



Wertermittlung von Immobilien: Ferndiagnose Fehlanzeige

Leinfelden-Echterdingen, 24. Juli 2013 – Mit dem richtigen Preis an den Markt zu gehen, entscheidet beim Immobilienverkauf über Top oder Flop. Welchen Vorteil Immobilienmakler bei der Wertermittlung gegenüber externen Gutachtern oder Billiganbietern haben und wie man den korrekten Preis eines Objektes festlegt, erklärt das Immobilienmaklernetzwerk RE/MAX.

Ein zu niedriger Preis für eine Immobilie macht misstrauisch. Ein zu hoher Preis, der dann nach unten korrigiert werden muss, ebenfalls. Die Folge für den Verkäufer: Das Objekt wird zum Ladenhüter. „Es ist wichtig, mit dem richtigen Preis an den Markt zu gehen. Denn wer seine Immobilie überteuert oder zum Schnäppchenpreis anbietet, muss sie später meist unter Wert verkaufen“, sagt Kurt Friedl, Sprecher von RE/MAX Deutschland.

Wertermittlung: Nur für Kenner

Werden RE/MAX Makler mit dem Verkauf einer Immobilie betraut, ist die Wertermittlung fester Bestandteil ihres Auftrags. „Ohne den korrekten Preis zu kennen, können Immobilienmakler ihre Arbeit nicht machen“, erklärt Friedl. Wollen Verkäufer ihre Immobilie privat vermitteln, beauftragen sie dafür oft einen externen Gutachter. Der Nachteil: Die Gutachter arbeiten oft mit Vergleichszahlen, die alle zwei Jahre von den Gutachterausschüssen der Städte und Gemeinden veröffentlicht werden. Das bedeutet allerdings, dass man auf dieser Basis nie den aktuellen Wert ermitteln kann, da das Gutachten auf veralteten Zahlen aufbaut. „Der Makler hat den Vorteil, dass er den heute gültigen Wert fortschreiben kann, da er den Markt und seine aktuellen Entwicklungen kennt“, sagt Friedl. Eine weitere Alternative sind Internetportale, die einfache Bewertungsmodule anbieten. Dort kann man in einer Maske beispielsweise die Anzahl der Quadratmeter, das Baujahr sowie den Zustand des Objektes angeben. Auf dieser Basis wird dann der Wert errechnet. Das kann aber nur funktionieren, wenn man das System mit den richtigen Angaben füttert. „Privatpersonen sind oft emotional an ihr Haus oder ihre Wohnung gebunden und gehen deshalb nicht objektiv vor. Zudem lässt sich der Wert nicht nur durch die Angabe von Zahlen berechnen. Natürlich sind Wertermittlungen aus dem Internet günstig und schnell – sie zahlen sich aber oftmals nicht aus“, so Friedl. „Denn wer seine Immobilie aufgrund einer falschen Preisangabe zu günstig verkaufen muss, hat einen Wertverlust erlitten.“

Keine gültige Formel

Ein Immobilienmakler benötigt für die Bewertung einer Immobilie bis zu 30 Angaben. Die Maße des Objektes, Wohnungszahl und Wohnfläche, Grundstücksfläche, Bodenrichtwert, Baujahr, Angaben über Modernisierung oder Sanierungen – das gehört unter anderem dazu, um den richtigen Preis zu ermitteln. Trotzdem kann der Makler nicht nach einer allgemeingültigen Zahlenformel vorgehen. Darüber hinaus muss in die Wertermittlung miteinfließen, ob die Raumaufteilung den heutigen Ansprüchen der Käufer entspricht. Und das kann nur beurteilen, wer den Markt kennt. Ebenso wichtig: Den korrekten Wert und Zustand von Bad und Küche beurteilen. Mindestens genauso entscheidend sind die Lagefaktoren der Immobilie. „Würde man den Wert zehn identischer Häuser an zehn verschiedenen Orten ermitteln, hätte jedes Haus einen anderen Preis“, sagt Friedl. Liegt eine Wohnimmobilie beispielsweise an einer vierspurigen Straße, wirkt sich das preismindernd aus. Bei einer Gewerbeimmobilie steigert es jedoch den Wert.



Über RE/MAX

„Real estate to the maximum“, kurz RE/MAX, gegründet 1973 in den USA, ist das erfolgreichste Immobilienmaklernetzwerk der Welt. Seine Wachstumskraft beruht zum einen auf der angebotenen Dienstleistung, zum anderen auf der Organisation als Franchisesystem. In den USA und Kanada hatte RE/MAX erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes weg vom Privatverkauf hin zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister. Mittlerweile bilden circa 6.300 Büros in über 90 Ländern mit etwa 90.000 lizenzierten Maklern weltweit das Immobilienmaklernetzwerk, das zu den erfolgreichsten Franchisekonzepten der Welt gehört – und jährlich etwa 1,8 Millionen Kunden betreut. In Deutschland beläuft sich das Immobilien-Angebot auf circa 9.000 gelistete Objekte mit etwa 900 Maklern in rund 200 Büros.

Weitere Informationen unter www.remax.de/presse

Pressekontakt

Laura Joppien
fischerAppelt, relations GmbH
Infanteriestraße 11a
D - 80797 München
Tel.: +49 89 747 466 -13
Fax: +49 89 747 466 -66
Mail: remax@fischerappelt.de