

### Verfasser

Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)  
Harald Schüller Investorenvermittlung  
Else-Lasker-Schüler-Ring 26  
42781 Haan

Telefon: +49 (0) 21 29 - 56 78 35  
Telefax: +49 (0) 21 29 - 56 78 36  
Mobil: +49 (0) 151 - 15 32 55 86

E-Mail: [harald.schueller@investorenvermittlung.de](mailto:harald.schueller@investorenvermittlung.de)  
Internet: [www.investorenvermittlung.de](http://www.investorenvermittlung.de)

Stand: August 2020

### Inhalt

1. Im Markt oder am Markt vorbei?
2. Marktwert und Verkehrswert - Ist das ein Unterschied?
3. Verfahren zur Marktwertermittlung
  - 3.1 Vergleichswertverfahren (§15 ImmoWertV)
  - 3.2 Sachwertverfahren (§§ 21 - 23 ImmoWertV)
  - 3.3 Ertragswertverfahren (§§ 17 - 20 ImmoWertV)
  - 3.4 Kaufpreisfaktor (Multiplikator)
4. Also nur Ertragswertverfahren und/oder Kaufpreisfaktor?
5. So erfahren Sie den Marktwert Ihres Mehrfamilienhauses
6. Fazit

## 1. Im Markt oder am Markt vorbei?

Was ist mein Mehrfamilienhaus am Markt tatsächlich wert?

Dies ist eine der schwierigsten, aber auch wichtigsten Fragestellungen für den Verkauf Ihres Mehrfamilienhauses.

Ziel ist, den Wert zu ermitteln, der gerade noch in den Markt passt, aber gleichzeitig auch noch unter Berücksichtigung eines Verhandlungspuffers (Angebotspreis) genügend Nachfrage erzeugt, um den Verkauf in einem überschaubaren Zeitraum umzusetzen.

Hinsichtlich der Preisvorstellungen liegen zwischen Verkäufern und Investoren häufig große Diskrepanzen. Bei keinem anderen Punkt im Verkaufsprozess klaffen Wunsch und Wirklichkeit dermaßen auseinander.

Was eine falsche Marktwertermittlung oder ein daraus abgeleiteter zu hoher, aber auch zu niedriger Angebotspreis für Konsequenzen hat, haben wir bereits in unserem Artikel „Angebotsverfahren oder Bieterverfahren?“ erläutert.

Den Marktwert Ihres Mehrfamilienhauses sollten Sie immer kennen. Dies gilt auch dann, wenn es im Bieterverfahren angeboten werden soll.

## 2. Marktwert und Verkehrswert - Ist das ein Unterschied?

Die Begriffe Marktwert und Verkehrswert werden synonym verwendet.

In § 194 Baugesetzbuch (BauGB) findet sich dazu folgende Definition:

*Der Verkehrswert (Marktwert) wird durch den Preis bestimmt, der in dem Zeitpunkt, auf den sich die Ermittlung bezieht, im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach den rechtlichen Gegebenheiten und tatsächlichen Eigenschaften, der sonstigen Beschaffenheit und der Lage des Grundstücks oder des sonstigen Gegenstands der Wertermittlung ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse zu erzielen wäre.*

Der Marktwert spielt nicht nur für Verkäufer und Investoren eine Rolle, sondern auch für Kreditinstitute, da er die Grundlage zur Berechnung des Beleihungswertes und der Beleihungsgrenze bei Immobilienfinanzierungen bildet.

## 3. Verfahren zur Marktwertermittlung

Die Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) stellt die gesetzlichen Grundsätze zur Marktwertermittlung von (bebauten) Grundstücken dar.

In ihr finden sich die in Abschnitt 3.1 - 3.3 kurz dargestellten drei Verfahren, die jeweils unterschiedliche Anwendungsbereiche haben. Darüber hinaus wird in Abschnitt 2.4 auf den sog. Kaufpreisfaktor (Multiplikator) als Marktwertinstrument eingegangen.

### 3.1 Vergleichswertverfahren (§ 15 ImmoWertV)

Dieses Verfahren dient vor allem zur Bewertung von Grund und Boden, von Eigentumswohnungen, aber auch für Ein- und Zweifamilienhäuser. Hier dienen Kaufpreise vergleichbarer Objekte (z.B. hinsichtlich Region, Lage, Größe, Ausstattung) als Grundlage, die dann um Zu- oder Abschläge ergänzt werden.

### 3.2 Sachwertverfahren (§§ 21 – 23 ImmoWertV)

Das Sachwertverfahren eignet sich primär für die Bewertung von Ein- und Zweifamilienhäusern und basiert auf dem Gebäudesachwert und dem Bodenwert. Letzterer lässt sich recht exakt feststellen, wenn ein geeigneter Bodenrichtwert vorliegt. Der Gebäudesachwert ergibt sich vereinfacht aus aktuellen Herstellungskosten, korrigiert um eine dem Gebäudealter entsprechende Wertminderung für Abnutzung. Gebäudesachwert und Bodenwert ergeben dann zunächst den vorläufigen Sachwert, der durch einen Markt Anpassungsfaktor zum endgültigen Sachwert führt.

### 3.3 Ertragswertverfahren (§§ 17 – 20 ImmoWertV)

Das Ertragswertverfahren findet vor allem bei vermieteten Immobilien Anwendung. Neben Gewerbeimmobilien ist es somit auch für Mehrfamilienhäuser und Wohnanlagen das relevante Wertermittlungsverfahren. Ziel ist hierbei, neben dem Bodenwert den nachhaltig erzielbaren Mietertrag der Immobilie in die Wertermittlung einfließen zu lassen.

Der Ertragswert wird anhand eines komplexeren Rechenmodells ermittelt: Zunächst wird der Bodenwert ermittelt. Im nächsten Schritt werden vom nachhaltig erzielbaren Rohertrag p.a. (Jahresnettokaltemiete) die nicht umlagefähigen Bewirtschaftungskosten abgezogen, sodass sich daraus der Jahresreinertrag ergibt. Abzüglich der Bodenwertverzinsung ergibt sich schließlich der Gebäudereinertrag, der nach Anwendung eines Vervielfältigers zum Gebäudeertragswert führt.

Bodenwert und Gebäudeertragswert ergeben zunächst den vorläufigen Ertragswert, der um individuelle Zu- oder Abschläge korrigiert wird und letztendlich den Ertragswert ergibt.

Auch Kreditinstitute nutzen das Ertragswertverfahren bei der Bewertung von Mehrfamilienhäusern und Wohnanlagen.

### 3.4 Kaufpreisfaktor (Multiplikator)

#### 3.4.1 „Die Kennzahl“ der Immobilien-Branche

Der Faktor ist eine Kennzahl, die einem beim Verkauf oder Kauf von Investmentimmobilien regelmäßig begegnet. Aussagen wie „Wir kaufen bis zum Faktor X.“, „Wir verkaufen nicht unter Faktor X.“ oder „Der Faktor X ist zu hoch.“ sind in der Branche an der Tagesordnung.

Mit Faktor ist natürlich der Kaufpreisfaktor gemeint, der sich aus dem Verhältnis des Kaufpreises zur Jahres-Nettomiete (Ist) ableitet.

Andere dafür kursierende Begriffe sind z.B. Multiplikator oder Vervielfältiger. Korrekt im Sinne der immobilienwirtschaftlichen Investitions- und Finanzierungslehre heißt die Kennzahl Brutto-Multiplikator. Dieser Begriff soll deshalb die Grundlage für die weiteren Ausführungen darstellen.

Aus dem Kehrwert des Brutto-Multiplikators ermittelt sich eine nicht weniger bekannte Kennzahl, die Brutto-Anfangsrendite.

Argumente für oder gegen diese Kennzahlen gelten aufgrund der gleichen mathematischen Grundlage folglich analog.

#### 3.4.2 Abgrenzung zu verwandten Kennzahlen

Während Brutto-Multiplikator und Brutto-Anfangsrendite sich auf die Jahres-Nettomiete (Ist) beziehen, ist beim Brutto-Soll-Multiplikator und bei der Brutto-Soll-Rendite die Jahres-Nettomiete (Soll) maßgeblich. Ist die Immobilie vollvermietet, erübrigen sich die beiden letzten Kennzahlen.

In der täglichen Praxis seltener anzutreffen sind die Kennzahlen Netto-Multiplikator und Netto-Anfangsrendite. Hier wird der Kaufpreis um die Erwerbsnebenkosten (i.d.R. Grunderwerbsteuer, Notar- und Gerichtskosten, Maklerprovision) ergänzt und die Jahres-Nettomiete (Ist) um die nicht umlagefähigen Bewirtschaftungskosten reduziert. Analog ergeben sich dann bei Berücksichtigung der Jahres-Nettomiete (Soll) die Kennzahlen Netto-Soll-Multiplikator und Netto-Soll-Rendite. Auch hier erübrigen sich die beiden letzten Kennzahlen bei bestehender Vollvermietung der Immobilie.

#### 3.4.3 Trotz Schwächen praxistaugliches Marktwertinstrument

Obwohl Brutto-Multiplikator und Brutto-Anfangsrendite als immobilienwirtschaftliche Investitionskennzahlen einige Schwächen aufweisen, sind sie für die Praxis dennoch sehr gut als Marktwertinstrument geeignet und stehen dem Ertragswertverfahren gemäß ImmoWertV in ihrer Genauigkeit kaum nach.

Aber: Dies gilt natürlich nur dann, wenn derjenige, der sie anwendet, über sehr viel Know-how im Bereich des Immobilieninvestment verfügt.

Erfahrene Akteure der Immobilienbranche haben dabei im Blick, dass je nach Standort, Immobiliensegment, Immobilienart, Mieterstruktur etc. andere Vergleichsmaßstäbe für die Kennzahlen gelten, sodass nicht Äpfel mit Birnen verglichen werden.

## 4. Also nur Ertragswertverfahren und/oder Kaufpreisfaktor?

Nein, so einfach ist es leider nicht. Ertragswert oder der Kaufpreisfaktor sind zwar die gängigsten Verfahren zur Marktwertermittlung von Mehrfamilienhäusern, ab und zu kommen jedoch auch zusätzlich oder ausschließlich die anderen in Abschnitt 3. skizzierten Verfahren (Vergleichswertverfahren oder Sachwertverfahren) zum Einsatz.

Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn Ihr zum Verkauf stehendes Mehrfamilienhaus, welches Sie vielleicht geerbt haben, leer steht und dazu kernsanierungsbedürftig ist, aber noch über eine gute und erhaltenswerte Rohbausubstanz verfügt.

Hier macht es dann wenig Sinn, den Marktwert per Ertragswertverfahren oder Kaufpreisfaktor zu ermitteln. Vielmehr sind potenzielle Investoren gefragt, die die Sanierung selbst durchführen, z.B. Bau-träger oder Aufteiler.

Für diese Investoren bildet sich der Wert Ihres Mehrfamilienhauses dann aus einem angemessenen Anteil an deren Gesamtinvestitionskosten.

## 5. So erfahren Sie den Marktwert Ihres Mehrfamilienhauses

Welche Möglichkeiten haben Sie nun, den Marktwert Ihres Mehrfamilienhauses in Erfahrung zu bringen?

Wir zeigen Ihnen die Wege auf, möchten aber direkt darauf hinweisen, dass einige davon eher Annäherungscharakter haben.

### Möglichkeit 1

Sie eignen sich selbst die Kenntnisse über die unterschiedlichen Wertermittlungsverfahren (Vergleichswertverfahren, Sachwertverfahren, Ertragswertverfahren) der Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) und deren Einsatzbereiche an und leiten daraus den Marktwert ab.

⇒ Dies ist natürlich nicht in Ihrem Sinne, da dies vermutlich viel zu lange dauert und das Risiko gravierender Fehler beinhaltet.

### Möglichkeit 2

Sie beobachten selbst den Markt für vergleichbare Objekte und hoffen, ein Gespür für den Marktwert Ihres Mehrfamilienhauses aufbauen zu können.

⇒ Dies hat den Nachteil, dass Sie nur die (häufig überhöhten) Angebotspreise und nicht die tatsächlichen Verkaufspreise sehen, es sei denn, Ihnen ist gerade ein Verkauf eines vergleichbaren Mehrfamilienhauses bekannt geworden. Berücksichtigen Sie bei Ihren Beobachtungen also immer angemessene Abschläge. Je nach Individualität kann es auch sein, dass eine Vergleichbarkeit mit anderen, aktuell angebotenen Mehrfamilienhäusern nicht gegeben ist.

### Möglichkeit 3

Sie greifen auf Marktberichte von Immobilienexperten zurück.

⇒ Voraussetzung ist zunächst, dass es überhaupt für Ihre Region entsprechende Marktberichte für Mehrfamilienhäuser gibt. Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass Kaufpreisfaktoren häufig in Spannen für Mehrfamilienhäuser bestimmter Cluster (z.B. nach Lagequalitäten) angegeben werden.

#### Möglichkeit 4

Sie beauftragen einen zertifizierten Sachverständigen mit der Erstellung eines Marktwertgutachtens.

⇒ Hier ist zu beachten, dass ein entsprechendes Gutachten schnell eine 4-stellige Summe kostet, die sich am Wert Ihres Mehrfamilienhauses bemisst und nach der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) abgerechnet wird. Sofern das Marktwertgutachten auch vor Gericht Bestand haben soll (z.B. im Falle einer Scheidung oder Erbschaft), führt am Sachverständigen kein Weg vorbei.

#### Möglichkeit 5

Sie nutzen eines der vielfältigen im Internet zu findenden kostenlosen Angebote nach dem Motto „So viel ist Ihre Immobilie wert“.

⇒ Bei diesen Mini- oder Kurzgutachten ist fraglich, ob aus der Ferne alle individuellen Aspekte Ihres Mehrfamilienhauses berücksichtigt werden können. U.E. lässt sich ohne Besichtigung vor Ort keine seriöse Marktwertwertermittlung durchführen. Dies gilt umso mehr, wenn Ihr Mehrfamilienhaus Besonderheiten aufweist, die online gar nicht abgefragt werden. Bitte berücksichtigen Sie, dass diese Angebote deshalb kostenlos sind, weil meist die Absicht besteht, einen Verkaufsauftrag von Ihnen zu erhalten.

#### Möglichkeit 6

Sie bitten einen erfahrenen Makler um eine Marktwerteinschätzung.

⇒ Worauf es bei der Auswahl eines geeigneten Maklers ankommt, finden Sie in unserem Artikel „*Privatverkauf oder Maklerbeauftragung?*“ Erfahrene Makler mit viel Know-how im Bereich des Immobilieninvestment haben meist ein sehr gutes Fingerspitzengefühl dafür, was aktuell am Markt geht, insbesondere dann, wenn ein permanenter Austausch des Maklers mit Investoren gegeben ist. Viele Makler sind zu einer Marktwerteinschätzung bereit, ohne gleich auf einen Verkaufsauftrag zu spekulieren.

Natürlich können Sie auch mehrere der vorgenannten Möglichkeiten parallel nutzen, um für sich mehr Sicherheit zu gewinnen. Die treffendsten Ergebnisse wird man nach unserer Einschätzung mit den Methoden 4. (Sachverständigengutachten) und 6. (Erfahrener Makler) erzielen.

Bitte berücksichtigen Sie, dass ein ermittelter Marktwert selbst beim Immobilien-Profi keine Punktlandung sein kann, der hinterher exakt dem beurkundeten Kaufpreis entspricht. Wir sprechen deshalb gern von einem Korridor, in dem sich der Marktwert bewegen wird.

Um den Marktwert möglichst genau zu ermitteln, ist sehr viel Erfahrung und Wissen über die Faktoren erforderlich, die den Wert eines Mehrfamilienhauses beeinflussen.

Sofern für Ihr Mehrfamilienhaus das Bieterverfahren (siehe Artikel „*Angebotsverfahren oder Bieterverfahren?*“) gewählt wird, muss nicht zwangsläufig eine Marktwertwertermittlung erfolgen, da sich der Marktwert allein aus Angebot und Nachfrage bildet. Um für sich eine Kontrolle zu haben, würden wir dies dennoch stets im Vorfeld empfehlen.

## 6. Fazit

Eine sorgfältige Marktwertwertermittlung ist essenziell für den erfolgreichen Verkauf eines Mehrfamilienhauses.

Geeignet dafür ist das Ertragswertverfahren gemäß ImmoWertV. Der Kaufpreisfaktor ist ebenso geeignet, wenn der Anwender über

die notwendige Marktkenntnis und das Know-how verfügt, weitere Parameter und Besonderheiten einfließen zu lassen.

In bestimmten Fällen können auch (zusätzlich) andere Wertermittlungsverfahren erforderlich werden.

Die besten Ergebnisse wird man durch Einschaltung eines zertifizierten Sachverständigen und/oder eines versierten Maklers erzielen.

Es würde uns freuen, wenn wir Ihnen mit diesem Artikel die Relevanz und Möglichkeiten der Marktwertwertermittlung für Ihren Mehrfamilienhaus-Verkauf aufzeigen konnten.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.investorenvermittlung.de/mehrfamilienhaus-verkauf/>

Gern verkaufen wir auch Ihr Mehrfamilienhaus professionell, zuverlässig und engagiert. Für Ihren Mehrfamilienhaus-Verkauf wünschen wir Ihnen in jedem Fall viel Erfolg.

Über Ihre Kontaktaufnahme würden wir uns sehr freuen.

Herzliche Grüße

Ihr Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)

