



Ratgeber von immoverkauf24
25 Praxistipps zum Immobilienverkauf

Mit Preisspiegel Immobilienmarkt München 2022

Inhaltsverzeichnis

KAP 01	Vorbemerkungen	2
Tipp 1:	Nehmen Sie sich Zeit, Ihre Immobilie ist es wert	2
Tipp 2:	Definieren Sie Ihre Verkaufsziele	3
Tipp 3:	Legen Sie den Verkaufszeitpunkt richtig fest	3
KAP 02	Der Wert Ihrer Immobilie	4
Tipp 4:	Hören Sie auf den Markt	4
Tipp 5:	Informieren Sie sich über die aktuellen Marktpreise	4
Tipp 6:	Achten Sie auf die Lage	5
Tipp 7:	Achten Sie auf Preisunterschiede nach Stadtteilen	5
Tipp 8:	Berücksichtigen Sie die Lage innerhalb eines Stadtteils	6
Tipp 9:	Achten Sie auf diese wertbeeinflussenden Merkmale	7
Tipp 10:	Freie Immobilien sind meistens mehr wert, als vermietete Immobilien	8
Tipp 11:	Vergleichen Sie Wohn- und Grundstücksflächen	9
Tipp 12:	Überschlagen Sie mögliche Renovierungskosten	10
Tipp 13:	So kommen Sie vom ermittelten Wert zum Angebotspreis	10
KAP 03	Makler – Ja oder nein?	11
Tipp 14:	Prüfen Sie, ob Sie einen Makler mit dem Verkauf beauftragen möchten	11
Tipp 15:	So finden Sie den Makler, der zu Ihnen passt	12
Tipp 16:	Was in jeder Maklervereinbarung stehen sollte	13
KAP 04	Verkaufsanzeigen und Verkaufsprozess	15
Tipp 17:	Diese Informationen sollten Sie unbedingt zusammenstellen	15
Tipp 18:	So bewerben Sie Ihre Immobilie richtig – das Exposé	16
Tipp 19:	Richten Sie Ihre Immobilie zum Verkauf her	16
Tipp 20:	Die Besichtigung ist mehr als das Zeigen einer Immobilie	17
Tipp 21:	Verkaufen Sie, wenn Sie einen Käufer haben	17
KAP 05	Kaufvertrag und Abwicklung	18
Tipp 22:	Diese Punkte sollten in jedem Kaufvertrag stehen	18
Tipp 23:	Achten Sie auf diese Risiken bei der Gestaltung des Kaufvertrages	19
Tipp 24:	Dies sind die Voraussetzungen für die Auszahlung des Kaufpreises	20
Tipp 25:	Die Immobilie ist verkauft – Was Sie bei Versicherungen, Übergabe und Co beachten sollten	20
ANHANG	Preisspiegel Immobilienmarkt München 2022	22



Vorbemerkungen

Sie sind Eigentümer einer selbstgenutzten oder vermieteten Wohnung oder eines Hauses und möchten Ihre Immobilie gerne verkaufen? Mit diesem Ratgeber erhalten Sie von uns ganz konkrete Ratschläge zum Verkauf Ihrer Immobilie: Von der Vorbereitung über den Verkaufsprozess bis hin zur Abwicklung. Wenn Sie unsere Praxistipps befolgen, haben Sie eine sehr gute Chance, den maximal möglichen Verkaufspreis zu erzielen. Und: Sie reduzieren das Risiko, nach einem aufwändigen, monatelangen Verkaufsprozess Ihre Immobilie am Ende nicht verkauft zu haben.

 **Tipp 1: Nehmen Sie sich Zeit, Ihre Immobilie ist es wert**

Noch immer nehmen sich viele Menschen beim Verkauf Ihrer Immobilie nicht mehr Zeit als beim Verkauf Ihres Autos oder bei der Planung des nächsten Urlaubs. Dies ist aber falsch, da es beim Immobilienverkauf um eine Entscheidung von viel größerer Tragweite geht – **wirtschaftlich und oft auch persönlich**. Wirtschaftlich betrachtet hat eine Immobilie in der Regel die 10- bis 25-fache Bedeutung eines Autos. Deshalb kann schon ein kleiner Fehler beim Immobilienverkauf große finanzielle Konsequenzen haben.

BEISPIEL

Bei einem vermuteten Marktwert Ihrer Immobilie von 300.000 € kann schnell eine Preisdifferenz von 60.000 € entstehen, wenn Sie 10 % unter dem vermuteten Preis verkaufen, statt im besten Fall 10 % darüber.

 **Tipp 2: Definieren Sie Ihre Verkaufsziele**

Bevor Sie mit dem Verkauf Ihrer Immobilie beginnen oder einen Makler damit beauftragen, definieren Sie unbedingt Ihre Verkaufsziele. **Wichtige Fragen für Sie können sein:**

CHECKLISTE VERKAUFSZIELE	
<input type="checkbox"/>	Welchen Verkaufspreis möchte oder muss ich für meine Immobilie erzielen (weil z.B. eine Finanzierung abgelöst werden muss)?
<input type="checkbox"/>	Bis wann benötige ich den Kaufpreis (z.B. zur Bezahlung eines neuen Objekts)?
<input type="checkbox"/>	Soll oder muss ein Darlehen aus dem Kaufpreis zurückgezahlt werden?
<input type="checkbox"/>	Was soll mit verkauft werden und im Verkaufsobjekt verbleiben (z.B. eine Einbauküche oder Einbauschränke) und was wollen Sie mitnehmen bzw. aus dem Objekt entfernen?
<input type="checkbox"/>	Wie viel Zeit benötige ich für den Umzug?
<input type="checkbox"/>	Kann ich jederzeit in meine neue Immobilie einziehen oder gibt es zeitliche Probleme durch die Überschneidung von Auszugs- und Einzugsterminen?
<input type="checkbox"/>	Ist es mir egal, wer meine Immobilie kauft und was dann damit passiert oder ist es mir wichtig, dass der Käufer beispielsweise den Charakter des Objekts nicht verändert?



Machen Sie sich dabei klar, dass es auch Zielkonflikte geben kann. So möchten Sie beispielsweise zwar den maximalen Verkaufspreis realisieren, aber gleichzeitig die Immobilie in „guten Händen“ wissen: Verkaufen Sie also auch an den Höchstbietenden, wenn dieser Ihnen unsympathisch ist oder er Ihre Immobilie „verschandeln“ will? Definieren Sie daher im Vorfeld möglichst klar, wo **Ihre Prioritäten liegen**. Wenn Sie die Ziele nicht klären, kommen die Zielkonflikte häufig zum ungünstigsten Zeitpunkt hoch, nämlich während des Verkaufsprozesses, wenn schnelle Entscheidungen gefragt sind.

Tipp 3: Legen Sie den Verkaufszeitpunkt richtig fest

Der richtige Verkaufszeitpunkt ist gekommen, wenn persönliche und / oder wirtschaftliche Gründe für den Verkauf sprechen. Gerade die persönliche Situation sollte für den richtigen Verkaufszeitpunkt ausschlaggebend sein. Es ist nicht sinnvoll, an einer Immobilie festzuhalten, die nicht mehr auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse zugeschnitten ist. Daher sollten Sie eine geerbte Immobilie in der Regel verkaufen, wenn Sie nicht selbst einziehen möchten. Auch kann es ratsam sein, das eigene Haus zu verkaufen, wenn die Kinder aus dem Haus sind.

Ebenfalls sollten Sie einen Verkauf der eigenen Immobilie in Betracht ziehen, wenn die Entfernung zum Arbeitgeber zu groß wird. Wirtschaftlich kann sich ein Verkauf anbieten, wenn Sie einen Wertgewinn steuerfrei realisieren möchten (bei vermieteten Objekten ist dies frühestens nach 10 Jahren der Fall). Auch kann ein Verkauf sinnvoll sein, wenn Sie mit dem Verkaufserlös eine bessere Investition tätigen können.



Der Wert Ihrer Immobilie

Um einen möglichst hohen Verkaufspreis erzielen zu können, sollten Sie im Vorfeld den Wert Ihrer Immobilie ermitteln. Sie können dazu einen Gutachter beauftragen oder anhand unserer Praxistipps eigene Überlegungen anstellen. Ein Gutachter vergleicht Ihre Immobilie mit anderen Objekten (**Vergleichswertverfahren**), bewertet den Boden und den Herstellungswert Ihrer Immobilie (**Sachwertverfahren**) oder ermittelt den auf dem Boden mit der Immobilie erzielbaren Ertrag (**Ertragswertverfahren**). Unter Zuhilfenahme eines oder mehrerer der genannten Verfahren ermittelt der Gutachter dann den sogenannten „Verkehrswert“ Ihrer Immobilie, d. h. eine Art offiziellen Marktpreis. Bitte beachten Sie, dass die Erstellung eines Gutachtens in der Regel Geld kostet und der tatsächlich zu erzielende Kaufpreis nicht selten von dem offiziell ermittelten Wert abweicht. Warum das so ist, erfahren Sie beim nächsten Tipp.

Tipp 4: Hören Sie auf den Markt

Unabhängig davon, welchen Wert ein Gutachter für Ihre Immobilie ermittelt, wird der tatsächliche Wert erst im Verkaufsprozess bestimmt. Er ist das Ergebnis oft langwieriger Verhandlungen zwischen Verkäufer und Käufer. Folgende Definition für den Wert einer Immobilie erscheint uns daher am pragmatischsten:

DEFINITION

Der Wert einer Immobilie ist der Preis, den Ihnen ein oder mehrere Käufer zum Zeitpunkt der Vermarktung höchstens bereit sind zu bezahlen.

Was ein Käufer wiederum bereit ist zu zahlen, hängt sowohl von übergeordneten Marktfaktoren ab (z.B. Zinsen, Inflation etc.) als auch von der **konkreten Angebots- und Nachfragesituation** vor Ort sowie von der Art und Qualität der Immobilie. So stellen die aktuell niedrigen Zinsen in Deutschland für viele Menschen einen Anreiz zum Erwerb einer Immobilie dar. Auch die mögliche Angst vor einer Euro-Schwäche und der damit verbundenen Gefahr einer Inflation führen dazu, dass die Nachfrage nach Immobilien derzeit stark ist. Ob dies aber auch in Ihrer Stadt und Ihrem Stadtteil bzw. konkret bei Ihrer Immobilie so ist, lässt sich nur durch einen Blick auf die Marktpreise in Ihrer Region herausfinden.

Tipp 5: Informieren Sie sich über die aktuellen Marktpreise

Im Anhang zu diesem Ratgeber **finden Sie einen Preisspiegel für die von Ihnen angeforderte Region**. Aus dem Preisspiegel geht hervor, welche Preise für Häuser und Wohnungen in dieser Region derzeit erzielt werden. Detaillierte Informationen über den individuellen Wert Ihrer Immobilie erhalten Sie bei unserer **kostenlosen Immobilienbewertung**, zu welcher Sie sich jederzeit telefonisch bei uns melden können (**0800 - 100 42 15**). Um festzustellen, ob Ihr Objekt eher am unteren oder oberen Rand einer im Preisspiegel genannten Preisspanne liegt, sollten Sie außerdem die weiteren Hinweise in diesem Ratgeber verfolgen, die Ihnen bei der Einordnung helfen.

Darüber hinaus empfehlen wir Ihnen, sich genau mit den Angebotspreisen vergleichbarer Objekte zu befassen. Durchstöbern Sie Ihre Tageszeitung und die Online-Immobilienportale und suchen Sie sich entsprechende Angebote heraus. Bedenken Sie dabei, dass die aufgeführten Angebotspreise in der Regel nicht die Preise sind, zu denen die Immobilien tatsächlich verkauft werden. Ein Preisabschlag von einigen Prozentpunkten auf den Angebotspreis ist durchaus üblich.

Bitte berücksichtigen Sie außerdem, dass Sie einen verzerrten Eindruck erhalten können, wenn Sie die Immobilien anderer Verkäufer nicht besichtigt haben und Sie sich nur auf schriftliche Beschreibungen verlassen, die wie die Formulierungen in der Reisekatalogsprache mit einer gesunden Skepsis zu betrachten sind. So könnte sich beispielsweise der „Rohdiamant in zentraler Lage“ in Wirklichkeit als eine unrenovierte Immobilie entpuppen, die direkt an einer lauten Straße gelegen ist.

Um von den angegebenen Preisen auf den Wert Ihrer Immobilie schließen zu können, ist es wichtig, herauszufinden, ob die Angebotspreise stärker durch die Lage des Objekts oder durch das Objekt selbst bestimmt werden. Damit beschäftigen sich die nächsten Tipps.

Tipps 6: Achten Sie auf die Lage

Die alte Immobilienweisheit „**Lage, Lage, Lage**“ ist kein Mythos. Nichts bestimmt den Preis einer Immobilie stärker als ihre Lage. Der Grund ist ganz einfach: Sie können an einer Immobilie durch Sanierungsmaßnahmen fast alles verändern. Sie können sie vielleicht abreißen und das Grundstück neu bebauen, nur an der Lage und den damit verbundenen Konsequenzen (Umfeld, Bevölkerungsstruktur, Einkaufsmöglichkeiten, Straßen- oder Fluglärm etc.) können Sie nichts ändern. **Hieran wird deutlich:** In guten Lagen ist das Grundstück, auf dem eine Immobilie steht, in der Regel bedeutender als die Immobilie selbst. In weniger gefragten Lagen wird der Preis stärker durch die Immobilie selbst bestimmt.

BEISPIEL

Ein Einfamilienhaus in Hamburg kostet im Durchschnitt 903.000 €, in Dresden dagegen nur 430.000 €. Dass sich diese Preisunterschiede nur teilweise aus den Immobilien selbst bzw. den aufgewandten Herstellungskosten ergeben, zeigt ein Blick auf die Grundstückspreise: So kostet ein Baugrundstück in Hamburg Eppendorf 2.903 €/m², in Dresden hingegen nur 290 €/m². Es sind daher vor allem die Grundstückspreise, die die unterschiedlichen Immobilienpreise erklären.

Die Preisunterschiede sind aber nicht nur zwischen unterschiedlichen Städten sehr groß, sondern auch innerhalb einer Stadt.

Tipps 7: Achten Sie auf Preisunterschiede nach Stadtteilen

Die meisten Bewohner einer Stadt haben ein gutes Gefühl dafür, welche Stadtteile besonders beliebt sind und welche nicht. In beliebten Wohngebieten gibt es in der Regel kaum Wohnungen zu mieten und die Preise für Eigentumswohnungen und Häuser sind sehr hoch.

BEISPIEL

Wer eine Eigentumswohnung in der Hamburger Hafen-City erwerben möchte, muss hierfür derzeit durchschnittlich 9.331 €/m² bezahlen, wogegen eine Eigentumswohnung im Hamburger Stadtteil Lohbrügge durchschnittlich nur 3.452 €/m² kostet.

Wenn Sie sich auf Online-Immobilienportalen die Immobilienpreise für Ihren Ort ansehen, dann werden Sie ähnliche Unterschiede entdecken. Überlegen Sie auch, ob Ihr Stadtteil in Zukunft noch begehrt werden könnte, weil z.B. neue Schulen, Cafés, Einkaufszentren etc. eröffnen oder ob der Stadtteil eher verödet. Sammeln Sie Argumente für Ihren Stadtteil, weil ein potentieller Käufer Ihrer Immobilie in der Regel auf eine Wertsteigerung in den Folgejahren spekuliert bzw. wenigstens den Wert erhalten möchte.



 **Tipp 8: Berücksichtigen Sie die Lage innerhalb eines Stadtteils**

Auch innerhalb eines Stadtteils gibt es gefragte Lagen und weniger gefragte Lagen. Machen Sie sich diese Unterschiede bewusst, da diese den Wert Ihrer Immobilie maßgeblich beeinflussen. Teilweise lassen sich Unterschiede bis auf eine Straße oder einen Straßenabschnitt herunterbrechen.

Wichtige Kriterien für die Attraktivität einer Straße sind:

CHECKLISTE ZUR ATTRAKTIVITÄT DER STRASSENLAGER	
<input type="checkbox"/>	Verkehrsaufkommen und Lärmbelastigung in der Straße (Autoverkehr, Kneipen, etc.)
<input type="checkbox"/>	Nähe zu Einkaufsmöglichkeiten, Schulen und Kindergärten
<input type="checkbox"/>	Nähe zu Cafés, Kinos, Theatern etc.
<input type="checkbox"/>	Nähe zu Grünflächen und Parks
<input type="checkbox"/>	Nähe zum Wasser
<input type="checkbox"/>	Parkmöglichkeiten für PKW
<input type="checkbox"/>	Erreichbarkeit öffentlicher Verkehrsmittel
<input type="checkbox"/>	Architektur / Straßenbild

Liegt Ihre Immobilie an einer lauten Straße, so sind **Preisabschläge von 10-20%** keine Seltenheit. Befindet sie sich in einer eher ruhigen Anliegerstraße, aber in unmittelbarer Nähe zu Einkaufsmöglichkeiten, Cafés, Schulen etc., wirkt sich dies positiv auf den Wert der Immobilie aus. Besonders positiv im Wert wirken sich die Nähe zu Wasser- und Grünflächen sowie das direkte architektonische Umfeld aus.

BEISPIEL

Eine Wohnung im Süden des Kölner Stadtteils Braunsfeld ist um die 5.500 €/m² wert, weil sich der Stadtpark in unmittelbarer Nähe befindet und auch Stadtvillen das Bild prägen. Dagegen lassen sich im Norden des Stadtteils, der an teilweise verlassene Gewerbeflächen grenzt und durch klassische Mehrfamilienhausbebauung gekennzeichnet ist, häufig keine 3.400 €/m² für eine Wohnung erlösen.

Mit der Bewertung der Lage haben Sie schon wichtige Fragen für die Ermittlung Ihres Angebotspreises geklärt. Als nächstes gilt es, Ihre eigene Immobilie konkret unter die Lupe zu nehmen.

 **Tipp 9: Achten Sie auf diese wertbeeinflussenden Merkmale**

Um festzustellen, ob Ihre Immobilie preislich eher unter oder über dem Durchschnitt der angebotenen Immobilien liegt, sollten Sie auf die Merkmale achten, die den Immobilienwert besonders stark beeinflussen.



Die folgenden Merkmale sind besonders wichtig:

CHECKLISTE WERTBEEINFLUSSENDE MERKMALE	
<input type="checkbox"/>	Aktuelle Nutzung (ist die Immobilie frei oder vermietet)
<input type="checkbox"/>	Grundstücksgröße und Ausrichtung
<input type="checkbox"/>	Wohn- und Nutzfläche
<input type="checkbox"/>	Art der Immobilie (z.B. Villa, Reihenhaus etc.)
<input type="checkbox"/>	Etage (bei Wohnungen)
<input type="checkbox"/>	Raumaufteilung
<input type="checkbox"/>	Ausstattungsstandard
<input type="checkbox"/>	Baujahr
<input type="checkbox"/>	Durchgeführte Renovierungen
<input type="checkbox"/>	Qualität und Umfang Innenausbau
<input type="checkbox"/>	Architektur (z.B. Jugendstil)
<input type="checkbox"/>	Potential der Immobilie (z.B. durch Umbau oder Erweiterung)
<input type="checkbox"/>	Technische und sanitäre Einrichtungen
<input type="checkbox"/>	Belichtung, Helligkeit
<input type="checkbox"/>	Garten, Terrassen oder Balkone

Wie stark der Einfluss eines Merkmals auf den Wert einer Immobilie ist, schwankt von Objekt zu Objekt. Aber es gibt aus unserer Sicht drei Merkmale, die von besonderer Bedeutung sind und die daher in den nächsten Tipps separat behandelt werden.

 **Tipp 10: Freie Immobilien sind meistens mehr wert als vermietete Immobilien**

Vielleicht denken Sie, dass eine vermietete Immobilie genauso viel wert sein müsste, wie eine freie Immobilie, weil die Substanz dieselbe ist. In der Regel bekommen Sie aber mehr Geld für Ihre Immobilie, wenn Sie diese frei liefern



können - **manchmal bis zu 30%**! Dies ist vor allem aus zwei Gründen der Fall:

REGEL

1. Der Käufer einer freien Immobilie hat die Wahlfreiheit. Er kann selbst einziehen oder vermieten. Allein für diese Wahlfreiheit gibt es einen Preisaufschlag.
2. Der Preis für vermietete Immobilien wird vor allem durch die Höhe der Miete bestimmt. Da die erzielbaren Mieten durch den Mietspiegel und durch die Mietpreisbremse nach oben begrenzt sind, werden vermietete Immobilien mit Preisabschlägen zu freien Immobilien gehandelt.

Einschränkend ist zu sagen, dass der Preisunterschied vor allem für mittlere bis sehr gute Lagen gilt. Nicht selten bieten Vermieter den Mietern in diesen Lagen „Auszugsprämien“ an, weil sie wissen, dass freie Immobilien am Markt mehr wert sind als vermietete Immobilien. In sehr schlechten Lagen dagegen, wo es sogar schwer sein kann, überhaupt einen Mieter zu finden, kann es auch ein Vorteil sein, die **Immobilie vermietet zu verkaufen** (z.B. bei wenig attraktiven Gewerbeflächen oder in Städten mit sinkender Einwohnerzahl).

ES GILT

Wenn Sie eine vermietete Immobilie veräußern möchten, wenden Sie sich an Kapitalanleger. Bei einer freien Immobilie wenden Sie sich fast immer an Selbstnutzer. Sie haben es folglich mit zwei unterschiedlichen Zielgruppen und zwei unterschiedlichen Märkten zu tun.

Kapitalanleger möchten ihre Renditen maximieren und achten vor allem auf die Mieteinnahmen pro Jahr (Nettokaltmiete). Diese sollten mindestens die jährlichen Kosten (z.B. Kreditkosten, Verwaltungs- und Instandhaltungskosten) decken bzw. übertreffen.

Selbstnutzer möchten vor allem Ihre persönliche Wohnsituation verbessern und achten daher auf die Größe der Wohnung, die Grundrisse, die Architektur etc. Selbstnutzer sind häufig bereit, einen sehr guten Preis zu bezahlen, wenn die Immobilie ihren eigenen Wohnvorstellungen entspricht. Sollte Ihre Immobilie zum Zeitpunkt des Verkaufes unbefristet vermietet sein, dann vergleichen Sie Ihre Immobilie nur mit anderen vermieteten Immobilien, da dies auch alle potentiellen Käufer machen werden. Die entsprechenden Angebote erhalten Sie auf Immobilienportalen meist in der Kategorie “Anlageobjekte”.

Vermietete Immobilien werden im ersten Schritt mithilfe des in der Lage üblichen Kaufpreisfaktors eingewertet. Er gibt an, wie viele Jahresnettokaltmieten erforderlich sind, um den Kaufpreis refinanziert zu haben. Beispiel: Erwirbt man eine Immobilie für 100.000 € und beträgt die Jahresnettokaltmiete 5.000 €, so beträgt der Kaufpreisfaktor 20.

Die **Höhe des Kaufpreisfaktors** hängt vor allem von der Lage der Immobilie ab. Je besser die Lage, desto höher der Faktor. Ebenfalls ist ein hoher Faktor gerechtfertigt, wenn der Zustand der Immobilie sehr gut ist und die Immobilie über ein hohes Wertsteigerungspotential verfügt (z.B.: Gibt es Mieterhöhungsmöglichkeiten? Werden freie Immobilien ähnlichen Zustands zu deutlich höheren Quadratmeterpreisen angeboten?). Den Kaufpreisfaktor von Vergleichsimmobilien können Sie anhand der aktuellen Angebote vermieteter Immobilien in Ihrer Region errechnen. Um eine Vorstellung für einen angemessenen Angebotspreis zu entwickeln, können Sie ausgehend von Ihren Mieteinnahmen die folgende Formel nutzen:



FORMEL
$$\text{Nettokalt-Jahresmiete} \times \text{Kaufpreisfaktor} = \text{Angebotspreis vermietete Immobilie}$$
BEISPIEL

Wenn die Nettokaltmiete Ihrer vermieteten Wohnung pro Jahr bei 8.000 € liegt und der Faktor 14 beträgt, dann sind 112.000 € ein marktgerechter Angebotspreis.

Vergleichen Sie die Faktoren unterschiedlicher vermieteter Immobilien, indem Sie den Angebotspreis durch die Nettokaltmiete pro Jahr teilen. Machen Sie sich bewusst, dass es für eine schlecht vermietete Immobilie hohe Preisabschläge gibt, weil ein Käufer aus den Mieten nicht nur die laufenden Kosten erwirtschaften muss, sondern auch noch eine Rendite erzielen möchte.

 **Tipp 11: Vergleichen Sie Wohn- und Grundstücksflächen**

Neben der Frage, ob die Immobilie frei oder vermietet ist, achtet ein Käufer vor allem auf die Größe der Wohn- bzw. Grundstücksflächen. Grundsätzlich **erhöht jeder zusätzliche Quadratmeter Wohnfläche den Wert** einer Immobilie. So können bei einer großen Wohnfläche z.B. die Kinder jeweils ein eigenes Kinderzimmer bekommen, ein Arbeitszimmer eingerichtet werden oder die Küche als Wohnküche genutzt werden. Selbst wenn nicht alle Quadratmeter benötigt werden, kann gegebenenfalls ein Teil der nicht genutzten Quadratmeter untervermietet werden. Daher können Sie bei nicht vermieteten Wohnungen durch die Multiplikation der Quadratmeteranzahl Ihrer Wohnung mit dem Durchschnittspreis pro Quadratmeter Wohnfläche in Ihrem Stadtteil bereits einen ersten guten Näherungswert für den Marktwert Ihrer Immobilie ermitteln.

Bei Häusern ist das schon schwieriger. Kann man auf den Wert, der sich aus der Immobilie und ihrer Wohnfläche ergibt, einfach den Grundstückswert aufschlagen und so einen Gesamtwert erhalten? Nicht unbedingt. Zwar würde auch ein Gutachter im Sachwertverfahren zunächst eine getrennte Bewertung von **Grundstück und Gebäude** vornehmen. Aber: Die Addition der Einzelwerte ergibt in der Regel nur einen vorläufigen Wert, der dann noch an die tatsächliche Marktnachfrage angepasst werden muss. Eine solche Anpassung kann z.B. notwendig werden, wenn Kaufinteressenten ein Haus mit mehr als 1.000 m² Grundstücksfläche nicht erwerben wollen, weil sie sich vor zu viel Gartenarbeit scheuen.

Das Beispiel zeigt: Nicht jeder Quadratmeter zusätzliche Grundstücksfläche erhöht automatisch den Wert der Immobilie bzw. nicht in dem Ausmaß, wie das die reine Bewertung des Grundstücks vielleicht vermuten lässt. Trotzdem kann die Grundstücksgröße für den Wert Ihrer Immobilie von herausragender Bedeutung sein. Dies ist z.B. der Fall, wenn das Grundstück aufteilbar ist und durch entsprechende Abtrennung ein zusätzliches Baugrundstück entsteht. Auch spielt der Wert des Grundstücks eine große Rolle, wenn die Immobilie in einem so baufälligen Zustand ist, dass ein potentieller Käufer den Abriss erwägen wird. Anhaltspunkte für die **Grundstückspreise** können die **Bodenrichtwerte** sein, die beim Gutachterausschuss in Ihrer Stadt nach Straßenzügen vorgehalten werden. Nehmen Sie diese aber nicht für bare Münze. Denn: Unabhängig von den „offiziellen“ Werten wird auch bei Grundstücken der Preis durch Angebot und Nachfrage bestimmt.



Tip 12: Überschlagen Sie mögliche Renovierungskosten

Jeder Käufer macht für sich eine Rechnung auf, wie viel Geld er noch in die Immobilie investieren muss. Am häufigsten werden Küche und Bad erneuert sowie die Wohnung gestrichen. Auch die Fußbodenbeläge müssen oftmals erneuert werden. Sind in der Immobilie zudem noch alte Bleileitungen vorhanden oder die Heizung und die Elektrik in den letzten 20 Jahren nicht erneuert worden, kommen nicht unerhebliche Investitionen auf den Käufer zu.

Ebenfalls nicht zu unterschätzen sind die **Kosten für eine energetische Sanierung**. Die größten Posten sind hier die Dämmung des Daches und der Fassade sowie die Erneuerung von Türen und Fenstern. Ein potentieller Käufer wird die noch anstehenden Investitionen bei seinem Kaufpreisangebot mindernd berücksichtigen.

BEISPIEL

Eine sanierte Altbauwohnung im Hamburger Stadtteil Ottensen hat einen Marktwert von ca. 6.899 €/m². Im unsanierten Zustand liegt der Wert der Wohnung aber nur bei ca. 6.000 €/m². Da sich die Kosten einer umfangreichen Sanierung der Wohnung (z.B. Einbau eines neuen Bades, Abschleifen des Dielenbodens, Erneuerung von Elektrik, Fenstern und Wandfarbe) auf ca. 400-800 €/m² Wohnfläche belaufen, wird jeder Käufer diese Kosten bei seinem Kaufpreisangebot berücksichtigen.

Tip 13: So kommen Sie vom ermittelten Wert zum Angebotspreis

Wenn Sie im Rahmen der Wertermittlung die Immobilienpreise verglichen haben und dabei die Lagefaktoren sowie die charakteristischen Merkmale Ihrer Immobilie berücksichtigt haben, sollten Sie als nächstes den Angebotspreis festlegen. Der **Angebotspreis** ist deshalb von großer Bedeutung, weil sich potentielle Kaufinteressenten erst gar nicht melden, wenn der Preis deutlich zu hoch angesetzt ist. Außerdem besteht dann die Gefahr, dass sich die Immobilie zum „Ladenhüter“ entwickelt. Dann können nach einigen Monaten häufig auch realistische Preisvorstellungen nicht mehr durchgesetzt werden, weil sich der Verkäufer durch Preissenkungen und die lange Angebotszeit selbst in eine schlechte Verhandlungsposition gebracht hat.

Natürlich ist es auch nicht gut, den Angebotspreis zu niedrig festzusetzen, weil Sie dann schlichtweg Geld verschenken. Einen guten Richtwert für den Angebotspreis erhalten Sie, wenn Sie auf den von Ihnen geschätzten **Verkehrswert ca. 5-10 %** aufschlagen. Dies ist sinnvoll, weil ein potentieller Käufer einen Verhandlungserfolg erzielen möchte und Sie daher schon bei der Festlegung des Angebotspreises den Verhandlungsspielraum berücksichtigen müssen.

Bei der genauen Festlegung des Angebotspreises sollten Sie zudem Preisschwellen berücksichtigen. So ist es z.B. zielführender, eine Immobilie für 298.000 € als für 302.000 € anzubieten. Zum einen hört sich der Preis für einen Kaufinteressenten so günstiger an und zum anderen setzen sich Käufer häufig Preisgrenzen. Teilweise werden diese Preisgrenzen auch schon als Suchkriterium in den Online-Immobilienportalen voreingestellt. Liegt ein Angebot über der definierten Preisgrenze (z.B. 2.000 € über der Grenze von 300.000 €), würde der Interessent vom Portal erst gar nicht über das neue Angebot informiert werden.



Makler – Ja oder nein?

Jetzt wird es immer ernster. Sie haben Ihre Verkaufsziele definiert, den Wert der Immobilie ermittelt und auch schon eine Vorstellung vom Angebotspreis entwickelt. Im nächsten Schritt gilt es, den Verkaufsprozess zu organisieren.

Tipp 14: Prüfen Sie, ob Sie einen Makler mit dem Verkauf beauftragen möchten

Möglichweise fragen Sie sich, warum Sie sich jetzt schon durch 13 Tipps gequält haben, anstatt gleich einen **Immobilienmakler zu beauftragen**, der alle mit dem Verkauf verbundenen Aufgaben für Sie übernimmt. In der Tat gibt es aus professioneller Sicht mehr Argumente für die Beauftragung eines Maklers als dagegen, wie folgende Checkliste zeigt:

CHECKLISTE MAKLER-BEAUFTRAGUNG	
<input type="checkbox"/>	Ein guter Makler kennt die Marktpreise, nimmt selbst eine kompetente Wertermittlung Ihrer Immobilie vor und berät Sie bei der Festlegung des Angebotspreises.
<input type="checkbox"/>	Er hilft Ihnen bei der Vorbereitung und Erstellung der Verkaufsunterlagen.
<input type="checkbox"/>	Er erstellt ein aussagekräftiges Exposé und versendet dieses auf seine Kosten an Interessenten.
<input type="checkbox"/>	Er schaltet auf seine Kosten Verkaufsanzeigen in Tageszeitungen und in Internetportalen, präsentiert die Immobilie auf seiner Webseite und bringt gegebenenfalls ein Verkaufsschild vor Ort an.
<input type="checkbox"/>	Er kann die Immobilie gegebenenfalls anderen Maklerfirmen zur sogenannten Mitbearbeitung anbieten.
<input type="checkbox"/>	Er selektiert Interessenten vor und berät diese bereits vor den Besichtigungen.
<input type="checkbox"/>	Er ist tagsüber immer telefonisch erreichbar und beantwortet mündlich und schriftlich Anfragen von Kaufinteressenten.
<input type="checkbox"/>	Er koordiniert Termine und führt selbst Besichtigungen durch.
<input type="checkbox"/>	Er führt oft die Verkaufsverhandlungen und balanciert Verkäufer- und Käuferinteressen aus.
<input type="checkbox"/>	Er bereitet den Kaufvertrag mit vor und stimmt mit dem Käufer alle Vertragsbestandteile ab.
<input type="checkbox"/>	Er koordiniert den Notartermin und nimmt daran teil.
<input type="checkbox"/>	Er verfügt über Erfahrung beim Immobilienverkauf und kann bei auftretenden Problemen gemeinsam mit Ihnen nach Lösungen suchen.
<input type="checkbox"/>	Er trägt alle Kosten der Vermarktung selbst und wird nur im Erfolgsfall honoriert.
<input type="checkbox"/>	Er erstellt den Gebäudeenergieausweis bzw. lässt diesen erstellen.



Das häufigste Argument gegen die Einschaltung eines Maklers lautet: Wenn ich als Käufer letztlich nicht nur den Verkaufspreis, sondern auch die Courtage bezahlen muss, dann bekomme ich ja weniger für meine Immobilie. Warum verkaufe ich meine Immobilie dann nicht selbst und erhöhe den Verkaufspreis um die Courtage?

In der Praxis hat sich dieses Argument aber nicht durchgesetzt. Ein guter Makler schafft es erfahrungsgemäß oft, mindestens den Preis zu erzielen, den Sie selbst auch erzielt hätten. Deswegen werden auch heute noch die meisten Privatimmobilien über Makler verkauft. Dazu kommen die oben aufgeführten Dienstleistungen, die ein Makler für Sie übernimmt und die den Verkauf über Makler attraktiv machen. Sollten Sie sich aber gegen einen Makler entscheiden, weil Sie davon überzeugt sind, den Verkauf selbst genauso gut durchführen zu können, empfehlen wir Ihnen dennoch, dieses Kapitel zu Ende zu lesen. Auch die Tipps zum Thema Makler enthalten wertvolle Hinweise für Verkäufer, die keinen Makler beauftragen möchten.

Wichtiger Hinweis zum Bestellerprinzip:

Das seit Juni 2015 geltende Bestellerprinzip, nach dem der Eigentümer den Makler bezahlt, ist ausschließlich bei der Vermietung von Immobilien wirksam.

Tip 15: So finden Sie den Makler, der zu Ihnen passt

Das ist in der Tat gar nicht so einfach, da die Bezeichnung „Immobilienmakler“ nicht geschützt ist und vom Makler auch kein Nachweis über eine fachliche Qualifikation oder eine einschlägige Ausbildung erbracht werden muss. In Deutschland gibt es mehr als 30.000 Immobilienmakler; von Einzelkämpfern ohne eigenes Büro bis hin zu bekannten überregional tätigen Maklern mit Immobilien-Shops, die oft auf Franchise-Basis betrieben werden. Der Makler soll Ihnen helfen, Ihre Immobilie möglichst schnell und zu einem möglichst hohen Preis zu verkaufen und dabei bestehende Risiken (wie beispielsweise die Nichtzahlung des Kaufpreises oder spätere rechtliche Auseinandersetzungen mit dem Käufer) auszuschließen.

Bei der Suche und Auswahl eines geeigneten Maklers sollten Sie auf die folgenden Kriterien achten:

1. Größe des Maklerbüros:

Die Größe bzw. Mitarbeiterzahl einer Maklerfirma ist allein kein Entscheidungskriterium für oder gegen eine bestimmte Firma. So kann ein Einzelmakler mit wenigen Verkaufsaufträgen sich möglicherweise sehr intensiv um den Verkauf kümmern, andererseits ist er aber oft auch nicht persönlich erreichbar und muss mit Mailbox oder Anrufbeantworter arbeiten. Dies kann Kaufinteressenten abschrecken. Bei größeren Maklerfirmen haben Sie als Auftraggeber nicht unbedingt Einfluss darauf, welche Mitarbeiter Ihr Objekt betreuen und ob diese sich intensiv um den Verkauf kümmern. Aber auch bei mittelgroßen Maklerfirmen (3-8 Mitarbeiter) kann die Qualität der Arbeit sehr unterschiedlich sein.

2. Verkaufserfahrung und -talent:

Es ist gut, wenn der Makler schon viele Immobilien verkauft hat, denn dann verfügt er wahrscheinlich über entsprechende Erfahrung und kennt die Lösung für viele Detailprobleme, die sich oft erst während des Verkaufs herausstellen. Sicher ist es auch von Vorteil, wenn der Makler selbst Sanierungs- und Finanzierungserfahrung hat, weil er die Interessenten dann besser **bei der Finanzierung** und **eventuellen Sanierungsmaßnahmen** beraten kann. Unabhängig davon muss jeder Makler über ein Verkaufstalent verfügen und abschlussorientiert arbeiten. Nur wenn der Makler verstanden hat, dass jeder Verkaufszyklus mit dem Wecken von Interesse an der Immobilie beginnt und mit dem Abschluss eines Kaufvertrags endet, wird er in der Lage sein, den Prozess zu steuern und immer an der



richtigen Stelle einzugreifen

3. Verwaltungserfahrung:

Beim Verkauf von Eigentumswohnungen ist es sicher positiv, wenn der Makler über Kenntnisse der Wohnungseigentumsverwaltung verfügt und Fragen zu Wohngeldabrechnung, Teilungserklärung, Instandhaltungsrücklage und Eigentümerversammlung kompetent beantworten kann. Verkauf und Verwaltung sind aber zwei ganz verschiedene Dinge und haben nur begrenzt etwas miteinander zu tun. **Deshalb Vorsicht:** Für den erfolgreichen Verkauf benötigen Sie einen guten Verkäufer und nicht unbedingt einen kompetenten Verwalter.

HINWEIS

Verlassen Sie sich bei der **Maklersuche** nicht auf Hochglanz-Werbeprospekte, sondern suchen Sie das persönliche Gespräch mit einem Makler. Führen Sie ihn durch Ihre Immobilie und fragen Sie ihn, wie er Ihre Immobilie beurteilt und welchen Verkaufspreis er für erzielbar hält. Klären Sie, wo und wie der Makler Ihre Immobilie bewerben will und verschaffen Sie sich so einen persönlichen Eindruck über die Professionalität und Erfahrung des Maklers. Bei der abschließenden Beurteilung des Maklers sollten neben der fachlichen Eignung auch zwischenmenschliche Aspekte eine Rolle spielen. Denn nur, wenn die persönliche „Chemie“ zwischen Ihnen und dem Makler stimmt, können Sie gut und vertrauensvoll mit ihm zusammenarbeiten.

Tipp 16: Was in jeder Maklervereinbarung stehen sollte

Wenn Sie sich für einen Makler entschieden haben, muss jetzt die Frage geklärt werden, auf welcher vertraglichen Grundlage die Beauftragung erfolgen soll. Dabei reichen die Möglichkeiten des **Maklervertrages** von einer einfachen mündlichen Erlaubnis an den Makler, Ihre Immobilie seinen Interessenten anzubieten, bis hin zum sogenannten „qualifizierten Alleinauftrag“, den jeder Makler anstrebt.

Eine **einfache mündliche oder schriftliche Erlaubnis** an den Makler, Ihre Immobilie seinen Interessenten anzubieten, verpflichtet Sie zu nichts und schränkt Sie auch nicht ein, Ihre Immobilie jederzeit selbst an einen Interessenten zu verkaufen, ohne an den Makler eine Provision oder Entschädigung zahlen zu müssen. Der Makler wird sich aber schwer tun, in diesem Falle viel Zeit und Geld in die Bewerbung Ihrer Immobilie zu investieren, weil er ja keinerlei Sicherheit hat, dass der Verkauf über ihn läuft. Das gleiche gilt, wenn Sie parallel mehrere Makler mit dem Verkauf beauftragen. Nur wenn der Makler zufälligerweise einen Interessenten hat, für den Ihre Immobilie passt, besteht hier überhaupt eine realistische Chance des Verkaufs.

Ein **einfacher Alleinauftrag** wird oft formularmäßig erteilt. Dabei verzichten Sie als Verkäufer während der Laufzeit des Vertrags darauf, noch andere Makler einzuschalten, sind allerdings trotzdem frei, Ihre Immobilie privat und ohne den Makler zu verkaufen. Auch hier ist das Risiko für den Makler relativ groß, leer auszugehen, weshalb Makler solche Verträge auch oft ablehnen.

Ein **qualifizierter Alleinauftrag** sichert den Makler während der Laufzeit des Vertrags am besten ab und schränkt Ihre Möglichkeiten in den Verkauf einzugreifen, am stärksten ein. Er beinhaltet, dass Sie alle Interessenten an den Makler verweisen müssen und dieser den Verkauf und die Verhandlungen mit Interessenten übernimmt. Gleichzeitig beinhaltet der Alleinauftrag eine Schadenersatzregelung für den Fall, dass Sie Ihre Immobilie während der Laufzeit des Vertrags selbst oder über einen anderen Makler verkaufen. In diesem Falle müssen Sie die Courtage im Wege des Schadenersatzes an den beauftragten Makler zahlen. Andererseits muss man verstehen, dass ein Makler



sich nur dann mit seiner ganzen Arbeitskraft für den Verkauf engagieren möchte, wenn er über den qualifizierten Alleinauftrag entsprechend abgesichert ist.

Übliche Bestandteile eines Maklervertrages sind:

CHECKLISTE MAKLERVEREINBARUNG	
<input type="checkbox"/>	Genauere Bezeichnung der Vertragsparteien (Verkäufer und Maklerfirma)
<input type="checkbox"/>	Bezeichnung des Verkaufsobjekts (Art, Anschrift)
<input type="checkbox"/>	Leistungsbeschreibung des Maklers (die in Tipp 14 genannten Leistungen sollten aufgeführt sein)
<input type="checkbox"/>	Provisionsvereinbarung
<input type="checkbox"/>	Angebotspreis und Preisuntergrenze für den Verkauf
<input type="checkbox"/>	Datum der Verfügbarkeit der Immobilie
<input type="checkbox"/>	Laufzeit des Vertrags
<input type="checkbox"/>	Kündigungsvereinbarung
<input type="checkbox"/>	Zusicherung, dass der Makler sämtliche Kosten der Bewerbung der Immobilie übernimmt

Bezüglich der **Provisionshöhe beim Immobilienverkauf** gibt es in Deutschland keine gesetzlichen Vorgaben. Die **übliche Höhe der Maklerprovision** beträgt im Verkaufsfall, je nach Bundesland, entweder 5-6 % zuzüglich Mehrwertsteuer für eine Partei oder 3 % zuzüglich Mehrwertsteuer für beide Parteien (Käufer und Verkäufer). Wie über den Kaufpreis wird von den Käufern in der Praxis auch über die Höhe der Maklercourtage verhandelt. Ob es den Käufern dabei gelingt, die Courtage zu reduzieren, hängt im Wesentlichen davon ab, ob das Objekt sehr gefragt oder eher ein Ladenhüter ist.

HINWEIS

Beauftragen Sie einen Makler und versuchen Sie, mit ihm einen einfachen Alleinauftrag abzuschließen. Nur wenn Sie von der Qualität des Maklers einigermaßen überzeugt sind und der Makler auf Abschluss eines qualifizierten Alleinauftrags besteht, sollten Sie hierauf auch eingehen. In jedem Falle sollten Sie die Laufzeit des Vertrags je nach Objekt aber auf 4–6 Monate begrenzen, falls sich herausstellt, dass der Makler nach Abschluss des Vertrags zu wenig unternimmt und Sie mit seiner Leistung nicht zufrieden sind. Makler können automatische Vertragsverlängerungen um bis zur Hälfte der vorherigen Laufzeit mit einer Klausel vereinbaren. Überprüfen Sie den Vertrag hinsichtlich dieser Verlängerung und unterzeichnen Sie nur, wenn Sie einverstanden sind. Oder lassen Sie die Klausel streichen – einen neuen Maklervertrag können Sie, wenn Sie mit dem Makler zufrieden sind, auch nach Ende der ersten Laufzeit aufsetzen lassen.



Verkaufsanzeigen und Verkaufsprozess

Nach Zusammenstellung aller Verkaufsinformationen und nach Abschluss eines Maklervertrages kann der Verkaufsprozess beginnen.

 **Tipp 17: Diese Informationen sollten Sie unbedingt zusammenstellen**

Jeder Kaufinteressent möchte sich natürlich genau über Ihre Immobilie informieren, bevor er sich zum Kauf entschließt. Stellen Sie daher im Vorwege alle Unterlagen zusammen, die für einen Verkauf relevant sein können. Wichtig sind unter anderem:

CHECKLISTE VERKAUFSUNTERLAGEN	
<input type="checkbox"/>	Grundbuchauszug
<input type="checkbox"/>	Flurkartenauszug
<input type="checkbox"/>	Gebäudeversicherungspolice
<input type="checkbox"/>	Baubeschreibungen und -zeichnungen
<input type="checkbox"/>	Grundrisse und Schnitte der Immobilie
<input type="checkbox"/>	Gebäudeenergieausweis
<input type="checkbox"/>	Grundsteuerbescheid
<input type="checkbox"/>	Teilungserklärung bei Teil- oder Sondereigentum
<input type="checkbox"/>	Jahreswirtschaftspläne und Wohngeldabrechnungen
<input type="checkbox"/>	Protokolle von Eigentümerversammlungen (mindestens die drei letzten)
<input type="checkbox"/>	Rechnungen über Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen
<input type="checkbox"/>	Detailinformationen zur Immobilie (siehe auch Tipp 9)

Häufig empfiehlt sich auch, eine Art „Lebenslauf“ der Immobilie zu erstellen, aus der wichtige Veränderungen hervorgehen (z.B. Zeitpunkte von Umbauten, Erweiterungen und Sanierungsmaßnahmen). **Bedenken Sie:** Erst wenn Sie alle Fragen des Käufers zufriedenstellend beantwortet haben, wird er sich zum Kauf entschließen. Mögliche „Überraschungen“ gehen häufig zu Lasten des Verkaufspreises (z.B. ungeregeltes Zufahrtsrecht, Streit um Grundstücksgrenzen, nicht sofort sichtbare Mängel o. ä.).



TIPP

Beachten Sie, dass der Gebäudeenergieausweis beim Immobilienverkauf verpflichtend ist. Gibt es bereits einen **Energieausweis**, so müssen Sie die wichtigen Eckdaten bereits in der Anzeige für die Immobilie als auch im Exposé nennen. Spätestens bei der ersten Besichtigung muss der Ausweis vorliegen.

Tipp 18: So bewerben Sie Ihre Immobilie richtig – das Exposé

Zunächst gilt es, die wichtigsten Informationen über Ihre Immobilie in einem Verkaufsexposé abzubilden. Wenn Sie einen Makler beauftragt haben, erstellt dieser das Verkaufsexposé für Ihre Immobilie. Lassen Sie sich vor Abschluss eines Maklervertrags also auch immer Beispiele der Exposés des Maklers zeigen. Man ist immer wieder entsetzt, wie dilettantisch manche Exposés gestaltet sind.

Das **Exposé ist die erste Visitenkarte** Ihrer Immobilie und entscheidet oft über das Zustandekommen von Besichtigungsterminen. Neben hochwertigen Fotos von innen und außen sollte aus dem Exposé die genaue Lage Ihrer Immobilie hervorgehen, sollten die Wohnungs- bzw. Hausgrundrisse enthalten sein und das Ganze mit einem beschreibenden Text dargestellt werden, inklusive besonderer Hinweise auf Verkehrsanbindung, Nähe zu Schulen, Einkaufszentren etc. Dazu gehören natürlich auch Informationen über Grundstücksgröße, Wohnfläche, Kaufpreis und laufende Betriebskosten.

Die Immobilie sollte sowohl per Zeitungsinserat als auch per Internet auf verkaufstarken Portalen angeboten werden, da sich unterschiedliche Zielgruppen über unterschiedliche Werbewege informieren. Beschreiben Sie das Objekt dabei nicht allzu positiv. Sie erzeugen sonst **überzogene Erwartungshaltungen** über die Einrichtung oder den Zustand des Objekts. Geschmäcker sind nun einmal verschieden. Hat der Interessent erst einmal ein Bild von Ihrem Objekt in seinem Kopf, gleicht er dieses mit den eigenen Erfahrungen vor Ort ab. Dabei kann es schnell zu Enttäuschungen kommen. Der Interessent fühlt sich falsch informiert und wird unnötig kritisch. Keine gute Voraussetzung für einen erfolgreichen Verkauf. **Beschreiben Sie daher Ihre Immobilie so neutral wie möglich.** Vermeiden Sie Superlative und subjektive Einschätzungen. Kommt es zum persönlichen Gespräch, können Sie bzw. der beauftragte Makler immer noch auf individuelle Fragen und Bedürfnisse eines Interessenten eingehen und dann bestimmte Merkmale oder Vorteile der Immobilie hervorheben.

Tipp 19: Richten Sie Ihre Immobilie zum Verkauf her

Noch bevor der erste Interessent zur Besichtigung kommt, sollten Sie Ihre **Immobilie „herausputzen“**. Den ersten Eindruck kann man nur einmal machen und dieser kann sich schnell bei einem Interessenten festsetzen. Wer seine Immobilie für die Besichtigungen nicht aufräumt, putzt oder lüftet, vergibt Chancen, einen guten Eindruck zu hinterlassen. Bei ungepflegten Immobilien besteht immer die Gefahr, dass der Interessent implizit davon ausgeht, dass der Eigentümer sich generell nicht groß um das Objekt gekümmert hat.

Oft **kostet es nicht** viel, einen guten Eindruck zu machen. Ein aufgeräumter Vorgarten mit gemähtem Rasen und ein paar schönen Pflanzen wirkt schon einladend. Auch lohnt es sich vor Besichtigungen, eventuell erforderliche Kleinreparaturen durchzuführen (z.B. klemmende Fenster, defekte Klingel oder Glühlampen), damit nicht der Eindruck eines Reparaturstaus entsteht. Manche Verkäufer gehen sogar soweit, ihr Objekt vor Besichtigungen noch einmal zu streichen. Hierbei ist aber darauf zu achten, dass die Investitionen im Rahmen bleiben, da nicht jede Ausgabe über einen höheren Verkaufspreis wieder hereinkommt.



Tipp 20: Die Besichtigung ist mehr als das Zeigen einer Immobilie

Ob es zu einer Besichtigung kommt, hängt oft von den telefonischen Vorgesprächen ab, bei denen die Interessenten bereits selektiert werden. Sie sollten bzw. der Makler sollte herausfinden, was die Interessenten suchen und was ihnen wichtig ist. Bei der Besichtigung können Sie oder der Makler dann auf die Vorgespräche Bezug nehmen und versuchen, auf die speziellen Bedürfnisse der Kaufinteressenten einzugehen.

Finden Sie heraus, wann der **optimale Zeitpunkt für Besichtigungen** ist. Häufig bieten sich gerade Wochenenden dazu an, da die Kaufinteressenten dann die nötige Zeit und Ruhe für diese für sie wichtige Entscheidung haben. Auch für den Verkäufer kann ein Wochenendtermin Sinn ergeben, wenn z.B. der Verkehrslärm am Wochenende geringer als unter der Woche ist.

Wenn Sie einen Immobilienmakler mit dem Verkauf beauftragt haben, sollte dieser auch die Besichtigung durchführen und nicht Sie selbst. Der Makler kennt seine Interessenten und deren Wünsche am besten und kann die Vorzüge der Immobilie entsprechend hervorheben. Er muss nicht alle Details beschreiben bzw. kann diese neutraler als Sie darstellen. Auch muss er nicht sofort zu allen kritischen Punkten Stellung nehmen, sondern kann sich darauf zurückziehen, diese Punkte zunächst mit Ihnen zu klären. Hier wird ein zentraler Punkt deutlich, der auch absolut für die Beauftragung eines Maklers spricht: Der Makler ist echter Vermittler zwischen Verkäufer und Käufer. Er kann sich immer auf seinen Auftrag zurückziehen, kann kritische Fragen mit dem Hinweis auf „Nichtwissen“ zunächst ebenso abblocken wie Forderungen nach (massiven) Preisreduzierungen. Diese Rolle können Sie als Verkäufer selbst so nicht spielen.

HINWEIS

Kaufvertragsrechtlich sind Sie verpflichtet, dem Käufer gegenüber alle Mängel Ihrer Immobilie, die Ihnen bekannt sind, offen zu legen. Ansonsten machen Sie sich nach Kaufvertragsabschluss eventuell **schadenersatzpflichtig** oder der Käufer kann sogar vom Kaufvertrag zurücktreten. Die Besichtigung ist oft eine gute Möglichkeit, Mängel oder problematische Punkte der Immobilie elegant nebenbei einzuführen, ohne dass dadurch der Verkauf sofort gefährdet wird.

Tipp 21: Verkaufen Sie, wenn Sie einen Käufer haben

Machen Sie „den Deckel zu“, wenn Sie einen ernsthaften Interessenten haben! Die Erfahrung zeigt: Oft ist – rückblickend betrachtet – der erste Interessent, der eine Immobilie kaufen will und ein Preisangebot macht, auch derjenige, der das beste Angebot macht. Verkäufer, die sich sagen: „Wenn nach so kurzer Zeit schon ein Käufer da ist, der so viel bezahlen will, dann bekommen wir sicher noch mehr!“, werden oft enttäuscht. Denn häufig kommt nach diesem ersten, guten Angebot lange kein Kaufinteressent mehr und auch keiner, der annähernd so viel bezahlen wollte wie der Erste. **Prüfen Sie also das erste Angebot** besonders sorgfältig und nehmen Sie es an, wenn es im Rahmen Ihres Verhandlungsspielraums liegt. Sie sind dann schnell mit dem Verkauf durch und haben möglicherweise nicht einmal Geld verloren.

Achten Sie darauf, ob der Interessent wichtige Detailfragen stellt, eine zweite Besichtigung wünscht etc. Wenn der Interessent diese Signale aussendet, ist es sehr wichtig, den Kaufvertrag zügig vorzubereiten und abzuschließen und bis dahin engen Kontakt mit dem Käufer zu halten, um alle auftretenden Störungen und Bedenken zu zerstreuen und alle Einwände gegen einen Kaufvertragsabschluss zu beseitigen. Der Käufer wird in der Regel erst dann einen Kaufvertrag unterzeichnen, wenn alle offenen Fragen geklärt und alle seine Bedenken beseitigt sind. Sollten Sie parallel mehrere sehr ernsthafte Interessenten haben, die alle Ihre Immobilie zum gleichen Preis kaufen wollen,



können Sie versuchen, den Verkaufspreis mit dem Hinweis auf andere, höhere Gebote noch etwas zu erhöhen.

Aber Vorsicht: Gehen Sie nicht zu weit. Sonst kann es Ihnen passieren, dass plötzlich alle Ihre Interessenten abspringen und Sie gar keinen Käufer mehr haben. Nachträgliche Preiserhöhungen sind deshalb sehr gefährlich.

Kaufvertrag und Abwicklung

Sobald Sie (mit oder ohne Hilfe eines Maklers) einen Käufer für Ihre Immobilie gefunden haben, stimmen Sie bzw. der Makler mit dem Käufer ab, bei welchem **Notar der Kaufvertrag beurkundet** werden soll. Dieser wickelt den **Immobilien-Kaufvertrag** dann i. d. R. auch ab. Der Notar ist Amtsperson und fungiert als neutraler Mittler zwischen Verkäufer und Käufer. Seine Aufgabe ist es, den Eigentumsübergang nach den Vorstellungen der Vertragsparteien zu organisieren und rechtlich abzusichern. Erst mit der Unterzeichnung eines notariellen Kaufvertrags kommt ein rechtlich verbindlicher Immobilienverkauf zustande. Alle mündlichen oder schriftlichen Verträge über Immobilien sind nichtig und berechtigen und verpflichten zu nichts. Auch sog. schriftliche **Vorträge sind unwirksam**. Keine Vertragspartei kann daraus Rechte ableiten. Bevor Sie zusammen mit dem Käufer den Kaufvertrag beim Notar unterzeichnen, sollten Sie sicherstellen, dass Sie alle Details des Eigentumsübergangs möglichst klar und eindeutig geregelt haben, damit es später keine Unklarheiten oder rechtlichen Auseinandersetzungen gibt.

Tip 22: Diese Punkte sollten in jedem Kaufvertrag stehen

Grundsätzlich muss sich alles, was Sie mit dem Käufer vereinbart haben, auch im Kaufvertrag wiederfinden, da nicht beurkundete Nebenabreden unwirksam sind und eventuell sogar zur Nichtigkeit des gesamten Kaufvertrags führen können.

Hier die wichtigsten Elemente eines Kaufvertrages:

CHECKLISTE KAUFVERTRAG	
<input type="checkbox"/>	Genaue Angaben zu den Vertragsparteien (Namen, Firmenbezeichnungen, Anschriften etc.)
<input type="checkbox"/>	Genaue Bezeichnung des Kaufgegenstandes (Lage, Anschrift, Grundbuchbezirk, Grundbuchblatt-Nummer, Wohnungsnummer etc.)
<input type="checkbox"/>	Aktueller Grundbuchinhalt (Abt. 1: Eigentümer, Abt. 2: Dienstbarkeiten, Abt. 3: Grundschulden)
<input type="checkbox"/>	Höhe des Kaufpreises, Zahlungs- und Übergabetermin
<input type="checkbox"/>	Kaufvertragsabwicklung (über Notaranderkonto oder Direktzahlung)
<input type="checkbox"/>	Verzugszinsenregelung bei verspäteter Zahlung
<input type="checkbox"/>	Bei Eigentumswohnungen: Höhe der im Kaufpreis enthaltenen anteiligen Instandhaltungsrücklage (da darauf vom Käufer keine Grunderwerbsteuer zu zahlen ist)
<input type="checkbox"/>	Gewährleistungsansprüche
<input type="checkbox"/>	Kostentragungsvereinbarung für Notar- und Gerichtskosten, Makler oder andere





Besondere Vereinbarungen (z.B. noch vom Verkäufer zu erbringende Renovierungsleistungen oder Hinweis, dass bestimmte Einbauten zum Verkaufsgegenstand gehören etc.)

Tipps 23: Achten Sie auf diese Risiken bei der Gestaltung des Kaufvertrages

Das größte Risiko für den Verkäufer besteht darin, dass der Käufer den Kaufpreis gar nicht oder nicht rechtzeitig bezahlt. Prüfen Sie deshalb, ob der Käufer den Kaufpreis aus Eigenmitteln oder durch Finanzierung bezahlt und lassen Sie sich vor Unterzeichnung des Kaufvertrags möglichst **Eigenkapitalnachweise** (z.B. aktueller Kontoauszug) oder eine **Finanzierungszusage** oder den **Darlehensvertrag der finanzierenden Bank** des Käufers vorlegen. Im Falle der Nichtzahlung des Kaufpreises verlieren Sie natürlich nicht Ihr Eigentum, aber Sie müssen bei der Käufersuche wieder von vorne anfangen. Eventuell kann es auch eine gewisse Zeit dauern, bis eine zugunsten des Käufers bereits eingetragene Auflassungsvormerkung wieder aus dem Grundbuch gelöscht ist.

Lassen Sie sich nach Möglichkeit nicht auf Restzahlungen ein, vor allem dann nicht, wenn die Restzahlungen noch an Bedingungen geknüpft sind, die von Ihnen erst noch erfüllt werden müssen. Auch einbehaltene Kaufpreisteile, die erst dann an Sie ausgezahlt werden sollen, wenn beispielsweise die Eigentümergemeinschaft die Neuerrichtung von Balkonen durchgeführt hat, bergen Gefahren: Dass Sie Ihr Geld nicht bekommen, weil sich die Errichtung der Balkone auf unabsehbare Zeit verzögert, die neuen Balkone Mängel haben oder nicht so sind, wie angeblich von Ihnen zugesichert o. ä.

Achten Sie bei den Kostenvereinbarungen im Kaufvertrag darauf, dass Sie als Verkäufer nur die Kosten für die eventuelle Löschung nicht vom Käufer übernommener Belastungen tragen sowie ggf. Ihren Anteil der Maklercourtage (je nach Bundesland unterschiedlich). Alle anderen **Kaufnebenkosten** wie Käufercourtage, Notarkosten und die Grunderwerbsteuer sind i. d. R. vom Käufer zu tragen.

Ein besonderes Augenmerk sollten Sie im Kaufvertrag auf mögliche **Gewährleistungsansprüche** legen. Prinzipiell werden gebrauchte Immobilien „verkauft wie besehen“, also ohne jede Gewährleistung für Mängel. Diese Gewährleistungsbeschränkung gilt aber nur, wenn Sie von einem Mangel keine Kenntnis haben. Alle Mängel der Immobilie, die Ihnen als Verkäufer bekannt sind, müssen Sie dem Käufer offenlegen, am besten sogar im Kaufvertrag. Denn für alle Mängel, die Sie verschwiegen haben, obwohl sie Ihnen nachweislich bekannt sind, kann der Käufer Sie später haftbar machen oder Schadenersatz verlangen.

Bei den besonderen Vereinbarungen im Kaufvertrag sollten Sie darauf achten, dass diese absolut eindeutig sind und genau den gewollten Vereinbarungen entsprechen. Sollten Sie z. B. vereinbart haben, dass Einrichtungsgegenstände im Kaufpreis enthalten sind, dann sollten diese auch einzeln im Kaufvertrag aufgeführt werden. So vermeiden Sie eventuelle Probleme bei der Übergabe.

HINWEIS

Ist der Kaufvertrag notariell beurkundet, ist er gültig und ein Rücktritt davon ausgeschlossen.

Tipps 24: Dies sind die Voraussetzungen für die Auszahlung des Kaufpreises

Der Käufer ist verpflichtet, den Kaufpreis zu dem im Kaufvertrag vereinbarten Termin zu zahlen. Neben der **Direktzahlung** des Kaufpreises gibt es die Möglichkeit der Abwicklung über ein **Notaranderkonto**.



Folgende Voraussetzungen müssen vor Zahlung des Kaufpreises ebenfalls erfüllt sein:

CHECKLISTE KAUFPREISZAHLUNG	
<input type="checkbox"/>	Die Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts für Verkehrssteuern und Grundbesitz (das ist die Quittung des Finanzamts, dass die Grunderwerbsteuer bezahlt ist).
<input type="checkbox"/>	Eine eventuell erforderliche Vorkaufsrechtsverzichtserklärung der Stadt (nicht bei Eigentumswohnungen).
<input type="checkbox"/>	Löschungsbewilligungen für im Grundbuch von Ihnen zugunsten Ihrer finanzierenden Bank bestellter Grundschulden und Hypotheken, damit der Käufer die Immobilie lastenfrei übernehmen kann.
<input type="checkbox"/>	Der Fristablauf für die Ausübung eines eventuell vorhandenen Mietvorkaufsrechts (bei Erstverkauf einer vermieteten Eigentumswohnung nach Aufteilung des Hauses in Wohnungseigentum).
<input type="checkbox"/>	Eine eventuell laut Teilungserklärung erforderliche Verwalterzustimmung zur Eigentumsumschreibung. Dies ist häufig bei Eigentumswohnungen der Fall, wobei der Verwalter die Zustimmung nur in Ausnahmefällen verweigern kann.

Wenn alle Voraussetzungen erfüllt sind, wird der Notar den Käufer dazu auffordern, den Kaufpreis (nach Abzug eventueller Darlehensvaluten) an Sie auf ein von Ihnen benanntes Konto auszuführen. Achten Sie deshalb darauf, dass Sie die entsprechende **Bankverbindung** nach Möglichkeit gleich mit in den Kaufvertrag aufnehmen, damit es nicht zu Verzögerungen wegen eines fehlenden Kontos kommt.

Bevor Sie eingetragene Grundschulden löschen lassen, überprüfen Sie, ob der Käufer vielleicht bei der gleichen Bank finanziert wie Sie. Falls ja, kann der Käufer die eingetragenen Grundpfandrechte eventuell übernehmen. Dies kann Kosten für die Löschung und Neubestellung der Grundschulden beim Grundbuchamt sparen. Bleibt eine eingetragene Grundschuld beim Verkauf bestehen, entfallen für Sie als Verkäufer die Kosten der Löschung.

 **Tipp 25: Die Immobilie ist verkauft – was bei Versicherungen, Übergabe & Co zu beachten ist**

Herzlichen Glückwunsch, Sie haben Ihre Immobilie erfolgreich verkauft, der Kaufpreis wurde gezahlt und der Übergabetermin mit den neuen Eigentümern steht an. Doch bevor die Schlüssel den Besitzer wechseln, sind noch einige Dinge zu erledigen. Zunächst muss sichergestellt werden, dass die im Kaufvertrag getroffenen **Vereinbarungen eingehalten werden** (siehe Tipp 22) und eine fristgerechte Übergabe der Immobilie erfolgen kann.

Kümmern Sie sich auch um die **laufenden Versicherungen**, die Ihre Immobilie und Ihren Hausrat absichern. Wer ein Haus verkauft, verfügt, im Gegensatz zu Verkäufern einer Eigentumswohnung, über eine eigene **Wohngebäudeversicherung**. Diese geht nach Eintragung des neuen Eigentümers im Grundbuch automatisch auf ihn über, sie wird also mitverkauft. Sie müssen folglich die **Versicherung nicht kündigen**, jedoch dieser schnellstmöglich den Eigentümerwechsel melden, da die Versicherung sonst im Schadensfall die Leistung verweigern kann. Die gleiche Regelung gilt auch für eventuelle Zusatzversicherungen zur Gebäudeversicherung, wie zum Beispiel eine Glasversicherung, eine Mietverlustversicherung oder eine Elementarversicherung.

Zur Kreditsicherung verlangt das finanzierende Kreditinstitut des Käufers in der Regel eine Gebäudeversicherung. Diese ist oft Voraussetzung für die Darlehensvergabe. Ein ernsthafter Interessent wird Sie darum nach der



Police fragen, welche Sie ihm in Kopie aushändigen sollten. Eine Option zur außerordentlichen Kündigung der Wohngebäudeversicherung hat nur der neue Hausbesitzer. Hierfür hat er ab dem Stichtag der Grundbucheintragung als neuer Eigentümer vier Wochen Zeit. Nach Ablauf der Frist gilt die ordentliche Kündigungsfrist von 3 Monaten zum Versicherungsende.

Die für das Versicherungsjahr fällige Prämie haben Sie beim Hausverkauf in der Regel schon gezahlt. Da die Gebäudeversicherung auf den Käufer übergeht, erhalten Sie von der Gebäudeversicherung **keine Rückzahlung der anteiligen Prämie**. Sie können aber im Kaufvertrag eine interne Regelung mit dem neuen Eigentümer hierzu treffen, z.B. Erstattung durch den Käufer (weitere Informationen zur Kaufvertragsgestaltung finden Sie unter Tipp 22).

Haben Sie eine **Haftpflichtversicherung für das Objekt** (z.B. Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung) abgeschlossen, geht diese nicht auf den neuen Eigentümer über. Sie erlischt mit dem Verkauf der Immobilie wegen Interessewegfalls. Maßgeblich ist hier wiederum der Zeitpunkt der Umschreibung im Grundbuch. Der Käufer muss sich darum kümmern, ab Eigentumsübergang eine eigene Grundeigentümer-Haftpflichtversicherung abzuschließen.

Für Eigentumswohnungen gibt es keine separaten Versicherungen, da immer das gesamte Objekt versichert wird. Hierum kümmert sich üblicherweise die Hausverwaltung und der Käufer erwirbt die Wohnung zusammen mit den laufenden Verträgen. Denken Sie aber sowohl bei Haus- als auch Wohnungswechsel bzw. -verkauf daran, Ihrer Hausratversicherung den Umzug schnellstmöglich zu melden und die Versicherung eventuell anzupassen.

Am Tag der Übergabe der Immobilie an den neuen Eigentümer sollten Sie sich auf die Erstellung eines **ausführlichen Übergabeprotokolls** vorbereiten. Umfangreiche Informationen und ein Musterprotokoll finden Sie auf unserer Internetseite unter **Übergabeprotokoll**. Sie sollten weiterhin einen Zeugen zur Übergabe hinzuziehen, der diese begleitet. Stellen Sie für den neuen Eigentümer auch alle wichtigen die Immobilie betreffenden Unterlagen zusammen, hierzu zählen unter anderem Garantiescheine, Belege über Wartungen und eventuell Kopien von laufenden Mietverträgen. Zuletzt sollten Sie daran denken, die im Übergabeprotokoll notierten Zählerstände an Ihre Versorger (Strom, Wasser, Gas) zu übermitteln und Ihren Auszug zu melden.

Dieses Dokument ist ein unverbindliches Muster. Es besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität. Es soll lediglich als Anregung und Hilfestellung für Formulierungen dienen und ersetzt keine individuelle Rechtsberatung.



Preisspiegel Immobilienmarkt München 2022

Immobilien- und Grundstückspreise in München

Der Münchner Immobilienmarktbericht veröffentlicht, dass in 2021 der Geldumsatz auf dem Immobilienmarkt vom Rückgang 2020 wieder gestiegen ist. Es war ein Geldumsatz von 18,8 Milliarden Euro zu verzeichnen, was einer Steigerung des Geldumsatzes von 35% im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Für Immobilienverkäufer heißt das also eine hervorragende Situation, einen Top-Preis zu erzielen, da das Preisniveau auf dem Markt für Wohnimmobilien erneut um 10% gestiegen ist. Auf dem Markt der unbebauten Gewerbebaugrundstücke hat sich die Anzahl der Kaufverträge zum Vorjahr sogar verdoppelt. Eigentumswohnungen in durchschnittlicher Wohnlage wurden ca. 9% teurer und Reihen- und Doppelhäuser legten preislich bis zu 8% zu. Für Grundstücke wurde ein durchschnittlicher Preisanstieg von insgesamt 12 % erzielt . Im folgenden Bericht erfahren Sie, basierend auf den Verkaufszahlen des Jahres 2021, mit welchen Immobilienpreisen in 2022 gerechnet werden kann.

IMMOBILIENPREISE MÜNCHEN				
Stadtteil	Einfamilienhäuser in € (Ø)	Grundstücke in €/m ² (Ø)	Eigentumswohnungen (<45 m ²) in €/m ²	Eigentumswohnungen (45-135 m ²) in €/m ²
Altstadt	-	-	Durchschnittspreis in sehr guten Lagen: 11.988	Durchschnittspreis in sehr guten Lagen: 11.994
Bogenhausen	7.400.000	10.060		
Harlaching	3.447.222	-		
Lehel	-	-		
Ludwigsvorstadt-Isarvorstadt	1.033.333	-		
Maxvorstadt	-	-		
Nymphenburg	3.772.000	9.200		
Schwabing	3.393.750	8.200		
Au	1.492.857	-	Durchschnittspreis in guten Lagen: 10.800	Durchschnittspreis in guten Lagen: 9.667
Hadern	-	-		
Haidhausen	2.400.000	4.250		
Laim	1.368.750	2.640		



IMMOBILIENPREISE MÜNCHEN				
Stadtteil	Einfamilienhäuser in € (Ø)	Grundstücke in €/m ² (Ø)	Eigentumswohnungen (< 45 m ²) in €/m ²	Eigentumswohnungen (45-135 m ²) in €/m ²
Neuhausen	5.137.500	7.850	Durchschnittspreis in guten Lagen: 10.800	Durchschnittspreis in guten Lagen: 9.667
Obermenzing	1.977.419	3.780		
Obersendling	-	-		
Pasing	1.461.111	3.073		
Sendling-Westpark	1.600.000	-		
Solln	1.912.000	3.750		
Thalkirchen	1.915.385	3.740		
Allach	1.225.000	2.689	Durchschnittspreis in mittleren Lagen: 9.094	Durchschnittspreis in mittleren Lagen: 8.306
Am Hart	-	-		
Aubing	1.208.163	2.317		
Berg am Laim	1.462.963	3.171		
Freimann	1.626.471	2.600		
Langwied	1.157.692	1.771		
Lochhausen	-	-		
Milbertshofen	1.341.667	2.525		
Moosach	1.381.081	2.650		
Obergiesing	1.492.857	-		
Perlach	1.273.387	2.605		
Ramersdorf	-	-		



IMMOBILIENPREISE MÜNCHEN				
Stadtteil	Einfamilienhäuser in € (Ø)	Grundstücke in €/m ² (Ø)	Eigentumswohnungen (< 45 m ²) in €/m ²	Eigentumswohnungen (45-135 m ²) in €/m ²
Riem	-	-	Durchschnittspreis in mittleren Lagen: 9.094	Durchschnittspreis in mittleren Lagen: 8.306
Schwanthalerhöhe	-	-		
Sendling	1.600.000	-		
Trudering	1.601.911	2.785		
Untergiesing	3.447.222	3.367		
Untermenzing	1.239.683	2.591		

Quelle Preisangaben: Gutachterausschuss für Grundstückswerte im Bereich der Landeshauptstadt München, Immobilienmarktbericht München für 2021; Stadtteil-Lageeinwertungen: immoverkauf24 Research, September 2022

Lage sehr gut Lage gut Lage einfach / mittel

Legende:

Bei den Leerfeldern ist aufgrund einer zu geringen Anzahl von Kauffällen kein Ausweis möglich.

Vervielfältigung und Nachdruck nur mit Genehmigung durch die immoverkauf24 GmbH. Eine Haftung für die Inhalte und Preisangaben wird ausgeschlossen. Zwar sind alle Angaben sorgfältig recherchiert worden, Abweichungen im Einzelfall sind aber möglich.





Sie haben noch Fragen? Unsere Experten warten schon auf Sie!

immoverkauf24 ist das erste Immobilienportal Deutschlands, das sich auf die Beratung rund um den Verkauf und Kauf von Immobilien spezialisiert hat. Wir helfen Ihnen gerne dabei, den Wert Ihrer Immobilie zu bestimmen - online oder durch einen Sachverständigen bei Ihnen vor Ort. Die professionelle **Immobilienbewertung** für den Verkauf ist für Sie kostenlos und ohne weitere Verpflichtung. Sollten Sie noch Hilfe beim **Immobilienverkauf** oder ein geeignetes **Finanzierungsangebot** benötigen, kommen Sie gerne auf uns zu.

Was ist meine Immobilie aktuell wert?



1. Rufen Sie uns an

Kontaktieren Sie uns kostenfrei unter: **0800 1004215**.

Sie werden von Experten beraten!



2. Empfehlung erhalten

Wir empfehlen Ihnen unverbindlich einen Sachverständigen mit dem Sie einen Termin abstimmen können.



3. Immobilie bewerten lassen

Sie vereinbaren einen Termin mit dem Experten der die Bewertung Ihrer Immobilie direkt vor Ort vornimmt.

Oder einfach online das Formular ausfüllen und Immobilienbewertung erhalten:

Gratis!

Kostenlose Immobilienbewertung erhalten

Unser Versprechen:

Ihr persönlicher Ansprechpartner von immoverkauf24 berät Sie bei all Ihren Fragen immer individuell, fair und kostenfrei.

Das sagen unsere Kunden:



Sehr hilfreich

Wilfried A. sagt:

„Danke für den informativen Service“



Tadellos

Niki R. sagt:

„Danke für die zeitnahe, präzise Auskunft“

Dieses Dokument ist ein unverbindliches Muster. Es besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität. Es soll lediglich als Anregung und Hilfestellung für Formulierungen dienen und ersetzt keine individuelle Rechtsberatung.