

Wettbewerbsanalyse

Versionshistorie

Version	Beschreibung	Datum	Autor
1.0	Erstellung nach Vorbild G. Ortner	4 / 2009	W. Berghaus
1.1	Kleine Überarbeitungen	1/2018	W. Berghaus



Familie Horst Maier

Musterweg 84

01234 Musterstadt

Bitte löschen!

- Entfernen Sie diese Seite, sie dient nur der Beschreibung der Wettbewerbsanalyse (WBA). Im beigefügten PDF bleiben die Anmerkungen weiterhin erhalten.
- Ändern Sie die Copyright-Hinweise, sowie Logos, etc. im Kopf- und Fußbereich.

Der strategische Aufbau der Wettbewerbsanalyse (WBA):

1. Die WBA beschreibt eingangs unterschiedliche Bewertungsmodelle. Damit wird Fachwissen des Maklers, die Komplexität und die Vielfalt der Wertermittlungsansätze belegt. Auftraggeber, die Zahlen, Daten und Fakten mögen, kommen so auch auf ihre Kosten.
2. Im zweiten Schritt präsentiert die WBA nur eine große Auswahl vergleichbarer Immobilien mit ähnlicher Lage auf Basis des Preises der privat angebotenen Immobilie. Dem einen oder anderen zukünftigen Auftraggeber dämmert hier schon, dass er mit seinen Preisfantasien etwas über das Ziel hinausgeschossen ist.
3. Der dritte Schritt zeigt dann den direkten Vergleich zu Immobilien in gleicher Lage und mit ähnlichen Eigenschaften zum Privatangebot (aber meist mit geringeren Angebotspreisen). Der Makler präsentiert hier die unmittelbaren Wettbewerber im Umfeld der Immobilie.



Inhalt

Versionshistorie.....	1
Bitte löschen!	2
Der strategische Aufbau der Wettbewerbsanalyse (WBA):	2
Wettbewerbsanalyse	4
Hintergrund	4
Beispiele	6
Objekt 1	7
Objekt 2	8
Objekt 3	9

Wettbewerbsanalyse

Wie kann man mit Hilfe einer Wettbewerbsanalyse den richtigen Preis für seine Immobilie festlegen?

Wenn es um die Ermittlung bzw. Festlegung des richtigen Preises geht, gilt es mehrere Faktoren zu beachten. Zum einen gibt es einen **Angebotspreis**, zu dem die Immobilie angeboten, aber nur selten notariell beurkundet bzw. verkauft wird. Mit **Angebotspreisen** wird auch der Suchinteressent konfrontiert, diese Immobilien innerhalb seines Suchprofils stellen gleichzeitig die **Vergleichsangebote** dar.

Das heißt, alle Angebote, meistens auch die mit der dezidierten Aussage „**Festpreis**“, sind Angebotspreise in Zeitungen, Immobilienportalen, Schildern, Flyern, etc. Wie geht man nun vor, um den Schleier zu lüften und den richtigen Preis für die eigene Immobilie zu finden?

Ein gutes Hilfsmittel ist in den meisten Fällen zunächst einmal der Gutachterausschuss der jeweiligen Gemeinde/Stadt. Bei dieser amtlichen Stelle erfahren wir Daten, die aus abgeschlossenen Verkäufen erfasst wurden. Hierfür wurden durch den Gutachterausschuss direkt durchgeführte Preisermittlungen, Daten aus notariell beurkundenden Kaufverträgen und auch Umfragen bei Immobilieneigentümern herangezogen.

Um diese Verkaufspreise als Anhaltspunkt für die Wertbestimmung andere Immobilien verwerten zu können, müssen Typ, Größe, Lage, Alter, Herstellungsjahr und Zustand der Immobilie berücksichtigt werden.

Wenn Sie eine Immobilie in derselben Lage (Str./ Bezirk/Grundstückspreis) und Typ vorfinden, ist dies zunächst einmal ein guter Anhaltspunkt. Berücksichtigt werden muss nun nur noch der Altersunterscheidung und die sich daraus ergebende „Restnutzungsdauer“ im Verhältnis zum Preis.

Diese Daten können sehr umfangreich sein, sodass man sich zunächst einmal ein Bild darüber verschaffen muss, wie ein (vereidigter) Sachverständiger für bebaute und unbebaute Grundstücke sein Gutachten zusammenstellt.

Hintergrund

Grundstückspreis: Grundstückspreise erfahren Sie beim Gutachterausschuss. Meist können Sie auch eine Grundstückskarte erwerben, in der Sie die Grundstückspreise des jeweiligen Gebiets, auf dem sich Ihre Vermittlungsimmoblie befindet, erfahren. Beachten bzw. hinterfragen Sie, ob evtl. Abschläge zu tätigen sind: Bei bereits bebauten Grundstücken kann dies in einzelnen Fällen ein Abschlag von bis zu 20 Prozent vom Bodenwert sein.

Sachwertverfahren¹: Der Sachwert einer Immobilie wird mit Hilfe des Sachwertverfahrens nach §21ff. WertV ermittelt. Das Sachwertverfahren leitet getrennt vom Bodenwert den Verkehrswert des Gebäudes aus seinen vermutlich bei der Herstellung tatsächlich angefallenen Baukosten ab. Dem liegt die Annahme zugrunde, dass der Wert eines soeben neu erbauten Gebäudes grundsätzlich seinen Herstellungskosten entspricht. Die Ermittlung der typischerweise angefallenen Herstellungskosten (§ 21 Abs. 4 WertV) geschieht mittels der sog. Baukostentabellen. Diese geben die durchschnittlichen Baukosten (Normalherstellungskosten) an, die für einen bestimmten Gebäudetyp pro m² Geschossfläche oder m³ Rauminhalt anzusetzen sind.

Ertragswertverfahren*: Der Ertragswert wird mit dem Ertragswertverfahren nach §15ff. WertV ermittelt und stellt bei bewirtschafteten Objekten und sonstigen Renditeobjekten die Grundlage für die Ermittlung des Beleihungswertes dar. Bei seiner Ermittlung ist von dem nachhaltig erzielbaren, jährlichen Reinertrag auszugehen, welcher sich aus dem Rohertrag abzüglich der Bewirtschaftungskosten ergibt.

Verkehrswert*: Der Verkehrswert eines Grundstückes wird durch den Preis bestimmt, der zum Wertermittlungstichtag im gewöhnlichen Geschäftsverkehr am Grundstücksmarkt im Falle einer Veräußerung am Bewertungstichtag zu erzielen wäre. Dabei sind die rechtlichen Gegebenheiten, z.B. Wegerecht und tatsächliche Eigenschaften, z.B. Grad der Erschließung, sowie die sonstige Beschaffenheit zu berücksichtigen. Persönliche und ungewöhnliche Verhältnisse, die das Marktgeschehen beeinflussen könnten, bleiben dabei außer Betracht. Dies ergibt sich aus der Definition des Begriffs Verkehrswert nach §194 BauGB.

Bei bebauten Grundstücken kommt noch der Wert des Objektes und der Außenanlagen hinzu. Dieser wird mit dem Sachwertverfahren und ggf. mit dem Ertragswertverfahren (bewirtschaftete Nutzungen) ermittelt.

Vergleichswertverfahren: Im Vergleichswertverfahren werden vergleichbare Immobilie nach Typ, Lage, Größe oder Herstellungsjahr gegenüber gestellt².

Auf der anderen Seite steht die Meinung des Eigentümers, der sich über den Einstandspreis und die bis dato geleisteten „Aufwertungen“ der Immobilien einen eigenen Wunschpreis

¹ geschützter Begriff

² Vergleichsimmobilien, die beim Gutachter aufgeführt werden, unterscheiden sich von den oben genannten im Vergleich stehenden Angebotspreisen insofern, als dass sie keinen Verhandlungsspielraum mehr beinhalten. Laut Erhebung beträgt, je nach Knappheit der Immobilie und der dazugehörigen Klientel, die Spanne zwischen Angebotspreis und dem letztlich notariellen beurkundeten Verkaufspreis zwischen 7% bis 15%.



errechnet. Dieser beinhaltet meisten auch einen Verhandlungsspielraum und bei genauerem Hinterfragen auch eine im Fachkreis als „Schmerzgrenze“ bezeichnete Preisvorstellung.

Beispiele

Vergleichsangebote Auf den ersten Blick fünf vergleichbare Immobilien. Bei allen handelt es sich um Verhandlungspreise und über Angebote zzgl. Käuferprovision!

Anmerkung:

Hier sollten Sie als Makler möglichst keine Daten aus öffentlichen Quellen (z.B. ImmobilienScout) verwenden, sondern Marktdaten aus professionellen Datenbanken wie IMV zusammenstellen.



Objekt 1

Bitte kopieren Sie hier die Online-Exposés eines unmittelbaren Wettbewerbers ein.



Objekt 2

Bitte kopieren Sie hier die Online-Exposés eines unmittelbaren Wettbewerbers ein.



Objekt 3

Bitte kopieren Sie hier die Online-Exposés eines unmittelbaren Wettbewerbers ein.

Anmerkung: Frage an den Makler

Nach Berücksichtigung all dieser Punkte stellt sich nun die Frage ob Sie in der vereinbarten Zeit das Ziel erreichen können die Immobilie zu einem „marktgerechten Preis“ zu vermitteln und auch bereit sind Ihre Zeit, Ihren Namen und auch Ihr Geld in die Vermittlung zu investieren.