



von Marko Häbold

Käuferbrille für höhere Kaufpreise

PDF zum Video Teil 1 – 3

🕒 Lesezeit ca. 5 Minuten

📅 01.11.2021

Beim Kauf von Anlageobjekten muss für Investoren vor allem eines passen: das **Verhältnis von Risiko und Rendite**. Darüber hinaus sind Immobilien vor allem dann interessant, wenn sie noch **stille Reserven aufweisen**.

Für Sie als Verkäufer ist es elementar, Risiken und Potenziale Ihrer Objekte zu sehen. Nur dann können Sie auf Augenhöhe mit Kaufinteressenten verhandeln und sicher sein, den **maximalen Preis zu erzielen**.

Dabei ist es egal, ob Sie *Mehrfamilienhäuser, Eigentumswohnungen, Bauland* und *andere Immobilien* verkaufen. Diese Käuferbrille ist einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren, Ihr Anlageobjekt hochpreisig im passenden Investorenumfeld zu positionieren. Bereiten Sie sich optimal auf Käufersgespräche vor, indem Sie sich strukturiert mit den Eigenschaften Ihrer Immobilie beschäftigen.

Gehen Sie dabei neutral und professionell vor – und lassen Sie sich nicht täuschen. Es scheint, als sehe der Käufer viel eher die Schwächen als die Stärken Ihrer Immobilie. Verkäufer wiederum sind oft in die Stärken des Objektes verliebt. Für Sie ein fatales Mindset, denn es verhindert, die Käufersicht einzunehmen.



Erste Kategorie – Risiko Ertrag

Verkäufer müssen sattelfest sein, wenn es um diese Fragen geht:

- › Wie rechtlich nachhaltig ist die aktuelle Mietzahlung abgesichert?
Gibt es einen gültigen und belastbaren Mietvertrag?
Haben Gewerbemietverträge eine abgesicherte Restlaufzeit?

- › Ist der Mieter von seiner persönlichen oder geschäftlichen Charakteristik überhaupt geeignet?
Ist er mit angemessener Wahrscheinlichkeit in der Lage, die im Mietvertrag eingegangenen Pflichten zu erfüllen?
Ist er wirtschaftlich in der Lage, allen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen?

- › *Für den Fall eines Ausfalls des Mieters:*
Wie gut ist die Verwendbarkeit der Mietfläche für Folgevermietungen?
Gibt es für die Flächen zu mindestens der bisherigen Miethöhe eine entsprechende Nachfrage am Mietmarkt?

Können Sie diese drei Punkte mit **Ja** beantworten, so hat die Immobilie auf der Ertragsseite ein geringes Risikoprofil.

Zweite Kategorie – Risiko technischer Zustand

Diese Kategorie betrifft kurz- oder mittelfristige bauliche Investitionen, also den Erhalt der Immobilie. Dazu gehören Aufwendungen zur Sicherung des zugrunde liegenden Mietertrags, folglich des Cashflows zum Verkaufszeitpunkt.

- › Sind die baulichen Anlagen, Installationen und der allgemeine Zustand des Objektes mangelfrei?
Oder sind kurz- bis mittelfristige Investitionen erforderlich, um ein Schadensausmaß einzudämmen?
- › Ist der Mieter vollständig mit dem Zustand seiner Mieträume zufrieden, oder hat er bereits Mängel gemeldet?
Ist die langfristige Fortsetzung des Mietverhältnisses von bestimmten Vermieterinvestitionen abhängig?
- › *Wie stellen sich vergleichbare vermietete Anlageobjekte in der Umgebung dar?*

Wir empfehlen eine Mietmarkt-Konkurrenzanalyse, um den 'marktüblichen' Zustand für Ihre Objektkategorie zu ermitteln.

Die Frage dabei lautet:

Ist Ihr Objekt ein technisch zeitgemäßes Angebot bezüglich Ausstattung und Bauzustand, oder gibt es aus Sicht von Mietinteressenten bessere Konkurrenzimmobilien zum gleichen Mietpreis?

Trifft mehr als ein Mangelpunkt zu, so ist der aktuelle **Cashflow in Gefahr**.

Der Käufer wird das erkennen. Sie sollten vor Verkauf technische Investitionen in Betracht ziehen. Andernfalls kann der Käufer eine höhere Anfangsrendite bei Kauf erwarten.

Dritte Kategorie – Potenziale und Zukunftsaussichten

Um auf Augenhöhe verhandeln zu können, müssen Sie dieselbe Blickrichtung in die Zukunft und ein ausgeprägtes Urteilsvermögen für Potenziale haben. *Die Kunst ist: Risiken ruhig zu moderieren und gleichzeitig laut über 'stille Reserven' zu sprechen.*

Diese Perspektive ist wohl die schwierigste Disziplin, denn dafür ist ein gewisses Fachwissen zu *Immobilienrecht, Baurecht, Lageeigenschaften* und *Wirtschaftlichkeitsaspekten* erforderlich. Wir empfehlen jedem Verkäufer vor Markteintritt eine Potenzialanalyse nach folgenden Kriterien:

› Optimieren der vorhandenen Vertragslage:

Sind alle wirtschaftlichen und rechtlichen Potenziale zu bestehenden Verträgen im Objekt ausgeschöpft?

Wir betrachten insbesondere Steigerungspotenziale auf der Ertragsseite und Einsparpotenziale auf der Kostenseite. Dazu werden Mietspiegel oder Miethöheklausele ausgewertet. Auch Hausverwaltergebühren und laufende technische Serviceverträge kommen unter die Lupe.

ACHTUNG:

In Dresden gilt ab 2022 die Mietpreisbremse. Mehr dazu in unserem Fachbeitrag auf der Website unter:

www.citymakler-dresden.de/thema/mietpreisbremse-dresden-ausnahmeregelungen

› Um- und Ausbaupotenziale:

Welche wirtschaftlich rentablen Möglichkeiten bestehen, das Objekt zu erweitern?

Zum Beispiel durch Umbau, Nutzungszweck – Optimierung oder durch Sanierungen. Alle genannten Maßnahmen müssen vom Aufwand–Nutzen–Verhältnis die ausgewiesene Anfangsrendite steigern, um eine positive Empfehlung von uns zu bekommen.

Welche Potenziale oder Risiken manifestieren sich in dem Standort der Immobilie?

Dazu ist eine Analyse des Mikrostandortes wie auch des Makrostandortes erforderlich.

Als Faustformel gilt: Eine hohe Investitionstätigkeit im Umfeld oder eine positive demografische Entwicklung deutet auf ein hohes Wertentwicklungspotenzial hin.

Auf der anderen Seite bergen gegenteilige Entwicklungen, insbesondere ein Bevölkerungsrückgang am Investitionsstandort, erhebliche Risiken. Sie können die Wertentwicklung der Immobilie hemmen oder ins Negative verkehren.

Extra Tipp für den Besichtigungstermin

Um einen attraktiven Kaufpreis zu erzielen, sollte Ihre Immobilie **beräumt, sauber** und **gut vorzeigbar** sein. Nachlässigkeiten in einem dieser Punkte erschweren Ihnen die optimale Präsentation Ihrer Immobilie.

Spätestens zum Fototermin, bei dem die Bilder für aufwendige Visualisierungen erstellt werden, sollten die Aufräumarbeiten abgeschlossen sein.

FAZIT

- › **Der Käufer wird sehr genau die Risiken bennen und Sie sollten laut über die Potenziale Ihrer Immobilie sprechen**
- › **Durch das Aufsetzen der 'Käuferbrille' gelingt Ihnen dieser Spagat als beste Voraussetzung, um den optimalen Verkaufserlös zu erzielen**

Für Rückfragen stehe ich, oder ein Kollege aus dem Citymakler Team Ihnen gerne zur Verfügung. Bei Bedarf vermitteln wir Ihnen für Aufräumarbeiten oder auch kleinere Renovierungen, passende Handwerkerangebote. Bitte sprechen Sie uns dazu an.

Mit besten Grüßen aus Dresden

Marko Häbold

Co-Geschäftsführer / Founder

☎ [+49 \(0\) 351 6555 715](tel:+4903516555715)

✉ mh@citymakler-dresden.de

