



IMMOBILIENWERTERMITTLUNG BEI THATER IMMOBILIEN

Vorbereitung | Preisfindung | Wissenswertes zur Wertermittlung



Christoph Wietfeld & Niklas Dahlhaus,
Ihre Ansprechpartner für Eigentümer
bei thater IMMOBILIEN



Liebe Leserinnen und Leser,

auf den folgenden Seiten erfahren
Sie mehr darüber, wie wir bei thater
IMMOBILIEN den Wert Ihrer Immo-
bilie ermitteln. Wir zeigen Ihnen in
aller Kürze, mit welchen Verfahren
wir arbeiten und welche Informa-
tionen dabei zum Tragen kommen.
Wenn Sie selbst eine Immobilie

bewerten möchten, erhalten Sie hier einen Überblick
der wesentlichen Bestandteile einer Immobilienwert-
ermittlung und eine Fülle an Impulsen für vertiefende
Themen. Legen wir also los!

Ihre
Christoph Wietfeld & Niklas Dahlhaus

INHALT

Die Vorbereitung 3 |
Der Grundstücksmarktbericht der Stadt Paderborn 7 |
Die Bausteine einer Preisfindung 8 |
Die finale Preisfindung 10 |
Wie alt ist mein Haus wirklich? 13 |
FAQ zur Immobilienwertermittlung 14 |
Online-Wertermittlung bei thater IMMOBILIEN 20 |
Immobilienverkauf bei thater IMMOBILIEN 23 |
Impressum 24 |

DIE VORBEREITUNG...

*... ist das A und O – auch bei der Immobilienwertermittlung.
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. Schnellbewertungsverfahren können auf dieser Grundlage bereits einen Wert ermitteln. Das Ergebnis ist jedoch lediglich ein Schätzwert. Gut für einen ersten Eindruck, aber nicht ausreichend als Grundlage für einen Immobilienverkauf.

Um eine Immobilie vollständig bewerten zu können, ist umfangreiche 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 und anschließend sorgfältig auszuwerten, denn mit den richtigen Informationen lässt sich der Verkaufspreis mitunter deutlich steigern.

Als Ihr Immobilienmakler machen wir genau das für Sie: Bevor wir mit der Wert-

ermittlung für Ihre Immobilie beginnen, sichten wir unter anderem die Bauakte, das Grundbuch und diverse andere Verzeichnisse. Wir holen Auskünfte bei den zuständigen Ämtern ein, werten bestehende Mietverträge und Betriebskosten aus und nehmen natürlich Ihre Immobilie vor Ort in Augenschein. Nur mit all diesen Informationen entsteht ein vollständiges Bild der zu bewertenden Immobilie.





WELCHE UNTERLAGEN WERDEN FÜR EINE WERTERMITTLUNG BENÖTIGT?

Für die Wertermittlung Ihrer Immobilie sind verschiedene Unterlagen hilfreich. Wenn Ihnen nicht alle Dokumente vorliegen, ist das kein Problem – fehlende Unterlagen können wir für Sie beschaffen. Je mehr Informationen bereits vorhanden sind, desto schneller und genauer lässt sich die Bewertung durchführen.

Die folgende Übersicht zeigt, welche Unterlagen für die Bewertung benötigt werden.

- ☐ *Aktueller Grundbuchauszug*
- ☐ *Bauakte*
- ☐ *Wohnflächenberechnung*
- ☐ *Bauzeichnungen*
- ☐ *Auskunft über Baulasten*
- ☐ *Auskunft über Erschliessungskosten*

Bei Wohnungen zusätzlich:

- ☐ *Protokolle der letzten 3 Eigentümerversammlungen*
- ☐ *die letzten 3 Hausgeldabrechnungen*
- ☐ *aktueller Wirtschaftsplan*
- ☐ *aktueller Stand der Instandhaltungsrücklage*
- ☐ *Teilungserklärung inkl. Gemeinschaftsordnung*
- ☐ *Aufteilungspläne*

Bei vermieteten Immobilien:

- ☐ *Mietvertrag*
- ☐ *aktuelle Miethöhe mit Angabe der letzten Mieterhöhung*

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)



DER GRUNDSTÜCKS- MARKTBERICHT DER STADT PADERBORN

Die offizielle Grundlage für eine
realistische Immobilienbewertung

Wer wissen möchte, was eine Immobilie in Paderborn tatsächlich wert ist, braucht verlässliche und nachvollziehbare Marktdaten. Eine zentrale Rolle spielt dabei **der Grundstücksmarktbericht der Stadt Paderborn**. Er zeigt transparent, wie sich Preise und Umsätze am lokalen Immobilienmarkt entwickeln und bildet damit eine wichtige Grundlage für jede fundierte Wertermittlung.

Der Grundstücksmarktbericht wird vom **Gutachterausschuss für Grundstückswerte in der Stadt Paderborn** erstellt. Dieses unabhängige Sachverständigengremium arbeitet neutral und ist nicht weisungsgebunden. Grundlage der Auswertungen sind reale Verkaufsfälle: Alle notariell beurkundeten Immobilienkäufe im Stadtgebiet werden in der sogenannten **Kaufpreissammlung** erfasst und ausgewertet. Der Bericht erscheint **einmal jährlich** und bildet jeweils das Marktgeschehen des vergangenen Jahres ab.

Inhaltlich bietet der Grundstücksmarktbericht einen



umfassenden Überblick über den Immobilienmarkt in Paderborn. Er enthält unter anderem Informationen zur Preis- und Umsatzentwicklung, Bodenrichtwerte für unterschiedliche Lagen sowie weitere marktrelevante Kennzahlen für Grundstücke, Häuser und Wohnungen. Zusätzlich werden aktuelle Markttendenzen aufgezeigt.

Für Eigentümer schafft der Grundstücksmarktbericht Transparenz und Orientierung. Er ermöglicht eine marktgerechte, sachlich begründete Einschätzung des Immobilienwerts – als verlässliche Basis für wichtige Entscheidungen.

Typ!



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.

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

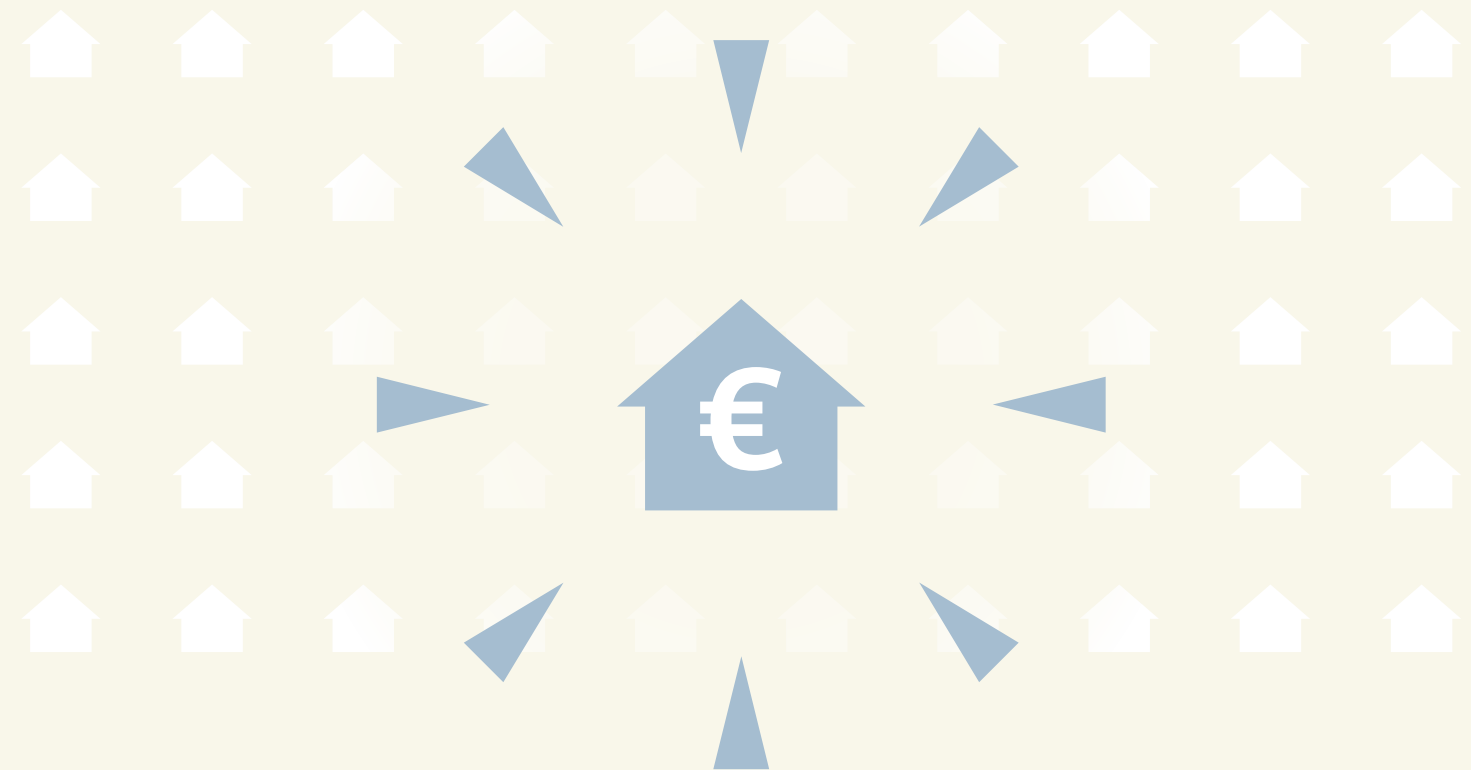
Am Markt bilden sich Preise durch Angebot und Nachfrage. Für unsere tägliche Arbeit ist es deshalb wichtig, den gesamten Angebotsmarkt zu kennen. Täglich beobachten wir über 90 Immobilienmarktplätze im Internet und wissen so ganz genau, **wo** gerade **was** angeboten wird und zu welchem **Preis**. Konkurrenzangebote 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!



Die Wettbewerbssituation an Ihrem Standort können

Sie hier prüfen: www.thater-immobilien.de/immobilien/kauf



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. So erhalten wir eine verlässliche Einschätzung, welche Preise am Markt tatsächlich erzielt wurden.

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.

Für unsere Preisfindung erfassen wir eine Liste mit Vergleichsverkäufen und stellen sie der zu bewertenden Immobilie gegenüber. So wird deutlich, wie stark der zu erwartende Wettbewerb ist und welche Preisforderungen gestellt werden.

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 2010 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!

Ein zu hoher Startpreis kann die Immobilie am Markt verbrennen – der richtige Preis schafft Nachfrage und stärkt den Verkaufspreis.

ANGEBOTSPREIS UND VERMARKTUNGSDAUER HÄNGEN ZUSAMMEN

Wird eine Immobilie marktgerecht angeboten, erreicht sie viele kaufbereite Interessenten. Es entsteht Wettbewerb und damit eine starke Verhandlungsposition – mit der Chance auf einen Verkaufspreis über dem ermittelten Wert.

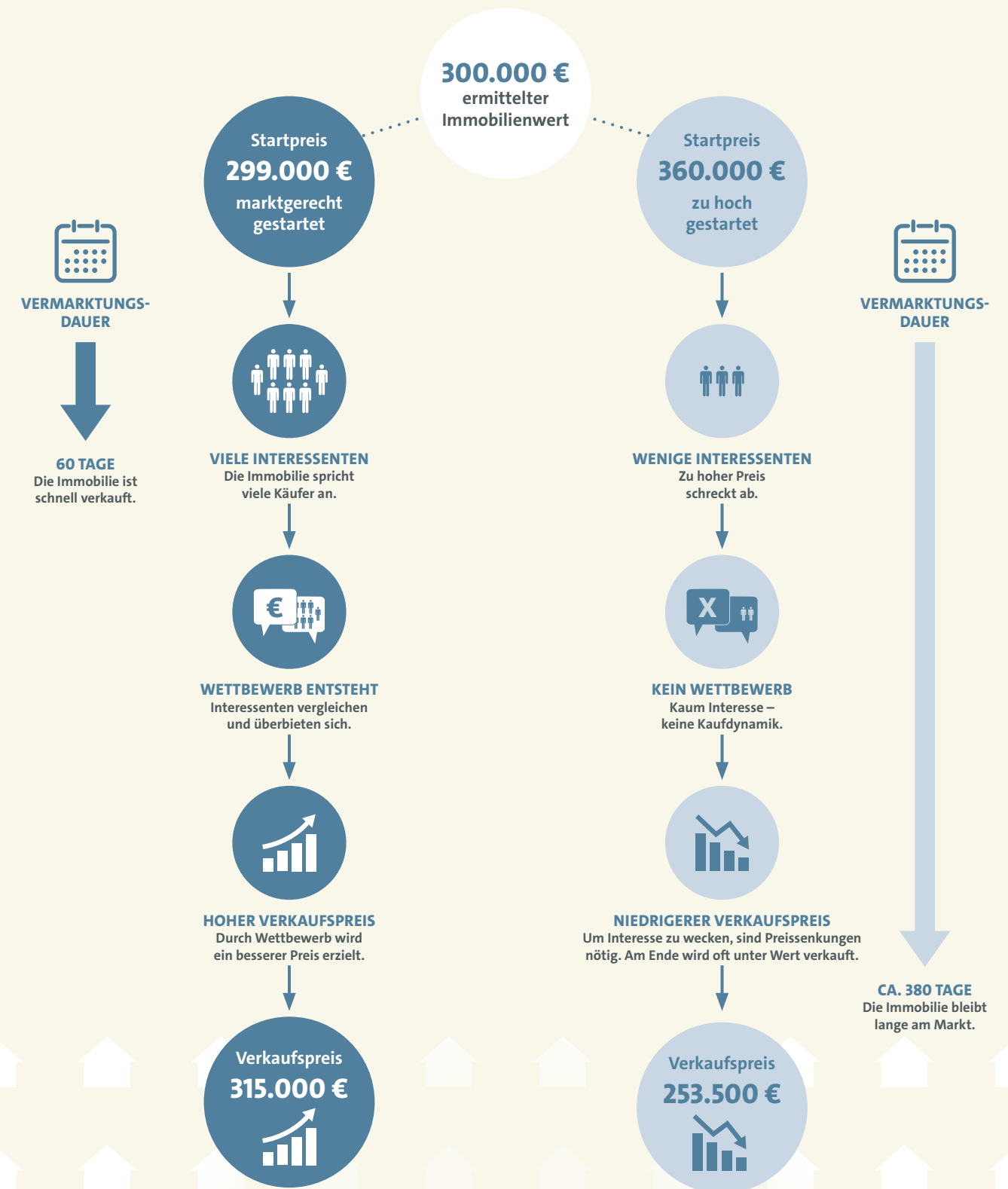
Ein zu hoher Startpreis bewirkt das Gegenteil. Viele erfahrene Käufer melden sich gar nicht erst. Andere erkennen spätestens beim Vergleich mit weiteren Angeboten oder im Gespräch mit der Bank, dass der Preis nicht passt, und nehmen Abstand. Die wichtige Aufmerksamkeit zum Verkaufsstart ist damit verspielt.

Die Immobilie bleibt länger am Markt, verliert an Reiz und wird trotz Preisreduzierungen schnell zum Ladenhüter. Käufer warten auf weitere Nachlässe und die Verhandlungsposition dreht sich zu ihren Gunsten.

Der marktgerecht ermittelte Immobilienwert ist die Grundlage für den richtigen Startpreis. Dieser eröffnet die Chance auf Wettbewerb und einen Verkauf über dem Immobilienwert. Ein zu hoher Startpreis erhöht dagegen das Risiko, die Immobilie am Markt zu verbrennen und später deutlich unter Wert verkaufen zu müssen.

DER ERSTE PREIS ENTSCHEIDET

Ein marktgerechter Start schafft Nachfrage – ein zu hoher Einstieg kann den Verkauf ausbremsen.



FAZIT:
NICHT DER HÖCHSTE STARTPREIS BRINGT DEN HÖCHSTEN VERKAUFSPREIS.
Der richtige Preis zur richtigen Zeit erzeugt Nachfrage, Wettbewerb und das beste Ergebnis.

WAS KOSTET EINE ERNEUERUNG?

Die großen Bauteile sind nicht nur wertrelevant, sondern auch kostspielig. Beispiele zur Orientierung (Stand 2026) – die tatsächlichen Kosten hängen stark von Größe, Material, Zustand und Förderung ab:

- **Neues Dach (mit Dämmung)**
rund 25.000 – 50.000 €
- **Neue Heizung**
rund 9.000 – 15.000 € (Gas),
25.000 – 45.000 € (Wärmepumpe,
vor Förderung)
- **Neue Fenster (ganzes Haus)**
rund 15.000 – 30.000 €

BEISPIEL: WARUM EIN HAUS VON 1968 NICHT ALT WIRKEN MUSS

Nehmen wir ein Einfamilienhaus aus dem Jahr 1968. Rein rechnerisch ist es heute fast 60 Jahre alt – doch das allein sagt wenig über seinen tatsächlichen Zustand aus. Wurden in den letzten Jahren beispielsweise das Dach erneuert und gedämmt, die Fenster ausgetauscht und die Heizung modernisiert, ist das Haus aus Sicht des Marktes deutlich „jünger“ geworden.

Das wirkt sich direkt auf den Wert aus: Käufer berücksichtigen notwendige Investitionen bei ihrer Entscheidung – und auch Banken bewerten die vorhandene Substanz. Ein Haus mit alter Heizung oder einem sanierungsbedürftigen

Dach kann dadurch schlechter finanzierbar sein und weniger Nachfrage erzeugen.

Wichtig zu wissen: Ein einzelnes neues Bad genügt dafür nicht. Bleiben Elektrik, Leitungen und Heizung alt, verbessert es zwar das Wohngefühl und die Vermarktung, verändert aber nicht die grundlegende Substanz. Außerdem gilt: Eine Reparatur ist nicht mit einer Modernisierung gleichzusetzen. Wertsteigernd wirken vor allem die vollständige Erneuerung großer Bauteile wie Heizung, Fenster oder Dach.

Bei der Wärmepumpe ist die Spanne besonders groß und die Erfahrungswerte zur Lebensdauer sind noch jung – hier lohnt sich eine individuelle Einschätzung.

Achtung, Folgekosten: Selten bleibt es bei einem Gewerk. Dach und Fenster brauchen oft ein Gerüst, neue Fenster ziehen Fassadenarbeiten nach sich, eine Wärmepumpe meist eine neue Wärmeverteilung. Solche Abhängigkeiten gehören in jede Kostenplanung.

WIE ALT IST MEIN HAUS WIRKLICH?

Welche Bauteile halten wie lange – und warum sie den Wert beeinflussen.

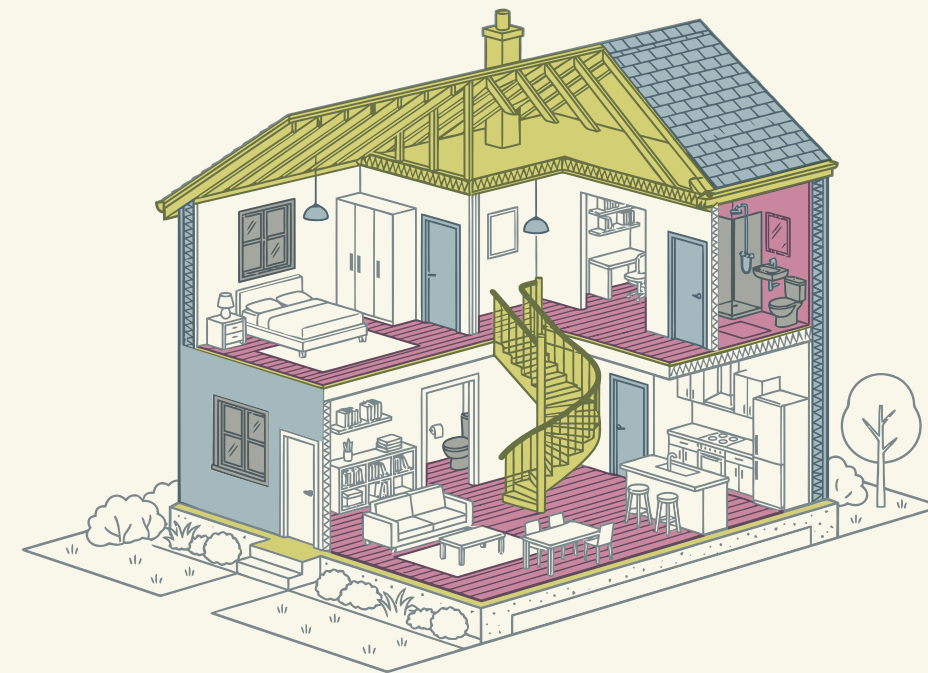
Ein Haus ist die Summe vieler Bauteile mit ganz unterschiedlicher Haltbarkeit. Einige überdauern Generationen, andere müssen mehrfach erneuert werden. Wieder andere sind technisch noch in Ordnung, drücken aber trotzdem den Wert.

Nicht das Baujahr allein entscheidet über den Wert eines Hauses, sondern der Zustand seiner großen Bauteile. Denn ein Haus altert nicht gleichmäßig: Tragwerk und Dachstuhl überdauern oft ein ganzes Hausleben, während Heizung, Fenster und Bäder in dieser

Zeit mehrfach erneuert werden müssen.

Für die Bewertung ist deshalb nicht entscheidend: „Funktioniert es noch?“, sondern: „Wie lange lohnt es sich wirtschaftlich noch – und was kostet der Ersatz?“ Denn selbst technisch einwandfreie Bauteile können den Wert mindern, etwa wenn sie technisch oder optisch überholt sind. Die gute Nachricht: Wer gezielt modernisiert, kann den Wert seiner Immobilie aktiv steigern.

Mehr zur Restnutzungsdauer und zur energetischen Sanierung lesen Sie auf den folgenden Seiten.



50 Jahre und mehr
Hält ein Hausleben:
Dachstuhl
Tragwerk und Geschossdecken
Treppenkonstruktion
Estrich

ca. 30 – 50 Jahre
Einmal pro Generation
Dacheindeckung
Fassade und Putz
Wärmedämmung
Wasserleitungen
Elektroinstallation
Innentüren

ca. 15 – 30 Jahre
Regelmäßig fällig:
Fenster
Heizungsanlage
Heizkörper und Leitungen
Bad (Technik und Abdichtung)

technisch langlebig, wirtschaftlich kurzlebig
Hält, verliert aber an Modernität:

Fliesen
Wand- und Bodenbeläge (Teppich, Laminat)
Bad-Optik
Anstriche und Oberflächen

Tipp!

Notieren Sie sich die Erneuerungsjahre von Dach, Heizung, Fenstern und Elektroinstallation. Diese Angaben erleichtern jede Wertermittlung und ersparen später aufwändige Recherche. Gern besprechen wir mit Ihnen unverbindlich, wie sich der Zustand Ihrer Immobilie auf ihren Wert auswirkt.

FAQ ZUR IMMOBILIEN- WERTERMITTLUNG

GRUNDSTÜCKSMERKMALE

Die wichtigsten Einflussfaktoren im Überblick

Objektspezifische Grundstücksmerkmale sind besondere Eigenschaften eines Grundstücks oder Gebäudes, die vom durchschnittlichen Zustand vergleichbarer Objekte abweichen und den Wert positiv oder negativ beeinflussen. Sie werden in der Immobilienwertermittlung zusätzlich berücksichtigt, um den tatsächlichen Marktwert sachgerecht abzubilden.

Dazu zählen unter anderem ein außergewöhnlich guter oder schlechter baulicher Zustand, Baumängel, Bauschäden, Instandhaltungsschäden, besondere Ausstattungsmerkmale sowie rechtliche oder tatsächliche Besonderheiten wie Wohn- oder Nießbrauchrechte, Altlasten oder besondere Grundstückszuschnitte.

Auch die konkrete Mikrolage – etwa eine außergewöhnlich gute Lage oder belastende Umfeldfaktoren – kann den Wert beeinflussen.

In der Wertermittlung wirken sich diese Merkmale in Form von Zu- oder Abschlägen auf den vorläufig ermittelten Wert aus. Wertsteigernde Eigenschaften erhöhen den Marktwert, wertmindernde Merkmale führen zu entsprechenden Abzügen. Ziel ist es, den ermittelten Immobilienwert an die tatsächlichen Gegebenheiten anzupassen und einen marktgerechten sowie nachvollziehbaren Verkehrswert zu bestimmen.

Fazit:
Objektspezifische Grundstücksmerkmale beeinflussen den Immobilienwert.

Was sind
„objektspezifische“
Grundstücksmerkmale?

Wie wirken
sie sich auf die
Immobilienwert-
ermittlung aus?

BODENRICHTWERT / BODENWERT

Unterschied, Begriffsbedeutung und -funktionen

Im Rahmen der Immobilienwertermittlung werden die Begriffe **Bodenrichtwert**, **angepasster Bodenrichtwert** und **Bodenwert** häufig verwendet. Sie bezeichnen jedoch unterschiedliche Werte.

Der **Bodenrichtwert** ist ein von den Gutachterausschüssen ermittelter durchschnittlicher Quadratmeterwert für ein fiktives, unbebautes Grundstück mit typischen Eigenschaften innerhalb einer Bodenrichtwertzone. Er dient als Orientierungswert und ist kein individueller Grundstückswert.

Der **angepasste Bodenrichtwert** berücksichtigt die Besonderheiten eines konkreten Grundstücks, etwa Größe, Zuschnitt, bauliche Nutzbarkeit oder Lage. Dadurch entsteht ein realitätsnaher Quadratmeterwert für das jeweilige Grundstück.

Der **Bodenwert** ist der individuelle Wert des Grundstücks zum Wertermittlungstichtag. Er ergibt sich in der Regel aus dem angepassten Bodenrichtwert und der Grundstücksfläche

Fazit:
Der Bodenwert ist der konkrete, individuelle Grundstückswert.

Warum ist
der Bodenrichtwert
nicht der echte
Grundstückswert?

Reicht der
Bodenrichtwert für
eine Wertermittlung?

Was bedeutet
„angepasster
Bodenrichtwert“?

sowie weiteren wertbeeinflussenden Faktoren. Er ist Bestandteil des Verkehrswerts der Immobilie.

Kurz gesagt: Der Bodenrichtwert ist ein Orientierungswert. Der angepasste Bodenrichtwert berücksichtigt die Besonderheiten eines Grundstücks, während der Bodenwert dessen konkreten individuellen Wert beschreibt.



ERBPACHTGRUNDSTÜCKE

Rechtliche Grundlage und Bewertung

Bei einem Erbpachtgrundstück bleibt das Grundstück im Eigentum einer anderen Person oder Institution. Der Erbbauberechtigte erhält dafür ein langfristiges Nutzungsrecht und zahlt einen regelmäßigen Erbbauzins. Bei einem klassischen Eigentumsgrundstück gehört das Grundstück dagegen vollständig dem Käufer.

Dieser Unterschied wirkt sich auf den Wert aus: Während sich der Wert eines Eigentumsgrundstücks unter anderem nach Lage, Größe, Bodenrichtwert und Nutzungsmöglichkeiten richtet, werden bei Erbpachtgrundstücken zusätzlich die Bedingungen des Erbbaurechts berücksichtigt. Entscheidend sind insbesondere die **Restlaufzeit des Erbbaurechts**, die **Höhe und Entwicklung des Erbbauzinses** sowie die **vertraglichen Regelungen**.

Bei der Bewertung wird daher nicht nur der Grundstückswert betrachtet, sondern auch die Belastung durch das Erbbaurecht. Häufig wird der Wert eines vergleichbaren Eigentumsgrundstücks als Ausgangspunkt herangezogen und um den Kapitalwert der zukünftigen Erbbauzinszahlungen sowie weitere wertbeeinflussende Faktoren angepasst. Je kürzer die Restlaufzeit, je höher der Erbbauzins oder je stärker die vertraglichen Einschränkungen, desto größer kann die Wertminderung ausfallen.

Auch die Regelungen am Ende der Laufzeit spielen eine Rolle, da das Grundstück mit dem darauf errichteten Gebäude grundsätzlich an den Eigentümer zurückfallen kann.

Fazit:
Erbpachtgrundstücke sind in der Regel niedriger zu bewerten.

Wie werden Erbpachtgrundstücke im Vergleich zu Eigentumsgrundstücken für Wohnbebauung bewertet?

SCHÄDEN UND MÄNGEL

Ursachen und Sanierungsumfang bei Feuchtigkeit

Feuchtigkeitsschäden sind ein wesentlicher wertbeeinflussender Faktor und müssen bei der Wertermittlung fachgerecht berücksichtigt werden. Zunächst erfolgt eine Bestandsaufnahme sichtbarer Schäden sowie – falls erforderlich – ergänzende Feuchtemessungen. Entscheidend ist, nicht nur die Symptome, sondern die Ursache der Feuchtigkeit zu klären.

Anschließend wird bewertet, wie stark die Bausubstanz betroffen ist und ob es sich um einen oberflächlichen Mangel oder einen nachhaltigen Schaden handelt. Auf dieser Grundlage werden die erforderlichen Sanierungskosten eingeschätzt und wertmindernd berücksichtigt. Gegebenenfalls ist zusätzlich ein marktbedingter Minderwert anzusetzen.

Je nach Schadensursache und Sanierungsumfang können die Kosten stark variieren: Einfache Maßnahmen wie lokale Abdichtungen oder Putzsanierungen beginnen häufig bei einigen tausend Euro, während umfassende Sanierungen, etwa bei aufsteigender Feuchtigkeit oder undichten Kelleraußenwänden, schnell 20.000 bis 50.000 Euro oder mehr erreichen können. Eine realistische Kosteneinschätzung ist daher ein zentraler Bestandteil der Wertermittlung.

Wie wird der Schaden bewertet?

Beeinflussen Feuchtigkeitsschäden die Immobilienwertermittlung?

Worauf kommt es bei Feuchtigkeit wirklich an?

Fazit:
Sanierungskosten werden wertmindernd berücksichtigt.



ENERGIEAUSWEIS

Rechtliche Pflicht und Wertwirkung

Beim Verkauf einer Immobilie ist ein Energieausweis nach dem **Gebäudeenergiegesetz (GEG)** gesetzlich vorgeschrieben. Er informiert Käufer über den energetischen Zustand des Gebäudes und ermöglicht eine transparente Einschätzung der Energieeffizienz.

Fehlt ein erforderlicher Energieausweis oder wird er nicht korrekt vorgelegt, können rechtliche Folgen wie Bußgelder oder Abmahnungen entstehen.

Auch für die Wertermittlung spielt der Energieausweis eine wichtige Rolle: Ein guter energetischer Zustand kann die Vermarktung unterstützen und sich positiv auf den Wert auswirken. Ein schlechter energetischer Zustand oder fehlende Transparenz können dagegen Kaufinteressenten verunsichern und den erzielbaren Preis beeinflussen.

Fazit:
Der Energieausweis ist ein wichtiges Instrument zur realistischen Wertermittlung.

Welche Risiken sind mit einem fehlenden Energieausweis verbunden?

Welche Rolle spielt der Energieausweis beim Immobilienverkauf?

RESTNUTZUNGSDAUER

Begriffsbestimmung und Verlängerungsmaßnahmen

Die Restnutzungsdauer (RND) beschreibt den Zeitraum, in dem eine Immobilie wirtschaftlich nutzbar ist. Sie ist ein wichtiger Faktor der Immobilienwertermittlung, insbesondere im Sachwertverfahren, da sie die Alterswertminderung bestimmt. Eine kurze RND führt zu höheren Wertabschlägen und einem geringeren Immobilienwert, eine lange RND entsprechend zu einem höheren Wert. Auch im Ertragswertverfahren wirkt sich die RND indirekt aus, da sie die nachhaltige Erzielung von Erträgen und den Investitionsbedarf beeinflusst.

Geeignete Maßnahmen verlängern die RND:

- bauliche Instandsetzung und Modernisierung (z. B. Dach, Fassade, Fenster),
- Erneuerung der technischen Gebäudeausstattung,
- energetische Sanierungen,
- regelmäßige Instandhaltung zur Vermeidung von Instandhaltungsstau.

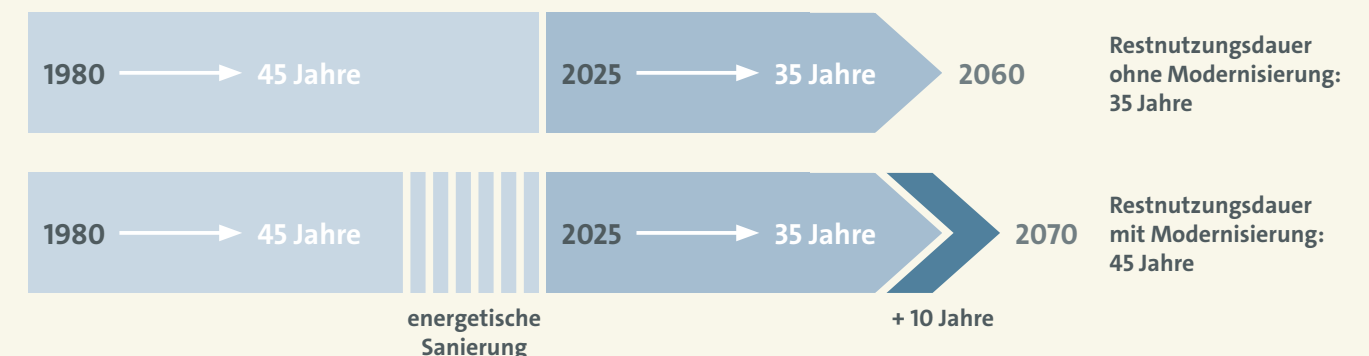
Wie wirkt sich eine energetische Sanierung auf die Restnutzungsdauer aus?

Lässt sich die Restnutzungsdauer einer Immobilie verlängern?

Beispielsweise wird für Wohngebäude mit Baujahr 1980 üblicherweise eine Gesamtnutzungsdauer von ca. 80 Jahren angesetzt. Bei einem Alter von 45 Jahren ergäbe sich ohne Modernisierungen eine Restnutzungsdauer von rund 35 Jahren. Modernisierungen verbessern den baulichen und technischen Zustand nachhaltig. Aus sachverständiger Sicht ist daher eine Verlängerung der Gesamtnutzungsdauer auf etwa 90 Jahre gerechtfertigt.

Fazit:
Wertsteigerung durch Verlängerung der Restnutzungsdauer.

Verlängerung der Restnutzungsdauer durch energetische Sanierung – Beispiel Wohngebäude mit Baujahr 1980 –



ONLINE- WERTERMITTLUNG BEI THATER IMMOBILIEN

In wenigen Schritten zu einer ersten fundierten Preisprognose

Wie viel ist meine Immobilie aktuell wert? Diese Frage stellen sich viele Eigentümer, oft lange bevor ein Verkauf konkret geplant ist. Mit der **Thater Online-Wertermittlung** erhalten Sie schnell und unkompliziert eine **erste fundierte Preisprognose** für Ihre Immobilie im Kreis Paderborn und Gütersloh.

Die Online-Wertermittlung verbindet **lokale Marktdaten**, aktuelle Vergleichswerte und regionale Marktkenntnis. Sie liefert eine realistische Orientierung, wo Ihre Immobilie preislich steht – **transparent, kostenlos und unverbindlich**.

SO FUNKTIONIERT DIE THATER ONLINE-WERTERMITTLUNG

Eckdaten eingeben

Sie tragen zunächst einige Basisinformationen ein, zum Beispiel:

- Objektart
- Baujahr
- Wohnfläche
- Lage

Das dauert nur wenige Minuten.

Marktdaten & Vergleichswerte

Ihre Angaben werden mit aktuellen Marktdaten und *echten Verkäufen aus der Region* abgeglichen. Durch die jährlich erworbene *Kaufpreissammlung des Gutachterausschusses* liefern diese Vergleichswerte eine *realistische und marktnahe Preisspanne* für Ihre Immobilie.

Erste Preisprognose erhalten

Im Ergebnis bekommen Sie eine *nachvollziehbare Preisspanne*, die den aktuellen Markt realistisch abbildet – als verlässliche erste Orientierung für Ihre Immobilie..



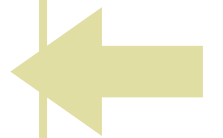
WAS LEISTET DIE ONLINE-WERTERMITTLUNG – UND WAS NICHT?

Die Thater Online-Wertermittlung ersetzt kein individuelles Gutachten und keine persönliche Objektbesichtigung. Sie bietet jedoch eine **starke Entscheidungsgrundlage**, um:

- ✓ ein realistisches Preisgefühl zu entwickeln
- ✓ über Verkauf, Vermietung oder Vermögensplanung nachzudenken
- ✓ gut vorbereitet in ein persönliches Gespräch zu gehen

Ihr Mehrwert mit thater IMMOBILIEN

*Bei thater IMMOBILIEN erhalten Sie mehr als eine Zahl. Wir verbinden digitale Wertermittlung mit echter regionaler Marktkenntnis. Wenn Sie mit dem Gedanken spielen, Ihre Immobilie zu verkaufen, laden wir Sie herzlich zu einem **kostenlosen und vertraulichen Informationsgespräch** ein. Ganz unverbindlich, damit Sie in Ruhe klären können, welche Möglichkeiten und Preise der Markt aktuell für Ihre Immobilie bietet.*



Tipp!



Jetzt unverbindlich
Online-Wertermittlung
starten!

In wenigen Minuten zur ersten
fundierten Preisprognose.
[www.thater-immobilien.de/
immobilienbewertung-
paderborn](http://www.thater-immobilien.de/immobilienbewertung-paderborn)

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

V.i.S.d.P.:
Christoph Wietfeld & Niklas Dahlhaus

Bildnachweis:
alle thater IMMOBILIEN, außer
AdobeStock: 994457641, Garun Studios
(Titel) | 93839346, jannoon028 (S. 3) |
442676865, Kara (S. 6) | 1861957065, abu
(S. 7) | 1936934694 ZAENAL (S. 13) |
922931311, FukuchiFactory (S. 20) |
511915576, Who is Danny (S. 20/21)
Freepic: fallen coins (S. 21)

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

