

## Was kostet das Traumhaus?

Die Idee klingt gut: Wenn Sie eine Immobilie suchen, geben Sie einfach eine Adresse auf einer Karte ein und erhalten einen Überblick über die Immobilienpreise vor Ort.

Dies kann für Käufer von Vorteil sein. Denn mit der Kenntnis des Preisniveaus können Sie möglicherweise etwas aus den Verhandlungen mit einem Anbieter herausholen. Dies kann wiederum Verkäufern helfen, ein Angebot zu erstellen. Finden Sie faire Immobilienpreise &#8222;Bisher gibt es kaum Informationen für diesen Teil des Marktes&#8220;, sagt Scoperty-Geschäftsführer Michael Kasch. &#8222;Deshalb fällt es potenziellen Käufern und Verkäufern oft so schwer, einen fairen Preis für eine Immobilie zu finden.&#8220; Mit seiner neuen Firma &#8230;



News

Die Idee klingt gut: Wenn Sie eine Immobilie suchen, geben Sie einfach eine Adresse auf einer Karte ein und erhalten einen Überblick über die Immobilienpreise vor Ort.

Dies kann für Käufer von Vorteil sein. Denn mit der Kenntnis des

Preisniveaus können Sie möglicherweise etwas aus den Verhandlungen mit einem Anbieter herausholen. Dies kann wiederum Verkäufern helfen, ein Angebot zu erstellen.

Finden Sie faire Immobilienpreise

„Bisher gibt es kaum Informationen für diesen Teil des Marktes“, sagt Scoperty-Geschäftsführer Michael Kasch. „Deshalb fällt es potenziellen Käufern und Verkäufern oft so schwer, einen fairen Preis für eine Immobilie zu finden.“

Mit seiner neuen Firma will Kasch das ändern. Das seit Mitte November 2020 auf dem Markt befindliche Start-up verwendet Daten von Marktforschungsinstituten wie der Infas 360 GmbH oder dem Immobiliengutachter Sprengnetter, um einen Algorithmus zu liefern, mit dem Schätzungen für mehr als 35 Millionen bereitgestellt werden können Wohnimmobilien in Deutschland.

Zum Beispiel werden frühere Transaktionsdaten in dem Gebiet in die Bewertung einbezogen sowie Angebotspreise und Standortinformationen sowie Daten, die von Grundbuchämtern stammen, zum Beispiel: die Adresse, die geschätzte Größe des Wohn- und Grundstücks, das Jahr des Aufbaus und der Art der Immobilie. Die geschätzten Preise werden dann auf einer Karte für jede Straße für jede Hausnummer angezeigt.

Viele Daten für die Berechnung erforderlich

Aber bieten solche Daten wirklich einen Mehrwert? „Wenn versprochen wird, dass Big Data mehr Preistransparenz bieten kann als zuvor, bin ich skeptisch“, sagt Steffen Sebastian, Ökonom an der Universität Regensburg. Der Grund: „Immobilien sind heterogene Güter.“ Dies bedeutet, dass sich Häuser und Wohnungen unterscheiden und nur in begrenztem Umfang austauschbar sind. „Um gültige Aussagen treffen zu können, benötigen Sie detaillierte Informationen.“

„Nehmen wir zum Beispiel Reihenhäuser“, erklärt der Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung. „Obwohl sie alle ähnlich sind, unterscheiden sie sich in Ausstattung und Zustand. All dies wirkt sich auf den Wert der Immobilie aus.“ Der Preis kann je nach Zustand von Haus zu Haus erheblich variieren. „Auch die Frage, an wen eine Wohnung oder ein Haus vermietet wird, kann eine Rolle spielen.“

Scoperty-Gründer Kasch weiß das auch. „Eigentümer können daher auch spezifische Daten für ihre Immobilie festlegen“, erklärt er. Der Wert für ein Objekt kann somit genauer angegeben werden. Wenn Sie verkaufen möchten, können Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung als offen für Gebote markieren. Bei Interesse können Käufer den Eigentümer über die Plattform kontaktieren.

Auf diesem Marktplatz erscheinen jedoch auch Daten von Immobilien, die überhaupt nicht zum Verkauf stehen. „Ein Preisschild für eine Immobilie, die nicht zum Verkauf steht, führt nicht zu mehr Transparenz, sondern zu mehr Missverständnissen“, kritisiert Matthias zu Eicken vom Eigentümerverband Haus & Grund. Kasch-Zähler: „Wenn Sie nicht möchten, dass die Daten Ihrer Immobilie angezeigt werden, können Sie sie löschen lassen.“

Experte kritisiert große Preisklassen

Für Eicken gibt es jedoch noch einen weiteren Haken: Seiner Ansicht nach lassen die angegebenen Preisspannen zu viel Spielraum. Für Wohnungen in einem Wohnhaus an einem begehrten Frankfurter Standort werden beispielsweise geschätzte Flächen von 57 bis 105 Quadratmetern und Preise von rund 435.000 bis 808.000 Euro auf dem Portal angezeigt. Einfamilienhäuser im Norden Hamburgs kosten zwischen 1,1 und 1,6 Millionen Euro. Es besteht ein großes Risiko, dass die Annahmen des Tools manchmal falsch sind.

Auch der Maklerverband IVD steht dem Start weiterhin

misstrauisch gegenüber. „Scoperty ist im Moment keine große Hilfe, es verwirrt mehr als es hilft“, schreibt Stephan Kippes, Leiter Marktforschung am IVD Süd in München, in einem kürzlich veröffentlichten Artikel. Kippes bezweifelt, dass angesichts der vielen Variablen, die an der Bewertung beteiligt sind, und des relativ schlechten Zugangs zu den Anfangsdaten ein vernünftiger Algorithmus entwickelt werden kann.

Eigentümer, die verkaufen möchten, sollten einen Experten konsultieren, sagt Haus & Grund. Der Wert einer Immobilie hängt von vielen Faktoren ab. Der Wirtschaftswissenschaftler Sebastian hingegen betont zumindest, dass ein Angebot wie das von Scoperty eine grobe Richtlinie für Käufer oder Verkäufer sein kann. „Am Ende muss man jedoch mit einem realistischen Preis auf den Markt kommen.“

### Was bei Preisverhandlungen hilft

Wenn es um Immobiliengeschäfte geht, geht es am Ende immer um den besten Preis. Schließlich wollen Verkäufer ihre Immobilie nicht unter dem Wert verkaufen. Wichtiger Rat: Stürzen Sie sich nicht auf irgendetwas.

Wenn Sie zu schnell klarstellen, dass dies schnell erledigt werden muss, riskieren Sie eine schlechte Verhandlungsposition, wenn es um den Preis geht, erklärt Leitfadensautor Werner Siepe. Im Allgemeinen sollten Sie nicht direkt zum ersten Angebot des Käufers gehen.

Wenn ein Interessent zehn Prozent vom Angebotspreis abziehen will, kann man mit den üblichen Marktpreisen argumentieren. „Interessenten wollen in der Regel fünf Prozent weniger – dann können Sie sich in der Mitte einigen.“

Wichtiger Tipp: Verkäufer sollten frühzeitig misstrauisch gegenüber Übergeboten sein. Das Angebot sollte sorgfältig geprüft werden, insbesondere wenn Sie Bargeld in bar anbieten. Oft stecken dahinter Schwarzgeldgeschäfte.

Ein später notariell beglaubigter Kaufvertrag ist ungültig, wenn er auf einer Schwarzgeldtransaktion beruhte. Wurde der Käufer noch nicht in das Grundbuch eingetragen, wird der Kaufvertrag rückgängig gemacht.

© dpa-infocom, dpa: 210301-99-637030 / 2

dpa

**Inspiziert vom LVZ Newsticker -> Zum kompletten Artikel**

Details

**Besuchen Sie uns auf: [n-ag.de](https://www.n-ag.de)**