

Stiftung
Warentest

Finanztest



Meine Immobilie erfolgreich verkaufen

Von der Vorbereitung bis zur Schlüsselübergabe

3., aktualisierte Auflage

Inhaltsverzeichnis

Was wollen Sie wissen?

Sieben-Punkte-Plan für den Privatverkauf

Vorbereitung und Unterlagen
Bewertung und Preisfindung
Werbung und Verkaufsangebot
Kontaktaufnahme und Besichtigung
Preisverhandlung und Verkaufsgespräch
Einigung und notarieller Kaufvertrag
Abwicklung und Besitzübergabe
Verkauf eines unbebauten Grundstücks

Verkauf über einen seriösen Makler

Entlastung des Verkäufers durch den Makler
Maklersuche und -auswahl
Der richtige Maklervertrag
Vereinbarung und Zahlung der Maklerprovision
Ihre Entscheidungen trotz Maklervertrags
Versteigern mit Makler

Besonderheiten verschiedener Immobilienarten

Verkauf eines Einfamilienhauses
Verkauf einer Eigentumswohnung an Selbstnutzer
Verkauf einer Eigentumswohnung an Kapitalanleger
Verkauf eines Miethauses

Recht, Steuern und Finanzen

Rechtliches für Verkäufer
Steuern und Abgaben
Die Kreditgeber einplanen
Varianten bei der Kaufpreiszahlung

Hilfe

Adressen
Noch mehr Informationen
Fachbegriffe erklärt
Stichwortverzeichnis

Was wollen Sie wissen?

Alle reden über den Kauf von Immobilien. Es wird heftig diskutiert, ob es sich gerade jetzt lohnt, ein Haus oder eine Wohnung zu erwerben. Vom Verkauf ist hingegen nur selten offen die Rede. Wertvolle Tipps und Warnungen erhält man eher selten. Deshalb beantworten wir hier alle wichtigen Fragen.

Lohnt es sich denn rein wirtschaftlich, eine eigene Immobilie jetzt zu verkaufen?

Diese Frage aller Fragen lässt sich selten mit einem klaren „Ja“ oder „Nein“ beantworten. Die meisten Immobilienbesitzer verkaufen bei steigenden Preisen und historisch niedrigen Zinsen noch nicht. Sie warten ab, halten ihre Immobilie und finanzieren sie, falls notwendig, weiter zu Tiefstzinsen.

Angesichts der rekordtiefen Zinsen für Tages- und Festgelder sowie negativen Renditen von Bundesanleihen stellen Sie sich sicherlich auch die Frage: „Was mache ich mit dem Geld nach dem Verkauf meiner Immobilie?“ In der Tat macht es beispielsweise wenig Sinn, eine gut vermietete Immobilie mit einer Mietrendite von 5 Prozent zu verkaufen und den Verkaufserlös abzüglich eventueller Restschulden dann zu 1 Prozent Zins in Festgeld anzulegen.

Hinzu kommt noch ein weiterer Punkt. Wenn immer mehr Leute ihr Geld in Immobilien anlegen wollen, steigt die Nachfrage weiter an und die Immobilienpreise steigen ebenso weiter. Wann ist also der beste Zeitpunkt erreicht?

Die Medien spekulieren auf weiter steigende Preise. Liegen sie damit richtig?

Wenn sogar die Massenmedien den Immobilienerwerb zu Niedrigzinsen empfehlen, geht der Run auf Häuser und Wohnungen weiter. Typisch hierfür ist der „Bild-Zeitungs-Indikator“, wie er schon bei Wikipedia beschrieben ist: Als die Bild-Zeitung Anfang 2000 mit der Schlagzeile „Werden wir jetzt alle reich?“ für den Einstieg in Aktien warb, war dies für Käufer schon fast zu spät und für Verkäufer von Aktien genau der richtige Zeitpunkt. Bereits im März 2000 stürzten die Aktienkurse in die Tiefe. Stellen Sie sich heute den Titel in der Bild vor: „Wie viel Haus kann ich mir ohne eigenes Geld leisten?“ Das könnte wie schon vor 20 Jahren noch eine Trendwende auf dem Immobilienmarkt einleiten. Bevor aber vor allem in den Ballungsgebieten eine Immobilienblase platzt, sollten Sie als Haus- und Grundbesitzer dem zuvorkommen.

Und wenn ich meine Immobilie aus persönlichen Gründen verkaufen muss?

Es gibt zwingende Gründe für einen Verkauf, beispielsweise eine Scheidung, bei der einer der beiden Ex-Ehegatten aus dem bisher gemeinsam bewohnten Einfamilienhaus auszieht. Eine eigene schwere Erkrankung, der Tod des geliebten Partners oder eine finanzielle Notsituation durch Arbeitslosigkeit oder Kurzarbeit kann ebenfalls zum Verkauf des Hauses oder der Eigentumswohnung zwingen. Vor allem sind es aber Altersgründe, die einen Immobilienverkauf sinnvoll erscheinen lassen. Man will aus dem viel zu großen Einfamilienhaus mit noch größerem Garten ausziehen und eine stadtnahe, kleinere Eigentumswohnung erwerben.

Möglicherweise steht sogar der freiwillige oder aus gesundheitlichen Gründen erzwungene Umzug in ein Senioren- oder Pflegeheim bevor.

Wie gehe ich beim Verkauf meiner Immobilie denn überhaupt vor?

Unabhängig von Ihren tatsächlichen Verkaufsgründen wollen Sie wissen: Soll ich den Verkauf selbst in die Hand nehmen oder einen Makler damit beauftragen? Was muss ich beim Kaufvertrag beachten, wenn ich einen Käufer gefunden habe? Welche steuerlichen und finanziellen Folgen hat der Verkauf für mich? Was gibt es für Besonderheiten beim Verkauf einer vermieteten Eigentumswohnung oder eines Wohn- und Geschäftshauses?

Was tun, wenn ich selbst direkt an privat verkaufen will?

Im ersten Kapitel geht es um den Sieben-Punkte-Plan für Immobilienbesitzer, die sich den Verkauf „provisionsfrei von privat an privat“ selbst zutrauen. Ein Immobilienverkauf ohne Plan kann Sie richtig Geld kosten. Daher sollten Sie als Privatverkäufer mit einem durchdachten Plan den Verkaufsablauf steuern.

Es geht dabei um das Zusammenstellen aller für den Verkauf notwendigen Unterlagen und die Ermittlung eines marktgerechten Angebotspreises. Anschließend wird ein Exposé erstellt und im Internet oder in der Tageszeitung ein konkretes Verkaufsangebot unterbreitet. Kaufinteressenten werden zur Besichtigung eingeladen. Kaufpreisverhandlungen und konkrete Abschlussgespräche sind das Salz in der Suppe der Selbstvermarktung. Handeln Sie kundenorientiert und lassen Sie Ihre Immobilie kaufen.

Zeitlichen oder sonstigen Druck auf mögliche Käufer auszuüben, wird nicht zum Erfolg führen.

Wenn Sie sich mit Ihrem Kaufinteressenten über alle Details einig sind, ist der notariell beurkundete Kaufvertrag die vorläufige Endstation. Endgültig ist der Verkauf aber erst, wenn der vereinbarte Verkaufspreis auf Ihr Konto überwiesen wurde und der neue Eigentümer Ihre Immobilie in Besitz genommen hat.

Was muss ich beim Verkauf über einen Makler beachten?

Wenn Sie weder Zeit noch Lust zum Privatverkauf haben, werden Sie die Hilfe eines seriösen Maklers benötigen. Daher wird im zweiten Kapitel gezeigt, was Sie beim Verkauf von Haus oder Wohnung über einen Makler beachten sollten. Dabei geht es nicht nur um die Höhe der Maklerprovision, sondern vor allem um die fachliche Qualität und praktische Erfahrung des Immobilienmaklers. Sie werden bei Einschaltung eines guten und seriösen Maklers entlastet und können sich auf die von Ihnen allein zu treffenden Entscheidungen wie die Auswahl des Käufers aus mehreren Kaufinteressenten konzentrieren.

Was muss ich beim Verkauf meiner Immobilie noch beachten?

Die oftmals komplizierten rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Fragen im Zusammenhang mit dem Immobilienverkauf werden im vierten Kapitel beantwortet. Wenn Haus oder Wohnung nicht Ihnen allein gehören, benötigen Sie die Einwilligung Ihres Miteigentümers. Beim Verkauf Ihrer Eigentumswohnung müssen Sie meist noch die Genehmigung des Hausverwalters einholen, was in aller

Regel aber eine Formsache ist. Sofern Ihre Eigentumswohnung vermietet ist, tritt der Käufer in die Rechte und Pflichten aus dem Mietvertrag nach dem Grundsatz „Kauf bricht nicht Miete“ ein.

Steuerliche Probleme beim Verkauf Ihrer Immobilie können Sie vermeiden, wenn zwischen Kauf und Verkauf mehr als zehn Jahre liegen. Sind diese Voraussetzungen gegeben, können Sie den ersehnten Veräußerungsgewinn steuerfrei genießen. Falls Ihre Immobilie bereits schuldenfrei ist, entstehen keine finanziellen Probleme. Noch verbleibende Restschulden werden zwar durch den höheren Veräußerungserlös ausgeglichen. Allerdings wird ein Verkauf vor Ablauf der Zinsbindungsfrist in aller Regel die Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung nach sich ziehen.



Sieben-Punkte-Plan für den Privatverkauf

Wenn Sie Ihre Immobilie selbst und ohne Einschaltung eines Immobilienmaklers verkaufen wollen, kommt eine Menge Arbeit auf Sie zu. Den Zeitaufwand für die Selbstvermarktung sollten Sie nicht unterschätzen.



In boomenden Großstädten und Ballungszentren sind die Bedingungen für Verkäufer günstig. Sie treffen auf eine große Nachfrage. Vor allem in ländlichen Regionen und Gebieten mit schrumpfender Bevölkerung kann der Verkauf des geliebten Eigenheims aber auch schwierig werden und letztlich manchen ungeliebten Kompromiss notwendig machen.

Aber auch wenn Sie ein schickes Haus mit Garten oder eine frisch renovierte Altbauwohnung in einer begehrten Lage anbieten, kann sich die Zeit bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss länger hinziehen, als Sie es anfangs vermuten. Schließlich geht es für die Käufer dabei meist um eine der größten Investitionen ihres Lebens. Geduld und Ausdauer brauchen Sie, um nicht bei den ersten erfolglosen Verkaufsversuchen oder Rückschlägen den Mut oder gar die Nerven zu verlieren.

Andererseits kann Sie die Do-it-yourself-Methode zu besonderem Elan anspornen. Manch einem, der seine

Verkaufsbemühungen mit Erfolg krönt, macht das „Abenteuer Immobilienverkauf“ sogar richtig Spaß.

Vorbereitung und Unterlagen

Am Anfang steht das Zusammenstellen aller für den Verkauf notwendigen Unterlagen. Dies ist zwar zuweilen mühsam und recht langweilig, aber für den späteren Verkauf unverzichtbar.



Möglicherweise haben Sie bereits alle Unterlagen für das Verkaufsobjekt in einem Aktenordner gesammelt oder sogar eingescannt. Wenn nicht, sollten Sie dies spätestens jetzt nachholen. Nur dann gewinnen Sie einen Überblick über alle Papiere, die Ihr Käufer später für sich selbst und vor allem für die Finanzierung bei seiner Bank benötigt.

Unterlagen für Immobilienverkauf

In der Checkliste rechts sind alle Unterlagen aufgeführt, die Sie schon besitzen oder noch aktuell beschaffen müssen.

Sicherlich werden Sie angesichts dieser Fülle von Unterlagen fragen: Muss dieser ganze Papierkram denn eigentlich sein? Die Antwort lautet: leider ja, denn nur so haben Sie und der spätere Kaufinteressent einen umfassenden Überblick.

Sie gewinnen im Vergleich zu den meisten anderen Privatanbietern von Häusern und Wohnungen mit einer umfangreichen und gut gegliederten Unterlagenmappe nicht zu unterschätzende Pluspunkte bei Ihren

Kaufinteressenten. Diese werden zu Recht erkennen, dass Sie nichts zu verbergen haben und mit offenen Karten spielen.

Ihnen erspart es das Suchen oder Beschaffen von Unterlagen, nach denen Ihre Kaufaspiranten fragen. Außerdem stellen Sie beim Zusammenstellen und Ordnen Ihrer Unterlagen fest, was sich seit Erwerb und jahre- oder jahrzehntelanger Nutzung Ihrer Immobilie alles getan hat. Sie erfahren quasi nachträglich einiges über die Vita Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung.

Warum sollten Sie diese „Immobilien-Vita“ ernsthaften Kaufinteressenten vorenthalten? Eine bessere Visitenkarte kann es gar nicht geben. Allerdings sollten Sie gegenüber Interessenten nicht in Erinnerungen schwelgen und mehr oder weniger amüsante Geschichten erzählen.

So schwer es Ihnen vielleicht auch fallen mag: Bleiben Sie sachlich und warten Sie nur mit nachweisbaren Tatsachen auf. Die für potenzielle Käufer wichtigsten Unterlagen beziehen sich auf Lage, technischen Zustand des Gebäudes und Ausstattung der Wohnung.

Anhand eines Auszugs aus dem Stadtplan sowie aufgrund Ihrer eigenen Kenntnisse und Erfahrungen können Sie bei späteren Fragen von Kaufinteressenten auf nahe gelegene Verkehrsverbindungen, Erholungsgebiete, Geschäfte, Ärztehäuser, Schulen und Kindergärten hinweisen.

Checkliste

Für den Verkauf notwendige Unterlagen

Objektunterlagen (O)

- Lageplan (mit Auszug aus dem Stadtplan)
- Auszug aus dem Liegenschaftsbuch

- Abzeichnung der Flurkarte
- Grundstücksfläche in Quadratmetern (bei Häusern)
- Art des Objekts: Einfamilienhaus (EFH)/Mehrfamilienhaus/Eigentumswohnung (ETW)/Wohn- und Geschäftshaus/Gewerbeimmobilie
- Nutzung des Objekts: Selbstnutzung, Vermietung oder Mischung
- Alter des Objekts: Neubau/Gebrauchtimmobilie (mit Baujahr)
- Fotos von Haus und/oder Wohnung
- Bautechnische Unterlagen (Baupläne, -beschreibung, -genehmigung)
- Erfolgte Modernisierungs- und Energiesparmaßnahmen
- Bei Häusern: Umbauter Raum in Kubikmetern (mit Berechnung)
- Reine Wohnfläche in Quadratmetern mit Wohnflächenberechnung
- Zusätzliche Nutzfläche in Quadratmetern
- Grundrisszeichnungen für alle Geschosse und Schnitte vom Haus
- Eventuell: Verkehrswertgutachten

Rechtliche Unterlagen (R)

- Aktueller beglaubigter Grundbuchauszug
- Feuerversicherungsnachweis (Police über Wohngebäudeversicherung)
- Bei ETW: Teilungserklärung mit Aufteilungsplan und Gemeinschaftsordnung
- Bei ETW: Protokolle der drei letzten Eigentümerversammlungen
- Bei ETW: Verwaltervertrag
- Energieausweis (Verbrauchs- oder Bedarfsausweis)
- Mietvertrag (bei Vermietung)

Wirtschaftliche Unterlagen (W)

- Aktueller Grundsteuerbescheid
- Letzte Heiz- und Warmwasserkostenabrechnung
- Rechnungen über weitere Betriebs- und Nebenkosten
- Bei ETW: Letzte Verwalterabrechnung
- Höhe der Instandhaltungsrücklage

- Rechnungen über Instandhaltung und Modernisierungsmaßnahmen
- Aktuelle Restschulden bei Banken, Bausparkassen, Versicherungen



Außenanlagen

Viele Kaufinteressenten bekommen hier ihren ersten Eindruck vom angebotenen Haus.

Der technische Zustand des Gebäudes kann anhand der Baubeschreibung und des Nachweises bereits erfolgter Modernisierungsarbeiten belegt werden. Von der Ausstattung der Wohnung kann sich jeder Interessent bei der Besichtigung später selbst überzeugen.

Die Lage ist viel wichtiger als die Ausstattung. Der Grund ist denkbar einfach: Man kann die Ausstattung nach seinen eigenen Wünschen verändern, Lage des Grundstücks und Hauses jedoch nicht.

Dass es allerdings auch heutzutage einzig und allein auf die Lage ankomme, wie es der eingängige Spruch „Lage, Lage und nochmals Lage“ suggeriert, ist zweifelhaft. Die richtige Reihenfolge lautet: Erstens die Lage (Standort und Region sowie konkrete Wohn- und Verkehrslage), zweitens

der Zustand des Gebäudes (Außenhaut) und drittens die Ausstattung der Wohnung (Innenbereich).

Vorbereitung der Immobilie für den Verkauf

Bloße Unterlagen und Papiere sind bei Weitem nicht alles. Zur Vorbereitung auf die Besichtigung von Kaufinteressenten gehört auch die gefällige Präsentation Ihrer Immobilie. Richten Sie diese vor dem vereinbarten Termin so her, als ob Sie den Besuch Ihres Chefs, Ihrer guten Freunde oder liebsten Verwandten erwarten würden. Auf diese Weise machen Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung am besten verkaufsfertig.

Meist sind nur einige kleinere Arbeiten zu erledigen, um den Blick auf Haus, Garten und Wohnung zu erhellen. Auf größere Renovierungsarbeiten sollten Sie verzichten, denn Ihr Geschmack wird mit dem Geschmack der Kaufinteressenten nur selten übereinstimmen. Außerdem wird der Käufer die Ihnen entstandenen Kosten nicht durch einen höheren Kaufpreis honorieren wollen.

Kleinere Mängel wie tropfende Wasserhähne, klemmende Fenster, quietschende Türen oder gerissene Rollladengurte sollten Sie auf jeden Fall beheben, auch wenn eine Besichtigung durch Kaufinteressenten noch gar nicht ansteht.

Checkliste

Für eine überzeugende Präsentation

Kreuzen Sie hier Punkt für Punkt an, was Sie schon erledigt haben:

- Vorgarten gepflegt?
- Im Garten (auch hinter dem Haus) Unkraut beseitigt?
- Bäume, Sträucher und Hecken geschnitten?
- Rasen gemäht?

- Gartenzäune repariert?
- Terrasse sauber und gepflegt?
- Garage von Überflüssigem geräumt?
- Hausfassade sauber?
- Löcher oder Risse beseitigt?
- Außenbeleuchtung okay?
- Hausnummer gut sichtbar?
- Klingelanlage funktioniert?
- Dachrinnen gereinigt?
- Zimmer aufgeräumt?
- Fensterscheiben sauber geputzt?
- Rollläden funktionstüchtig?
- Balkon mit bepflanzten Blumenkästen?
- Sonnenjalousie unbeschädigt und sauber?
- Kellerräume unbeschädigt?
- Kellergeschoss sauber und aufgeräumt?
- Heizung und Leitungsrohre unbeschädigt?
- Fußbodenbeläge in Wohnräumen inklusive Bad und Gäste-WC gut gepflegt und sauber?
- Sanitärobjekte alle funktionstüchtig?
- Schalter, Lampen und Steckdosen okay?
- Beleuchtung hell genug?
- Wände und Decken vor Kurzem gestrichen?
- Treppengeländer und -stufen okay?
- Überflüssiges über Sperrmüll entrümpelt?
- Räume richtig durchgelüftet?



Noch bewohnt

Räume sollten sauber und frei von persönlichen Gegenständen präsentiert werden.

Zugegeben: Die Auflistung von möglichen Restarbeiten in der Checkliste auf [Seite 15](#) bezieht sich in erster Linie auf Ihr Einfamilienhaus, das Sie künftigen Bewohnern zeigen wollen. Bei den Arbeiten innerhalb der Wohnung trifft einiges aus der Liste aber auch auf Eigentumswohnungen zu.

Diese Checkliste über Vor- oder Restarbeiten mag Ihnen vielleicht zu penibel oder pingelig erscheinen und auf den ersten Blick auch eher unwichtige Details (zum Beispiel Dachrinnenreinigung oder aufgeräumte Kellerräume) enthalten. Sie wissen aber im Vorfeld ja nicht, auf welche Details Ihre Kaufinteressenten besonders achten werden.

Vor allem eine top gepflegte Außenanlage macht immer einen guten Eindruck. Oft geht der Kaufinteressent schon vor dem vereinbarten Besichtigungstermin einmal um das Haus und bildet sich anhand der Außenbesichtigung eine erste Meinung. Und ist der erste Eindruck von Außenanlage, Haus oder Wohnung erst einmal negativ

ausgefallen, wird ein Verkauf für den Haus- und Grundbesitzer nicht leicht sein. Ein gepflegtes Haus von einem „gepflegten“ Eigentümer präsentiert – darauf kommt es an. Ihre persönlichen Gepflogenheiten können und sollten Sie nicht ändern, aber Ihr Haus oder Ihre Wohnung in einem bestimmten Rahmen schon.

Mit „Blenden“ oder gar Täuschen hat das nichts zu tun, sondern mit Menschenkenntnis und angewandter Psychologie.

Was ist aber, wenn Ihre Immobilie nach Auszug unbewohnt ist und Sie erst dann Haus oder Wohnung präsentieren wollen? Ganz sicher hinterlassen leere Räume keinen guten Eindruck.

Sie können diese Zweifel ausräumen, indem Sie Ihre selbstbewohnte Immobilie bereits zwei bis drei Monate vor Ihrem geplanten Auszug den Kaufinteressenten präsentieren, allerdings vorbereitet, wie es das Beispiel aus dem Bad (oben) zeigt.

Eine andere Variante besteht darin, Haus oder Wohnung von spezialisierten Unternehmen geschmackvoll einrichten zu lassen (Home Staging, siehe rechte Seite).



Ausgeräumt?

Die helle, attraktive Möblierung lässt den Raum sofort viel freundlicher erscheinen.

→ Home Staging ist seit einiger Zeit auf dem Vormarsch.

Home Staging - so wird das professionelle Herrichten von Immobilien für den Verkauf genannt. Dabei wird das Haus oder die Wohnung nach verkaufsfördernden Gesichtspunkten umgestaltet und so präsentiert, dass sich möglichst viele potenzielle Käufer angesprochen fühlen - wie bei einer ansprechenden Schaufenstergestaltung oder der besonders vorteilhaften Präsentation eines auf Hochglanz polierten Gebrauchtwagens.

Steht die Immobilie bereits leer, wird sie für den Verkaufszeitraum mit Möbeln und Dekorationen eingerichtet, um Raumproportionen zu verdeutlichen und eine behagliche Wohnatmosphäre zu schaffen. In bewohnten Immobilien kann durch Aufräumen, Packen

und Optimieren des Wohnraums die Persönlichkeit des Besitzers so reduziert werden, dass der Interessent gedanklichen Freiraum bekommt, sich selber in der Immobilie zu sehen.

Die Kosten für eine komplette Home-Staging-Einrichtung sind abhängig von Größe und Zustand der Immobilie als auch von der Dauer der Maßnahme. Sie liegen in der Regel zwischen 1 und 3 % des Verkaufspreises. Studien aus dem In- und Ausland sowie zahlreiche Erfahrungsberichte von Verkäufern in Deutschland belegen, dass sich Immobilien mit Home Staging sehr viel schneller verkaufen und einen um bis zu 15 % höheren Verkaufspreis erzielen. Zum Beispiel wurde eine zunächst für 199 000 Euro angebotene und sechs Monate leerstehende Wohnung nach Home Staging für 229 000 Euro verkauft. Weitere Informationen zu Home Staging und ein bundesweites Anbieterverzeichnis sind beim offiziellen Berufsverband, der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign erhältlich (www.dghr-info.de).

Bewertung und Preisfindung

„Der Preis ist heiß“ – so hieß eine beliebte TV-Quizshow in den 1990er Jahren, die fast 2 000-mal ausgestrahlt wurde.



An diese „Show der fantastischen Preise“ fühlt man sich fast erinnert, wenn man sich die zuletzt stark gestiegenen Immobilienpreise in den Ballungsgebieten von München, Stuttgart, Frankfurt, Köln, Düsseldorf, Hamburg und Berlin anschaut. Diese „Top 7 der

Immobilienstädte“ vermittelt aber ein schiefes Bild von der Preissituation in ganz Deutschland. Am Ballungsrand von Großstädten stiegen die Immobilienpreise moderater, und in ländlichen Regionen stagnierten sie oder gingen sogar zurück.

Falsche, weil weit überzogene Preisvorstellungen sind das größte Verkaufshindernis. Viele geplante Privatverkäufe scheitern an einer rein subjektbezogenen Sicht über den Preis. Der eine Verkäufer will einen ansehnlichen Veräußerungsgewinn einstreichen und deutlich mehr bekommen, als er vor einigen Jahren selbst bezahlt hat. Ein anderer, der aus finanziellen Gründen zum Verkauf gezwungen ist, will zumindest die Einstandskosten beim Bau oder Kauf wiederbekommen, um keinen Verlust zu erleiden.

Das Argument „Ich habe vor 20 Jahren umgerechnet 200 000 Euro bezahlt und will heute auf jeden Fall wieder so viel zurückhaben“ ist zwar häufig zu hören, aber völlig fehl am Platz. Den Kaufinteressenten ist es letztlich egal, wie viel die angebotene Immobilie damals gekostet hat.

Subjektive Preisvorstellungen des Verkäufers stimmen nur ganz selten oder nur rein zufällig mit den objektiven Marktgegebenheiten überein. Je objektiver Sie den ortsüblichen Marktpreis für Ihre Immobilie ermitteln, desto geringer ist die Gefahr, dass Sie mit Ihrer Preisvorstellung danebenliegen.

Wie viel Geld ein Nachbar beim Verkauf eines vergleichbaren Reihenhauses oder einer gleichwertigen Eigentumswohnung erhalten hat, ist zwar ein möglicher Anhaltspunkt für den von Ihnen geforderten Preis. Mehr aber auch nicht.

Die richtige Frage lautet daher: „Was ist mein Haus heute wert“ beziehungsweise „Was ist meine Eigentumswohnung heute wert?“ Entscheidend ist allein,

wie viel der richtige Käufer tatsächlich bereit ist zu zahlen. Betrachten Sie den Verkauf und damit auch den Preis für Ihre Immobilie daher immer zunächst aus der Sicht des potenziellen Käufers. Verkaufen Sie Haus oder Wohnung nicht um jeden Preis, sondern lassen Sie Ihre Immobilie kaufen.



Gefühlter Wert?

Für Kaufinteressenten zählt nur die aktuelle Substanz, nicht die Geschichte der Bewohner.

Versuchen Sie einen Positionswechsel und setzen Sie die Brille eines potenziellen Käufers auf. Dies dürfte Ihnen

eigentlich nicht schwerfallen, da Sie Ihre Immobilie ja selbst einmal gekauft oder gebaut haben.

Preisrecherche leicht gemacht

Den „ortsüblichen Vergleichspreis“ laut anerkanntem Immobilienpreisspiegel gibt es – im Gegensatz zur ortsüblichen Vergleichsmiete laut Mietspiegel – leider nicht. Daher sind Sie darauf angewiesen, auf eigene Faust eine aktuelle Preisrecherche zu starten.

Dies ist viel leichter als gedacht. Nie gab es eine solche Fülle von Preisübersichten wie heute. Zuweilen sehen Sie den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr und sind unsicher, auf welche Preisspiegel Sie sich überhaupt verlassen können.

Den Anfang machen Sie am besten mit dem Beitrag „Wo Kaufen immer noch attraktiv ist“ im Finanztest-Heft August 2019, den Sie als erweitertes 29-seitiges PDF online unter www.test.de abrufen können. Hier finden Sie für 115 Städte und Landkreise ausführliche Preisübersichten für Häuser und für Eigentumswohnungen in Abhängigkeit von Lage (sehr gute, gute oder mittlere Lage) und Ausstattung (sehr gute, gute, mittlere oder einfache Ausstattung) nebst durchschnittlicher Preisänderung zum Vorjahr und dem prognostizierten Preistrend für das laufende Jahr (siehe auch [S. 21](#)).

Die hier genannten Immobilienpreise stammen von vdp Research, einer Tochter des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp). Sie beruhen auf der Auswertung von rund drei Millionen Käufen seit 2003, die Banken mit Krediten finanziert haben. Die Datenbank von vdp Research enthält also Preise, die wirklich gezahlt wurden.

Dazu ein Praxisbeispiel: Im Herbst des Jahres 2018 stand ein 150 qm großes Reihenhaus (Baujahr 1976) in Düsseldorf zum Verkauf. Der Preis für ein Einfamilienhaus

in guter Lage mit mittlerer Ausstattung sollte laut Finanztest (8/2019) 4 610 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche betragen, insgesamt also 691 500 Euro. Angeboten wurde das Haus für 699 000 Euro und schließlich verkauft für 690 000 Euro, also ein Volltreffer in puncto Preisfindung. Selbstverständlich sollten Sie auch weitere Preisquellen anzapfen, die zum Teil sogar kostenlos sind oder nur einen zweistelligen Eurobetrag kosten.

Preisfinder

Insgesamt sieben Preisquellen stehen Ihnen zur Verfügung:

- ① **Heft August 2019** von Finanztest beziehungsweise erweitertes 29-seitiges PDF „Immobilien: Kaufen oder mieten?“ bei www.test.de in Zusammenarbeit mit vdp Research
- ② **Immobilienpreisspiegel** des Maklerverbands IVD (Immobilienverband Deutschland) mit jährlichem Wohn-Preisspiegel, des Analysehauses BulwienGesa, der Immobilienberatungsgesellschaft Empirica, der LBS oder der LEG-Wohnungsmarktreport für Nordrhein-Westfalen
- ③ **Preis- und Mietspiegel** in Zeitschriften (Finanztest, Wirtschaftswoche, Capital, Cash, Focus)
- ④ **Kaufpreissammlungen**, Bodenrichtwerte und Marktrichtwertkarten der örtlichen Gutachterausschüsse
- ⑤ **Kaufpreise für vergleichbare Objekte** in den Internetportalen ImmobilienScout24, Immowelt und Immonet
- ⑥ **Kostenpflichtige Schnellbewertung** bei ImmobilienScout und anderen Internetportalen
- ⑦ **Verkehrswertgutachten** eines öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen.

Für einen Preisvergleich auf dem örtlichen Immobilienmarkt eignen sich vor allem Kaufpreissammlungen, Bodenrichtwerte und Marktrichtwertkarten der örtlichen Gutachterausschüsse, über die Sie beispielsweise in Nordrhein-Westfalen das Internetportal www.boris.nrw.de näher informiert.

Noch besser ist oft eine detaillierte Preisrecherche anhand der Kaufangebote im Internet beim Marktführer ImmobilienScout24. Geben Sie einfach die Anschrift Ihrer Immobilie ein und tun Sie so, als ob Sie eine bestimmte Immobilie (zum Beispiel Einfamilienhaus oder Eigentumswohnung) mit ganz bestimmten Vorstellungen (zum Beispiel Wohnfläche 80 bis 120 Quadratmeter und Preis bis 250 000 Euro) im Umkreis von beispielsweise fünf Kilometern suchen würden.

Sie werden erstaunt sein, wie viele Angebote insbesondere in gesuchten Regionen zu finden sind. Möglicherweise kennen Sie sogar das eine oder andere Haus anhand der Fotos oder der Lagebeschreibung. In eher seltenen Fällen wird auch die genaue Adresse angegeben, was allerdings nur bei Angeboten „provisionsfrei von privat an privat“ vorkommt.

