

Ratgeber-eBook Immobilien- bewertung

*„Alles was Sie zum Thema
Immobilienbewertung &
Immobilienverkauf wissen sollten“*



Annegret Möllerherm



Johannes Möllerherm

Schön dass Sie bei uns sind!

Der Immobilienverkauf ist für alle Beteiligten eine aufregende, aber auch wichtige Angelegenheit. Daher ist es umso wichtiger, sich bestmöglich auf die Vermarktungsphase vorzubereiten.

Um Ihnen einen Überblick zu verschaffen, welche Aspekte dringend beachtet werden sollten, stellen wir Ihnen diverse Unterlagen rund um den Immobilienverkauf, der Vor- sowie der Nachbereitung zur Verfügung.

Nutzen Sie die Chance mit uns persönlich zu Ihrer Immobilie zu sprechen. Die Erstberatung ist für Eigentümer kostenlos.

Inhaltsverzeichnis

.....	2
Inhaltsverzeichnis	3
Wertermittlung Ihrer Immobilie	4
Bewertungsfaktor - Ausstattungsmerkmale	9
Bewertungsfaktor - Lage.....	13
Bewertungsfaktor - Umweltfaktoren.....	17
Die drei Bewertungsverfahren	21
Wie gut ist eine Online-Wertermittlung für Immobilien?	26
Die richtige Preisstrategie.....	30
Immobilienverkauf mit oder ohne Makler?	34
Der richtige Makler.....	38



Wertermittlung Ihrer Immobilie

Den Wert der eigenen Immobilie kennen

Sie kennen Ihre Immobilie – Sie wissen um die vielen Vorzüge genauso wie um manche Mängel. Doch was zählt für Interessenten, wenn Sie Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung verkaufen möchten? Eine vage Vorstellung über den Wert kann Sie teuer zu stehen kommen, denn setzen Sie einen zu hohen Preis an, könnte Ihr Angebot zum „Ladenhüter“ werden, ist der Verkaufspreis zu niedrig, gehen Ihnen wertvolle Einnahmen verloren. Es ist also immens wichtig, mittels einer Immobilienbewertung den aktuellen Marktwert Ihrer Immobilie zu bestimmen.

Möglichkeiten der Ermittlung des Immobilienwertes

Sie möchten genau wissen, wie viel Sie für Ihre Immobilie in der jetzigen Marktsituation kriegen können? Zur Wertermittlung stehen unterschiedliche Methoden zur Verfügung:

- **Online-Wertermittlung:** Eine Online-Wertermittlung liefert auf schnellem Weg eine erste Einschätzung über den Marktwert Ihrer Immobilie. Sie geben die Eckdaten zu Ihrem Haus oder Ihrer Eigentumswohnung ein, welche dann mit einer umfassenden Datenbank abgeglichen werden. Diese Art der Ermittlung bietet jedoch nur eine grobe Einstufung.

Unser Online-Bewertungs-Tool finden Sie übrigens unter:

<https://moellerherm-immobilien.de/online-wert-rechner/>

- **Experteneinschätzung mit Vor-Ort-Termin:** Die sicherste Variante für eine akkurate Wertermittlung ist eine umfassende Marktwerteinschätzung. Diese ist bei den meisten Maklern kostenlos. Für eine exakte Bewertung kommt der Immobilien-Experte zu Ihrer Immobilie und bespricht mit Ihnen alle Details zur Immobilie und Ihrer aktuellen Situation. Um zu erfahren wie viel die Immobilie tatsächlich am freien Markt erzielen würde, ist es zu empfehlen eher einen Makler mit der Bewertung zu beauftragen als einen Gutachter. Ein gutachterliches Gutachten benötigen Sie hingegen für Streitigkeiten vor Gericht.

Vereinbaren Sie gerne eine kostenlose Marktwerteinschätzung mit einem unserer Makler unter:

<https://moellerherm-immobilien.de/immobilienbewertung/>

Wenn Sie sich für eine Marktwerteinschätzung mit Vor-Ort-Termin entscheiden, sollten Sie auf eine entsprechende Qualifizierung des Immobilienberaters achten. Zudem ist es wichtig, dass der Experte sich vor Ort und in der Region auskennt, um den lokalen Immobilienmarkt

einbeziehen zu können. Gibt es eine Spezialisierung des Maklers? Wer nur Gewerbeimmobilien bewertet, wird sich mit der Einschätzung eines Einfamilienhauses schwertun. Achten Sie auf das professionelle Auftreten und darauf, ob das Einhalten von vereinbarten Terminen garantiert werden kann.

- **Marktanalyse:** Sie können selbstständig eine Marktanalyse durchführen, indem Sie Immobilien, die vergleichbar zu Ihrem Haus oder Ihrer Eigentumswohnung sind, miteinander vergleichen. Allerdings bietet der Blick auf die Angebote und Verkäufe im Umfeld keine verlässliche Aussage, denn eine genaue Auseinandersetzung bezüglich des Zustandes und der Ausstattung der anderen Objekte mit der eigenen Immobilie könnten zu stark variieren. Auch die Umstände des Verkaufes spielen eine Rolle – manche Immobilien müssen dringend und unter Zeitdruck verkauft werden, bei anderen kann der Verkäufer auf ein passendes Angebot warten. So ist eine eigenhändige Marktanalyse ebenfalls nur für eine erste Einschätzung empfehlenswert – die Bewertung durch einen Experten ist in jedem Fall genauer.
- **Immobilienmarktbericht der Gutachterausschüsse:** Der Bericht trägt zur Transparenz des regionalen Marktes bei und wird einmal im Jahr veröffentlicht. Hier werden Wertangaben zu Häusern und Eigentumswohnungen – sortiert nach den Stadtgebieten – gemacht. Der Bericht kann einen Richtwert geben, berücksichtigt jedoch auch keine individuellen Ausstattungen.

Wichtige Kriterien zur Wertermittlung

Für eine möglichst exakte Berechnung des Marktwertes, werden folgende Eigenschaften berücksichtigt:

- **Lage:** Die alte Weisheit von Immobilien-Experten „Lage, Lage, Lage“ greift noch immer, denn das Umfeld einer Immobilie ist entscheidend für den Wert – Infrastruktur, Stadtnähe, Verkehrs-Anbindung und Angebote sind von großer Bedeutung. Dabei wird zwischen der Makro- und Mikrolage unterschieden. Die Makrolage gibt Auskunft über das Angebot in der Stadt und Region, die Mikrolage hingegen über die unmittelbare Umgebung der Immobilie.
- **Baujahr/Fläche:** Das Alter einer Immobilie stellt einen weiteren Faktor bei der Bewertung dar. Zudem die Aufteilung und Größe, um eine flexible Nutzung garantieren zu können.
- **Zustand:** Der Zustand eines Objektes ist wichtiger als das Alter, denn wurde die Immobilie regelmäßig und umfassend saniert und renoviert, so wird der Wert erhalten oder sogar gesteigert. Hier spielen nicht nur optische Qualitäten eine Rolle, sondern auch die Energieeffizienz und der -verbrauch.
- **Ausstattung:** Je hochwertiger die Ausstattung eines Objektes ist, desto besser für den Verkehrswert. Jedoch müssen bestimmte Merkmale, die Ihnen als Verkäufer wichtig sind, nicht zwangsläufig für potenzielle Käufer von Relevanz sein, wie beispielsweise eine eingebaute Sauna.

Unterschiedliche Verfahren

Es gibt drei Bewertungsverfahren, um den Marktwert einer Immobilie zu berechnen. Lesen Sie in der Kategorie „Bewertungsverfahren“ mehr hierzu.

Entscheidend ist, dass eine unabhängige Einschätzung Ihnen hilft, die bestmögliche Verkaufsstrategie aufzustellen. Deswegen ist es am besten, auf einen lokal versierten Immobilien-Experten zu setzen, um

eine objektive Bewertung Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung zu erhalten.

Wir nehmen gerne eine Immobilienbewertung für Sie vor und unterstützen Sie mit unserer langjährigen Erfahrung auch bei der Vermarktung.



Bewertungsfaktor - Ausstattungsmerkmale

Welche Merkmale steigern den Verkaufspreis?

Bei der Vermarktung einer Immobilie heißt es immer, dass die Lage das ausschlaggebende Kriterium ist. Sicherlich ist dies das wichtigste Merkmal für Kaufinteressenten, wie Sie auch in unserem Artikel zur Makro- und Mikrolage lesen können. Bei gewonnenem Interesse rücken jedoch auch andere Aspekte ins Augenmerk der potenziellen Erwerber.

Welche Ausstattung weist Ihr Verkaufsobjekt auf? Wurde das Haus oder die Wohnung modernisiert oder ist hier Nachholbedarf?

Grundriss und Freiflächen

Der Geschmack bezüglich der Wohnraumaufteilung hat sich über die letzten Jahrzehnte stark verändert. Wurde früher großen Wert daraufgelegt, dass beispielsweise die Küche separat in einem kleineren Raum war, so haben die meisten Wohnungen und Häuser heute eine offene Gestaltung, bei der Küche, Wohn- und Essraum großzügig zusammengefasst werden.

Auch die Badezimmer sind heutzutage eher Wohlfühloasen mit Dusche und Badewanne, großzügigen Waschbecken und Ablagemöglichkeiten. In Gebäuden der 60er und 70er Jahre wurden hingegen oftmals kleine Badezimmer konzipiert, um nicht zu viel Wohnfläche darauf zu verwenden.

Kaufinteressenten werden abwägen, was ein zusätzlicher Umbau der Immobilie kostet. Dabei setzen viele aus Vorsicht ein zu großes Budget an und wollen deswegen beim Kaufpreis sparen.

Ebenso wichtig ist den meisten inzwischen ein Balkon oder eine Terrasse mit Garten zum Verweilen. Hierbei spielen sowohl die Größe der Freifläche als auch die Ausrichtung eine Rolle. Ein nach Westen ausgerichteter Balkon wird – da die Bewohner hier in den Genuss der Abendsonne kommen – mehr genutzt als ein nach Norden ausgerichteter Austritt mit Veranda.

Die Wohnfläche insgesamt muss genau berechnet werden, denn sie ist maßgeblicher für den Wert der Immobilie als die Grundfläche. Dabei gelten folgende Regeln:

- Die Wohnfläche von Räumen mit einer sogenannten „lichten Höhe“ von mindestens zwei Metern werden vollständig in ihrer Fläche angerechnet
- In Räumen mit einer Höhe zwischen einem und zwei Metern werden nur 50 Prozent der Grundfläche als Wohnfläche gezählt

- Räume wie Wintergärten oder Saunabereiche, die voll beheizt werden können, zählen komplett zur Wohnfläche – sind sie unbeheizt nur zu 50 Prozent
- Bei Balkonen, Dachterrassen, Loggien und Terrassen werden in der Regel nur 25 Prozent der Grundfläche der Wohnfläche zugeschrieben

Baulicher Zustand

Der Zustand einer Immobilie ist wesentlich vom Alter abhängig. Je älter ein Gebäude ist, desto größer ist demnach sein Wertverlust. Wurden jedoch regelmäßig Sanierungen und Modernisierungen vorgenommen, so sorgt dies für einen Werterhalt oder sogar eine Wertsteigerung, je nach Ausstattung. Wichtige Fragen der Kaufinteressenten werden unter anderem sein: Wurde die Heizung erneuert? Mit welchen Ressourcen wird geheizt? Gibt es eine Verwendung erneuerbarer Energien? Wie alt ist das Dach – wurde hier schon einmal (teilweise) erneuert? Wie ist die Dämmung des Hauses? Sind die Fenster doppelt- oder dreifachverglast?

Zusätzlich sind vielleicht noch Ausstattungsmerkmale wie ein Aufzug oder ein PKW-Stellplatz von Interesse. Bei Käufern, die eine Bleibe als Alterswohnsitz suchen, spielen zudem Merkmale wie Barrierefreiheit eine Rolle.

Sanierungen kosten Geld – hier stellt sich die Frage, ob es aus Verkäufersicht Sinn macht, vor der Veräußerung des Objektes noch einmal in die Ausstattung zu investieren.

Subjektiv schöne Ausstattungsmerkmale wie bestimmte Fliesen oder Einbauten haben hingegen keinen großen Effekt auf den Immobilienwert. Hier sind Verkäufer oft enttäuscht, wenn die potenziellen Käufer nicht denselben Geschmack haben und in der

Einrichtung keine Wertsteigerung sehen. In den meisten Fällen werden Investitionen in die Einrichtung über den Verkaufspreis nicht refinanziert – Eigentümer sollten sich darauf einstellen.

Sie möchten wissen, was Ihre Immobilie wert ist? Wir helfen Ihnen gerne mit unserer Expertise weiter. Kontaktieren Sie uns jederzeit.



Bewertungsfaktor - Lage

Was Sie wissen müssen

Die Lage ist immer noch das Qualitätskriterium Nummer eins und definiert maßgeblich den aktuellen Preis sowie die künftige Wertentwicklung. Denn lässt sich ein Haus oder eine Wohnung modernisieren, sanieren, baulich verändern oder sogar komplett abreißen und neu bauen, so bleibt die Umgebung des Grundstückes dennoch gleich. Man spricht hier auch von der Makro- und der Mikrolage.

Die Makrolage

Der Begriff Makrolage beurteilt den Immobilienstandort im Hinblick auf die Region, die Stadt und auch den Stadtteil. Liegt Ihre Immobilie in

einer wirtschaftsstarken Region, in der mit Einwohnerwachstum gerechnet wird? Insgesamt gibt es in Deutschland ein relativ starkes Stadt-Land-Gefälle. In den Metropolregionen steigen die Immobilienpreise beständig. Am Rand der Großstädte wird immer mehr Bauland erschlossen – Familien suchen Wohnraum mit einer guten Infrastruktur, Schulen, Kindergärten und schneller Anbindung in die Innenstädte für sich und ihre Kinder.

Auch der Freizeitwert spielt eine Rolle bei der Beurteilung der Makrolage. Gibt es Naherholungsgebiete? Ist ein kulturelles Angebot vorhanden?

Liegt die Immobilie in ländlicher Gegend, so muss sie sehr genau den Geschmack eines potenziellen Käufers treffen. Wer hier sucht, bevorzugt meist viel Natur und Platz zum Leben, mit einem Nachbarn, der möglichst nicht in Sichtweite wohnt. Dafür werden weitere Anfahrtswege dann in Kauf genommen. Zumal Häuser in ländlichen Regionen preislich oft attraktiver sind.

Die Mikrolage

Als Mikrolage zählt die unmittelbare Umgebung der Immobilie. Wie ist die Nachbarschaft? Ist die Straße, in der das Haus liegt, vielbefahren oder eine ruhige Allee mit Baumbestand und Grünflächen? Gibt es in der Nähe einen Supermarkt, Ärzte, Haltestellen von öffentlichen Nahverkehrsmitteln? Sind Parkplätze vorhanden?

Bei der Mikrolage zählen die persönlichen Ansprüche sowie das Lebensalter eine Rolle. Sicherlich suchen Familien die Umgebung eher nach Spielplätzen und Schulen ab, während ältere Menschen darauf achten, ob die Gehwege breit genug, die Zuwege barrierefrei sind und eine ärztliche Versorgung sichergestellt ist.

Auch Umwelteinflüsse wie Lärm und Gerüche werden begutachtet. Wie Umwelteinflüsse den Wert beeinflussen können, lesen Sie im Artikel „Immobilienpreisminderung durch Lärm und Gerüche?“

Für städtische Wohngebiete ergeben sich bei der Analyse der Mikrolage folgende Kategorien, die häufig in der Praxis Verwendung finden:

- gute Lage – Gepflegte Gebäude und ein schönes Straßenbild mit Frei- und Grünflächen sowie einer guten Anbindung, auch das Image spielt eine große Rolle
- durchschnittliche Lage – zum Teil dichte Bebauung mit gut erhaltenen Gebäuden, jedoch wenig Grünflächen und durchschnittliche Einkaufsmöglichkeiten
- einfache Lage – die Wohnumgebung ist geprägt von dichter Bebauung und wenig Grünflächen, ungepflegte Straßen sowie Beeinträchtigungen durch Industrie und Verkehr

Entwicklung der Lage

Die Lage einer Immobilie ist relativ beständig, jedoch nicht „in Stein gemeißelt“. Denn: Auch hier kann es zu Veränderungen kommen. Zum Beispiel kann eine Umgehungsstraße geplant werden, so dass eine ehemalige Durchfahrtsstraße verkehrsberuhigt wird. Dies nimmt Einfluss auf die Wertentwicklung der Immobilien vor Ort.

Manche städtischen Vorhaben können auch den Immobilienwert mindern, zum Beispiel die Genehmigung eines industriellen Bauvorhabens – hier gehen Immobilienbesitzer des Viertels dann oft gemeinsam gerichtlich vor, um diesbezügliche Planungen abzuwenden.

Die Lage einer Immobilie ist in jedem Fall ein wesentlicher Bewertungsfaktor und sollte daher vor einem Verkauf genauestens

analysiert werden. Hierbei sollten Sie erwägen, ob Sie nicht auf das Fachwissen eines Experten zurückgreifen.

Bei einer Immobilienbewertung können verschiedene Bewertungsverfahren genutzt werden. Wir stellen die verschiedenen Methoden im entsprechenden Kapitel vor.

Sie möchten nähere Informationen, wie Sie den richtigen Verkaufspreis für Ihre Immobilie finden? Wir beraten Sie gerne zu der passenden Vermarktungsstrategie – nehmen Sie hierfür unverbindlich Kontakt zu uns auf.



Bewertungsfaktor - Umweltfaktoren

Was wirkt sich auf den Verkaufspreis aus?

In der Großstadt ist es lauter als auf dem Land – dennoch möchten die Menschen auch in den Städten gerne ruhig wohnen. Lärm und auch unangenehme Gerüche mindern den Verkaufswert einer Immobilie. Grünflächen und Naherholungsgebiete wirken sich positiv auf die Nachfrage eines Hauses oder einer Eigentumswohnung aus.

Mehr Kompromissbereitschaft in den Metropolen

Grundsätzlich bevorzugen Menschen eine Wohnlage, die zwar eine gute Anbindung hat, selbst aber nicht von Verkehrslärm betroffen ist. Durch die dichte Besiedelung in den Großstädten ist hier allerdings die Bereitschaft größer, auch in eine Immobilie zu investieren, die an einer

Hauptverkehrsader liegt oder bei der es Beeinträchtigungen durch Fluglärm gibt. Aber: Wer die Wahl hat, entscheidet sich für ein Haus oder eine Wohnung in der ruhigeren Seitenstraße.

In ländlicheren Gebieten wird es ungleich schwerer, ein Haus oder eine Wohnung an verkehrsträchtigen Straßen zu veräußern. Hier ist die Nachfrage nach Wohnraum nicht so groß wie in den Metropolregionen. Eine ruhige Lage gilt für viele stillschweigend als Basiskriterium für eine Immobilie in ländlicher Gegend.

Deswegen müssen Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie die wertmindernden Umstände der umgebenden Umwelteinflüsse berücksichtigen. Was Sie tun können, um die Attraktivität Ihres Wohnobjektes zu erhalten? Investitionen in die bauliche Beschaffenheit.

Lärmdämmende Maßnahmen

Immobilien mit entsprechendem Schallschutz haben bessere Verkaufschancen an Orten mit erhöhter Lärmintensität. Wo bei Neubauten gesetzliche Mindestanforderungen gelten, dringt die Lärmbelästigung bei Altbauten ungefiltert in die eigenen vier Wände. Dreifachverglaste Fenster und eine zusätzliche Dämmung können Abhilfe schaffen.

Vor einer Sanierung sollte jedoch genau gemessen werden, wie stark der Lärmpegel objektiv ist, denn die subjektive Wahrnehmung kann von Person zu Person sehr stark variieren. Zudem müssen Sie sich als Verkäufer die Frage stellen, ob Sie noch in eine Sanierung investieren möchten oder lieber einen geringeren Verkaufspreis akzeptieren.

Auch Gerüche sind nachteilig

Eine wunderschöne Immobilie verliert auch an Attraktivität, wenn unangenehme Gerüche aus der Nachbarschaft die Wohnqualität beeinträchtigen. Ein tolles Haus in unmittelbarer Nähe zu einem Klärwerk oder einer Fabrik erfährt dadurch zwangsläufig eine Wertminderung.

Hinzu kommen gesundheitliche Aspekte. Die Messung von Emissionswerten wird zukünftig immer häufiger eine Rolle spielen beim Immobilienverkauf. Familien möchten ein gesundes Umfeld für ihre Kinder – Abgase von Autos, Lastwagen und Fabriken sind insbesondere für diese Käufergruppe nicht akzeptabel. Gehen Menschen in der Großstadt hierbei noch eher Kompromisse ein, so wird es bei Immobilien in ländlichen Regionen schwer.

Positive Umweltfaktoren

Weist die Umgebung des Verkaufsobjektes hingegen viele Grünflächen auf, so wertet das die Immobilie auf. Nahegelegene Parks, Waldstücke oder Spielplätze mit Bäumen und Sträuchern sind Naherholungsgebiete, die für viele Kaufinteressenten eine Steigerung der Lebensqualität in der Wohngegend aufzeigen. Auch die Nähe zu einem Gewässer – ob Fluss oder angelegter See – sorgt für eine erhöhte Nachfrage bei einer Immobilie, denn das Wohnen in Wassernähe ist beliebt und begehrt.

Vermarktung unter schwierigen Verhältnissen

Stellen Sie sich bei negativen Faktoren wie einem erhöhten Lärmpegel oder Geruchsbelästigungen auf eine längere Vermarktungszeit ein. Hier ist es insbesondere wichtig, die positiven Faktoren genau zusammenzutragen und die Umwelteinflüsse objektiv zu belegen, um dem subjektiv negativen Empfinden von potenziellen Käufern entgegen wirken zu können.

Verlassen Sie sich hierbei auf professionelle Unterstützung. Wir helfen Ihnen, Ihre Immobilie optimal zu vermarkten.



Die drei Bewertungsverfahren

Drei Immobilienbewertungsmethoden im Vergleich

Bevor Sie für Haus oder Eigentumswohnung einen Verkaufspreis festlegen, sollten Sie genau wissen, wie viel Ihre Immobilie wert ist. Hierfür nutzen Experten drei unterschiedliche Verfahren: Das Vergleichswertverfahren, das Ertragswertverfahren und das Sachwertverfahren.

Für die Bewertung von Immobilien mit diesen Verfahren gibt es gesetzliche Vorgaben. Sie werden in der Immobilienwertermittlungsverordnung, kurz ImmoWertV, reglementiert. Je nach Objektart wird eines oder mehrere der oben genannten Verfahren gewählt. Wichtig ist die fachlich einwandfreie Bewertung für Gutachten, insbesondere wenn diese bei einer gerichtlichen

Auseinandersetzung Bestand haben sollen. Im Falle eines angedachten Verkaufs der Immobilie macht es hingegen Sinn keinen Gutachter zu beauftragen, sondern eine kostenlose Wertermittlung von einem Makler anzufordern. Diese ist meist kostenlos und spiegelt eher die Vermarktbarkeit der Immobilie wieder.

Das Vergleichswertverfahren

Wie der Name es bereits impliziert, wird bei dieser Methode die zu bewertende Immobilie mit ähnlichen Immobilien, die in der Vergangenheit verkauft wurden, verglichen. Hierfür ist eine ausreichende Anzahl an Vergleichsobjekten erforderlich. Zudem müssen die Objekte tatsächlich vergleichbar sein, also ähnlich in ihrer Bauweise und auch in einer wertgleichen Lage situiert sein. Der Gutachterausschuss der jeweiligen Gemeinde kann Auskunft zu den Vergleichszahlen geben. Dieses Verfahren wird sehr häufig für selbstgenutzte Immobilien verwendet.

Der Immobilien-Sachverständige wird anhand der Unterlagen Durchschnittswerte pro Quadratmeter ausrechnen. Zudem berechnet er Zu- und Abschläge für das zu bewertende Objekt, um individuelle Gegebenheiten zu berücksichtigen. So bringen Modernisierungsmaßnahmen Zuschläge, Umwelteinflüsse hingegen sorgen für Abschläge in der Bewertung.

Achten Sie demnach in der Bewertung auf die Benennung der Zu- und Abschläge. Das kann Ihnen bei der späteren Preisargumentation helfen.

Das Ertragswertverfahren

Hierbei handelt es sich um ein Verfahren, um Objekte zu bewerten, die einen Ertrag erzielen. Dies sind vermietete Wohnobjekte, Büros oder auch Einzelhandelsgeschäfte.

Der sogenannte Ertragswert besteht aus zwei Komponenten: dem Bodenwert des Grundstücks und dem Ertragswert aus der erzielten Mieteinnahme. Für diesen reinen Ertragswert werden von der Jahresnettokaltmiete die Bewirtschaftungskosten, die nicht umlegbar sind, abgezogen. So wird der sogenannte Reinertrag ermittelt.

Der zuvor genannte Bodenwert wird zur Berechnung der Bodenwertverzinsung mit dem Liegenschaftszins multipliziert. Dieser wird von den Gutachterausschüssen der Gemeinden fortlaufend berechnet und soll die aktuellen Preise des lokalen Immobilienmarktes widerspiegeln. Je höher der Liegenschaftszins ist, desto mehr verringert sich der Verkehrswert einer Immobilie. Denn: Die Bodenwertverzinsung wird vom oben genannten Reinertrag abgezogen.

Bei der weiteren Berechnung wird die Restnutzungsdauer des Gebäudes berücksichtigt und so der jährliche Reinertrag mit dem Wertfaktor multipliziert. Dabei wird ebenfalls der Liegenschaftszins berücksichtigt. Auch beim Ertragswertverfahren werden zudem notwendige Sanierungen berücksichtigt und wertmindernd abgezogen.

Das Sachwertverfahren

Das Sachwertverfahren wird als Wertermittlungsmethode häufig für Eigentumswohnungen sowie Ein- und Zweifamilienhäuser verwendet, für die es nicht genügend Vergleichsobjekte gibt. Wie beim Ertragswertverfahren werden Bodenwert und Wert der Gebäude getrennt ermittelt und am Ende addiert. Die Methodik beruht auf der Fragestellung, wieviel es kosten würde, genau dasselbe Gebäude heute herzustellen. Dieser Wert wird vermindert um die Abschreibung der gebrauchten Immobilie aufgrund ihres Alters unter Einbeziehung ihrer Restnutzungsdauer.

Das Sachwertverfahren basiert auf Grundlage der Immobilienwertermittlungsverordnung und den Wertermittlungsrichtlinien. Es findet zudem eine Anpassung des Marktfaktors an den jeweiligen Immobilienmarkt und der lokalen Baupreise statt. Hierfür greift der Sachverständige im besten Fall auf den Sachwertfaktor der regionalen Gutachterausschüsse zurück. Liegt dieser nicht vor, so muss für die Bewertung eine Schätzung vorgenommen werden.

Für die Sachwertermittlung müssen alle Eigenschaften des Objektes präzise aufgeführt werden. Hierzu zählen auch Grundstücksgröße, Wohnfläche, Baujahr, sämtliche Außenanlagen und Daten über Instandhaltungsrückstände. Sanierungen und Modernisierungen wirken sich positiv auf den ermittelten Sachwert aus, denn ein vollständig renovierter Altbau erfüllt viele Kriterien eines Neubaus.

Art des Gutachtens

Es gibt staatlich anerkannte und öffentlich bestellte sowie vereidigte Sachverständige für Immobilienbewertungen. Diese Gutachter müssen über einen Versicherungsschutz verfügen, der sie bei einer falschen Bewertung und daraus entstandenen Schäden absichert.

Immobilienbewertungen von diesen Sachverständigen sind wesentlich teurer als kostenlose Wertermittlungen eines freien Immobilienexperten, dafür werden sie auch von Behörden und Gerichten anerkannt.

Für eine verlässliche Einschätzung des Immobilienwertes für den Verkauf genügt oft jedoch die Bewertung durch einen Immobilienberater.

Sie sind sich nicht sicher, welches Bewertungsverfahren Sie für eine Wertermittlung Ihrer Immobilie am sinnvollsten finden? Wir erläutern



gerne in einem persönlichen Gespräch Ihre Möglichkeiten und beraten Sie ausführlich. Nehmen Sie hierfür Kontakt zu uns auf.



Wie gut ist eine Online-Wertermittlung für Immobilien?

*Unser Online-Bewertungs-Tool finden Sie übrigens unter:
<https://moellerherm-immobilien.de/online-wert-rechner/>*

Was Sie wissen müssen

Sie möchten Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung gerne verkaufen, möchten jedoch vorab eine objektive Einschätzung, was Ihre Immobilie wert ist. Sie können hier natürlich selbst recherchieren, dies bedarf aber sehr viel Zeit. Mit einer Online-Wertermittlung erhalten Sie eine erste Orientierungshilfe bezüglich der Preisfindung. Sie ersetzt jedoch keine ausführliche Wertermittlung oder gar ein Gutachten.

Wie funktioniert ein Online-Bewertungsverfahren?

Genauso wie Gutachten von Sachverständigen aufgrund der drei Bewertungsmethoden – Vergleichswert-, Ertragswert- oder Sachwertverfahren („Bewertungsverfahren: Drei Methoden im Vergleich“) – erstellt werden, so greifen auch Online-Wertermittlungen auf diese Verfahren zurück. Die häufigste Methode ist hier jedoch der Vergleich mit anderen Immobilien. Dabei kommt es nun darauf an, ob das Online-Tool lediglich die Angebotspreise ähnlicher Immobilien im Verkauf miteinander vergleicht oder tatsächlich auf die von Gutachterausschüssen zur Verfügung gestellten Daten zu Verkaufspreisen zugreift.

Da es für Wohnungen in der Stadt wesentlich mehr Vergleichsobjekte gibt, sind Online-Bewertungen für diesen Immobiliensektor sehr viel genauer als für individuelle Einfamilienhäuser oder Wohnobjekte in ländlichen Regionen. Gerade bei selbstgenutzten Wohnhäusern gibt es viele Variablen, wie die Grundstücksgröße, Anbauten oder Garagen, die sich schwer kategorisieren und somit schlecht gegenüberstellen lassen.

Welche Angaben benötigt ein Online-Bewertungstool?

Für eine erste Bewertung am Computer benötigen Sie nur wenige Informationen. Je detaillierter die Angaben sind – und auch abgefragt werden – desto genauer kann eine Berechnung erfolgen. Folgende Angaben sollten mindestens für eine Analyse berücksichtigt werden:

- Art der Immobilie – Wohnung, freistehendes Einfamilienhaus, Reihenhaus, Mehrfamilienhaus, Grundstück
- Standort/Lage
- Baujahr
- Grundstücksfläche/Wohnfläche

- Gebäudezustand/Energieeffizienz

Vor- und Nachteile der Online-Bewertung

Eine Ermittlung des Immobilienwertes mit einem im Internet verfügbaren Analyse-Tool ist vor allem meist kostenlos. Zudem braucht es nur wenige Klicks, um ein erstes Ergebnis zu präsentieren. Beauftragen Sie einen Sachverständigen oder Immobilien-Experten mit einem Gutachten oder einer Wertermittlung, so hat dies seinen Preis. Aber: Selbstverständlich ist eine fachkundige Wertermittlung sehr viel präziser und berücksichtigt individuelle Gegebenheiten am Haus oder der Wohnung. Deswegen sollten Sie für eine fundierte Auskunft zum Wert Ihrer Immobilie eher auf die Expertise eines Fachmannes zurückgreifen.

Dennoch bieten die Online-Wertberechnungen hilfreiche Basisinformationen und sind aus folgenden Gründen nützlich:

- **Schnelle Ergebnisse** – Sie erhalten innerhalb kürzester Zeit eine erste Antwort, eine umfangreiche Expertise bedarf zunächst einer Begehung des Objektes sowie danach einiger Tage, wenn nicht Wochen, bis Sie das Ergebnis der Auswertung erhalten.
- **Keine Kosten** – Fast alle Online-Wertermittlungen werden heutzutage kostenfrei angeboten, das Honorar für ein ausführliches Wertgutachten eines Gutachters berechnet sich oft am ermittelten Verkehrswert. Allerdings haben Sie auch die Möglichkeit, einen Immobilienberater mit einer Wertermittlung zu beauftragen. Diese ist in den meisten Fällen kostenlos.
- **Geringer Aufwand** – Es sind nur wenige Angaben und ein paar Klicks notwendig, um die Analyse online zu starten, jedoch werden so natürlich keine individuellen Begebenheiten im Haus oder der Wohnung berücksichtigt.
- **Vergleichbarkeit** – Da jeder die Online-Wertermittler nutzen kann, schafft dies auch für potenzielle Käufer Transparenz. Diese

können anhand der Angaben im Exposé selbst eine Kurzanalyse im Internet durchführen. Stimmen Angebotspreis und der online errechnete Verkehrswert überein, wird das Vertrauen beim Interessenten gestärkt.

Sie möchten neben der Online-Wertermittlung eine professionelle Einschätzung zum möglichen Verkaufspreis Ihrer Immobilie? Wir beraten Sie unverbindlich – nehmen Sie gerne Kontakt zu uns auf.



Die richtige Preisstrategie

So wird der beste Preis erzielt

Eine Immobilie hat für den Verkäufer häufig nicht nur einen sachlichen, sondern auch einen persönlichen Wert. Letzteres bemisst sich an den Erinnerungen, die man mit dem Haus oder der Eigentumswohnung verbindet. Dies darf jedoch bei der Preisfindung keine Rolle spielen.

Auch persönlich vorgenommene Einbauten oder spezielle Einrichtungen sind nicht jedermanns Geschmack und steigern somit nicht zwangsläufig den Wert von Haus oder Wohnung. Deswegen sollte die Immobilie vor dem Verkauf objektiv beurteilt werden. Hierfür empfiehlt es sich, einen externen Makler zu beauftragen, der neben dem Vergleich mit den ortsüblichen Immobilienpreisen auch beurteilen kann,

welche Ausstattungsmerkmale wertsteigernd und welche wertmindernd sind.

Detailliertes Wissen als Grundlage

Bevor Sie demnach entscheiden, welche Taktik Sie bei der Preisverhandlung für Ihre Immobilie anwenden, sollten Sie zu 100 Prozent wissen, wie hoch der tatsächliche Marktwert Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung ist. Dabei reicht es nicht, sich über die Verkaufspreise anderer Immobilien mit ähnlicher Größe oder in gleicher Lage zu erkundigen, um nach eigener Schätzung einen Preis aufzurufen. Auch die Berechnung der eigenen Anschaffungskosten zuzüglich Sanierungen oder Renovierungen, die Sie in die Immobilie investiert haben, liefert keine genaue Bewertungsgrundlage. Hier ist Detailarbeit gefragt: Lage, Größe, Ausstattung, notwendige Sanierungen – je genauer Sie die Merkmale kennen, desto besser sind Sie auf eine mögliche Preisverhandlung vorbereitet, denn die Käufer werden viele Angaben hinterfragen, um eine bessere Verhandlungsposition einzunehmen. Verlassen Sie sich demnach lieber auf die Expertise des Maklers als auf Ihr Bauchgefühl.

Strategie Höchstpreis

Viele Immobilienverkäufer verfolgen das Ziel, durch das Festlegen eines hohen Verkaufspreises genügend Spielraum bei den Verhandlungen zu haben, um am Ende ihren tatsächlichen Wunschpreis zu erhalten. Eine gefährliche Herangehensweise, denn: Auch wenn wir heutzutage in den Metropolregionen von einem Verkäufermarkt bei Immobilien sprechen, so recherchieren Käufer sehr genau die Preise und kennen entsprechende Vergleichsobjekte.

Einige Kaufinteressenten setzen sich zudem ein Limit, das Sie mit einem überhöhten Preis vielleicht übersteigen – so verlieren Sie direkt zu

Beginn eine Reihe von möglichen Käufern für Ihre Immobilie. Können Sie am Ende zu dem Höchstpreis keinen Käufer finden, muss das Angebot herabgesetzt werden. Dies wirkt unseriös und vermittelt den Immobiliensuchenden, von denen die meisten einen Benachrichtigungsservice per E-Mail eingerichtet haben, dass es sich hier um eine „problematische“ Immobilie handeln könnte.

Seien Sie demnach vorsichtig bei Immobilienmaklern, die Ihnen versprechen, Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung weit über dem üblichen Marktwert verkaufen zu können. Hier handelt es sich um leere Versprechungen, um den Vermittlungsauftrag zu erhalten. Später wird der Angebotspreis dann immer weiter gesenkt – der Verkauf zieht sich so unangemessen in die Länge. Der tatsächliche Verkaufspreis liegt am Ende oft sogar unter dem realen Verkaufswert.

Moderate Preisfindung

Erfolgversprechender ist es, wenn Sie einen Verkaufspreis wählen, der sich auf den Wert aus einer seriösen Wertermittlung beruft. So ist es zudem viel leichter, auch mit möglichen Mängeln oder Sanierungsrückständen offen umzugehen und die Kaufinteressenten offensiv darauf aufmerksam zu machen, dass die wertmindernden Umstände bereits berücksichtigt wurden.

In manchen Fällen wählen Verkäufer sogar einen etwas niedrigeren Preis als den von einem Experten ermittelten Wert. Dies lockt mehr Interessenten und Sie können im Anschluss überlegen, ob ein Bieterverfahren eröffnet werden soll.

In jedem Fall wird die Offerte von den Immobiliensuchenden als fair empfunden und in der Regel wird so viel schneller ein passender Käufer für das Haus oder die Eigentumswohnung gefunden.

Sind Sie ein Verkäufertyp?

Bei dem Verkauf einer Immobilie, gerade wenn diese für Sie auch einen hohen emotionalen Wert hat, ist es schwierig, sachlich gut und richtig zu argumentieren. Käufer suchen hier nach Möglichkeiten, den Preis zu mindern – darauf sollten Sie vorbereitet sein. Marktkenntnisse und Immobilienexpertise bedürfen langjähriger Erfahrung.

Es ist deswegen empfehlenswert, sich zu überlegen, den professionellen Verkauf an einen Makler zu übergeben. Möchten Sie prüfen, ob wir als Immobilienberater die Richtigen für Sie sind? Vereinbaren Sie gerne einen Termin mit uns.



Immobilienverkauf mit oder ohne Makler?

Was Sie wissen müssen

Ihr Entschluss steht fest: Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen. Doch wie wollen Sie Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung vermarkten? In heutiger Zeit meinen viele, eine Immobilie verkaufe sich bei der hohen Nachfrage quasi von selbst – eine riskante Einschätzung. Wie ist Ihre Preisstrategie? Wie möchten Sie vorgehen, um potenzielle Käufer anzusprechen?

Privatverkauf

Ein privater Immobilienverkauf bedeutet, sich viel Zeit nehmen zu müssen, Informationen zusammenzutragen, Recherchen zu betreiben und eine Strategie zu erarbeiten. Sicherlich spricht für einen

Privatverkauf das Einsparen einer Maklerprovision – wenn Sie als Verkäufer diese überhaupt mittragen müssen.

Wer demnach selbst seine Immobilie vermarkten möchte, sollte folgende Kriterien erfüllen können:

- Genügend Zeit für Recherchen, Exposé und Besichtigungstermine inklusive Nachbearbeitung
- Umfassende Kenntnisse über den Immobilienmarkt in der Region, um Vergleiche anstellen zu können
- Spaß am Zusammentragen aller notwendigen Informationen
- Schreibstil und Kenntnisse vom Fotografieren für ein aussagekräftiges und gut strukturiertes Exposé
- Bau- und Vertragsrechtliches Wissen
- Verhandlungssicherheit
- Souveränes Auftreten
- Geduld und Ausdauer

Wer eine rundum professionelle Betreuung und sichere Vermarktung wünscht, sich die Zeit und Nerven sparen möchte beim Privatverkauf, der setzt auf einen seriösen Makler. Denn ein Immobilienmakler ist fachkundiger Berater, Stratege, Marktkenner und hat erfolversprechende Kontakte.

Einen guten Makler erkennen

Immobilienmakler ist nicht gleich Immobilienmakler. Ein gut ausgebildeter, fachkundiger Immobilien-Berater verfügt über fundierte Kenntnisse des Immobilienmarktes. Er besitzt die passenden Marketing-Instrumente und eine sorgfältige Ausrüstung, um Ihre Immobilie professionell vermarkten zu können.

Als Berater schützt ein Makler Sie vor Fehlentscheidungen. Denn der Verkauf einer Immobilie ist eine große Sache – es geht um viel Geld. Wissen Sie – ganz objektiv – wie viel Ihre Immobilie wert ist? Ist Ihre Preisvorstellung wirklich realistisch? Viele Privatverkäufer rufen einen viel zu hohen Preis für Ihre Immobilie auf – Tipps zur Preisfindung finden Sie auch im entsprechenden Kapitel. Die umfassenden Marktkenntnisse und Bewertungsverfahren des Immobilien-Profis helfen bei der richtigen Preisfindung.

Mit dieser Sicherheit werden oft am Ende der Verkaufsverhandlung bessere Preise erzielt, als mit einem anfangs zu hohen Angebot, welches im Laufe eines langwierigen Verkaufsprozess stark heruntergehandelt wird.

Welche Aufgaben ein Immobilienmakler übernimmt, lesen Sie auch im Artikel „Immobilienvermarktung“.

Ein guter Immobilienmakler verfügt in der Regel auch über eine Kundendatenbank. So kann er teilweise sehr kurzfristig potenzielle Käufer ausfindig machen. Durch die umfassende Beratung und Begleitung während des gesamten Verkaufsprozesses ist eine professionelle Abwicklung gewährleistet.

Den richtigen Immobilien-Experten für sich finden

Wenn Sie sich für die Zusammenarbeit mit einem Immobilienmakler entscheiden, dann ist eine Vertrauensbasis wichtig. Dabei hilft es, folgende Tipps zu beachten, um den passenden Berater zu finden:

- Achten Sie darauf, dass der Makler regionale Marktkenntnisse hat und das lokale Umfeld kennt
- Schauen Sie sich die Referenzen an, um einen Überblick über seine Tätigkeiten zu gewinnen

- Erfragen Sie, welche Vermarktungsstrategien er anbietet – hierzu sollte er ausführliche Angaben machen können
- Lassen Sie sich Beispiele von erfolgreichen Exposés zeigen
- Gibt es eine Unternehmensbroschüre oder Übersicht der Vorgehensweise
- Nehmen Sie sich Zeit, den Immobilienberater kennen zu lernen und achten Sie darauf, wie viel Zeit er sich für Sie nimmt
- Lassen Sie das Auftreten und Erscheinungsbild auf sich wirken – möchten Sie Ihre Immobilie von diesem Makler präsentieren lassen?

Entscheidend ist, dass Sie sich mit den Voraussetzungen für den Verkauf Ihrer Immobilie wohl fühlen.

Möchten Sie uns kennenlernen, um herauszufinden, ob wir der richtige Immobilien-Partner für Sie sind? Dann kontaktieren Sie uns gerne, wir freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen.



Der richtige Makler

Warum ein Makler wichtig ist

Sie haben sich entschieden und möchten Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung nun verkaufen oder vermieten. Die Vermarktung der Immobilie selbst vorzunehmen ist nur dann sinnvoll, wenn Sie eine umfassende Expertise besitzen und die Zeit aufbringen möchten, sich um alles selbst zu kümmern: Die richtige Preisfindung bei der Miete oder den besten Verkaufspreis, das Zusammenstellen aller notwendigen Unterlagen, Besichtigungstermine, Verhandlungen, Recherchen, Kaufvertragsvorbereitungen. Ein gut ausgebildeter und erfahrener Immobilienmakler unterstützt und berät Sie umfassend, so dass die Vermarktung der eigenen Immobilie für Sie erfolgreich ist.

Expertise anerkennen

Immobilienmakler machen weit mehr, als nur Haus und Grund zu fotografieren und eine Anzeige aufzusetzen. Sie bieten vielfältige Beratungs- und Betreuungsleistungen an. Neben der Vermittlung von Immobilien – wobei hier Spezialisierungen zum Beispiel auf Wohnimmobilien, Gewerbeimmobilien und Anlageimmobilien zu finden sind – gibt es Makler, die Gutachten erstellen, Objekte verwalten oder sich hinsichtlich Finanzierungen eine Expertise angeeignet haben. Die Seriosität eines Maklers hängt wesentlich davon ab, inwiefern er Erfahrungen zu seinen Schwerpunkt-Dienstleistungen gesammelt hat.

Als Verkäufer dürfen Sie nicht unterschätzen, dass auch potenzielle Käufer auf Kompetenz und Zuverlässigkeit setzen. Wenn Fragen zur Immobilie nicht sicher und vollständig beantwortet werden können, so werden Kauf- oder auch Mietinteressenten schnell skeptisch.

Gut durchdachte Abwicklung

Hervorragende Makler zeichnen sich dadurch aus, dass sie realistische Angaben machen, die belegbar sind. Ein Immobilienmakler, der Ihnen utopische Verkaufs- oder Mietpreiseinnahmen verspricht, schadet dem Ansehen dieser Berufsgruppe und wird schnell seine Reputation verlieren. Daher ist es wichtig, beim Verkauf oder der Vermietung Ihrer Immobilie, einen verlässlichen und seriösen Partner zu finden – lesen Sie hierzu unseren Tipp, wie Sie den passenden Makler ausmachen können.

Die Aufgaben des Immobilienmaklers umfassen:

- Die Bestimmung eines angemessenen und realistischen Verkaufs- oder Mietpreises

- Beim Verkauf wird der Verkehrswert nach dem Sachwertverfahren, Ertragswertverfahren oder Vergleichswertverfahren ermittelt – lesen Sie mehr dazu im entsprechenden Kapitel.
- Alle Unterlagen für eine sachgemäße Bewertung werden zusammengetragen: Grundrisszeichnungen, Grundbuchauszug, Baupläne, Energieausweis, Versicherungsnachweise, Katasterplan
- Prüfung der Grundbucheinträge und eventuell Hilfestellung bei der Bereinigung, wie zum Beispiel der Löschung einer nicht mehr valutierenden Grundschuld
- Ausführliche Begehung der Immobilie vor Ort
- Professionelle Fotoaufnahmen vom Immobilienobjekt mit Außenansicht und Innenporträts
- Anfertigung von Grundrissen, wenn diese nicht mehr vorhanden sind
- Ausarbeitung eines vollständigen, aussagekräftigen und optisch ansprechenden Exposés mit allen notwendigen Angaben
- Definition und Zusammenstellung der passenden Zielgruppe beim Verkauf oder der Vermietung des Immobilienobjektes
- Strategische Beratung und Umsetzung der Vermarktung, zum Beispiel durch Einstellen in Online-Portalen, Zeitungsannoncen, Kennzeichnung des Objektes durch ein Verkaufsschild
- Vermittlung von Interessenten aus der Datenbank der eigenen Bestandskunden
- Kontaktpflege mit Interessenten und dem Verkäufer, der über die Aktivitäten informiert wird
- Clusterung der verschiedenen Interessenten sowie eine qualifizierte Vorauswahl
- Durchführung von Besichtigungsterminen inklusive Terminierung und Koordination
- Überprüfung der Bonität von Interessenten hinsichtlich der Zahlungsfähigkeit und Kreditwürdigkeit
- Verkaufsverhandlungen mit potenziellen Käufern

- Vorbereitung des Kaufvertrages oder Mietvertrages
- Vereinbarung des Notartermins, wenn gewünscht
- Absprachen mit dem Notariat hinsichtlich aller notwendigen Unterlagen sowie der Modalitäten der Beurkundung des Kaufvertrages
- Teilnahme am Notartermin mit Verkäufer und Käufer
- Begleitung bei der Abwicklung nach der Unterzeichnung des Kaufvertrages hinsichtlich der fristgerechten Zahlung sowie des Nutzen-Lastenübergangs
- Übergabetermin des Objektes an den Käufer oder den Mieter
- Weitere Betreuung des Verkäufers nach Kaufabschluss
- Betreuung des Vermieters bei einer Mietsache

Der Makler begleitet den Verkäufer oder Vermieter in jedem dieser Bereiche mit seiner Expertise. So können entscheidende Fehler vermieden werden, die Sie als Verkäufer oder Vermieter sonst am Ende teuer zu stehen kommen.

Sollten Sie sich dennoch dazu entschließen, selbst die Vermarktung Ihrer Immobilie zu übernehmen oder Sie möchten überprüfen, ob die vom Makler erstellte Objekt-Darstellung vollständig ist, lesen Sie die Tipps für ein perfektes Exposé. Und erhalten Sie wertvolle Empfehlungen für eine erfolgreiche Besichtigung.

— Persönlich gut beraten —

MÖLLERHERM

IMMOBILIEN



Annegret Möllerherm



Johannes Möllerherm

Jetzt kostenloses Telefon-Beratungsgespräch vereinbaren

- ✓ Wir sprechen über Ihre Immobilie, Ihre Pläne & Ihre individuelle Situation
- ✓ Wir erarbeiten einen Fahrplan für Ihren Immobilienverkauf
- ✓ Wir geben Ihnen Rat & Tipps aus der Praxis zu allen Ihren Fragen

Jetzt Telefonat vereinbaren

oder 0800 / 77 161 00

www.moellerherm-immobilien.de

Dieser Rategeber ist entstanden mit freundlicher Unterstützung der Maklerwerft GmbH

