



„Der Sachwert allein nützt wenig“ Der Wert einer Immobilie hängt vom Standort ab

Leinfelden-Echterdingen, 29.03.2016 - Wer eine Immobilie kaufen oder verkaufen möchte, muss zu allererst den Wert der Immobilie bestimmen. Und der hängt von vielen Faktoren ab. Neben Wohnfläche und Grundstücksgröße, Raumaufteilung, Ausstattung und Alter spielt der bauliche und energetische Zustand eine Rolle und für Investoren natürlich der Mietertrag. Doch für die preisliche Verortung der Immobilie auf dem Markt ist vor allem eines entscheidend: der Standort.

„Die Lage entscheidet mehr noch als die Qualität des Gebäudes, ob eine Immobilie am Markt begehrt ist“, weiß auch der RE/MAX-Franchisenehmer und gelernte Gutachter Wolfgang Willer, seit 25 Jahren selbstständiger Immobilienmakler. „An einer stark befahrenen Straße ist dieselbe Immobilie automatisch weniger wert als in einem schön gewachsenen Wohngebiet.“

Nur den Sachwert des Gebäudes zu kennen, nutzt dem Makler wenig, denn dieser entspricht nicht unbedingt der aktuellen Marktlage. Wirklich relevant für die Wertermittlung ist das vergleichende Verfahren, weiß der Fachmann. Dazu werden Objekte in der gleichen Region mit ähnlicher Größe, Ausstattung und Umgebung herangezogen. Berücksichtigt wird natürlich auch der Zustand der Immobilie.

Der Preis muss stimmen

„Die eigene Immobilie zu bewerten ist sehr schwierig, dabei sind zu viele Emotionen im Spiel“, meint Willer. Der neutrale Blick von außen bewahre den Verkäufer davor, mit einem falschen Preis in den Markt zu gehen. Das wäre fatal, denn: „Wird die Immobilie zu günstig angeboten, ist sie zwar schnell verkauft, doch in den meisten Fällen macht die Differenz zum tatsächlichen Marktwert mehrere zehntausend Euro aus“, warnt der Experte.

Wird sie hingegen über ihrem Wert angeboten, verprellt der Verkäufer oder Makler spätestens bei der Besichtigung die Kunden, die bereit gewesen wären, für eine tatsächlich besondere Immobilie auch mehr zu zahlen. Und wenn eine Immobilie in den Medien mit sukzessiv sinkendem Preis angeboten wird, macht dies einen äußerst unseriösen Eindruck. „Der potentielle Käufer wird sich betrogen fühlen und die Immobilie auch dann nicht kaufen, wenn sie billiger angeboten wird“, erklärt Willer. „Sie ist dann ‚verbrannt‘, wie wir Makler es nennen. Der Kauf einer Immobilie ist ein riesiges Investment und von daher eine sensible Angelegenheit und kein Pokerspiel.“

„Bewertungen im Internet zu schematisch“

Für den Gutachter Wolfgang Willer und seine Kollegen im Immobilienshop RE/MAX Gallery Kirchheim ist die Immobilienbewertung Alltagsgeschäft. „Sind wir uns an einem Punkt nicht sicher, können wir uns im Firmennetzwerk darüber austauschen“, so Willer. Von der Immobilienbewertung im Internet hält er gar nichts. „Die Bewertungen sind viel zu schematisch, das Ergebnis zu wenig konkret.“

Mehr noch als alle komplizierten Berechnungen gilt immer noch der alte Satz: „Eine Immobilie ist so viel wert, wie andere bereit sind, dafür zu zahlen.“ Und das wird zunehmend mehr:

Da immer weniger Gebrauchtimmobilien angeboten werden und Geldanleger angesichts der anhaltend niedrigen Zinsen weiterhin verstärkt in Immobilien investieren, gehen Experten davon aus, dass die Preise für Wohnimmobilien, vor allem in Ballungszentren, weiter anziehen.



RE/MAX, gegründet 1973 in den USA, ist das größte Immobiliennetzwerk 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. RE/MAX Deutschland Südwest mit Sitz in Leinfelden-Echterdingen ist eine von sechs Masterfranchise-Regionen in Deutschland und für die Betreuung der Bundesländer Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Saarland zuständig. Geschäftsführer ist seit 2005 Kurt Friedl. Rund 70 Franchisenehmer und ca. 300 Makler vermitteln Immobilien in der Region Südwest. Weltweit arbeiten derzeit bei RE/MAX etwa 104.500 Immobilienmakler in ca. 6.900 Büros und 95 Ländern, in Deutschland ca. 700 Makler in rund 200 Büros. 2009 und 2013 wurde RE/MAX Deutschland Südwest mit dem Franchise und Cooperation Gold Award ausgezeichnet. Diese Auszeichnung steht für eine hervorragende Beziehungsqualität zwischen Franchisegeber und -nehmer.

Pressekontakt:
RE/MAX Deutschland Südwest
Südwest Franchiseberatung GmbH
Kurt Friedl
Max-Lang-Str. 24
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel. 0711/ 933 263 – 30
Fax: 0711/ 933 263 – 33
E-Mail: suedwest@remax.de
Internet: www.remax.de

Kooperationen & Auszeichnungen:

