

**Wie verkaufe ich meine Immobilie optimal?
Wie berücksichtige ich mögliche Entwicklungspotenziale?**

Referentinnen: Susanne Barchfeld und Susanne Tischer



Immobilien GmbH
der Sparkasse Essen

Agenda

- Was ist der Dreh- und Angelpunkt beim Immobilienverkauf?
- Wie stellt sich die Situation am Immobilienmarkt aktuell dar?
- Wieviel kann sich ein Käufer noch leisten?
- Überholt oder wieder aktuell?
- Wie komme ich zum richtigen Verkaufspreis?
- Wie erziele ich den besten Verkaufspreis?
- Welche Objekte können einen Mehrwert haben?
- Was können Entwicklungspotenziale sein?
- Wann ist die Zeit für Entwicklungspotenziale?
- Wie prüfe ich die Entwicklungschancen?
- Wie kalkuliere ich den Mehrwert meiner Immobilie?
- Wie berechne ich den Residualwert?
- Wie organisiere ich den professionellen Immobilienverkauf?
- Welche Unterlagen benötige ich für den Verkauf?
- Wie kann ich meine Immobilie am besten präsentieren und vermarkten?
- Wie komme ich zum „richtigen“ Interessenten/ Investor?
- Welche Haftungsrisiken trage ich als Verkäufer?
- Wie stelle ich die Kaufpreiszahlung sicher?
- Worauf muss ich beim Kaufpreis achten?
- Welche Leistungen können Sie von uns erwarten?

Was ist der Dreh- und Angelpunkt beim Immobilienverkauf?



Quelle: RN IMMOBILIEN GMBH

Wie stellt sich die Situation am Immobilienmarkt aktuell dar?

Einflussfaktoren

Bauzinsen nach historischen Tiefstständen und zwischenzeitlich bis zu 4,4 % jetzt bei rd. 3,8 %

Gestiegene Lebenshaltungskosten

Energetische Anforderungen / Kalkulationsunsicherheit bei Sanierungen

Weiterhin deutlich steigende Mieten

Preis / Nachfrage

Preise für Bestandsimmobilien ca. auf Preisniveau von Ende 2021 / Anfang 2022

Preisabschläge insbesondere bei unsanierten Immobilien

Unsicherheit aufgrund der Zinsentwicklung lässt nach

In 2025 weiter zunehmende Nachfrage am Markt

Wieviel kann sich ein Käufer noch leisten?

Januar 2022 / Heute

Auswirkung auf Finanzierungsraten

bei einem Kaufpreisbeispiel von 400.000 € ohne Nebenkosten

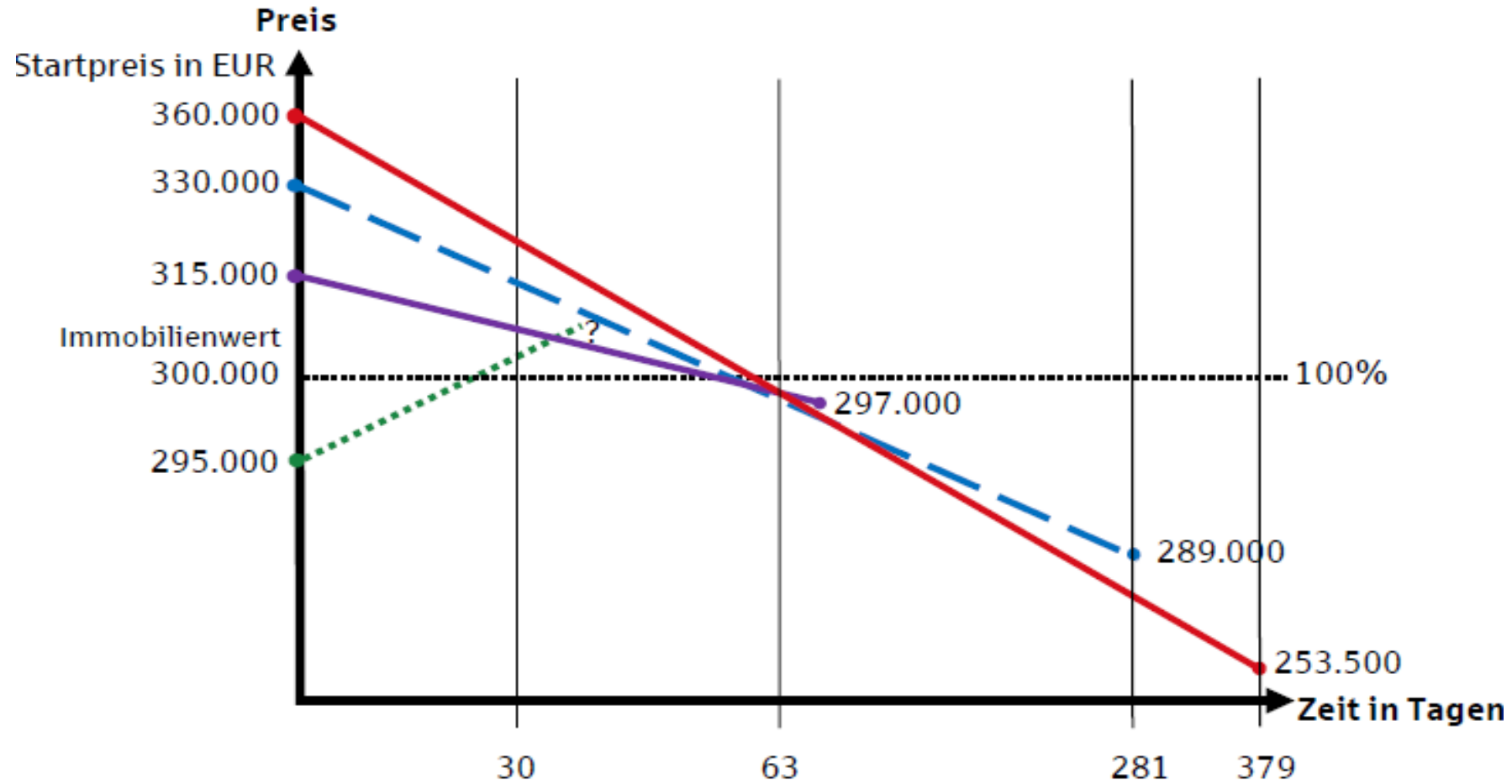
	Zinssatz 10 Jahre fest + Tilgung	Monatliche Rate je 100.000€	Monatliche Finanzierungsrate
1.Quartal 2022	1% + 2%	250€	1.000€
3.Quartal 2023	4,4% + 1%	450€	1.800€
3.Quartal 2025	3,8% + 1 %	400€	1.600€

Für diese Rate ließe sich heute nur ein Kaufpreis in Höhe von 250.000 € finanzieren

Alle Werte sind ca. Angaben

Überholt oder wieder aktuell?

Angebots - Vermarktungsdauer



Wie komme ich zum richtigen Verkaufspreis?

Thema Strategien und Informationen:

- Immobilienportale
(Angebotspreise \neq Kaufpreise!)
- Grundstücksmarktbericht
(zeitliche Verzögerung)
- Immobilienpreiskalkulatoren (Datenbasis)
- Bauchgefühl oder Hörensagen
- eigene Verkaufserfahrungen (Aktualität?)
- Fachleute befragen
- Entwicklungspotenziale ausloten



Wie erziele ich den besten Verkaufspreis?

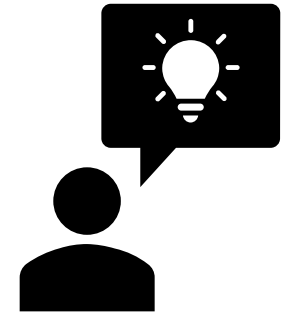
Prüfen Sie die Chancen auf Entwicklung Ihrer Immobilie!



Welche Objekte können einen Mehrwert haben?

- Ein – bis Mehrfamilienhäuser mit Grundstücken
- Grundstücke mit geringer Auslastung
- Sanierungsbedürftige Altbauten
- Freiflächen und verwahrloste Flächen
- übergroße Grundstücke
- Baulücken
- Konversionsflächen, zum Beispiel Flächen nach Aufgabe eines Gewerbebetriebes

➔ Jedes Objekt/ jedes Grundstück, das die Phantasie bietet, sich weiterzuentwickeln, um neuen Wohnraum oder andere Spezialflächen zu schaffen.



Was können Entwicklungspotenziale sein?

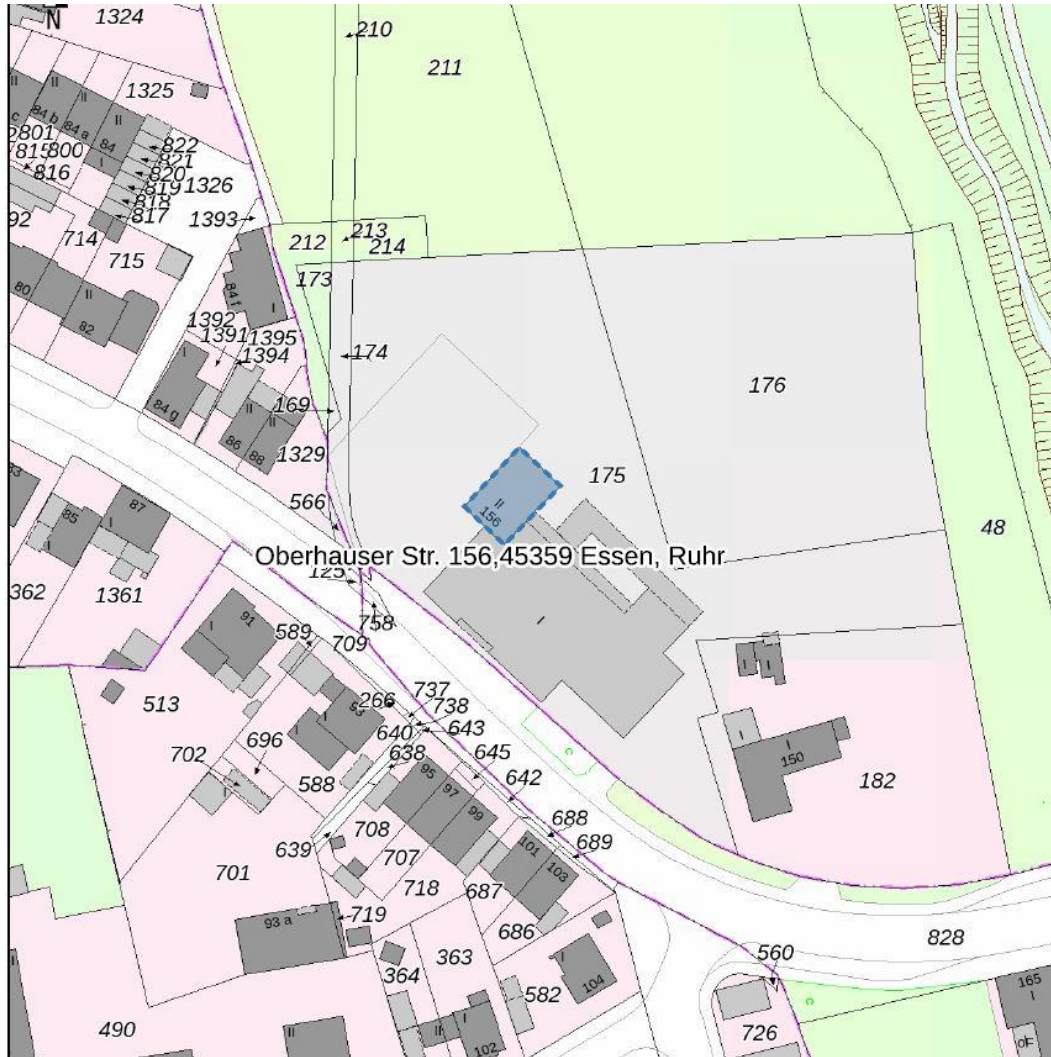
- Nachverdichtung
Schaffung zusätzlicher Wohneinheiten, z.B. durch:
 - Abriss und Neubau
 - Umbau/ Anbau
 - Dachgeschossanbau/ Aufstockung
 - Gartenbebauung
- Umnutzung, z.B.
 - von gewerblicher Nutzung zu wohnwirtschaftlicher Nutzung
- Verbesserung der Infrastruktur, z.B. durch
 - soziale Infrastruktur
(neue Schulen, Kitas und Seniorenwohnanlagen)
 - Nahversorgungsangebote/ Einkaufsmöglichkeiten
(Supermärkte, Einkaufszentren)



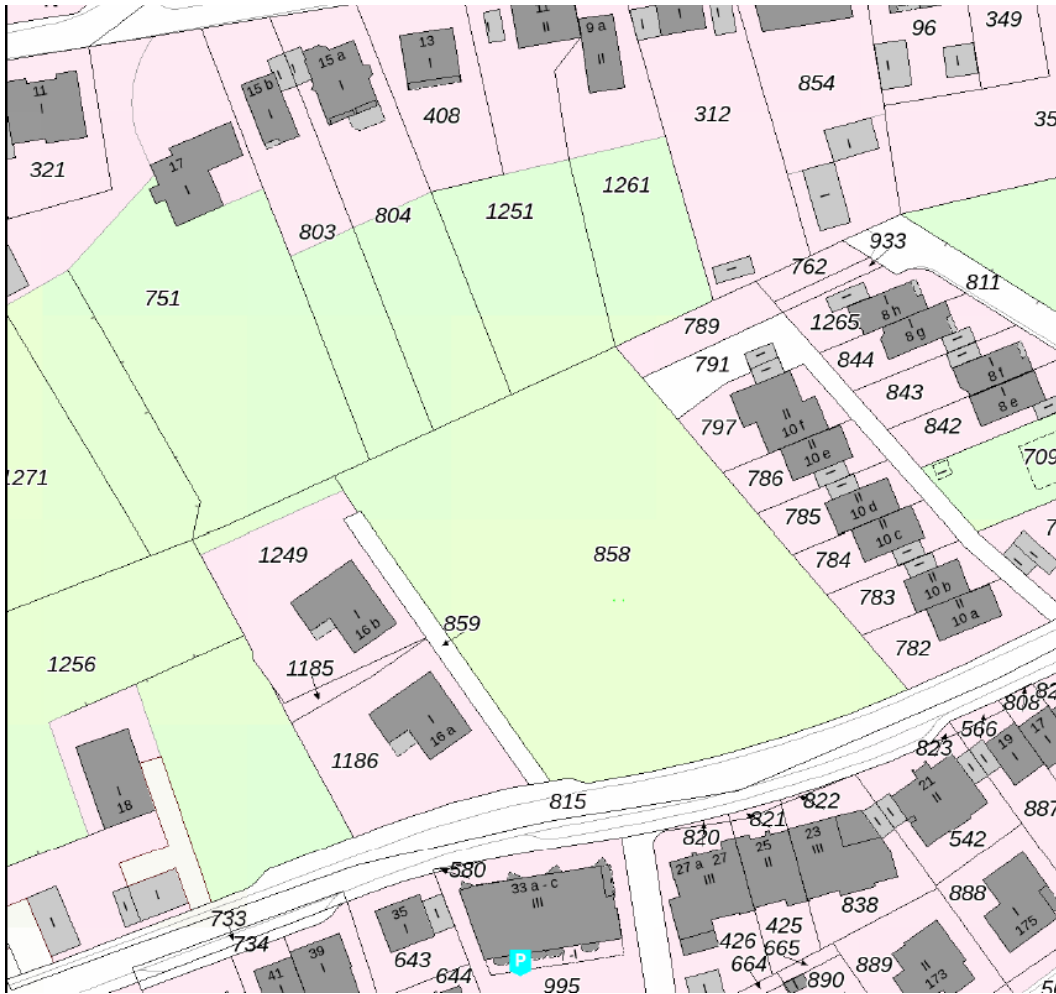
Beispiel Altbestand mit großem Grundstück



Beispiel Bebauungsplanverfahren ehem. Gewerbegrundstück



Beispiel „Schäfchenwiese“ Neubau Mühlenweg Burgaltendorf



Beispiel Kernsanierung + zusätzliche Gartenbebauung



Wann ist die Zeit für Entwicklungspotenziale?

- anhaltender Trend zum zentralen und modernen Wohnen
- Prognose steigender Bevölkerungszahlen der Stadt Essen
- Wandel von Wohnbedürfnissen
 - Haushaltsgrößen
 - Pro-Kopf-Wohnfläche

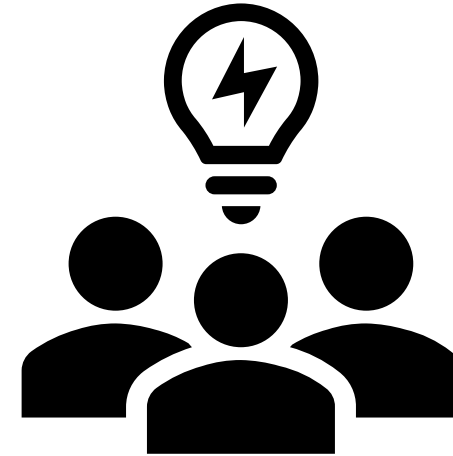
➔ Bedarf von zusätzlichem Wohnraum in Essen



Wie prüfe ich die Entwicklungschancen meiner Immobilie?

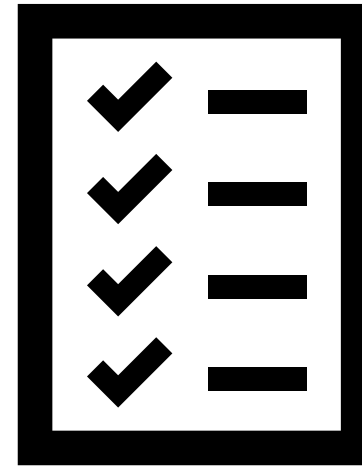
Prüfen der individuellen Grundstücksfaktoren:

- Größe und Zuschnitt des Grundstücks
- Topographie des Grundstücks
- Beurteilung der (Mikro)-Lage
(Infrastruktur, Nachbarschaftsbebauung)
- individuelle Besonderheiten
- rechtliche Einschränkungen (z.B. Wege-/ Leitungsrechte)
- Erschließung des Grundstücks
- welches Baurecht ist vorhanden
(B-Plan, § 34 oder § 35 BauGB)
- Einholung von Auskünften
(Baulasten, Altlasten, bergbauliche Behörden, Lagepläne, Leitungen, etc.)
- Welche Entwicklung ist denkbar?
- Wirtschaftlichkeitsanalyse
Vergleich Verkauf als Bestands- oder Entwicklungsobjekt?
- Marktanalyse
Ist das entstehende Produkt marktgerecht?
- Einholung von Auskünften passender Partner
z.B. Bauamt, Architekten, Investoren



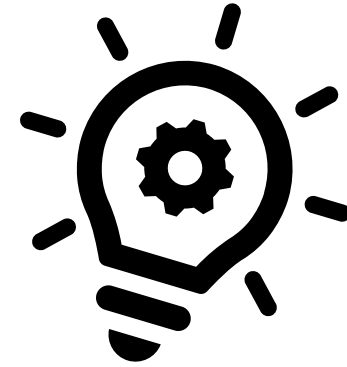
Wie kalkuliere ich den Mehrwert meiner Immobilie?

- Bestandsaufnahme und Prüfung der individuellen Grundstücksfaktoren
- Prüfung bauplanerischer Möglichkeiten
- Ermittlung von Größenangaben in Hinsicht auf
 - mögliche Wohnfläche
 - mögliche Verkaufspreise
 - Bau-/ Sanierungskosten
- Aufstellen einer Residualwertberechnung
- Vergleich zum Bestandswert der Immobilie



Wie berechne ich den Residualwert?

Basierend auf den potentiellen Erträgen, die man aus einem Grundstück erzielen kann, wird unter Abzug verschiedener Faktoren, der maximale Preis für das Grundstück ermittelt.



- Ermittlung der potentiellen Wohnfläche
- Ermittlung möglicher Verkaufserlöse
- Abzug von
 - Bau-/ Sanierungskosten
 - Planungskosten
 - Finanzierungskosten
 - Evtl. Abrisskosten
 - Gewinnerwartung eines Investors

➔ Ermittlung des potentiellen Grundstückwertes

Wie organisiere ich den professionellen Immobilienverkauf?

Hier sind unsere Tipps für Sie:



Welche Unterlagen benötige ich für den Verkauf?

Notwendige Unterlagen:

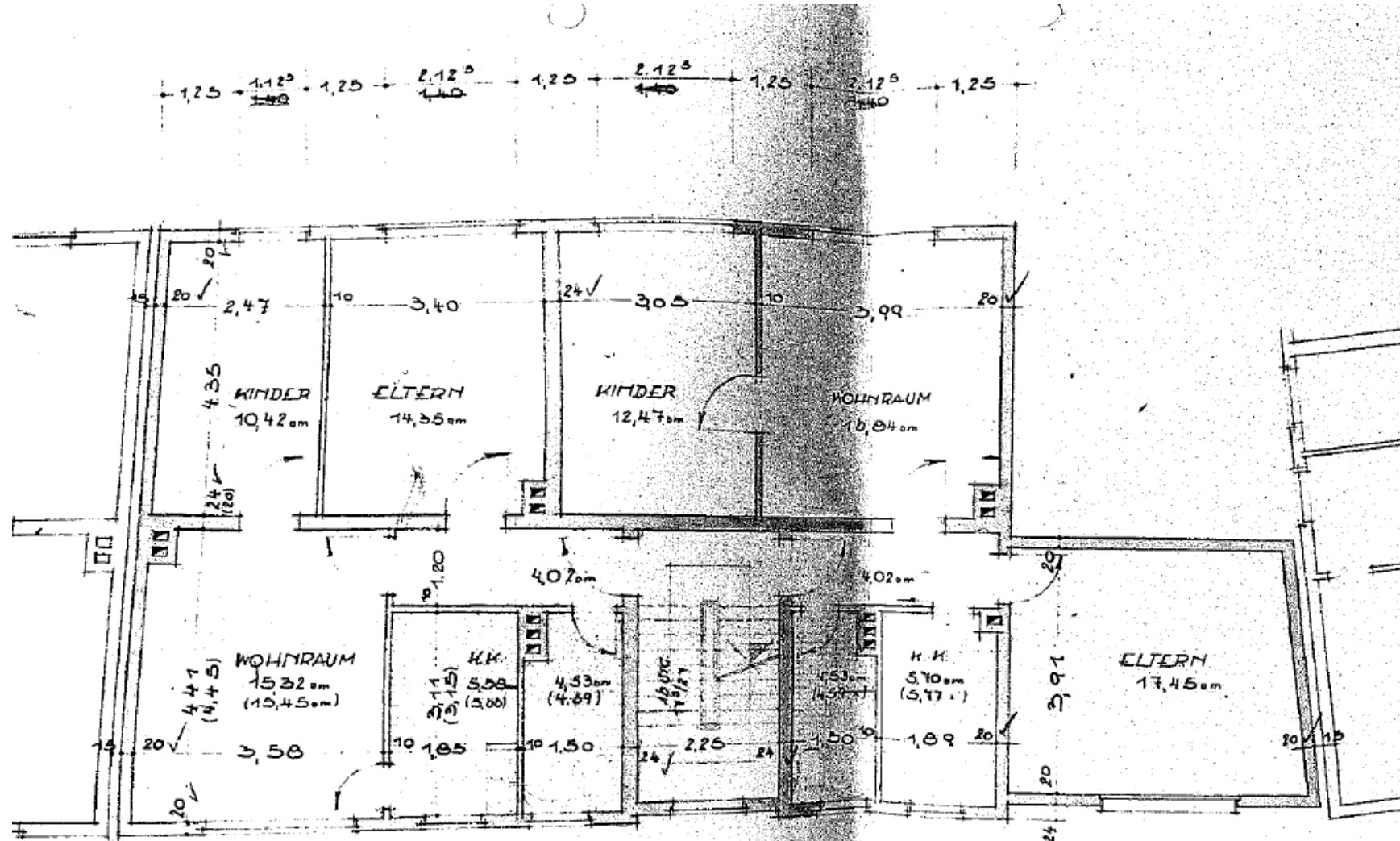
Allgemeine Unterlagen	<ul style="list-style-type: none"> • Grundbuchauszug • Lageplan/ Auszug aus dem Liegenschaftsbuch • Grundrisse/ Wohnflächenberechnung • Baubeschreibung 	<ul style="list-style-type: none"> • Baurechtliche Genehmigungen der vorhandenen Flächen und Ausbauten • Energiepass
Unterlagen Eigentums- wohnung	<ul style="list-style-type: none"> • Hausgeldabrechnungen <ul style="list-style-type: none"> - Guthaben in der Instandhaltungsrücklage - aktuelle Investitionsbeschlüsse • Wirtschaftsplan • Einladungen und Protokolle der Eigentümerversammlungen <ul style="list-style-type: none"> - besondere Beschlüsse der Gemeinschaft 	<ul style="list-style-type: none"> • Grundsteuerbescheid • Teilungserklärung mit evtl. Änderungen bzw. Nachträgen
Unterlagen Einfamilienhaus	<ul style="list-style-type: none"> • Gebäudeversicherung <ul style="list-style-type: none"> - Feuer-, Sturm-, Leitungswasser - Haftpflichtversicherung • Grundbesitzabgaben / Betriebsausgaben 	<ul style="list-style-type: none"> • Baulastenverzeichnis • Erschließungskosten
Unterlagen Mehrfamilienhaus	<ul style="list-style-type: none"> • Mietverträge • Kautionen • aktuelle Mieten/ Kontoauszüge • Datum der letzten Mieterhöhung • Nebenkostenabrechnung 	<ul style="list-style-type: none"> • wichtiger Schriftverkehr mit den Mietern • Mietrückstände/ Nachweis über die gezahlten Mieten • Grundbesitzabgaben • Gebäudeversicherung <ul style="list-style-type: none"> - Feuer-, Sturm-, Leitungswasser - Haftpflichtversicherung

Wie kann ich meine Immobilie am besten präsentieren und vermarkten?

- professionelle Fotos
- ansprechende, informative Texte
- übersichtliche Grundrisse
- guter Präsentationszustand innen und außen, ggf. (virtuelles) Home Staging berücksichtigen
- vollständig recherchierte Unterlagen



Wie kann ich meine Immobilie am besten präsentieren und vermarkten?



Wie kann ich meine Immobilie am besten präsentieren und vermarkten?



Exposéplan, nicht maßstäblich

Wie kann ich meine Immobilie am besten präsentieren und vermarkten?



Wie kann ich meine Immobilie am besten präsentieren und vermarkten?



Wie kann ich meine Immobilie am besten präsentieren und vermarkten?



Wie kann ich meine Immobilie am besten präsentieren und vermarkten?



Wie komme ich zum „richtigen“ Interessenten/ Investor?

Nicht jeder Interessent ist ein Käufer!

- Immobilienbesichtigung als Hobby
- kein passendes Budget vorhanden!
- unangemessene Verhandlungen

- Verhandlungsgeschick
- Entscheidungsfreudigkeit



Welche Haftungsrisiken trage ich als Verkäufer?

Haftung für alle Informationen, die gegenüber dem Käufer abgegeben werden!

- genehmigungsrechtliche + bauliche Themen
- Flächen- und Ausstattungsmerkmale
- Schäden
- grundbuchliche Situation
- Situation der Eigentümergemeinschaft
- Alter der Bauteile



Wie stelle ich die Kaufpreiszahlung sicher?

Wichtig:

Lassen Sie sich rechtzeitig einen aktuellen Finanzierungsnachweis zeigen!



Worauf muss ich beim Kaufvertrag achten?

Der notarielle Kaufvertrag

- Käufer beauftragt den Notar
- Durchführbarkeit
- Einigkeit über die Vertragsinhalte vor dem Termin
- Begrenzung von Haftungsrisiken
- beidseitige, rechtliche Sicherheit



Welche Leistungen können Sie von uns erwarten?

- Seriosität, Marktkenntnis, fachliche Qualifikation
genaue und individuelle Analyse Ihrer Immobilie
- Ermittlung eines marktgerechten Kaufpreises
Ihrer Immobilie
- Prüfung von baurechtlichen und wirtschaftlichen
Alternativen
- Entwicklung moderner Nutzungs - und Wohnideen
- Gesprächskoordination mit Behörden, Bauträgern
Architekten und allen sonstigen Entscheidern



Welche Leistungen können Sie von uns erwarten?

- Durchführung von Besichtigungen und Kaufverhandlungen
- Prüfung der Käuferbonität
- Kaufvertragsgestaltung und
- Begleitung zum Notar

**➔ Rundum-Sorglos-Paket
bis zu Ihrem Verkaufs- bzw. Projekterfolg**



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**



Susanne Barchfeld

+49 201 1035912

susanne.barchfeld@sparkasse-essen.de

susanne.tischer@sparkasse-essen.de



Susanne Tischer

+49 201 1035922

S Immobilien GmbH der Sparkasse Essen
Kibbelstraße 27
45127 Essen