzepte, wie man im Alter wohnen kann.

Eine Ipsos-Umfrage im Auftrag der Zeitschrift „Apotheken Umschau“ zeigt jedoch, dass die meisten der 50- bis 64-Jährigen sich im Alter gar keine große Veränderung ihrer Wohnsituation wünschen.

Gut 70 Prozent der Befragten möchten in der jetzigen Wohnung bleiben – und zwar auch dann, wenn sie dort alleine leben müssen oder pflegebedürftig werden sollten.

27 Prozent haben mit Blick auf das Alter sogar schon vorgesorgt und zum Beispiel das Bad barrierefrei gestalten lassen. Allerdings sorgt sich knapp jeder Dritte darum, sich die jetzige Wohnung im Alter nicht mehr leisten zu können.

Ein Teil der Babyboomer-Generation liebäugelt mit anderen Wohnformen für das Alter – auch wenn es noch keinen konkreten Plan gibt: Gut die Hälfte (53 Prozent) kann sich vorstellen, in einem Mehrgenerationenhaus zu leben.

Für 37 Prozent der Befragten ist denkbar, in einer Senioren-WG zu wohnen. Und gut

ein Drittel kann sich vorstellen, ein Zimmer in der Wohnung oder im Haus an junge Menschen zu vermieten, eventuell gegen Hilfe im Haushalt.

Befragt wurden 1000 Personen ab 14 Jahren, darunter 267 Personen im Alter von 50 bis 64 Jahren.



Beständigkeit durch Hilfsmittel

Foto: Lifta.de / Phil Collins Photography / BHW BauSparkasse



# Internetsuche: Große Auswahl mit Tücken

Wer sich über Immobilienportale auf die Suche nach den eigenen vier Wänden macht oder dort sein Objekt in Eigenregie an den Mann beziehungsweise die Frau bringen möchte, kann davon profitieren, sollte aber auch einige Punkte beachten.

Von Julia Alber

Immobilienportale gibt es viele. Die Auswahl an Wohnungen und Häusern, die dort angeboten werden, ist groß, ob im Bestand oder bei Neubauprojekten. Unter den Verkäufern finden sich Privatpersonen wie auch Immobilienmakler.

Die Auswahl an Objekten in Immobilienportalen scheint unendlich, gar durchaus weltweit kann man sich auf die Suche nach Haus oder Wohnung begeben, schauen, was alles angeboten wird. Gute Portale bieten Filterfunktionen, die dabei helfen, den Überblick nicht ganz zu verlieren. So kann man etwa gezielt in der Gegend suchen, wo man sein neues Domizil aufschlagen möchte. Für all jene, die sich dort noch nicht auskennen, kann es überaus hilfreich sein, einen Blick auf die bereitgestellten Umgebungskarten zu werfen. Sie liefern einen ersten Eindruck von der Lage.

Man kann schon einmal die Verkehrsbindung überprüfen, nach all den Dingen schauen, die einem wichtig sind, wie etwa Schulen oder Kindergärten in der Nähe, oder wie weit es bis zum nächsten Park, dem freien Feld ist. Filterfunktionen ermöglichen es auch, genau anzugeben, was man von Haus oder Wohnung erwartet – vom Balkon über die Tiefgarage bis zur Badewanne, nicht zu vergessen natürlich der gewünschten Größe und dem angedachten Preis, den man dafür zu zahlen bereit ist.

## Große Auswahl, großes Einzugsgebiet

Wer als Privatperson seine Immobilien in einem Portal zum Verkauf anbieten möchte, sollte im Umkehrschluss fähig sein, alle Informationen aufzubereiten, die für potenzielle Käufer interessant sein können. Die Möglichkeiten dafür sind vielfältig, reichen von den wichtigen Informationen zum Objekt und Fotos, die das Objekt von seiner besten Seite zeigen, über Videos bis hin zu einer virtuellen Haus- oder Wohnungsbesichtigung. Für potenzielle Käufer ist dieser erste Einblick überaus interessant und wichtig. Auf diese Weise eine Wohnung zu erkunden, erleichtert die Entscheidung, ob das Objekt in die engere Wahl kommt, und erspart Käufern wie Verkäufern manch einen Besichtigungstermin.

Wer sich auf die Auswahl der Immobilienportale verlässt, muss allerdings genau hinschauen – nicht alle Angebote sind aktuell. Und man muss sich darüber im Klaren sein: Was im Portal steht, ist kein Geheimnis, Makler haben dagegen oftmals Immobilien im Angebot, die erst gar nicht in ein Portal kommen. „Die Liste unserer vorgemerkten

Kaufinteressenten ist lang“, sagt Kerstin Schmid, Geschäftsführerin von E&G Private Immobilien in Stuttgart: „Für einen Großteil der Immobilien, die wir im Auftrag unserer Kunden verkaufen, werben wir in keinem Immobilienportal.“

## Auch unseriöse Angebote

Es ist nicht die Regel, aber auch in Immobilienportalen ist man vor Betrügern nicht gefeit, kann durchaus auf unseriöse Anzeigen treffen. Etwas Vorsicht ist bei der Suche daher durchaus angesagt. „Tatsächlich können hinter Anzeigen Betrüger stecken, die an das Geld oder die Daten der Kaufinteressenten kommen wollen“, weiß Jörg Kinkel, Inhaber von Kinkel Immobilien in Stuttgart, und mahnt, besonders bei Angeboten skeptisch zu sein, die gar zu verlockend klingen. Wenn etwa weit mehr für einen Preis geboten werde, als bei vergleichbaren Angeboten, eine Lage als gar zu beeindruckend geschildert werde, und insbesondere, wenn eine Vorzahlung getätigt werden sollte.

## Preisfrage: Stimmt der Preis?

Bei den privaten Anzeigen in Immobilienportalen ist die große Frage, wie denn die aufgeführten Preise entstanden sind. Handelt es sich dabei um eine Schätzung des Verkäufers „Pi mal Daumen“, die sich sagen, wir probieren das einfach mal aus? Oder waren hier tatsächlich Expertinnen und Experten in Sachen Immobilienwertermittlung am Werk, die einen realistischen Marktwert errechnet haben?

Dies nachzuprüfen ist ohne entsprechende Erfahrung äußerst schwierig. Da hilft nur gezielt nachfragen. Wer sich mit den in der Anzeige aufgeführten Informationen an einer Online-Immobilienbewertung versucht, erfährt auch nur bedingt Hilfe. Zum einen können die ermittelten Preisspannen immens sein, zum anderen, und weit wichtiger, die Berechnung beruht auf Daten, die man nicht nachgeprüft hat.

## Hilfreich mit Einschränkungen

Zusammengefasst lässt sich sagen, dass für Immobilienportale deren großer Einzugsbereich und die große Auswahl spricht. Man kann sich einerseits einen guten Überblick verschaffen, andererseits viele Kunden erreichen. Die Immobilien lassen sich bestens in Szene setzen. Kaufinteressenten können sich schon vor einer Besichtigung ein gutes Bild von der Immobilie machen.

Für beide Seiten geht dies mit einer Zeitersparnis einher, Besichtigungen finden nur bei wirklichem Interesse statt. Wer seine Immobilie über ein Immobilienportal anbietet,



Internetportale sind bequem, trotzdem gilt es einiges zu beachten

Foto: Göttersons/BHW Bausparkasse

muss sich der Arbeit bewusst sein, die nicht nur für die gute Präsentation des zum Verkauf stehenden Objekts notwendig ist, sondern auch für die Bearbeitung aller einge-

henden Anfragen. Suchende sollten im Hinterkopf haben, dass es auch unseriöse Angebote geben kann, und speziell bei privaten Anzeigen stellt sich die Frage, wie der Ver-

kaufspreis ermittelt wurde, ob hier ein Wunschpreis genannt wird oder dieser wirklich auf der Wertermittlung von Experten fußt.

# Eine Frage der Bewertung

Die richtige Immobilienbewertung ist der Schlüssel für den Erfolg beim Verkauf von dem eigenen Haus oder der eigenen Wohnung.

Von Julia Alber

Sachverständige in Sachen Immobilienbewertung haben Erfahrung und das notwendige Expertenwissen. Wer sich selber der Bewertung seiner Immobilie annehmen möchte, muss um all jene Faktoren kennen, die den Wert beeinflussen, und sich mit den gängigen Bewertungsverfahren vertraut machen. Schließlich wäre es auch sinnvoll, um den lokalen Markt zu wissen.

„Wichtige Kriterien sind zunächst einmal die harten Fakten“, sagt David Rennwanz, der als Immobilienberater bei Lechler Immobilien Stuttgart professionelle Marktwertermittlungen vornimmt. Erfasst werden unter anderem das Baujahr und der Zustand des Objekts vom Dach bis zum Keller. Wie wird geheizt, wie alt ist die Heizungsanlage? Wie ist es um die Dämmung bestellt, um Fenster und Türen?

Die zur Verfügung stehende Wohnfläche und deren Aufteilung fließen ebenso in die Bewertung ein wie die Ausstattung. Welche Materialien wurden verarbeitet, wie präsentieren sich Küche und Bad? „Aktuell wird der Renovierungsbedarf einer Immobilie immer wichtiger angesichts der so gut wie unkalkulierbaren Kosten bei der Materialbeschaffung“, betont der Immobilienberater.

Schäden oder Baumängel machen sich negativ in der Bewertung bemerkbar, mit Garage, Balkon, Fahrstuhl wie auch Garten lässt es sich dagegen beispielsweise punkten. Bei einer Vor-Ort-Begehung nimmt der Sachverständige alle diese Punkte auf. Die Verkehrs-

bindung fließt in die Bewertung mit ein, die Infrastruktur, und es wird auch zum Beispiel darauf geachtet, ob das Grundstück an einer Straße liegt und eventuell mit Lärm zu rechnen ist.

Wichtig ist die Einsichtnahme in Unterlagen, wie etwa in das Grundbuch oder die Bauzeichnung, mit all den Informationen zum Grundriss, wie auch zu eventuellen An- und Umbauten. Wertmäßig berücksichtigt werden auch die bauliche Ausnutzung des Grundstücks, ob eventuell Baulasten vorliegen, die die Bebauung einschränken, und nicht zu vergessen, es könnten sich auch Altlasten auf dem Grundstück finden, die entsorgt werden müssen.

Viele sogenannte harte Faktoren kommen bei der Immobilienbewertung zusammen. Aber es gibt auch die weichen Faktoren – subjektive Einschätzungen der Lage, der Umgebung. „Für deren Bewertung ist die Erfahrung des Sachverständigen und dessen Kenntnis um den Markt vor Ort entscheidend“, erklärt David Rennwanz. Aus allen zusammengetragenen Daten und Informationen wird schließlich mittels einer der drei im Allgemeinen angewandten Methoden der Wert der Immobilie ermittelt.

Da ist zum einen das gängige Vergleichswertverfahren, bei dem als Grundlage für die Ermittlung des individuellen Werts ein Durchschnittswert aus den Verkaufspreisen vergleichbarer Immobilien in möglichst gleicher Lage herangezogen wird. Handelt es sich um ein besonderes, einzigartiges Objekt, wird auf das sogenannte Sachwertverfahren zurückgegriffen.

Der Wert von Gebäude, Grund und Boden wird dabei getrennt ermittelt. Und für vermietete Immobilie wird das Ertragswertverfahren herangezogen. Der ermittelte Verkehrswert gibt schließlich den Wert an, der beim Verkauf der Immobilie aktuell voraussichtlich zu erzielen ist.

<p><b>LECHLER IMMOBILIEN</b></p> <p>Seit 18 Jahren sind wir Ihr zuverlässiger Partner für alle Immobilienangelegenheiten. Die Vermittlung von privatem Eigentum an einen großen Kreis vorgemerkter Kaufinteressenten ist unsere Kernkompetenz. Als geschätzter Dienstleister für</p> <p>Online-ID: 1036552</p>	<p><b>IHR EXPERTE VOR ORT</b></p> <p>Lechler Leistungs-Garantie</p> <p>Bauträger nutzen wir unser Know-how für die Entwicklung und den Verkauf von hochwertigen Neubauvorhaben. Dabei handeln wir immer nach den Grundsätzen unserer Leistungsgarantie. Erfahren Sie mehr dazu auf unserer Homepage.</p> <p>Online-ID: 940348</p>	<p><b>LECHLER IMMOBILIEN</b></p> <p>Ihre Immobilie in kompetenten Händen</p> <p>Sie erreichen uns: Mo bis Fr 9-18 Uhr, Sa 10-14 Uhr</p> <p>Lechler Immobilien Gänsheldstraße 36, 70184 Stuttgart Tel. 0711. 76 96 56-10 info@lechler-immobilien.de www.lechler-immobilien.de</p>
--	---	--

<p><b>Haus in Stuttgart gesucht</b></p> <p>Stuttgarter Ehepaar mit Tochter sucht ein EFH/DHH in S-Nord, S-West, S-Süd, Vaihingen, Möhringen oder Degerloch. Ab 140m² Wfl. u. 300m² Grst. Auch Sanierungsfälle. KP bis EUR 1.500.000,-. Rufen Sie uns an - 07021-7206008</p> <p>Anbieter-ID: 155074</p>	<p><b>Persönliches Kennenlernen:</b></p> <p>Lernen Sie das sympathische Ehepaar persönlich kennen - direkt im Video! Scannen Sie den QR-Code und um zu sehen, was die junge Familie sich vorstellt! Nutzen Sie diese Möglichkeit schon vor einer Besichtigung</p> <p>Moesenthin Immobilien Friedrichstr. 2/8 73230 Kirchheim u. Teck Tel 07021/7206008 info@mosenthin-immobilien.de https://mosenthin-immobilien.de/</p>
--	--

<p><b>Ihr 5 Sterne Makler.</b></p> <p>Immobilienvermittlung mit Experten.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kompetent</li> <li>Nah</li> <li>Fair</li> <li>Persönlich</li> <li>Servicestark</li> </ul> <p>Online-ID: 7488267</p>	<p><b>Immobilien-Fairkauf.</b></p> <p>SEHR GUT</p> <p>Immobilien-Fairkauf. „Fairster Immobilienmakler“</p> <p>* Ausgabe „Focus-Money“ 06/2021 LBS Immobilien GmbH Südwest - www.lbs-immosw.de Wir geben Ihrer Zukunft ein Zuhause.</p> <p>Zum siebten Mal in Folge Top-Platzierung in der FOCUS-MONEY-Studie „Fairster Immobilienmakler“.</p> <p>Wir geben Ihrer Zukunft ein Zuhause.</p> <p>Online-ID: 6772894</p>	<p><b>LBS IMMOBILIEN</b></p> <p>LBS Immobilien GmbH Südwest Beratungsstellen S-Degerloch, S-Möhringen, S-Vaihingen Herr Thomas Hüftle - 0711 161909-16 thomas.hueftle@lbs-sw.de Frau Eldina Hasani - 0711 161909-11 eldina.hasani@lbs-sw.de</p>
--	---	---