

Wertermittlung ist nicht gleich Wertermittlung

Der erfolgreiche Verkauf einer Immobilie beginnt mit der Wertermittlung. Wird diese nicht korrekt durchgeführt verliert der Eigentümer immer Geld. Entweder die Immobilie wurde unter Preis verkauft oder sie wurde zu hoch und daher zu lange auf dem Markt angeboten, bis sie am Ende ebenfalls unter dem eigentlichen Wert verkauft wird.

Methoden zur Wertermittlung einer Immobilie gibt es viele. Es gibt die bekannten und klassischen Verfahren, die den sogenannten Sachwert-, den Ertragswert- oder den Verkehrswert ermitteln und dann noch einige andere. Wahrscheinlich gibt es so viele wie es verschiedene Arten von Immobilien gibt. Fast jeder Immobilienmakler oder jede Immobilienabteilung einer Bank bietet zwischenzeitlich eine Wertermittlung an.

Doch welche ist nun die Richtige?

Genau genommen wäre doch die einzige korrekte Wertemittlung diejenige, die den derzeit auf dem Markt erzielbaren Wert widerspiegelt. D. h., der ultimative Test für jede Wertermittlung ist letztendlich der Preis, den jemand bereit ist zu bezahlen und der im notariellen Kaufvertrag stehen wird. Hat eine Wertermittlung € 500.000 ergeben und es wurden trotz intensiver Verkaufsbemühungen nur € 400.000 erzielt, dann war die Wertermittlung gelinde gesagt ungenügend. Das gleiche gilt natürlich auch für den umgekehrten Fall.

Als es Mitte der neunziger Jahre mit der Wirtschaft und somit auch mit den Immobilienpreisen abwärts ging, war die Immobilienbranche zum ersten Mal mit dem obigen Problem konfrontiert.

Bis dahin war es nicht großartig notwendig den Preis einer Immobilie korrekt einzuschätzen. Hat der Preis nicht gestimmt, dann hat man einfach zwei Monate gewartet. Hat er dann immer noch nicht gestimmt, hat man weitere zwei Monate gewartet bis der anvisierte Preis schließlich erzielt wurde. Leider funktioniert diese Methode nur bei einem stark boomenden Markt bzw. einem Verkäufermarkt, wie wir ihn von 1988 bis 1994 erlebt hatten. Danach fielen die Preise in einem Zeitraum von ca. 4 Jahren um nicht unerhebliche 15 bis 25 %. Eine Situation, die auf dem deutschen Immobilienmarkt bis dato mehr oder weniger unbekannt war.

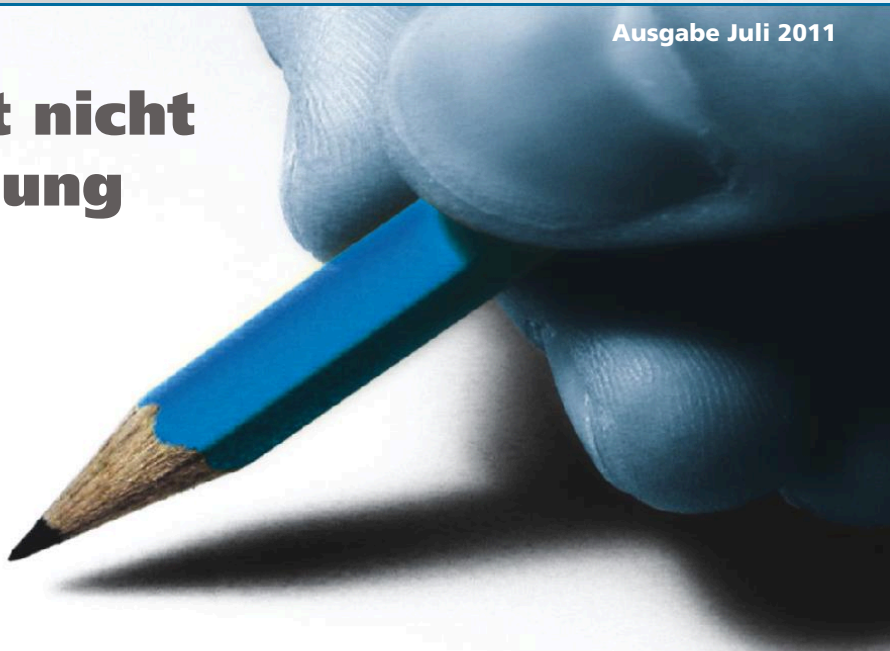
Auch wenn die Preise heute generell wieder am Steigen sind muss genau hingesehen werden. Zum einen sind die Käufer wesentlich anspruchsvoller geworden, zum anderen spielen Energetik/Energieverbrauch und die Infrastruktur einer Immobilie beim Verkauf eine nicht unwesentliche Rolle.

Im Stuttgarter Westen werden beispielsweise sehr gute Preise erzielt, obwohl dieser Stadtteil zu einem der dichtest besiedelten Gebiete in ganz

Europa zählt. Dort gibt es aber eine exzellente Infrastruktur, gepaart mit nur wenigen Gehminuten in die City. Ein wichtiger Schlüssel zur Bewertung einer Immobilie ist also Marktkenntnis. Wer diese nicht hat und nur mit einfachen m²-Tabellen oder ähnlichem arbeitet wird fehlschlagen.

Bereits Mitte der neunziger Jahre haben wir uns deshalb über das Thema „Wie man den korrekten Preis einer Immobilie ermittelt“ bereits ausgiebig Gedanken gemacht. Die zur Verfügung stehenden Verfahren waren uns einfach zu ungenau und die daraus resultierenden Vermittlungszeiten zu lange.

So fingen wir 1994 bereits an unsere eigene, tatsächlich funktionierende Methode (SSI-Methode) zu entwickeln, die wir nun seit mehr als 17 Jahren äußerst erfolgreich einsetzen. Der einfache, aber doch grundlegende Gedanke der SSI-Methode war, dass eine gebrauchte Immobilie nicht mehr als eine vergleichbare neue Immobilie kosten darf. So erstellten wir als Basis für unsere Berechnung aus tausenden von Neubau-Angeboten eine Kaufpreissammlung, um einen wirklich repräsentativen durch-



schnittlichen m²-Neubaupreis für jede Gemeinde, jede Stadt, jeden Stadtteil und manchmal sogar auch für einzelne Wohngebiete zu erhalten. Diese Werte werden seitdem laufend ergänzt oder angepasst.

Das wertmindernde Alter einer Immobilie wird durch eine Formel berücksichtigt, die daraus wiederum den Durchschnittswert pro m² Wohnfläche an dem jeweiligen Standort ermittelt.

Jede Immobilie hat jedoch ihre Eigenheiten, sodass letztendlich m² nicht gleich m² ist und zwei gleich große Wohnungen in ein und demselben Haus, aufgrund der Einteilung, der Lage, der durchgeführten Renovierungen und vielen anderen relevanten Punkten einen unterschiedlich erzielbaren Preis haben werden. Das gleiche gilt für vergleichbar große Häuser. Dies wird bei den herkömmlichen Wertermittlungsverfahren so gut wie gar nicht oder nur wenig berücksichtigt.

Bei der SSI-Methode fließen, je nach Art der Immobilie, 50 bis 80 verschiedene Bewertungskriterien ein. Es gibt Zu- oder

Abschläge prozentualer Art, welche die Größe berücksichtigen und Zu- oder Abschläge pauschaler Art (Beispiel: eine vorhandene Garage kostet bei einer 2-Zi.-Wohnung nicht weniger wie bei einem Haus – fehlt diese aber, ist dies bei einem Haus wesentlich relevanter als bei einer 2-Zi.-Wohnung).

Diese sogenannten Nachfrageaspekte und viele weitere werterhöhenden und/oder auch wertmindernden Punkte berücksichtigt die SSI-Methode wie in folgenden Beispielen erklärt:

Wurden werterhöhende Modernisierungs- oder Renovierungsarbeiten durchgeführt und sind diese auch noch zeitgemäß, dann gibt es dementprechende Zuschläge. Wurden diese nicht durchgeführt und/oder sind diese notwendig gibt es Abschläge. Ist die Wohngegend sehr gefragt und gibt es dort wenig Angebot gibt es Zuschläge. Gibt es ein Überangebot an vergleichbaren Immobilien oder ist der Standort nicht gefragt, gibt es Abschläge. Ist die Immobilie zu individuell oder langfristig oder gar schlecht vermietet

und nur an eine sehr kleine Käuferschicht zu verkaufen, so gibt es Abschläge. Die Summe der Zu- oder Abschläge ergeben somit den relevanten Marktpreis.

Im Laufe von über 15 Jahren wurde die SSI-Methode aufgrund von ständigen Analysen und repräsentativen Erfahrungswerten immer mehr verfeinert und den sich veränderten Marktgegebenheiten angepasst. Bei jährlich zwischen 3.000 bis 4.000 bearbeiteten Kaufinteressenten und ca. 100 vermittelten Immobilien pro Jahr wissen wir natürlich immer genau welche Punkte bei der Bewertung einer Immobilie mehr oder weniger betont werden müssen.

Die durchschnittliche Abweichung vom geschätzten zum tatsächlich erzielten Kaufpreis betrug in dieser Zeit nur 3 %. Unsere Methode ist ausgiebig in der Praxis erprobt und kein Lotteriespiel und wird deshalb von vielen für absolut funktionsfähig erklärt. Gerne wird die SSI-Methode deshalb auch von Notaren, Testamentsvollstreckern und Maklerkollegen genutzt, die ihre Genauigkeit zu schätzen gelernt haben.

Die Grunderwerbsteuer wird erhöht!

zunächst auf 4,5 % und dann später auf 5 % erhöht wird. Wie auch immer – sicher sind zwei Dinge. Die Erhöhung wird kommen und sie wird schnell kommen. Sollten Sie also noch die Absicht haben eine Immobilie zu erwerben, dann wäre jetzt die Gelegenheit noch den alten Steuersatz zu nutzen und einige € 1.000 zu sparen.

Die Erhöhung der Grunderwerbsteuer in Baden-Württemberg steht kurz bevor. Momentan beträgt die Grunderwerbsteuer 3,5 % vom notariellen Kaufpreis. Der einzige Grund warum sie noch nicht erhöht wurde, ist die

Uneinigkeit der neu gebildeten Landesregierung über den Umfang der Erhöhung. Soll sie nun auf 4,5 % oder gleich auf 5 % angehoben werden. Eventuell kommt ein Stufenplan zum Einsatz, bei dem die Grunderwerbsteuer

Spieler & Seeberger Immobilien GmbH

Colorado-Turm, Industriestraße 4
70565 Stuttgart-Vaihingen

Tel. (0711) 976 576

Fax (0711) 976 577

info@spieler-seeberger.de

www.spieler-seeberger.de