



IMMOBILIENWERTERMITTLUNG

BEI THATER IMMOBILIEN

Vorbereitung | Bausteine der Preisfindung | Finale Preisfindung



Christoph Wietfeld
Kundenakquise | Marktbeobachtung
thater IMMOBILIEN



Liebe Leserinnen und Leser,

auf den folgenden Seiten erfahren Sie mehr darüber, wie wir bei thater IMMOBILIEN den Wert Ihrer Immobilie ermitteln. Ich zeige Ihnen in aller Kürze, mit welchen Verfahren wir arbeiten und welche Informationen dabei zum Tragen kommen.

Wenn Sie selbst eine Immobilie bewerten möchten, erhalten Sie hier einen Überblick der wesentlichen Bestandteile einer Immobilienwertermittlung und eine Fülle an Impulsen für vertiefende Themen. Legen wir also los!

Ihr Christoph Wietfeld

INHALT

- 1 **Die Vorbereitung** 3 | Unterlagen – die Basis für jede Wertermittlung 3 | Standortanalyse – Bildungssprachlich für: Lage, Lage, Lage 5 |
- 2 **Die Bausteine einer Preisfindung** 6 | Standardisierte Berechnungsverfahren – Ausgangspunkt einer jeden Wertermittlung 6 | Marktbeobachtungen – wie aktuell angeboten wird 6 | Tatsächliche Verkäufe – was wirklich bezahlt wurde 7 | Interessentenkartei – was am Markt gefragt ist 8 | Homestaging – Push-Up für Immobilien 8 |
- 3 **Die finale Preisfindung** 9 | Immobilienverkauf bei thater IMMOBILIEN 11 | Impressum 12 |

DIE VORBEREITUNG...

... ist das A und O und so kommt auch bei der Immobilienwertermittlung diesem Thema eine wichtige Rolle zu. Durch das Zusammentragen verschiedenster Informationen verschaffen wir uns im Vorfeld den nötigen Überblick.

UNTERLAGEN – DIE BASIS FÜR JEDE WERTERMITTLUNG

Um eine Immobilie zu bewerten, benötigen Sie mehr als die Angaben zur Wohnfläche, zur Grundstücksfläche und zum Alter. Zwar gibt es Schnellbewertungsverfahren, die damit bereits einen Wert ermitteln, doch dabei erhalten Sie lediglich einen Schätzwert. Gut für den ersten Eindruck, aber nicht ausreichend, um damit einen Verkauf anzugehen.

Um eine Immobilie vollständig bewerten zu können, ist eine Menge Recherchearbeit notwendig, denn oft stecken wertbeeinflussende Faktoren im sprichwörtlichen Kleingedruckten. Wer nichts zu verschenken hat, sollte besser genau hinschauen und sich nicht auf Hörensagen verlassen. Es lohnt sich, alle wichtigen Unterlagen

im Vorfeld zusammenzutragen, um sie später zu prüfen, denn mit der richtigen Information lässt sich der Verkaufspreis mitunter deutlich steigern.

Als Ihr Immobilienmakler machen wir genau das für Sie: Bevor wir mit der Wertermittlung für Ihre Immobilie beginnen, untersuchen wir unter anderem die Bauakte, das Grundbuch und diverse andere Verzeichnisse. Wir haben Auskünfte bei städtischen Behörden eingeholt, bestehende Mietverhältnisse und Betriebskosten geprüft und natürlich Ihre Immobilie vor Ort in Augenschein genommen. Nur mit all diesen Informationen entsteht ein vollständiges Bild der zu bewertenden Immobilie.

1



Tipp!

 Welche Unterlagen wir im Detail beschaffen, haben wir in einer Checkliste für Sie zusammengestellt. Gerne senden wir Ihnen die gewünschten Unterlagen zu.

 Wir bieten eine Online-Wertermittlung an. Sie können sie kostenlos unter www.thater-immobilien.de/online-wertermittlung anfordern und erhalten eine einfache und dennoch individuelle Einschätzung zum Wert Ihrer Immobilie.



Unser
Wissen
für Sie!



Der Ratgeber „Immobilien- verkauf“

von thater IMMOBILIEN

Erfahren Sie,
wie Sie eine Immobilie
im Großen und Kleinen
für einen Verkauf
vorbereiten können.

Erhalten Sie
wertvolle Tipps,
eine praktische Checkliste
und unser Expertenwissen
kompakt und informativ
aufbereitet.

Kostenloser Download unter
[www.thater-immobilien.de/
ratgeber-immobilienverkauf](http://www.thater-immobilien.de/ratgeber-immobilienverkauf)



STANDORTANALYSE – BILDUNGSSPRACHLICH FÜR: LAGE, LAGE, LAGE

Mit der Standortanalyse erhält man Aufschluss über die Qualitäten des Standortes, an dem sich die Immobilie befindet. Je nachdem welche Art von Immobilie bewertet werden soll und vor allem **wer** den Standort für sich bewertet, rücken verschiedene Themen in den Fokus. So genannte **Makro**analysen untersuchen verschiedene großräumige Faktoren wie das Preis- und Mietniveau, Erwerbsmöglichkeiten oder Leerstandsquoten. **Micro**analysen hingegen untersuchen das direkte Umfeld der Immobilie. Hier spielen beispielsweise Nahverkehrsverbindungen oder vorhandene Versorgungseinrichtungen eine Rolle. Die Anforderungen, die mögliche Käufer an den Standort stellen können, sind sehr vielfältig, weshalb man sich bei der Standortanalyse einschränken muss.



Typischerweise handelt es sich bei den Käufern von Wohnimmobilien im Kreis Paderborn um Personen, die bereits in der Region verwurzelt sind. Dabei gibt es zwischen Kapitalanlegern und Selbstnutzern kaum Unterschiede. Sie kennen die Region und haben sich beim Kauf bereits für bestimmte Lagen entschieden. Deshalb konzentrieren sich unsere Analysen meist auf das direkte Umfeld der Immobilie. Die Infrastruktur, Versorgungs- und Bildungseinrichtungen, sowie das Wohnumfeld in all seinen Facetten werden hierbei unter die Lupe genommen.

Tipps!



Die Standortanalyse eignet sich gut, um Informationen des örtlichen Gutachterausschusses zu beschaffen und zu untersuchen. Für Paderborn finden sich diese Informationen im jährlich erscheinenden Grundstücksmarktbericht der Stadt. Kostenlos erhältlich unter [www.ti-pb.de/
grundstuecksmarktbericht](http://www.ti-pb.de/grundstuecksmarktbericht)

DIE BAUSTEINE EINER PREISFINDUNG

Liegen alle relevanten Informationen vor, kann damit begonnen werden, verschiedene Untersuchungen durchzuführen und die Immobilie aus unterschiedlichen Perspektiven zu betrachten. Die folgenden Untersuchungen sind die Standardbausteine unserer Preisfindung. Zusammen ergeben sie später ein Gesamtbild der Immobilie. Dabei ist jeder Baustein relevant. Keiner sollte ausgelassen oder vergessen werden.

2

STANDARDISIERTE BERECHNUNGSVERFAHREN – AUSGANGSPUNKT EINER JEDEN WERTERMITTLUNG

Bei der Erstellung von Verkehrswertgutachten für Immobilien kommen in Deutschland drei unterschiedliche Verfahren zum Einsatz. Man spricht hier von den standardisierten Wertermittlungsverfahren. Sie sind ein fester Bestandteil der Immobilienwertermittlungsverordnung – kurz ImmoWertV – und von Sachverständigen bei der Erstellung von Wertgutachten

für Wohnimmobilien verbindlich anzuwenden. Gemeint sind das Sachwertverfahren, das Ertragswertverfahren und das Vergleichswertverfahren. Die Immobilienart bestimmt dabei, welche Verfahren angewendet werden – üblicherweise sind es zwei der drei. Für den Verkauf ermitteln wir als Makler keinen reinen Verkehrswert, sondern führen eine

Marktwerteinschätzung durch. Dennoch verwenden auch wir diese bewährten Verfahren als Grundstein unserer Preisfindung. Die Berechnung erfolgt mittels einer speziellen Bewertungssoftware. Die Informationen der beschafften Unterlagen fließen hier bereits in das Ergebnis der Berechnung mit ein. Die Software sorgt dafür, dass kein Detail unberücksichtigt bleibt.

MARKTBEOBACHTUNGEN – WIE AKTUELL ANGEBOTEN WIRD

Am Markt bilden sich Preise durch Angebot und Nachfrage. Für unsere tägliche Arbeit ist es deshalb wichtig, den gesamten Angebotsmarkt zu kennen. Täglich beobachten wir rund 30 Immobilienmarktplätze im Internet und wissen so ganz genau **wo** gerade **was** angeboten wird und zu welchem **Preis**. Konkurrenzangebote können je nach Marktlage erheblichen Einfluss auf den eigenen Verkauf haben. Die Vor- und Nachteile der Konkurrenz, aber auch der eigenen Immobilie, sollte man daher stets im Blick haben.

Tipp!



Halten Sie sich auf dem Laufenden mit unserem Wettbewerbscheck unter www.thater-immobilien.de/wettbewerbs-check-immobilien

TATSÄCHLICHE VERKÄUFE – WAS WIRKLICH BEZAHLT WURDE

Die Marktbeobachtungen zeigen lediglich eine Seite der Medaille. Genauso wichtig sind die tatsächlichen Verkäufe. Nicht jede angebotene Immobilie wird auch verkauft und wenn sie verkauft wird, dann oft nicht zum angebotenen Preis! Um ein genaues Bild der tatsächlichen Verkäufe zu erhalten, verwenden wir Daten aus der Kaufpreissammlung

des Gutachterausschusses der Stadt Paderborn. Sie bilden eine weitere wichtige Säule für unsere Preisfindung. Ähnlich wie bei den Marktbeobachtungen erstellen wir eine Liste mit vergleichbaren Verkäufen aus der jüngeren Vergangenheit. Dadurch erhalten wir zuverlässig eine Einschätzung, welche Preise am Markt wirklich bezahlt werden.

Tipp!



Eine Zusammenfassung der Angebots- und der Verkaufsseite des Paderborner Immobilienmarktes finden Sie in unserem aktuellen Immobilienmarktbericht. Er steht Ihnen auf unserer Webseite kostenlos als Download zur Verfügung www.thater-immobilien.de/immobilien-marktbericht-paderborn

Gerne können Sie den Bericht auch als gedrucktes Exemplar bei uns in der Grube 12, 33098 Paderborn, mitnehmen



Für unsere Preisfindung stellen wir eine Liste aller aktuell vergleichbaren Immobilienangebote zusammen und stellen sie der zu bewertenden Immobilie gegenüber. So wird deutlich, wie stark der zu erwartende Wettbewerb ist und welche Preisforderungen gestellt werden.

INTERESSENTENKARTEI – WAS AM MARKT GEFRAGT IST

Unsere Interessentenkartei ist das Gegenstück zu den Marktbeobachtungen. Im klassischen Sinne von Angebot und Nachfrage spiegeln die Suchprofile der bei uns registrierten Interessenten die derzeitige Nachfrage am Markt wider. Die Untersuchung der Profile zeigt uns ganz konkret, ob die zu bewertende Immobilie am Standort gefragt ist und was die Interessenten dort bereit sind zu bezahlen.

Anders als bei vielen anderen Immobilienmaklern ist unsere Kartei vollständig automatisiert, was auch bedeutet, dass Karteileichen regelmäßig gelöscht werden. Die Abfrage zur Nachfragesituation erfolgt daher zuverlässig und aktuell. So ist die Einschätzung der Nachfrage in unserer Preisfindung kein Rätselraten, sondern basiert auf Fakten.



HOME STAGING – PUSH-UP FÜR IMMOBILIEN

Um die Frage zu klären, welcher Preis für eine bestimmte Immobilie umsetzbar ist, ziehen wir immer auch die Möglichkeit in Betracht, die Immobilie durch Home-Staging vor dem Verkauf aufzuwerten. Das bedeutet, sie durch gezielte Vorbereitung ins beste Licht zu rücken. Die Möglichkeiten sind hier vielfältig. Stagen bedeutet in manchen Fällen lediglich einen außerordentlichen Frühjahrsputz. In anderen Fällen den Einsatz eines Gärtners

oder Malers und in wieder anderen Fällen ein Umdekorieren einzelner Räume durch einen Home-Staging-Experten.

Für die Preisfindung ist die Berücksichtigung des Home-Stagings deshalb interessant, weil man durch eine ansprechende Präsentation der Immobilie preislich durchaus Potenziale heben kann, die man in der Einschätzung der Immobilie berücksichtigen sollte.

Tipp!

 Mehr zum Thema erfahren Sie in unserem Beitrag zum Thema unter www.thater-immobilien.de/immobilien-homestaging

3

DIE FINALE PREISFINDUNG

Abschließend werden alle Bausteine zu einem Gesamtergebnis vereint. Wie diese für eine konkrete Wertermittlung berücksichtigt werden, hängt dabei stark vom Einzelfall ab. Hier ist das Fingerspitzengefühl des Wertermittlers gefragt.

Wie die vielen Eigenheiten der Immobilie, des Marktes und der Verkaufsumstände in ihrem Zusammenspiel zu bewerten sind, dafür gibt es kein „Schema F“. Den richtigen Schliff bekommt eine Preisfindung deshalb nur durch die Erfahrung desjenigen, der den Preis ermittelt.

Als Paderborner Immobilienmakler sind wir seit mehr als 10 Jahren für Sie am Ball und verfügen über reichlich Markterfahrung und Fachkenntnisse.

Damit sich auf den letzten Metern der Preisfindung keine Fehler einschleichen, kontrolliert ein mehrköpfiges Gremium aus Wertermittlern und Geschäftsleitung die Ergebnisse jeder einzelnen Preisfindung. Sind alle Aspekte in diesem Gremium besprochen, wird unsere Marktpreiseinschätzung fertiggestellt und danach dem Eigentümer der Immobilie präsentiert. Mit der Preisfindung als Basis stimmen wir dann gemeinsam die nächsten Schritte ab.

Tipp!

Oft geht es beim Immobilienverkauf um viel Geld, deshalb kann unser letzter Rat an Sie nur lauten: Wenn Sie wenig Erfahrung mit Immobilienverkäufen haben, lassen Sie sich unbedingt von einem Profi beraten.





IMMOBILIENVERKAUF BEI THATER IMMOBILIEN

*Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen
und sind auf der Suche
nach dem richtigen Immobilienmakler?*

*Wir schaffen den perfekten Rahmen für einen
sicheren und planbaren Immobilienverkauf.*



Das Schöne an unserer Arbeitsweise: Wir messen auch die Zufriedenheit unserer Kunden. Schauen Sie doch einmal auf unsere Webseite unter www.ti-pb.de/referenzen, dort finden Sie unsere Referenzen und sehen direkt, wie andere Verkäufer uns beurteilen.

*Für ein kostenloses
Infogespräch
stehen wir gerne
zur Verfügung.*

*Wir freuen uns auf
Ihren Anruf unter
05251 288 690-0!*



*Telefonisch erreichen Sie uns
werktags von 7:00 bis 20:00 Uhr
und samstags von 9:00 bis 18:00 Uhr
unter der Rufnummer 05251 288 690-0.*



Herausgeber:
thater IMMOBILIEN GmbH

Chefredaktion / V.i.S.d.P.:
Patrick Silaff

Bildnachweis:
alle thater IMMOBILIEN, außer
Stadtarchiv Paderborn (S. 5),
iStock: #607988958 | yattaa (Titel),
AdobeStock: #93839346 | jannoon028 (S. 3),
und #109755635 | DragonImages (S. 9)

Layout:
RP-Grafik.de

Alle verwendeten Texte, Fotos und
Grafiken sind urheberrechtlich geschützt.
Sollten Sie Teile hiervon verwenden und/
oder veröffentlichen wollen, wenden Sie
sich bitte direkt an thater IMMOBILIEN.



thater IMMOBILIEN GmbH
Grube 12
33098 Paderborn

Telefon 05251 288 690 0
info@thater-immobilien.de
www.thater-immobilien.de

