

Einführung in die Wertermittlung von Immobilien

Der Verkehrswert einer Immobilie

Die Wertermittlung hat die Aufgabe einen nicht existierenden Sachverhalt festzustellen, nämlich, was passieren würde, wenn man ein bestimmtes bebautes oder unbebautes Grundstück zu einem bestimmten zurückliegenden Zeitpunkt auf dem Immobilienmarkt angeboten hätte oder es jetzt anbieten würde.

Was heißt das?

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 potenziellen Käufern suchen und einige Zeit damit verbringen mit Leuten zu telefonieren und mit diesen dann das Grundstück zu besichtigen. 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 die Zeit mit einem Grundstück stehlen, das in Wirklichkeit gar nicht verkauft werden soll.

Wesentlich problematischer wäre es, 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. Deshalb gibt es die Wertermittlung.

Und Wertermittlung ist diejenige Wissenschaft, mit der man Verkehrswerte ermittelt.

Und der Verkehrswert ist, einfach ausgedrückt, der wahrscheinlichste Kaufpreis zu einem bestimmten Zeitpunkt.

Die Fragestellung in der Wertermittlung lautet also wie folgt: Was würden Marktteilnehmer durchschnittlich für diese Immobilie zum gesuchten Zeitpunkt bezahlen?

Liebhabelei („Ich wollte schon immer eine Wohnung haben, in der vorher ein Maler gewohnt hat, koste es, was es wolle!“) oder persönliche Vorzüge („Wir wollen unseren nebenan liegenden Betrieb erweitern, deshalb zahlen wir auch 10% mehr!“) spielen dabei keine Rolle und werden außer Acht gelassen.

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 Liebhabelei 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 die Teilnehmer dieses Marktes *durchschnittlich* für die Immobilie bezahlen würden.

Wie sieht so einer diese Immobilie? Wie wird dieser den Umstand bewerten, dass in der Nähe eine Bahnlinie verläuft? Wie viel wird ihm der übergroße Wintergarten wert sein? Zahlt er mehr dafür, dass das Haus ein besonders großes Grundstück hat oder wird er den Großteil des Gartens als überflüssig oder gar als Belastung betrachten?

Um diese verschiedenen Faktoren in ihrem Zusammenwirken bewerten zu können, schaut man sie sich zuerst einmal *einzel*n an.

Man vergleicht zwei Grundstücke, die nebeneinander liegen. Das eine hat eine Übertiefe (ist also tiefer, als für einen Hausbau nötig wäre), das andere nicht. Wie bewertet nun unser potenzieller Käufer die zusätzliche Fläche des einen Grundstückes: bezahlt er für die eigentlich überflüssige Fläche den gleichen Preis pro Quadratmeter wie für die zum Hausbau notwendige Fläche oder wertet er sie niedriger?

Und wir kommen nach der Auswertung von dreißig, vierzig oder noch viel mehr solcher Fälle zu dem statistischen Ergebnis, dass im Durchschnitt für die überstehende Fläche *soundsoviel* Prozent weniger bezahlt wird.

Auf diese Weise kommt man in der Wertermittlung zu verwendbaren Daten: Man nimmt zwei Immobilien, die in allen Merkmalen bis auf eines gleich sind. Und dann ermittelt man, welchen Unterschied im Kaufpreis dieser *eine* Unterschied hervorgerufen hat. Und wenn man eine statistisch ausreichende Zahl solcher Fälle untersucht hat, dann erhält man einen sehr verlässlichen Wert über die Auswirkung der verschiedenen Merkmale.

1.1.1 Zusammenfassung

Der 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. Und dies tut sie, indem sie das Denken der Marktteilnehmer bezüglich jedes einzelnen Aspekts einer Immobilie statistisch untersucht und bewertbar macht. Der Verkehrswert ist diejenige Summe, die jeder dieser Marktteilnehmer *durchschnittlich* für eine bestimmte Immobilie bezahlen würde. Daher kann es bei einem tatsächlichen Verkauf natürlich Abweichungen selbst von einem ordentlich ermittelten Verkehrswert geben.

Was sind Wertermittlungsmodelle?

Wertermittlungsverfahren sind Versuche, die auf dem Immobilienmarkt stattfindende Preisbildung nachzuvollziehen. Solche Verfahren nennt man Modelle. Und um die Vor- und Nachteile von Modellen zu verstehen, schauen wir uns diese etwas genauer an.

Der Duden (1989) definiert Modell wie folgt: „*innere Beziehungen und Funktionen von etwas abbildendes bzw. [schematisch] veranschaulichendes [und vereinfachendes, idealisierendes] Objekt, Gebilde*: ein Modell des Atomkerns.“

Haben Sie sich jemals gefragt, wie der Strom in die Steckdose kommt? Und vor allem, wie er überhaupt erzeugt wird? Oder wie das Sonnensystem aufgebaut ist?

Von solchen Naturphänomenen erstellt die Wissenschaft gerne Modelle, die man häufig sogar in Filmen, Skizzen o.Ä. darstellen kann. Und schon kann der uneingeweihte Laie im Wesentlichen nachvollziehen, wie das mit dem Strom oder dem Sonnensystem ist (Sie erinnern sich vielleicht an die netten Kugeln, die auf Kreisbahnen um die Darstellung unserer Sonne herum gondeln).

Einfach ausgedrückt ist ein Modell also ein Abbild der wesentlichen Merkmale einer Sache, die man im wirklichen Leben nicht sehen kann (oder zumindest ihre „innere Beziehungen und Funktionen“ nicht) und es stellt auf eine vereinfachende Art und Weise dar, was in dieser Sache vor sich geht.

Wie eben der Atomkern aus dem obigen Beispielsatz. Dieses Gebilde aus Kugeln und sie verbindenden Verstrebungen mag nicht unbedingt 1 zu 1 wiedergeben, wie ein Atom tatsächlich aussieht, aber es hilft dem Betrachter dabei, etwas „zum besseren Verständnis bildhaft, lebendig zu machen“, auch wenn es dabei „vereinfacht“ wird, um seine „inneren Beziehungen und Funktionen“ zu verstehen.

Wie sieht es nun mit Modellen in der Wertermittlung aus?

Hier möchte man das Denken des Marktteilnehmers nachbilden. Denken ist bekanntlich etwas, was man nicht sehen kann, also benötigen wir ein Modell, um es „zum besseren Verständnis bildhaft, lebendig zu machen“. Und da vom menschlichen Gehirn gesagt wird, es sei komplexer als die größten Computer der Welt, akzeptieren wir natürlich auch, wenn wir das Denken des Marktteilnehmers in unserem Modell ein klein wenig vereinfachen.

Die Wertermittlungsverfahren behaupten nun, es gäbe im Wesentlichen drei verschiedene Denkweisen, mit denen unser Marktteilnehmer an die Preisbildung einer Immobilie herangeht. Lassen Sie uns dazu einmal mitten in sein Denken hinein hüpfen und dort nachsehen, wie die möglichen Gedankengänge dazu aussehen.

Vergleichswert: „Wenn es die fast gleiche Wohnung um die Ecke für Summe X.- gibt, dann bin ich bereit X.- + 10.000.- zu bezahlen, denn hier habe ich noch eine Garage dazu.“

Ertragswert: „Wenn die Wohnung Summe X.- pro Jahr nach Abzug der Kosten abwirft und noch Y.- Jahre lang dieses tun kann, dann darf sie Summe Z.- kosten.“

Sachwert: „Wenn es Summe X.- kosten würde, dieses Haus heute neu zu bauen, dann bin ich lediglich bereit, dafür X.- – DM 20.000.- zu bezahlen, schließlich steht die Bude schon ein paar Jahre.“

Und damit haben wir bereits drei *Modelle!* Denn in jedem wurde vereinfachend und bildhaft dargestellt, was die inneren Beziehungen und Funktionen im Denken des Marktteilnehmers sind.

Nun besteht die Tätigkeit der Wertermittlung ja darin, aus den *vorhandenen* Daten über die Immobilie den wahrscheinlichsten und damit *marktgerechten* Kaufpreis zu ermitteln. Und damit das keine Raterie wird, ist es am einfachsten, wenn man es andersherum angeht: nämlich so und so viele Verkaufsfälle zu analysieren und das Verhältnis zwischen dem *tatsächlich* gezahlten Kaufpreis und den Immobiliendaten zu ermitteln. Das Ermitteln dieses Verhältnisses nennt man „ableiten“, was laut Duden (1989) „von etwas oder jemandem herleiten“ bedeutet, in diesem Falle also von den bekannten Daten über einen tatsächlichen Verkaufsfall auf dem Immobilienmarkt.

Wir tun das einmal anhand des Ertragswertverfahrens.

Hier interessiert den Marktteilnehmer bekanntlich die Frage, wie viel die Immobilie geldlich gesehen abwirft. Und danach bestimmt er den Preis, den er bereit ist, dafür zu bezahlen. Also interessiert uns für die Wertermittlung das Verhältnis zwischen Kaufpreis und Ertrag. Daher sammeln wir Kauffälle und teilen sie in Kategorien ein: Einfamilienwohnhäuser, Zweifamilienwohnhäuser, Mehrfamilienwohnhäuser, Eigentumswohnungen, Geschäftshäuser usw., um nicht Äpfel mit Birnen zu vergleichen.

Dann dividieren wir die Erträge durch die Kaufpreise und erhalten einen Prozentsatz (z.B. 10.000.-/500.000.- = 2%). Aus allen Prozentsätzen einer jeden Kategorie bilden wir den Mittelwert und können künftig sagen, dass ein Ertrag von DM X.- soundsoviel Prozent des wahrscheinlichsten Kaufpreises ist, also können wir aufgrund des bekannten Ertrages recht zuverlässig den Kaufpreis einschätzen.

Dieser Prozentsatz wird in der Wertermittlung *Liegenschaftszinssatz* genannt und um ehrlich zu sein – die Art und Weise, in der er tatsächlich ermittelt wird, ist ein klein wenig komplizierter, als eben dargestellt. Aber im Wesentlichen ist der Liegenschaftszinssatz einfach das Verhältnis von Ertrag zu Kaufpreis.

Zusammenfassung

Modelle sind NICHT die Wirklichkeit, sie bilden sie nur nach. Und dabei vereinfachen sie.

Solange ihre Werte von *wirklichen* Zahlen aus dem Immobilienmarkt abgeleitet wurden, kann der Gutachter damit zu „wirklichen“ Zahlen kommen. Also zu korrekten und *marktgerechten* Verkehrswerten.

Die drei häufigsten Wertermittlungsverfahren

In der Wertermittlung von Immobilien versucht man vorauszusagen, wie sich Personen auf dem Immobilienmarkt gegenüber einem zu bewertenden Objekt verhalten werden. Man versucht, den wahrscheinlichsten Kaufpreis im nächsten Kauffall zu ermitteln. Diesen wahrscheinlichsten Kaufpreis nennt das Baugesetzbuch „Verkehrswert“.

Dabei muss „wert“ auf dem Immobilienmarkt nicht immer etwas mit „hat viel gekostet“ zu tun haben. Ein vielleicht blödsinniges aber anschauliches Beispiel wäre jemand, der sich einen Rolls-Royce in seinen Garten einzementieren ließe. Dies würde die Kosten des Grundstücks erheblich beeinflussen - nicht aber den Wert. Oder würden Sie für ein Haus mehr Geld bezahlen, weil ein (dadurch nicht mehr nutzbarer) Rolls-Royce im Garten einzementiert wurde? Effektiv würden die rund € 200.000.- für diesen Rolls-Royce im Moment des Einzementierens die Immobilie um den Wert einer kleinen Gartenlaube anheben, vorausgesetzt, man kann die Türen noch öffnen und sich zumindest noch hineinsetzen, wenn es regnet.

Dieses Beispiel soll veranschaulichen, dass ein Sachverständiger die Aufgabe hat, das Denken der potenziellen Käufer nachzuvollziehen und in konkrete Geldbeträge umzusetzen. Wenn er dabei gut ist, dann ermittelt er einen Verkehrswert, der einem tatsächlichen Kaufpreis sehr nahe kommt und daher für den Nutzer eines Gutachtens wirklich wertvoll ist. Wenn er dabei nicht gut ist, dann kommen Werte zustande, gegen die man entweder sofort Einwände empfindet (manchmal ohne sie konkret begründen zu können) oder es stellt sich nachher in der Realität des Verkaufens heraus, dass der ermittelte Wert nur ein Phantasieprodukt ist.

Gesetzlich geregelt gibt es drei unterschiedliche Herangehensweisen, Wertermittlungsverfahren genannt, um den Wert einer Immobilie zu ermitteln.

1. Das Vergleichswertverfahren: Man sucht nach ähnlichen Objekten, die verkauft wurden und schließt aus den für diese Objekte erzielten Kaufpreisen auf den wahrscheinlichsten Kaufpreis für das Bewertungsobjekt.

Wir machen einen einfachen Vergleich mit Autos. Sie wollen einen VW Golf verkaufen, der fünf Jahre alt ist, 75 PS hat und etwa 100.000 km gefahren wurde. Jetzt fragen Sie einen Gebrauchtwagenhändler, ob er ähnliche Fahrzeuge in letzter Zeit verkauft hat. Sagen wir mal, da war ein fünf Jahre alter Golf mit 90.000 km und 50 PS, ein sechs Jahre alter mit 90 PS und 110.000 km und noch ein Polo mit 45 PS, 70.000 km und vier Jahre alt. Im Mittel wurden diese Autos für € 2.200.- verkauft. Sie können also davon ausgehen, da diese Vergleichsfahrzeuge Ihrem Auto ziemlich ähnlich sind, dass Sie Ihren Golf ebenfalls in diesem Preisbereich veräußern können.

Die Schwierigkeit bei der Immobilie liegt für dieses Verfahren erstens darin, genug Vergleichsobjekte zu haben (bedenken Sie: Eine Immobilie ist vor allem standortabhängig, also können Sie kaum mit weit entfernten Vergleichsobjekten arbeiten. Um die nächste Straßenecke kann alles ganz anders sein!) und zweitens die Unterschiede richtig ins Gewicht zu setzen. (Beim Auto wäre das die Frage: sind 10.000 km mehr und ein Jahr jünger Faktoren, die sich gegenseitig aufheben oder wiegt einer schwerer?).

2. Das Ertragswertverfahren: Man ermittelt, wie viel Ertrag das Objekt vom Gesichtspunkt eines Kapitalanlegers einbringt. Dieser jährliche Ertrag wird auf die erwartete Lebensdauer hochgerechnet (denn über diesen Zeitraum nimmt man ja an, dass das Haus noch steht und der Ertrag noch vom Objekt erwirtschaftet wird).

Im Autovergleich wäre das die Frage: Wenn ich das Auto vermiete, für welchen Zeitraum wird es mir durchschnittlich wie viel Mietgebühr einbringen? Und wie viel Reparaturkosten, Steuer und Versicherung werde ich in dieser Zeit dafür aufbringen müssen? Kann ich also das Auto für etwa € 30.- am Tag vermieten, dieses an durchschnittlich 250 Tagen im Jahr, so habe ich € 7.500.- pro Jahr. Davon zieht man die ungefähr € 4.000.- ab, die man für Reparaturen, Ersatzteile usw. benötigt. Die übrig bleibenden € 3.500.- kann man voraussichtlich für 6 Jahre einnehmen. Daher wäre der Ertragswert des Autos € 21.000.-.

Dieses Verfahren lässt sich vor allem dort gut anwenden, wo wir es mit einer Immobilie zu tun haben, die vornehmlich vermietet und nicht selbst vom Eigentümer genutzt wird.

3. Das Sachwertverfahren: Hier ermittelt man zunächst, wie viel es kosten würde, das Objekt HEUTE neu zu bauen.

Beim Auto wäre das ganz einfach die Frage: Was kostet es, das SELBE Auto heute herzustellen? Das Problem ist hier die ständige Weiterentwicklung der Technik, denn Sie würden vermutlich heute kein Auto mehr ohne

Airbag und Gurt kaufen. Genauso würden Sie heute kein Haus bauen, das einfachverglaste Fenster und eine Kohlenheizung hat. Das muss im Gutachten berücksichtigt werden.

Bei diesem Verfahren gibt es noch eine Besonderheit, nämlich den Umstand, dass die tatsächlich erzielten Kaufpreise bei Immobilien vom jeweils ermittelten (vorläufigen) Sachwert immer auf eine bestimmte Weise abweichen.

Stellen Sie sich folgenden Fall vor: Jemand baut eine Millionenvilla in einem noblen Vorort einer reichen deutschen Großstadt. Ein paar Jahre später will er diese Villa verkaufen. Nun würde man sagen, dass sich diese Villa von ihrem Standard her nahtlos in die Gegend einfügt. Wenn jemand anderer die genau gleiche Villa in einem armen Dorf in einer wirtschaftlich schwachen Region gebaut hätte und nun verkaufen wollte, denken Sie, er würde denselben Preis erzielen, wie derjenige, der sie in den städtischen Vorort gesetzt hat? Natürlich nicht, obwohl es das gleiche Gebäude auf einem gleich großen Grundstück ist. Erstens ist natürlich das *Grundstück* auf dem Dorf weniger wert und dann verliert das Gebäude, weil es auf einem solchen Grundstück steht, auch noch an Wert gegenüber demjenigen, das in dem noblen Villenvorort steht. So, wie Kleider Leute machen, so macht die Gegend eine Immobilie.

Und diesen Faktor, mit dem man bemisst, welchen Zu- oder Abschlag eine Immobilie durch ihren Standort, ihre eigene Qualität und die gegenwärtige Marktlage erfährt, nennt man *Marktanpassungsfaktor*. Dieser wird durch eine ständige und intensive Beobachtung und Analyse des Immobilienmarktes für verschiedene Marktkategorien (Gewerbe, Wohnungen, Einfamilienhäuser usw.) ermittelt.

Gutachter, die im Sachwertverfahren *ohne* diesen Faktor operieren, ermitteln „theoretische“ Werte, die am Markt nicht zu erzielen sind. Außerdem ergeben sich dadurch häufig große Abweichungen von dem (im Gutachten eventuell auch noch) ermittelten Ertragswert.

Eine beliebte Methode diese Abweichungen „wegzuerklären“ ist, zu sagen, dass dieses Objekt eben „sachwertorientiert“ sei oder im anderen Falle „ertragswertorientiert“ und dann zur Ermittlung des Verkehrswertes nur eines der beiden Verfahren heranzuziehen und das andere komplett zu ignorieren, ohne zu überprüfen, wie es zu dieser gravierenden Differenz kommt - was nicht besonders sachverständig ist.

Mirko Otto