

2. Das Ziel der Wertermittlung: Der Verkehrswert

2.1. Der wirtschaftlich handelnde Marktteilnehmer und der Verkehrswert

Verkehr Austausch ökonomischer¹ Sach- und Dienstleistungen zwischen Marktteilnehmern (Gabler Wirtschaftslexikon)

Wert [Kauf]preis, [in Zahlen ausgedrückter] Betrag, zu dem etwas gekauft wird oder werden könnte; Marktwert (Duden)

Eine der häufigsten Fragen, die sich Eigentümer von Immobilien stellen, lautet: Was ist mein Haus wert? Die Antwort auf diese Frage liefert die Verkehrswertermittlung.

Der Wert eines Wirtschaftsgutes bestimmt sich in einer Marktwirtschaft durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage: Gibt es tonnenweise Milch und nicht sehr viele Leute, die sie haben wollen, dann wird man für jeden Liter nicht viel Geld bekommen. Wird die Milch knapp, aber immer noch genau so viele Leute wollen welche haben, dann wird sie teurer, da die Verkäufer der Milch merken, dass ihr Gut begehrter geworden ist und die Käufer der Milch merken, dass diese durch andere Nachfrager knapp wird.

Da Immobilien im Gegensatz zum Alltagslebensmittel „Milch“ sehr individuell sind und nicht täglich millionenfach gehandelt werden, gibt es die Verkehrswertermittlung.

2.1.1. Zeitpunkt der Verkehrswert-Bestimmung

Haben Sie schon einmal versucht begehrte Konzertkarten nach Ablauf des offiziellen Verkaufes auf dem Schwarzmarkt zu erwerben? Hier steigen die Preise schnell um teilweise mehrere hundert Prozent, weil die Nachfrage ganz offensichtlich höher ist als das Angebot, schließlich sind alle Karten bereits verkauft worden.

Versucht der Schwarzmarkthändler hingegen die Karten *nach* dem Konzert zu verkaufen, wird er merken, dass die Nachfrage – logischerweise – gleich Null ist und dadurch ebenso der Preis.

Daher muss man den Wert einer Immobilie und somit die Antwort auf die Frage: „Was ist mein Haus wert?“ immer *zu einem bestimmten Zeitpunkt* festlegen und dabei in Betracht ziehen, wie viel Angebot und wie viel Nachfrage es gibt.

¹ ökonomisch: die Wirtschaft betreffend (Duden)

2.1.2. Wie berechnet man den Verkehrswert?

Beispielsweise möchten zwei Erben Vaters Grundstück nicht verkaufen, sondern einer möchte es behalten und den anderen auszahlen. Dieser andere ist damit auch einverstanden, aber keiner hat eine Vorstellung davon, was das Fleckchen Erde eigentlich wert ist.

Sie könnten jetzt inserieren und nach potentiellen Käufern suchen und einige Zeit damit verbringen mit Leuten zu telefonieren, um mit diesen dann das Grundstück zu besichtigen und die Frage zu beantworten: „Was ist mein Haus wert?“ Und nach mehreren Versuchen hätten sie wahrscheinlich eine Vorstellung davon, was man jetzt für die Liegenschaft auf dem Immobilienmarkt bekommen kann. Aber sie haben weder Zeit noch Lust diesen Aufwand zu betreiben und zudem wollen sie nicht irgendwelchen fremden Menschen etwas vorgaukeln und Zeit mit einem Grundstück stehlen, das in Wirklichkeit gar nicht verkauft werden soll. Der einfachere Weg ist natürlich eine Verkehrswertermittlung.

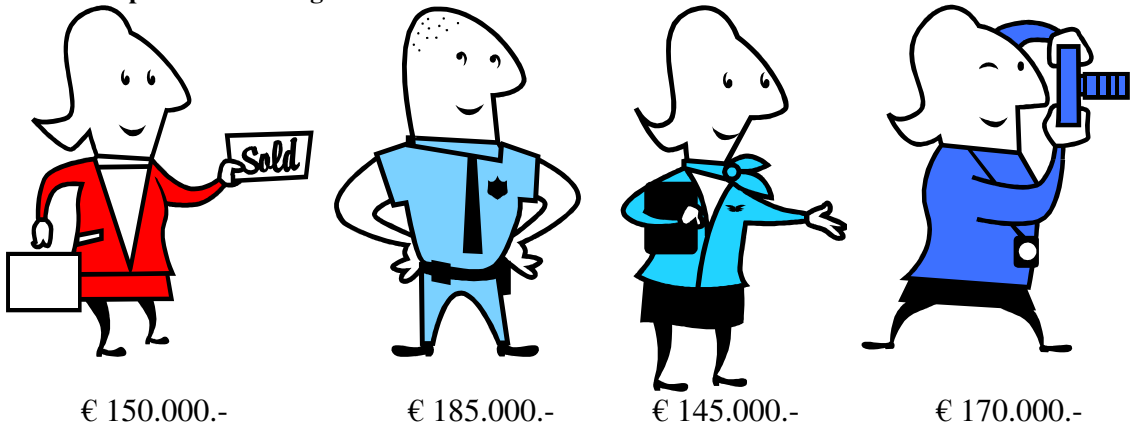
Wesentlich problematischer wäre es zudem, wenn der Wert zu einem Zeitpunkt *in der Vergangenheit* ermittelt werden soll. Wie stellt man für eine Immobilie ihren Wert von vor zwanzig Jahren fest? Hier wäre der obige Selbstversuch gar nicht mehr durchführbar. Dafür gibt es die Wertermittlung.

2.1.3. Was ist Wertermittlung (Verkehrswertermittlung)?

Wertermittlung ist diejenige Methode, mit der man den Verkehrswert einer Immobilie ermittelt. Und der Verkehrswert ist, einfach ausgedrückt, DER WAHRSCHEINLICHSTE KAUFPREIS ZU EINEM BESTIMMTEN ZEITPUNKT.

Der wahrscheinlichste Kaufpreis wiederum ist im Grunde genommen der Durchschnitt dessen, was potentielle Käufer für ein bestimmtes Objekt bezahlen würden.

Beispiel: Berechnung Verkehrswert



Durchschnitt: € 162.500.-

Was macht eigentlich ein Immobilien-Sachverständiger?

Ein einfaches Lehrbuch für Immobilienbesitzer über Immobilienbewertung und Verkehrswert

Diesen Durchschnitt stellt man sich in der Wertermittlung vor, indem man von einem *durchschnittlich handelnden Marktteilnehmer* ausgeht. Und da üblicherweise ALLE Teilnehmer eines Marktes die Absicht haben, für ihr Geld das Meiste herauszuholen (oder als Verkäufer für ihr Produkt das meiste Geld zu erhalten) nennen wir diesen durchschnittlichen Marktteilnehmer den...

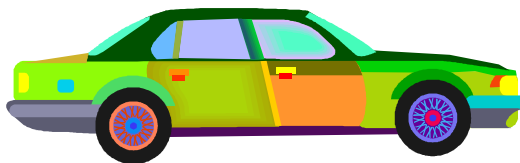
...wirtschaftlich handelnden Marktteilnehmer.

Was ist nun ein wirtschaftlich handelnder Marktteilnehmer?

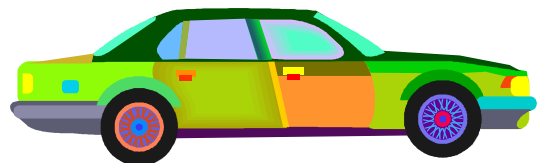
Ein *Marktteilnehmer* ist jemand, der an dem (Teil-)Markt, um den es jeweils geht (Einfamilienhäuser, Eigentumswohnungen, Bürogebäude etc.), als möglicher Erwerber teilnimmt. Bei Einfamilienhäusern ist das ein anderer Kreis als bei Einkaufszentren.

Wirtschaftlich ist laut Duden (1985) folgendermaßen definiert: „finanziell günstig; größtmöglichen Erfolg mit den gegebenen Mitteln erzielend.“

Ein *wirtschaftlich handelnder Marktteilnehmer* ist also eine natürliche oder juristische Person (z.B. Verband, Firma o.ä.), DIE DEN ERWERB EINER IMMOBILIE FINANZIELL SO GÜNSTIG WIE MÖGLICH BETREIBEN MÖCHTE.



€ 20.000.-



€ 18.000.-

Der wirtschaftlich handelnde Marktteilnehmer würde sich im Falle des *gleichen* Produktes zu ansonsten gleichen Bedingungen für das Angebot mit dem niedrigsten Preis entscheiden. Die Fragestellung in der Verkehrswertermittlung lautet also wie folgt: Was würde ein wirtschaftlich handelnder Marktteilnehmer für diese Immobilie zum gesuchten Zeitpunkt bezahlen? Das wäre dann der Verkehrswert.

2.1.4. Was gehört nicht zum Verkehrswert?

Liebhabelei („Ich wollte schon immer eine Wohnung haben, in der vorher ein Maler gewohnt hat, koste es, was es wolle!“) oder persönliche Vorzüge („Mein Yachtclub liegt gleich nebenan, deshalb zahle ich auch 10% mehr!“) spielen dabei keine Rolle, denn diese sind nicht unbedingt von dem Bestreben, wirtschaftlich zu handeln bestimmt. Außerdem treffen sie meist nur auf ganz wenige der Marktteilnehmer zu (wenige mögliche Käufer einer Wohnung würden sich von dem Umstand, dass vorher ein Maler drin gewohnt hat, mehr Geld aus der Tasche locken lassen).

2.1.5. Unterschied zwischen Verkäufer und Wertermittler

Hier muss man daher zwischen dem Denken eines Eigentümers, der verkaufen möchte, und dem eines Wertermittlers unterscheiden: Der Verkäufer hat - möglicherweise berechtigt - die Hoffnung, dass Liebhaberei oder persönliche Vorzüge den Preis für sein Häuschen *über* den Verkehrswert anheben werden.

Der Sachverständige hingegen sucht nach dem *wahrscheinlichsten* Kaufpreis im nächsten Kauffall, dem Preis, den ein durchschnittlicher Teilnehmer dieses Marktes für die Immobilie bezahlen würde. Und zwar einem, der nicht erst nach jahrelanger harter Arbeit eines nicht unterzukriegenden Immobilienmaklers erzielbar ist.

Anders gesagt zieht der Verkäufer nur *seine* Seite des Handels in Betracht: das Angebot. Der Wertermittler muss allerdings nicht nur das Angebot, sondern auch die Nachfrage berücksichtigen und kommt damit zu einem *vollständigen* Blick auf die Marktsituation.

Insofern – und dieser Punkt ist wirklich entscheidend – kann sich ein tatsächlich erzielter Verkaufspreis von einem ordentlich ermittelten Verkehrswert unterscheiden, ohne dass deshalb der gutachterliche Verkehrswert falsch sein müsste. Vielleicht war der Verkäufer einfach sehr geduldig oder sehr klug beim Verkaufen und hat jemanden erwischt, der mit seinem Angebot eher am oberen Rand der Preisspanne lag.

2.1.6. Unterscheidet sich der Verkehrswert vom Marktwert?

Was manchen Leuten während schlechter Zeiten des Immobilienmarktes hierbei in die Quere kommt ist die Erinnerung an bessere Zeiten, als die Nachfrage stark und der Preis daher hoch war. Sie erinnern sich an den Kaufpreis, den sie selbst vielleicht bezahlt haben oder den ihnen damals jemand geboten hat und dies setzt sich als „der Wert der Immobilie“ in ihrem Denken fest. Sie sprechen dann auch davon, dass sie ja jetzt ihr Häuschen „unterm Wert“ verkaufen würden – oder dieses eben *nicht* tun wollen.

Dabei übersehen sie das Problem der *Wertminderung* – die durch verschiedene Ursachen bedingte Entwertung von Vermögensgegenständen - die laut Gabler Wirtschaftslexikon folgende Ursachen haben kann:

| | |
|-------------------------------------|---|
| Abnutzung durch Gebrauch | das Parkett wird stumpf; die Fenster schließen nicht mehr so gut |
| zeitbedingter (ruhender) Verschleiß | die Balken werden morsch; der Putz bröckelt langsam ab |
| technische Überholung (Veralten) | Elektroheizung ist nicht mehr zeitgemäß; Einfachfenster entsprechen nicht mehr den heutigen Vorstellungen |

| | |
|--|---|
| wirtschaftliche Überholung (Folge von Strukturveränderungen der Nachfrage) | Zweifamilienhäuser werden nicht mehr gefragt, weil Generationen nicht mehr zusammen ziehen; 2 ZWs mit 150 m ² werden auf Grund schlechter wirtschaftlicher Lage nicht mehr gesucht |
| Sinken des Preisniveaus auf dem Markt | Steuerliche Sonderabschreibungen führen zu verstärktem Neubau und Sanierungen, das erhöhte Angebot trifft aber nicht auf entsprechende höhere Nachfrage; üblicher Zyklus von Auf und Ab auf dem Immobilienmarkt ist gegenwärtig auf dem Tiefpunkt |

So traurig das während schlechter Zeiten für den jeweiligen Eigentümer sein mag, so bleibt das wirtschaftliche Gesetz trotzdem bestehen, dass der Preis durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage geregelt wird. Während guter Zeiten beklagt er sich schließlich auch nicht darüber, dass der Wert steigt!

2.1.7. Zusammenfassung

Der wirtschaftlich handelnde Marktteilnehmer möchte größtmöglichen Erfolg mit den gegebenen Mitteln erzielen. Er sucht sich für sein Geld also eine Immobilie, die ihm die meisten Vorteile verspricht. Daher bezahlt er für eine von zwei Immobilien, von denen die eine mit irgendeinem Makel behaftet ist (ansonsten sind sie gleich), nicht dieselbe Summe.

Die Wertermittlung berechnet Verkehrswerte. Der Verkehrswert ist diejenige Summe, die jeder dieser wirtschaftlich handelnden Marktteilnehmer durchschnittlich für eine bestimmte Immobilie bezahlen würde. Daher kann es bei einem *tatsächlichen* Verkauf natürlich Abweichungen von einem ermittelten Verkehrswert geben.

2.1.8. Betonung

Der Grundsatz, dass die Wertermittlung Verkehrswerte ermittelt und dabei den Gesichtspunkt des wirtschaftlich handelnden Marktteilnehmers nachvollzieht, ist der **oberste** Grundsatz der Wertermittlung und muss vom Wertermittler **immer** berücksichtigt werden.

ALLE WERTERMITTLUNGSVERFAHREN, MATHEMATISCHEN BE-
RECHNUNGEN UND ANDERE METHODEN SIND DIESEM GRUNDSATZ UN-
TERGEORDNET UND LEDIGLICH WERKZEUGE, DIE DEM WERTERMITTL-
LER DABEI HELFEN SOLLEN, SEIN ZIEL ZU ERREICHEN.

2.1.9. Der nicht wirklich wirtschaftlich handelnde Marktteilnehmer

Lassen Sie mich, lieber Leser, an diesem Punkt noch ein paar Worte loswerden, die mir in meinen ganzen Jahren auf dem Immobilienmarkt immer wieder das Herz gebrochen haben: Nämlich, mit welcher Arg- und Ahnungslosigkeit Leute oftmals an den Kauf einer Immobilie herangehen. Seien Sie also nicht überrascht, wenn die folgenden Zeilen vielleicht nicht mehr ganz so nüchtern und sachlich klingen wie die vorherigen, schließlich geht es hier auch um die Frage, ob Leute mal ganz nebenbei einen ganzen Jahresverdienst zum Fenster hinauswerfen!

Die Wertermittlung geht von einer Grundannahme aus, die sich in der Wirklichkeit des Wohnungsmarkts nicht immer bewahrheitet, nämlich, dass die Marktteilnehmer sich wirtschaftlich *sinnvoll* verhalten.

Da „wirtschaftlich“ laut Duden (1985) bedeutet „finanziell günstig; größtmöglichen Erfolg mit den gegebenen Mitteln erzielend“, müsste man davon ausgehen, dass die Leute prüfend und vergleichend durch die Lande ziehen und sich genau anschauen, was sie da zu kaufen gedenken. Spricht man aber mit Maklern, dann hört man sehr häufig, dass sich Kapitalanleger einen Prospekt angeschaut haben und anschließend zum Notar gewandert sind, um das zu erstehen, was da mit geweihten Worten angepriesen wurde. Und häufig erfüllen sich die Hoffnungen der Leute dann nicht, speziell, wenn sie, wie üblich, in Zeiten des Booms bei hohen Preisen gekauft haben und der Markt – wie er das schon seit ewigen Zeiten tut – auch danach wieder abflaute und die erhofften Renditen dann nicht erzielt wurden.

Werfen wir einen kurzen Blick auf den Aktienmarkt, um im Vergleich zu sehen, dass es hier genauso zugeht: Ein Großanleger erschafft eine Bewegung auf dem Aktienmarkt, indem er Aktien einer bestimmten Branche oder einer bestimmten Firma kauft und durch seine enorme Finanzkraft bereits einen an der Börse merklichen „Trend“ erzeugt. Dieser wird von den Maklern – die ja an jedem Kauf oder Verkauf verdienen – aufgegriffen und ihren Kunden (die fast alle von einer Art Goldrausch benebelt sind) als heißer Tipp angeboten. Die Kunden kaufen und der Preis der Aktie (man sollte hier nicht von ihrem „Wert“ sprechen) geht nach oben. Jetzt kann der Großanleger Stück um Stück seine Aktien an die ständig zunehmende Käuferschar abgeben und erzielt dadurch einen Gewinn.

Wirklich wirtschaftlich zu handeln würde bedeuten, dass man kauft, wenn ein Produkt billig ist, nicht wenn es in einer preislichen Hochphase ist. „Antizyklisches“ Verhalten wird so etwas genannt.

Und genau das ist es, was der großen Masse der Marktteilnehmer fehlt. Wenn man in Zeiten eines so genannten „schlechten“ Immobilienmarktes (die Nachfrage ist niedrig und die Preise sind es daher auch) mit Maklern darüber spricht, wie sich Kunden beim Kauf verhalten, dann könnte man sogar daran zweifeln, ob sie überhaupt irgend so etwas wie ein wirtschaftliches Gespür besitzen. Sie erklären mit dem Brustton der Überzeugung, dass es jetzt ungünstig sei zu kaufen, weil der Markt so schlecht sei. Nun, für wen ist er denn in solch einem Moment schlecht: für die Käufer oder für

die Verkäufer? Für wen ist es denn ein schlechter Markt, wenn der Ölpreis auf dem Weltmarkt nachlässt: für die OPEC oder für die Mineralölkonzerne?

Es ist wirklich so widersinnig, dass man als vernünftig denkender Mensch nicht leicht damit klarkommt und lieber weiterhin auf der Grundannahme besteht, dass die Marktteilnehmer sich immer wirtschaftlich sinnvoll verhalten würden. Aber wie wir bereits gesehen haben ist das nicht wirklich der Fall.

In § 194 des Baugesetzbuches ist der Begriff Verkehrswert folgendermaßen definiert: „Der Verkehrswert wird durch den Preis bestimmt, der in dem Zeitpunkt, auf den sich die Ermittlung bezieht, im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach den rechtlichen Gegebenheiten und tatsächlichen Eigenschaften, der sonstigen Beschaffenheit und der Lage des Grundstücks oder des sonstigen Gegenstands der Wertermittlung ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse zu erzielen wäre.“

Dies ist die präzise rechtliche Definition dessen, was die Wertermittlung anstrebt. Und wenn „im gewöhnlichen Geschäftsverkehr“ vornehmlich Unkundige als Kunden auftreten, dann wird der „Preis..., der...zu erzielen wäre“ eben von Laien bezahlt. Das widerspricht nicht der Definition.

Aber – wir müssen es nochmals betonen – das Wort „wirtschaftlich“ ist *nicht* Bestandteil der Definition des Verkehrswertes! Anders ausgedrückt: Die Gesetze der Bundesrepublik Deutschland gestatten auch Leuten, die wirtschaftlich unsinnig handeln, die Teilnahme am Wirtschaftsverkehr. Solange jemand nicht entmündigt ist, darf er sein Geld frohen Mutes zum Fenster hinauswerfen. Außerdem kaufen die Leute oftmals ohne Kenntnis aller wertbeeinflussenden Faktoren. Beispielsweise könnte jemand eine Immobilie erwerben und kurze Zeit später flattert ihm ein Bescheid über € 15.000.- für Erschließungskosten ins Haus. Bald darauf wird ihm sein Bauantrag für den teuer bezahlten hinteren Grundstücksteil verwehrt, da dort ein Landschaftsschutzgebiet vorliegt. Und schon erscheint der Kaufpreis nicht mehr so schnäppchenhaft.

Wie mir ein Rechtsanwalt vor einiger Zeit mitteilte, häufen sich inzwischen die Fälle, wo Käufer vor Gericht wegen überhöhter Kaufpreise auf Rückabwicklung klagen. Und der Bundesgerichtshof sieht eine Überhöhung erst dann als gegeben an, wenn rund 70% über dem Verkehrswert gezahlt wurde. Und selbst dies, so der Rechtsanwalt, kommt wohl so häufig vor, dass sich hier ein Trend entwickelt, von dem viele betrogene Erwerber einfach nur noch nicht gehört haben. Nun, wie wirtschaftlich haben sich diese Leute beim Kauf verhalten? Zumindest verwenden sie oftmals kaum mehr Zeit darauf, eine Immobilie vor dem Kauf zu prüfen, als ein Fahrrad.