



**LEHMANNIMMOBILIEN**  
Consulting

## **IMMOBILIENBEWERTUNG IN BERLIN: WIE VIEL IST MEINE IMMOBILIE WERT?**

Wer vor hat, seine Wohnung oder sein Haus in Berlin zu verkaufen, steht zwangsläufig vor der Frage, welchen Wert seine Immobilie heute hat. **Preisfindung ist eine diffizile Angelegenheit**, egal ob Haus, Gewerbeimmobilien oder Eigentumswohnungen. Wer den Preis zu niedrig ansetzt, verschenkt bares Geld. Aber auch ein Preis, der weit über dem Marktwert liegt, kann dazu führen, dass Sie ernsthafte Interessenten verprellen. Deshalb ist die Preisfrage eine der wichtigsten Punkte bei der Vorbereitung des Immobilienverkaufs.

**Doch wie lässt sich der Wert der Häuser oder Wohnungen ermitteln?**

*Die wichtigen Kriterien der Immobilienbewertung sind unter anderem:*

- Lage
- Größe und -zuschnitt der Grundstücke
- Anteil an Gemeinschaftsflächen / Sondernutzungsrechte
- Wohnfläche / Raumaufteilung
- Art- und Beschaffenheit der Immobilie
- Ausstattungsmerkmale
- Baujahr/Alter
- Durchgeführte Renovierungen und Instandsetzungen
- Aktuelle Angebote u. Kaufpreise auf dem Immobilienmarkt
- Mitverkauftes Inventar oder Einbauten
- Ertrag bei vermieteten Häusern oder Eigentumswohnungen

## **EIGENE MARKTANALYSE**

Für den Preis einer Bestandsimmobilie ist letztendlich im Gegensatz zum Hausbau **maßgeblich die Nachfrage am Markt entscheidend, der sich in real erzielten Vergleichswerten widerspiegelt**. Recherchieren Sie deshalb vergleichbare Immobilien in Berlin: Mit welchem Preis werden diese angeboten? Zu welchem Preis wurden sie tatsächl. verkauft? Immobilie ist dabei natürlich nicht gleich Immobilie. Beachten Sie die oben aufgelisteten Kriterien! Viele Informationen finden Sie in den **Immobilien-Teilen der Tageszeitungen aus Berlin** und den **gängigen Portalen für die Immobiliensuche**. Hören Sie sich auch bei den Menschen um, die bei dem zu verkaufenden Objekt in der Nähe wohnen: **Aber Vorsicht!** Käufer neigen dazu, den Preis zu untertreiben, aus Angst zu viel bezahlt zu haben. Verkäufer hingegen geben gerne etwas mehr an, um nicht in den Verdacht zu geraten, ihre Immobilie verschleudert zu haben. **Achten Sie also auf die Verlässlichkeit Ihrer Quellen und bedenken Sie, dass die auf Portalen angegebenen Preise noch lange keine Abschlusskaufpreise- und damit nicht als Vergleichswerte nutzbar sind.**

**Sammeln Sie alle wichtige Rahmendaten:** Bodenrichtwerte und Referenzwerte stellt der Gutachterausschuss zur Verfügung. Denken Sie daran, diese Richtwerte auf Ihre Immobilie umzurechnen, denn jede Immobilie ist anders!

## **VERKEHRSWERTGUTACHTEN**

Im Rahmen so mancher Immobilienbewertung ist es sinnvoll, ein Verkehrswertgutachten erstellen zu lassen. Zum Beispiel in Erbschaftsfällen, wenn die Erben sich nicht einig sind, bei Ehescheidungen oder in Sorgerechtsangelegenheiten. **Dann verschafft ein Gutachten Sicherheit in der Verhandlung.** Verkehrswertgutachten sind allerdings relativ teuer und gewährleisten nicht, dass der ermittelte Wert auch tatsächlich erzielt wird.

## **PROFESSIONELLE MARKTANALYSE**

Eine professionelle Bewertung der Häuser oder Wohnungen ist die **Grundlage für den Verkaufserfolg**. Wenn Sie sich nicht sicher sind, welchen Preis Sie ansetzen sollen, holen Sie sich lieber fachlichen Rat! Denn der **Preis**, mit dem Sie die Anzeige veröffentlichen, hat ganz **entscheidenden Einfluss** auf den Erfolg beim Immobilienverkauf! Professionelle Makler und auch manche Gutachter erstellen Ihnen eine **umfassende Marktanalyse**. Damit haben Sie die dringend benötigten Informationen und erzielen den besten Preis. **Lassen Sie sich von uns erläutern, auf welchen Daten die Analyse beruht!** Wir sind gerne für Sie da!

### **REALISTISCHEN VERHANDLUNGSSPIELRAUM EINPLANEN**

Immobilienpreise sind natürlich auch Verhandlungssache. Jeder Käufer wird genau abwägen, welche Vor- und Nachteile eine Immobilie für ihn hat. Welche **Renovierungen und Umbauten vor dem Umzug** vorzunehmen sind, bevor er in dem Objekt wohnen kann, und welche weiteren Kosten neben dem Kauf auf ihn zukommen. Auch die **finanziellen Möglichkeiten des Käufers** spielen eine Rolle. Meist muss schließlich eine Finanzierung abgeschlossen werden. Der Käufer will außerdem das Gefühl haben, einen guten Preis ausgehandelt zu haben. Lassen Sie dem Käufer dieses Gefühl und **bauen Sie etwas Verhandlungsspielraum ein!**

**Aber Vorsicht:** Ist Ihr Spielraum zu hoch, werden Interessenten abgeschreckt und wollen die Immobilie erst gar nicht besichtigen. Außerdem machen Sie sich unglaubwürdig, wenn der Preis völlig aus dem Rahmen fällt. Man wird sich fragen, ob sie ernsthaft verkaufen wollen. Auch könnte dies bewirken, dass potenzielle Interessenten sich überlegen, ob sie wirklich kaufen oder nicht doch lieber mieten wollen.

### **ZUBEHÖR UND INVENTAR ALS VERHANDLUNGSMASSE**

Häufig soll bei Wohnungen oder Häusern in Berlin auch Zubehör und Inventar mitverkauft werden. Zum Beispiel die Einbauküche oder ein Gartenhaus. Versuchen Sie diese Dinge nicht schon beim ersten Termin vor Ort zu verkaufen. **Erst wenn sich ein Interessent entschieden hat zu kaufen, bieten Sie ihm das Zubehör an.**

Oder bieten Sie **Inventar als „Dreingabe“** an, damit Sie bei den Preisverhandlungen nicht sofort Zugeständnisse machen müssen. Lassen Sie zum Beispiel die Einbauküche bei Ihrer Grundkalkulation weg. Dann können Sie bei Verhandlungen „noch etwas drauflegen“.

**Fazit:** Der Preis einer Immobilie ist nie auf den Euro bestimmbar. Eine seriöse Immobilienbewertung kann Ihnen aber eine recht genaue Preisspanne nennen, die sich in vertretbarer Zeit erzielen lässt.

**Wenn Sie also nun einen Experten für eine Immobilienbewertung vor Ort suchen, rufen Sie uns an!**

Sehr gern beraten wir Sie kompetent und mit Sachverstand.

Ihr

Immobilienmakler u. Gutachter