

Ist die Bewertung im Ansatz plausibel?

Interaktive Checkliste fuer Eigentuerer und Kaufinteressenten. Sie ersetzt keine vollstaendige Wertermittlung - sie zeigt, wo du genauer nachfragen solltest.

IMMOBILIE / ADRESSE

PRUEFDATUM

GENANNTER WERT / PREIS

ERSTELLER DER BEWERTUNG

BEWERTUNGSSTICHTAG

ERGEBNISART

START

Der 60-Sekunden-Check

PRUEFPUNKT	JA	NEIN	OFFEN
Besichtigung erfolgt Zustand und Besonderheiten wurden vor Ort aufgenommen.	☐	☐	☐
Wohnflaeche belegt Berechnung, Plan oder Aufmass mit klarer Quelle liegt vor.	☐	☐	☐
Vergleichsdaten erklart Zeitraum, Lage, Objektart und Unterschiede sind genannt.	☐	☐	☐
Regionale Marktdaten genutzt Gutachterausschuss, Marktbericht oder geeignete Daten sind eingeordnet.	☐	☐	☐
Marktwert und Startpreis getrennt Wertspanne und Vermarktungsstrategie werden nicht vermischt.	☐	☐	☐
Rechte und Nutzung geprueft Vermietung, Erbbaurecht, Wohnrecht oder WEG-Themen sind beruecksichtigt.	☐	☐	☐
Zustand nachvollziehbar bewertet Modernisierungen und offener Investitionsbedarf sind dokumentiert.	☐	☐	☐
Unsicherheiten offengelegt Fehlende Daten werden benannt statt mit Scheingenauigkeit verdeckt.	☐	☐	☐

Erste Einordnung

Viele JA: gute Ausgangsbasis. Mehrere OFFEN: Unterlagen oder Annahmen klaeren. Mehrere NEIN: Bewertung vor einer wichtigen Preisentscheidung fachlich nachpruefen lassen.

Daten, Unterlagen und Verfahren

Eine Rechnung kann nur so belastbar sein wie ihre Eingaben. Prüfe, ob Objekt, Nutzung und Bewertungsansatz wirklich zusammenpassen.

OBJEKT

Wurden die Grundlagen sauber erfasst?

PRUEFPUNKT	JA	NEIN	OFFEN
Objekt eindeutig zugeordnet Grundstueck, Wohnung, Stellplatz und Nebenflaechen sind korrekt bezeichnet.	☐	☐	☐
Flaechen mit Quelle Wohn- und Nutzflaeche werden getrennt und mit Berechnungsgrundlage angegeben.	☐	☐	☐
Bauakte / Genehmigungen An-, Um- und Ausbauten sind mit Plaenen und Genehmigungen abgeglichen.	☐	☐	☐
Grundbuch / Rechte Erbbaurecht, Wohnrecht, Niessbrauch, Wege- oder Leitungsrechte sind geprueft.	☐	☐	☐
Nutzung und Vermietung Eigennutzung, Leerstand, Mieten und Vertragsbesonderheiten sind erfasst.	☐	☐	☐
WEG-Unterlagen Bei Wohnungen: Teilung, Hausgeld, Ruecklage, Protokolle und Beschluesse liegen vor.	☐	☐	☐
Zustand und Technik Dach, Heizung, Fenster, Elektrik, Feuchte und Gebaeudehuelle sind eingeordnet.	☐	☐	☐
Modernisierungen belegt Jahr, Umfang und Nachweise sind dokumentiert - nicht nur 'alles neu'.	☐	☐	☐
Passendes Verfahren Die Wahl von Vergleichs-, Ertrags- oder Sachwertansatz wird begrundet.	☐	☐	☐
Stichtag und Zweck Bewertungszeitpunkt und Verwendungszweck der Zahl sind eindeutig.	☐	☐	☐

GROESSTE OFFENE DATENFRAGE

Sind Vergleich und Preisstrategie belastbar?

Angebotspreise zeigen Konkurrenz. Kaufpreise zeigen Transaktionen. Eine plausible Bewertung trennt beides und erklärt die Anpassungen.

PREIS

Markt, Vergleichswerte und Finanzierbarkeit

PRUEFPUNKT	JA	NEIN	OFFEN
Angebot und Transaktion getrennt Inserate werden nicht als bereits erzielte Kaufpreise dargestellt.	☐	☐	☐
Gutachterausschuss einbezogen Marktbericht, Kaufpreisdaten oder geeignete Faktoren sind aktuell und regional.	☐	☐	☐
Vergleichsobjekte wirklich passend Mikrolage, Groesse, Baujahr, Zustand, Nutzung und Rechte sind vergleichbar.	☐	☐	☐
Abweichungen angepasst Zu- und Abschlage sind benannt und nicht nur pauschal behauptet.	☐	☐	☐
Bodenrichtwert eingeordnet Richtwertzone und objektspezifische Grundstuecksmerkmale werden getrennt.	☐	☐	☐
Wertspanne begruendet Unsicherheit und Datenqualitaet spiegeln sich in einer erklarten Bandbreite.	☐	☐	☐
Startpreis abgeleitet Verhandlungsspielraum und Marktwert sind getrennt dargestellt.	☐	☐	☐
Zielgruppe definiert Die erreichbaren Kaeufer passen zu Objekt, Lage, Preis und Nutzung.	☐	☐	☐
Finanzierung realistisch Kaufpreis, Nebenkosten und Investitionsbedarf sind fuer die Zielgruppe tragbar.	☐	☐	☐
Konkurrenz und Preisverlauf Aktuelle Alternativen und sichtbare Preisreduzierungen sind ausgewertet.	☐	☐	☐
ERKLAERTE MARKTWERTSPANNE	EMPFOHLENER STARTPREIS	BEGRUENDUNG / OFFENE FRAGE	

Scout-Performance nach 7, 14 und 21 Tagen

Aufrufe und Merker sind noch keine Käufer. Erst der Verlauf aus Reichweite, qualifizierten Kontakten, Besichtigungen, Angeboten und Finanzierung wird aussagekräftig.

PERFORMANCE

Kennzahlen dokumentieren

KENNZAHL	TAG 7	TAG 14	TAG 21
Inseratsaufrufe			
Merkliste / gespeichert			
Kontakte gesamt			
Qualifizierte Kontakte			
Besichtigungen			
Konkrete Angebote			

EINORDNUNG

Was zeigt das Muster?

- ☐ **Viele Aufrufe, wenige Merker**
Preis, Titelbild, Darstellung, Zustand und Konkurrenz prüfen.
- ☐ **Viele Merker, kaum Kontakte**
Beobachter warten möglicherweise ab; Preis und Hürden prüfen.
- ☐ **Viele Kontakte, wenige Besichtigungen**
Exposesignal, Zielgruppe, Unterlagen und Vorqualifizierung prüfen.
- ☐ **Viele Besichtigungen, kein Angebot**
Preis-Gegenwert, Folgekosten, Feedback und Finanzierung prüfen.

Vor einer Preisreduzierung

Nicht nur auf eine einzelne Zahl reagieren. Zuerst Datenqualität, Darstellung, Zielgruppe, Unterlagen, wiederkehrendes Besichtigungsfeedback, Konkurrenz und Finanzierbarkeit gemeinsam auswerten. Jede Preisaenderung braucht einen dokumentierten Grund.

Warnsignale, Fazit und naechster Schritt

Markiere die Punkte, die auf deine Bewertung zutreffen. Je mehr Warnsignale, desto wichtiger ist eine fachliche Zweitpruefung vor dem Marktstart oder Kauf.

FAZIT

Zehn Warnsignale

- | | |
|---|--|
| ☐ Keine Vor-Ort-Besichtigung | ☐ Rechte, Vermietung oder WEG-Themen fehlen |
| ☐ Wohnflaeche ungeprueft uebernommen | ☐ Modernisierung / Sanierungsbedarf pauschal behandelt |
| ☐ Nur aktuelle Inserate als Vergleich | ☐ Marktwert und Angebotspreis werden vermischt |
| ☐ Keine Quellen oder kein Bewertungsstichtag | ☐ Kaeuferfinanzierung spielt keine erkennbare Rolle |
| ☐ Unterschiede zu Vergleichsobjekten nicht erklart | ☐ Die hoechste Zahl ist das wichtigste Verkaufsargument |

MEINE GESAMTEINSCHAETZUNG

- ☐ Im Ansatz plausibel ☐ Plausibel, aber Fragen offen ☐ Zweitpruefung sinnvoll

MEINE NOTIZEN / FRAGEN

Soll ich noch einmal draufschauen?

Wenn du bereits eine Bewertung, Maklereinschaetzung oder Kaufpreisvorstellung vorliegen hast, pruefe ich gerne, ob Datenbasis, Objektmerkmale, Marktbezug und Preisstrategie im Ansatz zusammenpassen.
Telefon / WhatsApp: 0152 08668734

QUELLEN UND FACHLICHE GRUNDLAGEN

- § 194 BauGB - Verkehrswert | gesetze-im-internet.de
- § 195 BauGB - Kaufpreissammlung | gesetze-im-internet.de
- Immobilienwertermittlungsverordnung | gesetze-im-internet.de
- KSK-Immobilien - Immobilie verkaufen | ksk-immobilien.de
- KSK-Immobilien - Wohnmarktanalyse | ksk-immobilien.de
- KSK-Auswertung 2019, sekundaer bei Dr. Kehr | dr-kehrer.com

Hinweis: Dieser Check ersetzt keine vollstaendige Immobilienbewertung und keine rechtliche, steuerliche oder technische Spezialpruefung.