

Hamburgs Immobilien-Welt

Nicht nur Lage und Objekt, sondern auch Angebot und Nachfrage bestimmen über den Marktwert

Preisfragen

Häuser zwischen Wunsch und Wirklichkeit

„Unsere Nachbarn und wir haben 1988 für unsere baugleichen Häuser denselben Preis bezahlt. Wir haben zusätzlich in Küche und Badezimmer deutlich mehr investiert. Vor einem Jahr haben unsere Nachbarn ihr Haus verkauft. Deren Erlös möchten wir ebenfalls im Minimum erzielen. Wenn der Interessent sein Gebot nicht entsprechend erhöht, lehnen wir ab!“

Das ist eine Schilderung, die Immobilienexperten häufig zu hören bekommen, berichtet Dirk Ridder (Ridder-Immobilien).

„Der Verkäufer hat rechnerisch Recht, aber kann er seine Vorstellung realisieren?“ Geht man einmal davon aus, das Haus wird seit sechs Monaten angeboten. Und es gibt ein erstklassiges Vergleichsobjekt. Solche Vergleichsobjekte seien eine hervorragende Orientierung für Verkäufer und Makler, sagt Ridder. „Im Durchschnitt sollte eine Immobilie nach sechs Monaten einen neuen Eigentümer gefunden haben, wenn der marktgerechte Kaufpreis gefordert und die richtige Zielgruppe auf der Käuferseite angesprochen wurde“, betont

der Experte aus Großhansdorf. Woran lag es nun, wenn das Objekt, das hier zur Diskussion steht, bislang nicht verkauft werden konnte? Tatsächlich hatte es drei Gebote gegeben, die etwa sechs bis acht Prozent unter den Preisvorstellungen der Verkäufer lagen. „Für alle drei Kaufinteressenten war es das absolute Limit hinsichtlich der eigenen Preisvorstellung – wie auch immer begründet.“ Für den Verkäufer war es nicht akzeptabel. Gleichzeitig haben diese Interessenten den derzeitigen Marktwert (Verkehrswert) definiert, den

Preis also, den ein Käufer für das Objekt bezahlen möchte. Oft erfolgt diese Festsetzung von Käuferseite auch in Alternative oder im Vergleich zu einem Grundstückskauf mit Neubau. Genauso gut könnte der perfekte Käufer für das Haus noch gar nicht auf der Plattform des Immobilienmarktes in Erscheinung getreten sein. Er beginnt vielleicht erst in neun Monaten mit seiner Suche und wäre dann bereit, den geforderten Kaufpreis zu bezahlen. Auch ein gewisser Zeitdruck des Kaufwilligen oder ein augen-

blicklich geringes, zudem nicht vergleichbares Immobilienangebot könne dazu beitragen, ein Objekt zu dem geforderten Preis zu verkaufen. Möglicherweise werde es diesen Interessenten in absehbarer Zeit aber überhaupt nicht geben. Dann hat der Verkäufer keine Möglichkeit seiner Vorstellung entsprechend zu verkaufen. Ausnahmen in der Preisbildung können unterdessen immer wieder besondere, einzigartige oder bereits historische Immobilien in besten Lagen bilden. Wie schwierig die Preisfrage ist, belegt die Praxis: „Wenn zwei

unabhängig bestellte Gutachter ein Verkehrswertgutachten für dieselbe Immobilie erstellen, so gestattet die Rechtsprechung eine Abweichung von plusminus zehn Prozent vom ‚wahren Mittelwert‘, ohne dass ein objektiver Fehler vorliegt.“ Diese Bandbreite von rund 20 Prozent verdeutlicht, dass zu einer „Punktlandung“ nicht nur Berechnungsformeln (WertR), sondern auch Erfahrung, Marktkenntnisse und Fingerspitzengefühl notwendig sind. Und dann fragt man sich noch, wie viel ist eigentlich der Charme bestimmter Altbauten wert?

Den bestmöglichen Preis zu erzielen, sei das erklärte Ziel. Korrekturen auf dem Weg zur Zielerreichung seien aufgrund der Resonanzen oftmals eine unternehmerische Notwendigkeit, sollen aber im überschaubaren Rahmen erfolgen. „Alles Andere, auch eine zu hohe Zielvorgabe, schmälert den letztendlich erzielbaren Verkaufserlös, wenn nur lange genug spekulativ am Markt vorbei agiert und der optimale Käufer dadurch eventuell auch noch verpasst wurde. Da wäre schließlich noch etwas? Nennen Sie es Glück!“