



Wie viel ist meine Immobilie wert?

Immobilienwertermittlung
von Haus oder Wohnung

Wie viel ist meine Immobilie wert?

Immobilienwertermittlung von
Haus oder Wohnung



INHALT

Vorweg	4
Kostenlose Wertermittlungsangebote	5
Der gesetzliche Immobilienwert	8
Der tatsächliche Marktwert	11
Der finale Erlös	15
Impressum	18



Vorweg

Der häufigste Grund, warum man den Wert einer Immobilie kennen muss, ist, weil man sie verkaufen will oder muss. Der zweithäufigste Grund ist, dass man sie vielleicht vererben oder verschenken will und eine gleichmäßige Wertaufteilung für mehrere Personen erreichen will.

Das Internet ist voll mit allen möglichen Angeboten kostenfreier Immobilienwerteinschätzungen. Binnen Minuten haben Sie angeblich den Wert Ihrer Immobilie auf dem Bildschirm. Das ist natürlich seriös nicht möglich. Und die Algorithmen dahinter sind weitgehend unbekannt. Bestenfalls ist das ein grober Marktabgleich.

Wenn man sich aber überlegt, wie viel an einer exakten Immobilienwertermittlung hängt, sollte man auch möglichst exakt und transparent wissen, wie sie zustande kommt.

Genau dabei hilft Ihnen dieses E-Book samt Verweisen auf weiterführende Literatur.



Kostenlose Wertermittlungsangebote

Kostenlose Wertermittlungsangebote zur Immobilienwertermittlung, meist über das Internet, haben die unterschiedlichsten Hintergründe. In aller Regel sind es werbliche Hintergründe. Die größte Unsicherheit im Zuge etwa eines Immobilienverkaufs ist natürlich der Preis. Den will und muss man wissen, bevor es an einen Verkauf geht. Und genau da setzen alle möglichen Anbieter an. Von fast allen werden einige Grobdaten zur Immobilie abgefragt, oft aber auch weitere Angaben, etwa die genaue Adresse der Immobilie und Kontaktmöglichkeiten zu den Eigentümern. Und auf diese weiteren Angaben haben es viele Unternehmen abgesehen. Solche Informationen lassen sich zum Beispiel an angeschlossene Makler verkaufen, die sich dann bei den Eigentümern melden und eine Immobilienwertermittlung anbieten. Makler sind aber oft gar keine ausgebildeten Fachleute zur Immobilienwertermittlung. Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige zur Bewertung bebauter und unbebauter Grundstücke hingegen sind

solche Fachleute. Sie sind allerdings nicht immer ganz preiswert. Aber ihre Wertermittlungen bewegen sich im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben zur Wertermittlung von Immobilien. Dadurch sind diese Wertermittlungen transparent und in den Gutachten ist fast immer auch der Rechenweg dargelegt, so dass Sie nachvollziehen können, wie ein Sachverständiger auf den Immobilienwert kommt.

Die Sachverständigen nutzen für Ihre Gutachten aber keine Geheimdaten. Vielmehr nutzen sie öffentlich zugängliche Daten, die sie in ihre Rechnungen einbeziehen. Das heißt umgekehrt auch, dass auch Sie bei Nutzung dieser Daten den Wert Ihrer Immobilie auf Basis der gesetzlichen Regelungen selber berechnen können. Das ist keine komplizierte Astrophysik, wie das oft behauptet wird – nicht zuletzt um einen lukrativen Markt zu schützen –, sondern überschaubare Mathematik.

Und selbst wenn man ein Immobilienwertgutachten in Auftrag gibt, was praktisch immer bedeutet, einen vierstelligen Preis zu bezahlen und längere Wartezeiten in Kauf zu nehmen, sollte man die Vorgaben der Wertermittlung kennen, um das Gutachten auch verstehen und einordnen zu können.

Wie Sie den Wert Ihrer Immobilie auf Basis der gesetzlichen Vorgaben selber berechnen können, erfahren Sie in dem Ratgeber „[Immobilienverkauf](#)“ der Verbraucherzentrale. Dort finden Sie auch ein komplett durchgerechnetes Beispiel einer solchen Wertermittlung für ein klassisches Einfamilienhaus.

Einen transparenten Rechenweg können Sie bei Wertermittlungen im Internet natürlich überhaupt nicht sehen. Dort haben

Sie als Ergebnis entweder irgendeine Summe auf dem Bildschirm, gegebenenfalls mit irgendeiner Maklerempfehlung oder Sie haben direkt einen Makler am Telefon, der behauptet, er könne Ihnen eine Immobilienwertermittlung anbieten, wenn er die Immobilie auch verkaufen dürfe. Da Makler in Deutschland zu ihrer Berufsausübung aber keinerlei Ausbildung benötigen, wissen Sie nie, mit welcher Qualität Sie es zu tun haben und es bleibt ein hohes Risiko.

Wenn Sie den Wert Ihrer Immobilie unabhängig und seriös in Erfahrung bringen wollen, lassen Sie besser die Hände von Online-Wertermittlungen. Im ungünstigsten Fall kann Sie das auch um viele Tausend Euro bringen, weil Sie eine nur wenig objektive Wertermittlung hatten.

Da seit 2020 auch Verkäufer eine Maklerprovision zahlen müssen, wenn sie einen Makler mit einem Immobilienverkauf beauftragen, können Sie sich auch dieses Geld sparen und einen Immobilienverkauf gleich selbst in die Hand nehmen. Auch hierbei hilft Ihnen der Ratgeber „[Immobilienverkauf](#)“ der Verbraucherzentrale umfassend und in allen Details – von notwendigen Grundbuchkenntnissen über Fragen des Energieausweises bis hin zu wichtigen Vertragsinhalten notarieller Verkaufsverträge.



Der gesetzliche Immobilienwert

Der Wert einer Immobilie kann transparent ermittelt werden auf Basis gesetzlicher Vorgaben, die etwa auch Sachverständige anwenden. Der Vorteil dieses Vorgehens ist, dass man zumindest einen transparenten Rechenweg beschreitet. Die Grundlagen sind dabei keine höhere Mathematik. Sie sind etwas umständlich, wie von einem Gesetzgeber nicht anders zu erwarten, aber auch nicht mehr. Wichtig ist, dass die gesetzlich vorgegebenen Grundlagen auch aktuelle Preisentwicklungen berücksichtigen. Diese Daten sind öffentlich zugänglich. Die gesetzlichen Vorgaben beziehen also immer auch aktuelle Marktdaten mit ein. Diese Marktdaten kommen dabei aus seriöser Quelle. Hintergrund ist, dass es gesetzlich verpflichtende Vorgaben zur Erstellung sogenannter Kaufpreissammlungen gibt. Jeder Notar und jede Notarin, der, beziehungsweise die einen Kaufvertrag einer Immobilie beurkundet, in dem üblicherweise auch der Preis der Immobilie festgeschrieben wird, reicht diesen Kaufvertrag in Kopie an

einen zuständigen Ausschuss weiter. So entsteht ein Überblick zu den tatsächlichen Verkaufspreisen von Immobilien. Das ist ein ganz wesentlicher Vorteil etwa zu den Informationen, die Immobilienportale zu Immobilienpreisen haben. Denn diese Portale kennen nur die inserierten Angebotspreise, die tatsächlichen Verkaufspreise hingegen natürlich nicht.

Aus den Kaufpreissammlungen werden schließlich Bodenrichtwerte erstellt und diese Daten fließen in die gesetzlichen Berechnungsvorgaben ein.

Der Gesetzgeber unterscheidet bei der Immobilienwertermittlung verschiedene Verfahren. So wählt man etwa bei der Wertermittlung einer Eigentumswohnung meist ein anderes Verfahren als bei der Wertermittlung eines Hauses, da die Wohnung nicht auf einem eigenen Grundstück steht und auch kein eigenständiges Gebäude ist, sondern nur Miteigentum an einem Grundstück und Gebäude. Auch solche Sachverhalte müssen bei einer Immobilienwertermittlung berücksichtigt werden.

Welche Verfahren für welchen Fall zu Anwendung kommen und wie sie funktionieren, erfahren Sie in dem Ratgeber [„Immobilienverkauf“](#) der Verbraucherzentrale. Er hilft Ihnen nicht nur bei der Wertermittlung Ihrer Immobilie weiter, er führt Sie auch durch den gesamten Verkaufsprozess – gerade auch dann, wenn Sie nicht mit einem Makler verkaufen wollen, sondern das lieber selber umsetzen möchten. Ein Immobilienverkauf ohne Makler ist gut machbar und Sie dürfen sich das mit guter Information ohne Weiteres zutrauen. Außerdem sparen Sie so in aller Regel auch viele Tausend Euro – und Ihre Käufer ja auch. Denn vor allem bei einer ganz entscheidenden Sache kann und darf Sie ein Makler, wenn er kein Jurist ist, ohnehin nicht

beraten: Beim Verkaufsvertrag. Und der ist mindestens so herausfordernd wie die Ermittlung des Immobilienwerts, wenn er alle Risiken für Sie als Verkäufer oder Verkäuferin sicher in den Blick nimmt. Und dabei kommt noch etwas hinzu: Ein Notar oder eine Notarin, die den Vertrag beurkundet, darf Sie dazu nicht einseitig und zu ihren Gunsten beraten. Er beziehungsweise sie ist eine neutrale Amtsperson, die im Wesentlichen nur eine Beurkundung eines Vertrags vornimmt, auf den sich zwei Parteien geeinigt haben. Ob das für die Parteien gute oder nicht so gute Regelungen sind, prüft der Notar oder die Notarin nicht. Ein Notar oder eine Notarin sichert im Wesentlichen nur die rechtliche Durchführbarkeit des vereinbarten Vertragsinhalts. Aber ob etwa die Kaufsumme stimmig ist oder ob an wichtige Versicherungsregelungen gedacht wurde, interessiert Notare nicht. Das liegt in der Verantwortung der vertragsschließenden Parteien. Wer also glaubt, er muss sich um die Inhalte eines Verkaufsvertrags nicht kümmern, weil das ja ein Notar oder eine Notarin macht, der übersieht, was deren Aufgabe ist – und was vor allem auch nicht. Ein Verkaufsvertrag ist immer nur so gut wie es der Informationsstand des Immobilienverkäufers zu notwendigen Regelungen in einem solchen Vertrag ist.

Wer einen Immobilienverkauf ohne vertiefte Informationen angeht, kann ein böses Erwachen erleben. Und da notariell beurkundete Verkaufsverträge in aller Regel nach Unterzeichnung auch nicht mehr rückgängig zu machen sind, lassen sich solche Fehler später auch nicht mehr korrigieren. Das heißt, es ist sehr wichtig, dass Sie einen Verkaufsvertragsentwurf eines Notars oder einer Notarin sehr genau dahingehend überprüfen, ob alle für Sie wichtigen Regelungen auch enthalten sind.



Der tatsächliche Marktwert

Der errechnete Wert einer Immobilienwertermittlung muss nicht mit dem tatsächlich zu erzielenden Marktwert identisch sein. Denn dieser kann ja auch vollkommen irrational getrieben sein.

Eine Immobilie etwa, für die ein eher geringer Wert ermittelt wurde, kann einen deutlich höheren Preis erzielen, weil potentielle Käufer vielleicht in die Nähe des Elternhauses ziehen wollen und genau dort nur ein überschaubares Angebot besteht. Und genauso kann eine eigentlich sehr teure Immobilie deutlich an Wert verlieren, weil schlicht niemand bereit ist, den ermittelten Wert zu bezahlen, entgegen allen Erwartungen.

Der Immobilienmarkt insgesamt folgt keinen Naturgesetzen. Solange Deutschland allerdings ein Bodenrecht hat, das im Wesentlichen dem freien Markt ausgesetzt ist, auch mit der Zulässigkeit von extremen Kostenexplosionen wie in praktisch keinem anderen Markt, dürften die Bodenpreise weiter steigen, da dieses Gut schlicht endlich ist. Wollte man das ändern,

müssten Bodenspekulationen durch eine entsprechend hohe Besteuerung beendet werden. Das ließe sich machen, ist aber aktuell politisch nicht gewollt.

Und der Staat hat durchaus ein Interesse an immer weiter steigenden Bodenpreisen, denn: Je höher der Preis von Grund und Boden, desto mehr verdient der Staat daran mit. Über die Grunderwerbsteuer ist der Staat schließlich an jedem Grundstücksverkauf direkt beteiligt. Auch das ist ein Grund, warum er bislang nicht das geringste Interesse an einer Eindämmung der vollkommen unkontrollierten Bodenpreisspekulation hat.

Aber nicht überall in Deutschland kommt es zur Verknappung des Gutes, da es natürlich auch Regionen mit mehr Wegzug als Zuzug gibt. Allerdings sind auch Wegzug und Zuzug keine alleinigen Indikatoren für eine Marktpreisentwicklung. Denn der Wohnbedarf kann auch innerhalb einer absolut gleichbleibenden Bevölkerungszahl rasant steigen. Beispiel: Ein Paar, das zuvor gemeinsam in einer Wohnung lebte, trennt sich und benötigt danach natürlich statt einer zwei Wohnungen. In urbanen Regionen geht man von Scheidungsraten von 40 Prozent und mehr aus. Das heißt, nur alleine Scheidungen führen bereits zu einem großen zusätzlichen Bedarf an Wohnraum, ohne dass es dafür auch nur eines Zuzugs von außen bedürfte.

Wenn Sie in einem Verkaufsverfahren einer Immobilie den maximalen Immobilienwert erfahren wollen, können Sie eine Immobilie natürlich auch gegen Höchstgebot verkaufen. Meist wird dann ein Mindestgebotspreis festgesetzt und Interessenten können Kaufangebote oberhalb dieses Mindestgebots abgeben. Da die Interessenten wechselseitig nicht sehen, welches Angebot die anderen Interessenten abgeben, kann das

bei begehrten Immobilien durchaus eine Option zur Marktpreisfindung sein.

Eine klassische Immobilienversteigerung hingegen können Sie nicht einfach selbst durchführen. Dazu benötigen Sie Fachleute mit entsprechender Zulassung. Wo und wie Sie diese finden und was sie kosten, erfahren Sie in dem Ratgeber „[Immobilienverkauf](#)“ der Verbraucherzentrale.

Für viele Menschen ist der Marktwert alleine aber auch nicht alles. Eine Immobilie ist oft ein sehr mit Emotionen beladener Ort. Sind in einer Immobilie etwa Kinder aufgewachsen, möchte man eine Immobilie manchmal vor allem auch in gute Hände weitergeben. In solchen Fällen ist eine Versteigerung einer Immobilie vielleicht nicht die beste Lösung.

Nicht zulässig ist übrigens die Verlosung einer Immobilie. Gerade bei schwer verkäuflichen Immobilien könnte das ja eine denkbare Option sein. Würde man zum Beispiel 1.000 Lose für 200 Euro verkaufen können, hieße dies, dass man so insgesamt Einnahmen von 200.000 Euro erzielen könnte, für eine Immobilie, die man ansonsten vielleicht nicht einmal für 150.000 Euro verkaufen könnte. Und der Gewinner hätte umgekehrt die Chance für 200 Euro eine Immobilie zu erhalten, für die er sonst vielleicht 150.000 Euro ausgeben müsste. Solche Lotterien fallen in Deutschland aber unter das Glücksspielrecht und sind nicht zulässig. In anderen Ländern ist die Verlosung von Immobilien aber tatsächlich zulässig und gerade für schwer verkäufliche Immobilien eine Option.

All‘ die Beispiele zeigen Ihnen, dass der errechnete Wert einer Immobilie und ihr tatsächlich in einer gegebenen Situation erzielbarer Wert sehr unterschiedlich sein können. Der erzielbare Wert kann deutlich über und auch deutlich unter dem errechneten Wert liegen, er ist dann aber der tatsächliche Marktwert, den die Immobilie erreichen konnte.

Voraussetzung ist natürlich immer, dass überhaupt genug Menschen vom Verkauf der Immobilie erfahren. Das ist bei den heutigen, sehr bekannten Kleinanzeigen- und Immobilienportalen aber praktisch immer gegeben. Weil die meisten Interessenten genau diese Portale kennen und genau dort auch nach Immobilien suchen.



Der finale Erlös

Wenn Sie nicht aufpassen, kann Ihnen selbst ein hoher Immobilienverkaufspreis selbst noch im letzten Moment förmlich durch die Finger rinnen, weil Sie zwei, drei schwerwiegende Fehler machen.

Vor allem die Detailregelungen zur Bezahlung und zum Eigentumsübergang sind natürlich entscheidend. Die Fragen also, wann eine Bezahlung der Immobilie erfolgt, wann sie zum Bezug freigegeben wird und wer bis zu welchem Zeitpunkt welche Beiträge zu zahlen hat, müssen im Verkaufsvertrag sehr sorgfältig geregelt werden.

Ein einfaches Beispiel kann Ihnen das zeigen: Ein Immobilienverkäufer veräußert seine Immobilie für 350.000 Euro. Die Grundbuchumschreibung verzögert sich etwas und erfolgt 8 Wochen nach der notariellen Beurkundung des Verkaufsvertrags. 6 Wochen nach Beurkundung kommt es zu einem Herbststurm, der einen Baum neben dem Haus in dessen Dach fallen lässt und dieses zerstört. Zum Glück ist das Haus dagegen

versichert. Dachte der Verkäufer zumindest. Da er unmittelbar nach dem Hausverkauf, also der notariellen Vertragsbeurkundung, aber seinen Versicherer nicht über den Verkauf informierte, lehnt dieser nun eine Schadensregulierung ab. Denn er hätte mit dem Verkauf der Immobilie eigentlich ein Sonderkündigungsrecht mit einer Frist von vier Wochen gehabt und muss daher Schäden nach Ablauf dieses Zeitraums nicht tragen, wenn er nicht ordnungsgemäß über den Immobilienverkauf informiert wurde.

Der Käufer wiederum ist nicht bereit das Haus in dem Zustand zu übernehmen und zu bezahlen, sondern besteht darauf, dass der Verkäufer das Haus zunächst wieder in den Zustand bringt, den es zum Zeitpunkt der notariellen Vertragsbeurkundung auch hatte oder er sein Geld zurückbekommt.

Mit wenigen Regelungen im Verkaufsvertrag hätte sich der Verkäufer diesen ganzen Ärger und den eingetreten hohen finanziellen Verlust sparen können.

Wer glaubt ein sicherer Zahlungs- und Eigentumsübergang sei mal eben nebenher zu machen und eine Kleinigkeit kann ein böses Erwachen erleben. Denn das Beispiel oben zeigt nur eine von unzähligen Möglichkeiten, wie so etwas gründlich schiefgehen kann.

Wir empfehlen Ihnen daher dringend, sich auch zu solchen Details sorgfältig zu informieren, so dass Sie auch Ihnen vorgelegte notarielle Vertragsentwürfe daraufhin genau prüfen können. Der Ratgeber „[Immobilienverkauf](#)“ der Verbraucherzentrale enthält wichtige Informationen und Hinweise wie Sie einen sicheren Eigentums-, Versicherungs- und Zahlungsübergang regeln.

Auch ein Makler wird Ihnen hierbei übrigens nicht helfen. Da er in aller Regel kein Jurist ist, darf er, wie erwähnt, Rechtsberatung zu einem Vertrag gar nicht vornehmen.

Und ein Notar darf Sie – wie ebenfalls bereits erwähnt – nicht einseitig zu Ihren Gunsten beraten.

Da Sie sich also um vieles ohnehin selbst kümmern müssen, können Sie den Verkauf auch gleich ganz selber organisieren. An vertiefter Information dazu im Vorfeld sollten Sie allerdings nicht sparen, denn das könnte sich hinterher bitter rächen.

IMPRESSUM

Herausgeber

Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen e. V.
Mintropstraße 27, 40215 Düsseldorf
Tel. 02 11/38 09-555, Fax 02 11/38 09-235
E-Mail: ratgeber@verbraucherzentrale.nrw
Internet: www.verbraucherzentrale.nrw

Autor:

Dipl.-Ing. Peter Burk, Institut Bauen und Wohnen,
Freiburg, www.institut-bauen-und-wohnen.de

Gestaltung, Satz, E-Book-Produktion:

zweiband.media, Berlin, www.zweiband.de

Bildnachweis:

Sparschwein mit dem Maßband: AdobeStock / ag visuell (Cover, S. 13)

Gelbes Maßband freigestellt: AdobeStock / Tetiana (S. 3)

Sparschwein freigestellt: AdobeStock / ag visuell (S. 4)

Sparschwein mit Maßband über Nase: AdobeStock / anoli (S. 6)

Sparschwein mit dem Maßband um Bauch geringelt: AdobeStock / adragan (S. 9)

Sparschwein mit Münzstapel AdobeStock / ag visuell (S. 17)

1. Auflage, Januar 2022

ISBN: 978-3-86336-312-3

© Verbraucherzentrale NRW, Düsseldorf

Hinweis zum Kopierschutz:

Dieses E-Book einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung der Verbraucherzentrale NRW.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung der Verbraucherzentrale NRW. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Das Buch darf ohne Genehmigung der Verbraucherzentrale NRW auch nicht mit (Werbe-)Aufklebern o. Ä. versehen werden. Die Verwendung des Buches durch Dritte darf nicht zu absatzfördernden Zwecken geschehen oder den Eindruck einer Zusammenarbeit mit der Verbraucherzentrale NRW erwecken.