



@ Copyright Bestag

Praktische Ratschläge für eine erfolgreiche Immobilienbewertung

06/04/2024 · Patrice Choffat · Bestag · ⌚ 4 Min



MEINUNG. Um eine Immobilie erfolgreich zu verkaufen, ist die Bewertung zu realistischen Preisen ein erster, entscheidender Schritt, denn diese wird während des gesamten Verkaufsprozesses - von der Vermarktung bis hin zu den Verhandlungen - als Referenz dienen und entscheidende Rolle bei der

Datenschutz-Einstellungen

NEUESTE PUBLIKATIONEN

Kapitalerhöhung - Akara
Diversity PK vom 06.05.2024 bis 31.05.2024

22/04/2024 · Laure Carrard · ⌚ 6 min

Wert der Schweizer Wohnimmobilien nimmt im ersten Quartal 2024 zu

22/04/2024 · Redaktion · ⌚ 2 min

Ist ESG in den USA wirklich passé?

18/04/2024 · Immoday · ⌚ 5 min

VOM AUTOR VERWANDT

VOM THEMA VERWANDT

Dies erfordert Objektivität, also die Fähigkeit, zwischen Wunsch des Verkäufers und Wirklichkeit zu unterscheiden, um zu hohen Erwartungen zu vermeiden.

Wer hingegen die Bedeutung dieses Schrittes vernachlässigt, riskiert eine Unterbewertung und einen schnellen Verkauf, weit unter dem tatsächlichen Wert - ein leider häufig anzutreffendes Szenario.

Die Immobilienbewertung ist eine wichtige und komplexe Aufgabe und oft unsicherer, als sich viele Betroffene vorstellen: Die wenigen Instrumente, die von den Banken verwendet werden, führen häufig zu Abweichungen von mehr als 10 % für ein und dieselbe Immobilie. Außerdem kann es irreführend sein, sich ausschließlich auf Online-Plattformen zu informieren, da die dort angegebenen Preise oft von den tatsächlichen Transaktionspreisen abweichen. Immobilien, die auf den Portalen stagnieren, sind in der Regel überteuert.

In der Praxis haben private Eigentümer oft nur ein begrenztes Verständnis des Marktes und sind geneigt, Bewertungen zu akzeptieren, die auf der scheinbaren Autorität von wenig oder nicht



Bewertungsansatz ein Muss.

Die drei Säulen einer zuverlässigen Bewertung

1. Verwenden Sie das hedonistische Bewertungsmodell.

Dieses Modell, das auf einem standardisierten Vergleichs-Verfahren mit realen Transaktionen in der Vergangenheit beruht (die Datenbank umfasst über 20.000 Transaktionen), wird von den Banken zur Festlegung der Hypothekarbeträge verwendet. Auf diesem Gebiet sind IAZI sowie Wüest und Partner die beiden Schweizer Marktführer. Auf diese objektive Methode zurückzugreifen ist sehr wichtig, die sie es ermöglicht, durch genaueste Eingabe der Parameter des zu bewertenden Objekts, eine realistische Schätzung statt kein "wishful thinking" zu erhalten.

2. Lassen Sie den Wettbewerb zwischen Maklern wirken, die aufgrund ihrer lokalen Referenzen ausgewählt wurden.

Einen einzigen Makler mit der Bewertung und dem

Immobilie zu beauftragen, ohne sich



im Wissen um ihre exklusive Position, einen schnellen Verkauf durch eine erhebliche Unterbewertung der Immobilie bevorzugen werden, was sich auf das Endergebnis des Verkaufs auswirken wird. Bei der Auswahl von Maklern ist es am besten, auf lokale Referenzen zu bestehen, nachdem man deren effektive Marktpräsenz überprüft hat (z. B. über Online-Portale).

3. Verzerren Sie die Bewerter nicht.

Man sollte immer darauf achten, Gutachter nicht mit irrelevanten Informationen wie Kaufpreis oder Kaufdatum, Hypothek, Erwartungen des Eigentümers oder sogar Bewertungen anderer Makler zu beeinflussen. Typischerweise werden sich Makler, denen man solche Informationen liefert, eher daran orientieren, als dass sie die Immobilie objektiv bewerten. Vermeiden Sie also, sie zu Überlegungen zu verleiten wie: "Die Hypothek ist minimal, also können wir die Immobilie unterbewerten, weil sie vor langer Zeit gekauft wurde..." oder: "Ein Mitbewerber hat einen gewissen Wert festgelegt; wir erhöhen diesen um 3-5%, um den Auftrag zu erhalten."

Maklern ergänzt. Letztere neigen dazu, eine möglichst hohe Bewertung anzubieten, um den Auftrag zu gewinnen, und sich gleichzeitig zu verpflichten, die Immobilie zu diesem Preis zu verkaufen. Um sicherzustellen, dass ihre Bewertungen glaubwürdig sind, sollte ein Bonus-Malus-System eingeführt werden, das auf diesen Bewertungen beruht, um sie verbindlich zu machen und die Chancen auf eine korrektere Bewertung zu erhöhen.

Wenn Eigentümer diese Ratschläge befolgen, können sie ihre Chancen auf einen Verkauf, der den wahren Marktwert widerspiegelt, deutlich erhöhen und gleichzeitig sicherstellen, dass ihre Immobilie fair und genau bewertet wurde.

Patrice Choffat, CEO von BESTAG

[NEWS](#)[ESG](#)[INTERVIEW](#)[Datenschutz-Einstellungen](#)



Anmeldung für den Newsletter

VORNAME

NACHNAME

EMAIL

ANMELDUNG FÜR DEN NEWSLETTER

Anlegen

Verbriefung



Fundraising

Schulungen

WÄHLEN SIE IHRE SPRACHE

Französisch

Deutsch

Ich bestätige, dass ich die
Datenschutzinformationen
zur Kenntnis genommen
habe, und willige ein,
dass Immoday meine
Daten diesbezüglich
verarbeiten darf.

SENDEN

HOME

AKTUALITÄT

PRAKTISCHE RATSCHLÄGE FÜR EINE ERFOLGREICHE IMMOBILIENBEWERTUNG



STARTSEITE

AKTUALITÄT

DATENSCHUTZINFORM

IMMODAY

MITTEILUNGEN NUTZUNGSBEDINGUN

KONTAKT

PARTNERS

Datenschutz-Einstellungen



FÜR DEN NEWSLETTER ANMELDEN

