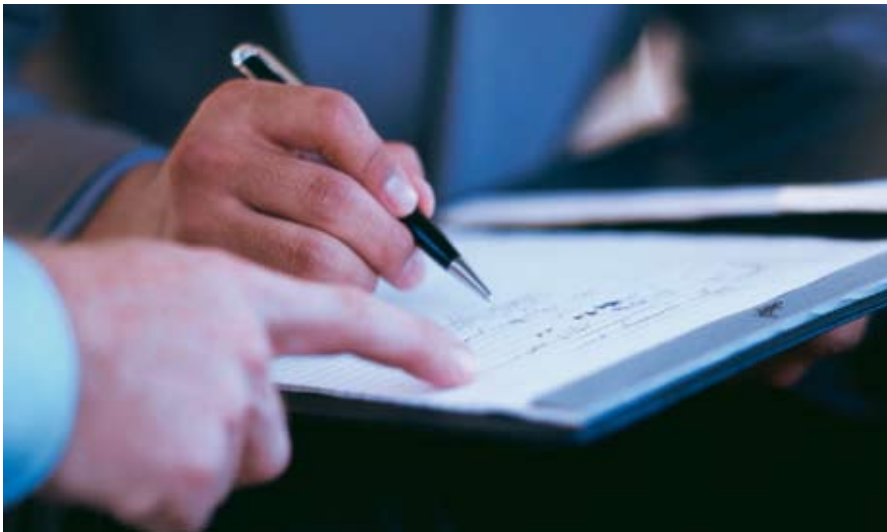


Aktuelle Informationen der ADIVA eG Wiesbaden

Wert der Immobilie schwarz auf weiß

Kein Immobilienverkauf ohne Gutachten



> Info <

Der Kauf einer Immobilie ist Vertrauenssache. Es ist wichtig, dieses Vertrauen in einem umfassenden Gespräch zwischen Makler und Interessenten aufzubauen.

Kommen Sie auf uns zu, wir beraten Sie gerne!

Auch das Prüfen der Heizungsanlage ist Bestandteil des Verkaufswert-Gutachtens.

› **Sicherheit beim Immobilienverkauf** – hier geht es schließlich nicht um ein Taschengeld, sondern oft um mehrere Hunderttausend Euro. Beträge, für die der Durchschnittsbürger lange arbeiten muss. Beim Verkauf seiner vier Wände sollte jeder bedenken: Je länger Haus oder Wohnung am Markt angeboten werden, desto höher ist der Preisverlust. „Ladenhüter“ sind weniger wert.

Festpreise statt Feilschen

Die meisten Makler orientieren sich bei der Preisfestlegung weitestgehend an den Vorstellungen der Verkäufer. Das animiert Kaufinteressenten zum Handeln und Feilschen wie auf einem orientalischen Basar. Kommt es endlich zum Abschluss, bleibt häufig ein fader Beigeschmack. Der Käufer glaubt, nicht genug „herausgeholt“ zu haben. Der Verkäufer denkt, seine Immo-

bilie sei unter Wert über den Tisch gegangen. Hier schafft der ADIVA-Gutachter Sicherheit.

Bewertung mit System (Beispiel):

Ein Verkäufer ruft eines der bundesweit tätigen ADIVA-Büros an. Er möchte seine Immobilie veräußern. Erster Schritt: Der örtliche ADIVA-Makler analysiert gründlich Haus oder Wohnung. Auf einem mehrseitigen Erfassungsbogen sammelt er alle Daten, die für die richtige Bewertung notwendig sind. Dazu prüft er u. a. die Bauqualität und notiert Ausstattungsmerkmale (Isolierverglasung, Heizungssystem, Wärmeschutz etc.). Er registriert Baumängel und stellt möglichen Renovierungsbedarf fest. Danach folgt die Bewertung nach anerkannten Verfahren: Sachwert-, Ertragswert- und Vergleichswertverfahren – je nachdem, ob es sich um eine Eigentumswohnung, ein Haus oder ein Grundstück handelt. Generell beeinflussen

zusätzliche Faktoren wie Lage (Reihen- oder Eckgrundstück), Umwelteinflüsse (Großstadt oder Luftkurort) und Infrastruktur (Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel) den Wert einer Immobilie. Der Verkäufer bekommt Einblick in die Berechnungen. Statt unsicherer „Seiltänze“, deren Ende häufig ungewiß ist, erhält er den Wert seiner Immobilie schwarz auf weiß. Diese Preissicherheit verhindert langwierige Diskussionen mit dem Kaufinteressenten und sorgt für zufriedene Partner auf beiden Seiten.

Ständige Marktbeobachtung

Beurteilt der ADIVA-Partner die Immobilie, weiß er, wovon er spricht. Denn er kennt seinen Markt genau. Dies verdankt er seiner kontinuierlichen, EDV-gestützten Marktbeobachtung. Trends und Entwicklungen werden früher erkannt. In der Regel ist jede Immobilie innerhalb von drei Monaten verkauft. <<