

### 13.3. Preise sind Multifunktionsdaten

Bei Immobilien gibt es grundlegend zwei verschiedene Arten von Preisen:

- Diejenigen für die Eigentumsübertragung (Kaufpreis)
- Diejenigen für die Nutzungsüberlassung (Miete, Pacht)

Beide sagen mehr über eine Immobilie aus, als einem auf den ersten Blick bewusst sein mag. Schauen wir uns daher diese multifunktionellen Daten etwas genauer an.

Alle Weisheit dieser Wertermittlungsserie kann man in einem Satz zusammenfassen:

SÄMTLICHE EIGENSCHAFTEN EINER IMMOBILIE BILDEN GEMEINSAM DAS PRODUKT, DAS DER KUNDE KAUFT ODER MIETET/PACHTET, UND SIND DAHER IN DEM KAUF- ODER MIET/PACHTPREIS BERÜCKSICHTIGT.

Machen wir dafür zunächst einen Vergleich mit Autos.

Der Preis eines Autos setzt sich heutzutage meist aus einem Grundpreis (für ein bestimmtes Ausstattungspaket) und den einzelnen Zusatz-Komponenten wie elektrische Fensterheber, Metallic-Lackierung, Sonnendach, Tempomat usw. zusammen. Und ein Auto, das über diese über die Grundausstattung hinaus gehenden Merkmale verfügt, kostet eben *mehr*, als dasjenige *ohne* Fensterheber, Sonnendach usw.

Schauen wir es uns jetzt von der anderen Seite, von der reinen Seite des Preises aus an: Was wissen wir über zwei Neuwagen, von denen der eine regelmäßig für 15.000 EUR und der andere regelmäßig für 30.000 EUR verkauft wird? Wir wissen, wenn wir nur diese Informationen haben, nicht, *welche* Ausstattung genau der eine und welche der andere hat und welches Auto zuverlässiger läuft. Aber wir wissen, dass den Käufern der eine Wagen immerhin doppelt so viel wert ist wie der andere! Ob dies nun wegen der besseren Verarbeitung, des schöneren Aussehens oder der üppigeren Ausstattung der Fall ist, können wir zunächst nicht beurteilen. Aber wir können eine einfache und klare Aussage darüber machen: Der eine Wagen ist den Käufern 15.000 EUR wert und der andere 30.000 EUR.

Entsprechendes gilt für die Mietpreise: Mieten wir eine Mercedes C-Klasse bei einer Autovermietung, dann ist uns klar, dass der Mietpreis höher sein wird als bei einem VW Polo, denn wir erwarten aus Erfahrung von dem Mercedes einfach mehr Fahrkomfort, mehr Ausstattung usw.

Umgekehrt, bietet uns der Autovermieter ein Auto für 75 EUR pro Tag und ein anderes für 150 EUR pro Tag, dann erwarten wir im ersten Fall einen Polo, Lupo oder vielleicht Golf; und im zweiten Fall einen C-Klasse, 3er BMW oder Audi A 6.

DER (KAUF- ODER MIET)PREIS BEWIRKT ALSO BESTIMMTE ERWARTUNGEN AN DAS PRODUKT.

Schlagen wir die Brücke zur Immobilie. Erzählt uns jemand von einer Mietwohnung in Berlin, die im Jahre 2006 10 EUR/m<sup>2</sup> Wfl. bringen soll, dann gehen wir von einer sehr guten Lage und einem Topzustand aus. Wir wissen vielleicht nicht, ob es Grunewald, eine mittlere Wasserlage oder Nähe zum Kudamm (ruhige Seitenstraße) ist, aber etwas in dieser Art muss es zwangsläufig sein.

Hören wir andererseits von einer Miete von 2,83 EUR/m<sup>2</sup> Wfl., so sehen wir vor unserem geistigen Auge sofort eine Ofenheizung in mittlerer Lage oder aber eine Gas- etagenheizung in einer ansonsten nicht modernisierten Altbauwohnung in Neukölln oder Wedding.

Ergänzend wird hier ein Text aus einem Studienbrief der Bankakademie Frankfurt eingefügt:

„Für die Preisbildung auf den Wohnungsmärkten spielen demnach folgende Faktoren eine wesentliche Rolle:

- die Beschaffenheit der Immobilie (Bauausführung),
- die Lage der Immobilie (Standortfaktoren).

Diese grundlegenden Faktoren können weiter aufgegliedert werden (vgl. zum Folgenden: J. Eckhoff: Wohnungs- und Bodenmarkt, 1987):

In der Beschaffenheit der Immobilie kommt die bauliche Ausführung zum Ausdruck: Größe der Wohnung, Ausstattungsstandard, Grundriss, Balkone, Terrassen, Lage innerhalb des Gebäudes, Anzahl der Etagen, Ausführungsqualität, baulicher Zustand u. a.

Die Lage der Immobilie bezeichnet hingegen die Standortbedingungen, durch die die Wohnung gekennzeichnet ist. Hier sind mehrere Einflussgrößen zu unterscheiden:

Wohnumfeld (kleinräumige Lage): Bebauungsdichte, Lage zu Nachbarwohnungen, Zustand der umliegenden Gebäude, Grünflächen, Parkplätze, Lärmbelästigung, Einkaufsmöglichkeiten, öffentliche Einrichtungen, Nahverkehrsanschlüsse u. a.

Regionale Lagefaktoren: Arbeitsplatzangebot, Verdienstmöglichkeiten, Klima, Landschaft, Erholungsgebiete, kulturelles Angebot, Umweltbelastung, überregionale Verkehrsanbindung, Sitz internationaler Organisationen u. a.

Schließlich spielen subjektive Faktoren eine Rolle: Verwandte, Bekannte am Ort/im Haus, Beziehungen zwischen Vermietern und Mietern, Beziehungen zwischen

## Was macht eigentlich ein Immobilien-Sachverständiger?

Ein einfaches Lehrbuch für Immobilienbesitzer über Immobilienbewertung und Verkehrswert

---

Mietern, Beziehungen zwischen Wohnungseigentümern, Gewöhnung an regionale Landesgepflogenheiten u. a.

**Der Wert einer Immobilie resultiert aus der individuellen Bewertung dieser einzelnen Faktoren durch die Nachfrager. Daraus ergibt sich eine räumliche Nachfragestruktur und schließlich eine Preisstruktur für den betreffenden Wohnungsteilmarkt.**

Natürlich kann die Marktbewertung von der individuellen Bewertung abweichen. Hier kommt es letztlich auf die individuelle Gewichtung der einzelnen Wohnwertkomponenten an. In einigen Fällen ist die Beschaffenheit der Immobilie, also die Bauausführung, ausschlaggebend für den Preis einer Wohnung. In anderen Fällen wird er dominiert von der Lage der Immobilie, also der Bewertung der Standortfaktoren. Dann spielt der Grundstückspreis die ausschlaggebende Rolle.

Regionale Preisunterschiede bei identischer Bauausführung zeigen den unterschiedlichen Wert der Standorteigenschaften an, die zwar individuell unterschiedlich gewichtet werden, aber überall einen Marktpreis haben.“

Stellen wir einmal die Preisbildung eines Käufers oder Mieters bildlich dar, so sieht das in etwa wie folgt aus.



Es werden alle zugehörigen Kriterien im Kopf berücksichtigt und am Ende kommt ein Wert heraus, z.B. 6,50 EUR/m<sup>2</sup> Wfl. oder im Falle eines Käufers vielleicht 1.500 EUR/m<sup>2</sup> Wfl. für eine Eigentumswohnung.

UND SOLCH EIN WERT STELLT DAS ENDERGEBNIS ALLER ANGESTELLTEN ÜBERLEGUNGEN VON IMMOBILIENKONSUMENTEN (KÄUFERN, MIETERN) DAR, WAS IHNEN EIN BESTIMMTES PRODUKT (HAUS, WOHNUNG USW.) WERT IST.

Anders und noch kürzer ausgedrückt:

**Preis = alle Objektumstände einbezogen und bewertet**

### 13.3.1. Beispiel: Bodenrichtwert

Man kann eine fremde Stadt sehr einfach dadurch kennen lernen, indem man ihren Bodenrichtwertatlas studiert, also die Übersicht aller aktuellen Bodenrichtwerte.

Dort, wo für W 0,4 (oder kleiner) die hohen Preise ausgewiesen sind, wird man schöne Einfamilienhäuser in grüner, ruhiger Lage finden.

Dort, wo die mit Abstand höchsten Werte für Gewerbe zu finden sind, gibt es die exklusivsten Läden und die höchsten Passantenfrequenzen.

### 13.3.2. Zusammenfassung: Die natürliche Intelligenz des Marktes

Ein Preis (nicht unbedingt ein Einzelpreis, der kann nämlich individuell sein; aber ein vielfach gleichartig erzielter Preis) sagt einem im Grunde genommen alles. Er sagt, was den Konsumenten das Objekt wert ist. Ob dies jetzt eher wegen der Lage oder mehr wegen der guten Ausstattung der Fall ist, kann uns erst einmal egal sein.

DER PREIS FASST DEN MARKTWERT ALLER OBJEKTEIGENSCHAFTEN UND OBJEKTUMSTÄNDE IN *EINER EINZIGEN* INFORMATION ZUSAMMEN.

### 13.3.3. Die hohe Kunst der Schlussfolgerung

Sind zumindest einzelne Umstände der Immobilie bekannt, so kann man aus dem Preis bestimmte Schlussfolgerungen über noch nicht bekannte Umstände ziehen. (Dies funktioniert wie die Umstellung einer mathematischen Formel).

Bekommen wir die Mietenliste für ein Objekt in einer eher einfachen Lage Berlins und finden dort Mieten von etwa 3,50 EUR/m<sup>2</sup> Wfl. vor, dann wissen wir recht sicher, dass dort noch nicht einmal eine Modernisierung stattgefunden hat, denn dann würde in dieser Lage der Durchschnitt etwa bei 5 – 5,50 EUR/m<sup>2</sup> Wfl. liegen.

Haben wir eine Mietenliste vor uns mit mehr als dreißig Mieten, die sehr homogen bei 6-7 EUR/m<sup>2</sup> Wfl. liegen, dann können wir schließen, dass dieses Objekt vielleicht in einer guten Lage von Charlottenburg, Wilmersdorf oder Friedenau liegt, denn in Zehlendorf oder Dahlem sind die hochpreisigen Objekte nicht so groß und die großen Objekte (> 30 Einheiten) sind 50er- oder 60er Jahre-Bauten, die wiederum keine solchen Mietpreise erzielen.

Haben wir in einem Haus sehr stark abweichende Mietpreise, dann haben wir es höchstwahrscheinlich mit einem nur teilweise modernisierten Objekt zu tun, wo die

## ***Was macht eigentlich ein Immobilien-Sachverständiger?***

Ein einfaches Lehrbuch für Immobilienbesitzer über Immobilienbewertung und Verkehrswert

---

modernisierten Einheiten die hohen und die unmodernisierten natürlich die niedrigen Preise erreichen.

Somit kann man aufgrund der Lehren in diesem Kapitel bei Vorliegen einzelner Informationen über das Objekt immer auf die fehlenden Informationen schließen.