

August 2019

## Man kann eine Immobilie schätzen lassen und trotzdem keine Gewissheit haben.

*Eine Immobilie ist immer ein Unikat, selbst wenn vermeintlich gleiche Häuser in einer Überbauung stehen. Weil sehr viele Lage- und Qualitätsfaktoren wertbestimmend sind, hat jede Immobilie ihren ganz eigenen Marktwert.*

*In der folgenden Kolumne wird beleuchtet, warum Wertermittlungen immer ungenau bleiben und der wahre Wert letztlich nur und im Einzelfall vom Markt bestimmt wird.*

„Ich lasse mein Haus schätzen“, sagt man landläufig und meint eigentlich eine annähernde Ermittlung eines möglichen Verkaufspreises der Immobilie. Schätzen tun nur öffentliche oder beglaubigte Stellen, die Werte für bestimmte Anwendungen ermitteln. Ein Schätzwert ist also selten der Marktwert der Immobilie. Ein Schätzwert bleibt in der Regel längere Zeit unverändert, der Marktwert unterliegt hingegen einem zeitlichen Verlauf.

Den Marktwert einer Immobilie zu bestimmen ist eine aufwändige Prozedur. Oft werden Makler oder Immobilienspezialisten, auch Banken und Verbände, damit beauftragt, die bei seriöser Arbeit mehrere Annäherungswerte nach verschiedenen Berechnungsmethoden präsentieren sollten.

Allzu gerne wird der ermittelte Wert als sakrosankt angesehen, doch gilt es zu hinterfragen:

- Wie wurde der Wert ermittelt? Der Bequemlichkeit halber werden oft nur hedonische Werte ermittelt, von Anbietern wie z.B. Wüest und Partner, IAZI oder anderen. Diese Modelle arbeiten mit realen Daten vergangener Verkäufe. Problematisch sind diese Modelle, wenn die Transaktionsdaten zu grobmaschig vorliegen und so genau das bewertete Objekt evtl. durch die Maschen fällt; Oder wenn in bestimmten Lagen die Grundstück- gegenüber den Gebäudeparametern überwiegen, wofür hedonische Modelle ungenügend modelliert sind; Oder wenn einfach zu wenige Transaktionen ähnlicher Objekte vorliegen. Insbesondere im Luxusbereich versagen hedonische Bewertungen oft. Dass ein Lux-Objekt nebenan irgendwann zu einem Liebhaberpreis verkauft wurde, bedeutet nicht, dass auch mein Lux-Objekt diesen Marktwert hat.
- Ist der Wertermittler zugleich der spätere Vermarkter? In diesem Falle könnte er verleitet sein den Marktwert zu hoch ansetzen, damit die Verkäuferschaft ihm den Auftrag gibt. Geht dann der Verkauf nicht zum ermittelten Preis, sind Erklärungen schnell gefunden, eine Garantie gibt es nicht.
- Wurden Qualitätsfaktoren überbewertet? Z.B. der Innenausbau oder die Einrichtung. Die Kosten bei hochwertigem Ausbau (nicht Luxus) betragen nur ca. 20% der Baukosten mit Grundstück, der Einfluss der Qualität des Innenausbaus ist somit relativ gering. Zudem wird manchmal die Designer-Einrichtung, die gar nicht verkauft wird, als Wertargument gebraucht. Man kann daraus lernen, dass z.B. eine Innenrenovation vor dem Verkauf i.d.R. sinnlos ist. Erstens ist der Einfluss auf den Wert gering und zweitens renoviert man unter Umständen genau so, wie es der zukünftigen Eigentümerschaft nicht gefällt. Zielführender ist es, bei der Vertragsverhandlung Konzessionen, z.B. für Innenanstrich oder Parkettbehandlung, anzubieten.