

Sachwertverfahren

Hier werden die **Herstellungskosten** von Gebäude und Außenanlagen ermittelt, abzüglich Alterswertminderung, und mit dem Bodenwert addiert. Dieses Verfahren eignet sich besonders für Einfamilienhäuser, bei denen es keine ausreichende Vergleichsmenge an Verkäufen gibt.

Ertragswertverfahren

Vor allem bei vermieteten Immobilien relevant. Grundlage sind die nachhaltig erzielbaren Mieten, abzüglich Bewirtschaftungskosten und unter Berücksichtigung eines marktüblichen Vervielfältigers. Banken nutzen dieses Verfahren, um die Wirtschaftlichkeit einer Kapitalanlage einzuschätzen.



Privatverkäufer stehen hier vor der Herausforderung, die Verfahren korrekt anzuwenden und aktuelle Vergleichszahlen zu beschaffen – Daten, die meist nur Gutachterausschüsse oder Marktanalysen von Profis liefern.

3.3 Typische Fehler bei der Preisfindung

- **Überbewertung durch Emotionen**
Das eigene Zuhause wird oft emotional höher eingeschätzt, als es der Markt hergibt.
- **Vertrauen in Online-Bewertungen**
Schnellbewertungen im Internet basieren auf Durchschnittswerten und sind meist ungenau.
- **Preis „mit Luft nach unten“**
Viele starten absichtlich zu hoch, um Spielraum für Verhandlungen zu haben – doch Interessenten meiden überbeuerte Angebote.
- **Orientierung am Kaufpreis der Vergangenheit**
Der Betrag, den man selbst einmal gezahlt hat, hat mit dem heutigen Marktwert nichts zu tun.

3.4 Was die Hettenbach-Studie zeigt

Die bundesweite **Hettenbach-Studie** hat Verkäufe über Privatpersonen mit Verkäufen über Makler verglichen. Das Ergebnis ist eindeutig:

- **Privatverkäufer** liegen bei der Preiseinschätzung häufig daneben – entweder zu hoch (die Immobilie bleibt lange am Markt und muss reduziert werden) oder zu niedrig (schneller Verkauf, aber unter Wert).
- **Maklerverkäufe** erzielen im Durchschnitt höhere Verkaufspreise. Gründe sind eine fundierte Marktkennntnis, professionelle Wertermittlung und Erfahrung im Verhandeln.



Für Privatverkäufer bedeutet das: Schon eine Fehleinschätzung von 5-10% kann schnell zehntausende Euro Unterschied machen.

3.5 Praxisbeispiel

Ein Einfamilienhaus in einer ruhigen Wohnstraße wurde von den Eigentümern zunächst mit 650.000 € inseriert – orientiert am „Nachbarschaftspreis“. Nach sechs Monaten ohne ernsthafte Interessenten senkten sie auf 590.000 €. Am Ende verkauften sie für 570.000 €.

Ein Makler, der parallel beauftragt wurde, bewertete die Immobilie zu Beginn mit 575.000 € – und fand innerhalb weniger Wochen einen Käufer.

Dieses Beispiel zeigt: Wer zu hoch startet, verliert Zeit und Geld. Wer realistisch einsteigt, erzielt schneller den marktgerechten Preis.

6.2 Zeitfallen für Privatverkäufer

Viele Verzögerungen entstehen durch Themen, die im ersten Moment nebensächlich wirken:

- **Fehlende Unterlagen**
Ein verlorener Grundschuldbrief oder ein fehlender Erbschein kann den gesamten Prozess um Wochen oder Monate verzögern.
- **Fehleinschätzung beim Preis**
Wird der Startpreis zu hoch angesetzt, verliert das Objekt an Attraktivität und steht lange am Markt.
- **Abstimmungen mit Banken**
Käufer benötigen Finanzierungsbestätigungen, Banken wiederum fordern vollständige Dokumente. Fehlt etwas, verzögert sich die Kreditvergabe.
- **Mehrere Eigentümer**
Besonders bei Erbengemeinschaften verlängern Diskussionen und Uneinigkeit die Entscheidungswege.

6.3 Beispiel aus der Praxis

Ein freistehendes Einfamilienhaus in Randlage von Singen sollte privat verkauft werden. Der Eigentümer inserierte die Immobilie bereits wenige Tage nach der Entscheidung zum Verkauf. Die Unterlagen wollte er „nachreichen“.

- **Ergebnis:** Der Käufer war schnell gefunden, doch der Grundbuchauszug und die Lösungsunterlagen für eine alte Grundschuld fehlten.
- **Folge:** Statt der geplanten 2 Monate dauerte der Verkauf fast 9 Monate.

Dieses Beispiel zeigt: Fehlende Planung kostet nicht nur Zeit, sondern auch Vertrauen bei Kaufinteressenten.

6.4 Emotionale Belastung und Organisation

Neben dem zeitlichen Aufwand kommt die emotionale Seite hinzu: Termine müssen koordiniert, Rückfragen von Interessenten beantwortet und Besichtigungen vorbereitet werden – oft neben Beruf und Familie. Viele Privatverkäufer berichten, dass sie den Aufwand deutlich unterschätzt haben.



Fazit: Eine gute **Zeitplanung** ist die Grundlage für einen erfolgreichen Verkauf. Wer die einzelnen Phasen kennt, typische Zeitfallen vermeidet und von Beginn an strukturiert arbeitet, spart Nerven und hält das Vertrauen der Käufer.