FACHBUCH · IMMOBILIEN-WERTERMITTLUNG



Die Wahrheit über Immobilienwerte

Warum Preise, Marktmeinungen und Algorithmen täuschen — und wie belastbare Immobilienwerte wirklich entstehen

Dipl.-Ing. Marcelo Thiermann

ARCHITEKT · SACHVERSTÄNDIGER · IMMOBILIEN-EXPERTE

Die Wahrheit über Immobilienwerte

FACHBUCH · IMMOBILIENWERTERMITTLUNG

Die Wahrheit über Immobilienwerte

Warum Preise, Marktmeinungen und Algorithmen täuschen — und wie belastbare Werte wirklich entstehen.

Der Immobilienwert ist keine Zahl, sondern das Ergebnis aus Lage, Substanz, Nutzung, Recht und Risiko.

Dipl.-Ing. Marcelo Thiermann

ARCHITEKT · SACHVERSTÄNDIGER · IMMOBILIEN-EXPERTE

HERAUSGEBER & KONTAKT

THIERMANN
Thiermann + Stumpf Generalplanungsgesellschaft mbH
Vorstadtstraße 16 · 68542 Heddesheim
thiermann-architekten.de

AUTOR

Dipl.-Ing. Marcelo Thiermann — Architekt, Sachverständiger für Schäden an Gebäuden, Immobilienwertermittler.

RECHTLICHES

© 2026 Marcelo Thiermann. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Zustimmung reproduziert werden.

Dieses Buch dient der fachlichen Information und ersetzt keine Wertermittlung im Einzelfall. Eine Haftung für Vollständigkeit und Aktualität wird nicht übernommen.

1. Auflage · Entwurfsfassung | Lektorat, ISBN und Registereinträge folgen.

Inhalt

Vorwort 5

Einleitung 7

1 **Der Irrtum vom „Immobilienwert“** 9

2 **Warum Marktpreise keine Wahrheit sagen** 28

3 **Online-Bewertungen und Algorithmen** 45

4 **Lage ist nicht gleich Lage** 62

5 **Substanz schlägt Optik** 79

6 **Nutzung, Recht und Risiko** 98

7 **Wie Sachverständige Werte bilden** 117

Synthese — Was einen belastbaren Immobilienwert ausmacht 135

Nachwort 152

Glossar (Auswahl zentraler Begriffe) 154

Über den Autor 157

Vorwort

Immobilienwerte entscheiden über viel. Über Vermögen, über Steuern, über Finanzierungen, über familiäre Gerechtigkeit, über Investitionen – und nicht selten über Konflikte. Umso erstaunlicher ist, wie häufig über Immobilienwerte gesprochen wird, ohne dass klar ist, was genau damit gemeint ist.

Dieses Buch ist aus der Praxis entstanden. Nicht aus der Theorie, nicht aus der Software, nicht aus Marktberichten – sondern aus Situationen, in denen Zahlen nicht getragen haben. Aus Gesprächen mit Eigentümern, Käufern, Investoren, Steuerberatern, Anwälten und Banken. Aus Gutachten, die Klarheit schaffen mussten, wo vorher Gewissheit behauptet wurde. Und aus Fällen, in denen eine vermeintlich „klare Zahl" zu falschen Entscheidungen geführt hat.

Als Architekt sehe ich Gebäude nicht als Produkte, sondern als Systeme. Als Sachverständiger für Schäden an Gebäuden erkenne ich[1], wie stark Substanz, Ausführung und Nutzung langfristig wirken. Und als Immobilienwertermittler ist es meine Aufgabe, all diese Ebenen in eine Zahl zu übersetzen, die nicht gefallen muss, sondern tragen soll[2].

Dieses Buch richtet sich nicht gegen Marktpreise, nicht gegen Makler, nicht gegen Algorithmen. Es richtet sich gegen Vereinfachung an der falschen Stelle. Gegen den Glauben, dass Geschwindigkeit

1. Vgl. § 36 GewO (Gewerbeordnung) – öffentliche Bestellung und Vereidigung von Sachverständigen; sowie die Sachverständigenordnungen der Industrie- und Handelskammern (Muster-Sachverständigenordnung des DIHK), §§ 1 ff. zu Unabhängigkeit, Weisungsfreiheit und persönlicher Gutachtenerstattung.

2. § 194 BauGB (Baugesetzbuch) i.d.F. der Bekanntmachung v. 3.11.2017 (BGBl. I S. 3634), zuletzt geändert durch Art. 3 des Gesetzes v. 20.12.2023 (BGBl. 2023 I Nr. 394): „Der Verkehrswert (Marktwert) wird durch den Preis bestimmt, der … zu erzielen wäre." Vgl. Kleiber, Verkehrswertermittlung von Grundstücken, 10. Aufl. 2025, Bundesanzeiger Verlag, Kommentierung zu § 194 BauGB.

Genauigkeit ersetzt. Und gegen die Vorstellung, ein Immobilienwert sei eine Eigenschaft – statt das Ergebnis eines strukturierten Erkenntnisprozesses.

Wenn dieses Buch dazu beiträgt, dass Leser Zahlen kritischer lesen, Annahmen bewusster hinterfragen und Entscheidungen fundierter treffen, hat es seinen Zweck erfüllt.

Einleitung

„Was ist meine Immobilie wert?“ Diese Frage klingt einfach. Sie ist es nicht.

Die Schwierigkeit liegt nicht im Rechnen. Sie liegt im Verstehen. Denn Immobilien sind keine standardisierten Güter. Sie sind Unikate aus Lage, Substanz, Nutzung, Recht und Risiko[3] – eingebettet in einen Markt, der dynamisch, emotional und nicht immer rational reagiert.

In der öffentlichen Wahrnehmung ist der Immobilienwert häufig eine Zahl: ein Angebotspreis, ein Online-Ergebnis, ein Quadratmeterwert, ein Nachbarverkauf. Diese Zahlen haben eine starke Wirkung. Sie suggerieren Objektivität, Vergleichbarkeit und Sicherheit. Genau hier beginnt das Problem. Denn viele dieser Zahlen beantworten nicht dieselbe Frage – und oft nicht die richtige.

Dieses Buch verfolgt deshalb einen anderen Ansatz. Es beginnt nicht mit Bewertungsverfahren, sondern mit Denkfehlern. Es erklärt nicht zuerst, wie gerechnet wird, sondern was überhaupt bewertet wird – und warum. Es trennt konsequent zwischen Preis und Wert[4], zwischen Markt und Objekt, zwischen Sichtbarkeit und Tragfähigkeit.

Der rote Faden ist dabei einfach, aber anspruchsvoll: Ein belastbarer Immobilienwert entsteht nur dort, wo Marktkenntnis, bautechnisches Verständnis, rechtliche Einordnung und Plausibilisierung

3. § 194 BauGB: „… nach den rechtlichen Gegebenheiten und tatsächlichen Eigenschaften, der sonstigen Beschaffenheit und der Lage des Grundstücks …“ Vgl. § 6 ImmoWertV (Immobilienwertermittlungsverordnung) v. 14.7.2021 (BGBl. I S. 2805) zu Grundstücksmerkmalen und zustands-/lagebezogenen Wertermittlungsgrundlagen.

4. § 194 BauGB (Verkehrswert = Marktwert) i.V.m. § 1 ImmoWertV v. 14.7.2021 (BGBl. I S. 2805). International: International Valuation Standards (IVS), IVSC, Ausgabe 2025, IVS 500 Bases of Value / Market Value: „… estimated amount for which an asset … should exchange on the valuation date between a willing buyer and a willing seller in an arm’s length transaction …“

zusammenkommen[5]. Alles andere sind Abkürzungen – manchmal hilfreich, oft gefährlich.

Dieses Buch ist kein Lehrbuch für Wertermittlungsverfahren. Es ist ein Fachbuch für Menschen, die Immobilienwerte nutzen, bewerten, hinterfragen oder verantworten müssen. Für Eigentümer, Investoren, Berater und Entscheider, die nicht nur wissen wollen, wie hoch ein Wert ist, sondern warum er trägt.

5. Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) v. 14.7.2021 (BGBl. I S. 2805), in Kraft seit 1.1.2022; vgl. §§ 1, 5–8 ImmoWertV (Grundsätze, Grundstücks- und Marktdaten) sowie die Anwendungshinweise zur ImmoWertV (ImmoWertA, Muster-Anwendungshinweise der ARGE der Gutachterausschüsse). Vgl. ferner Kleiber, Verkehrswertermittlung von Grundstücken, 10. Aufl. 2025, Bundesanzeiger Verlag.

KAPITEL EINS

01

Der Irrtum vom „Immobilienwert“

LEITGEDANKE

Der größte Fehler in der Immobilienbewertung ist nicht die falsche Zahl, sondern die falsche Annahme, eine Zahl sei schon „Wert“.

Warum dieses Kapitel zuerst kommt. Wer Preis, Wert, Zweck und Zeithorizont nicht sauber trennt, kann später weder Verfahren noch Gutachtenqualität richtig einordnen.

Was hier passiert. Wir schaffen Begriffsklarheit, erklären typische Denkfehler und bauen das Fundament, auf dem die nächsten Kapitel logisch aufsetzen.

1.1

Warum fast jeder glaubt, den Wert seiner Immobilie zu kennen – und warum das nachvollziehbar ist

- **Sicherheitsquellen (typisch):**
  - „Ich wohne seit Jahren hier, ich kenne das Haus."
  - „Der Nachbar hat verkauft – dann ist das bei uns ähnlich."
  - „Der Makler hat X gesagt."
  - „Online steht Y."
  - „In der Gegend zahlt man Z €/m²."
- **Hauptproblem:** Nähe schafft Vertrautheit – aber Vertrautheit ersetzt keine Markt- und Objektanalyse.
- **Folge:** Aus einer plausiblen Erzählung wird eine Zahl; aus der Zahl wird eine Entscheidung.

Wenn Menschen über den „Wert" ihrer Immobilie sprechen, sprechen sie oft über eine Mischung aus Erfahrung, Hoffnung, Vergleich und Selbstschutz. Das ist menschlich. Immobilien sind für viele der größte Vermögenswert überhaupt; sie sind Lebensraum, Sicherheitsgefühl, Biografie. Wer jahrelang in einem Gebäude lebt, renoviert, repariert, optimiert, entwickelt ein starkes Gefühl von Kontrolle. Dieses Gefühl ist im Alltag nützlich – in der Bewertung aber gefährlich, weil es einen blinden Fleck erzeugt: Eigentümer sehen das Objekt nicht mehr wie ein Marktteilnehmer. Sie sehen es als „ihr" Objekt. Der Markt sieht es als „eine von mehreren Optionen", die sich in Risiko, Nutzen, Finanzierung und Wiederverkauf behaupten muss. Hinzu kommt der Wiederholungs-Effekt: Aussagen wie „Toplage" oder „das ist hier alles teuer" werden im Umfeld oft über Jahre bestätigt, ohne dass jemand die Aussage je objektbezogen prüft. Das führt zu einer sehr stabilen Überzeugung – die aber methodisch nicht abgesichert ist. Genau deshalb beginnen

viele Fehlentscheidungen nicht mit einem Rechenfehler, sondern mit einem Denkfehler: Man hält Überzeugung für Ergebnis.



Abb. 1 — Wie aus Vertrautheit eine Entscheidung wird. Jeder Pfeil ist ein ungeprüfter Schritt – am Ende trägt eine Ankerzahl eine Entscheidung, ohne dass je eine Markt- und Objektanalyse stattfand.

1.2

Wert ist nicht gleich Preis: Preis ist ein Ereignis – Wert ist ein Modell

- **Preis (Ereignis):** konkreter Käufer, konkreter Verkäufer, konkreter Zeitpunkt, konkrete Motivation, konkrete Verhandlung.
- **Wert (Modell):** gedankliche, nachvollziehbare Ableitung eines typischen, wahrscheinlichen Preises unter definierten Bedingungen.
- **Kernaussage:** Ein einzelner Kaufpreis kann „richtig" sein, ohne „wahr" zu sein – weil er nur den Einzelfall abbildet.

Die wichtigste Begriffsarbeit in diesem Buch ist die Trennung von Preis und Wert. Ein Preis entsteht, wenn zwei Parteien sich einigen. Das Ergebnis kann durch Zeitdruck verzerrt sein (schneller Verkauf), durch Emotion (Traumhaus), durch besondere Interessen (Nachbar kauft zur Arrondierung), durch Finanzierungskonditionen oder durch Informationsasymmetrie (Risiken werden nicht erkannt). Der Preis ist real – aber nicht generalisierbar. Der Verkehrswert hingegen ist ausdrücklich eine abstrahierte Größe. Das Baugesetzbuch definiert ihn als den Preis, der **zum Wertermittlungszeitpunkt** im **gewöhnlichen Geschäftsverkehr** nach **rechtlichen Gegebenheiten**, **tatsächlichen Eigenschaften**, **sonstiger Beschaffenheit** und **Lage ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse** zu erzielen wäre. Diese Definition ist deshalb so wichtig, weil sie die Regeln des Spiels festlegt: Es geht nicht um *deinen* Preis, nicht um *deine* Situation, nicht um *diesen*

einzelnen Käufer – sondern um eine objektivierte, marktübliche Wahrscheinlichkeit.[6]

> MERKSATZ
>
> **Ein Preis beantwortet: „Was ist passiert?“ Ein Wert beantwortet: „Was wäre unter typischen Bedingungen wahrscheinlich?“**

Praxisfolgen:

- Für Steuer und Gericht zählt Nachvollziehbarkeit, nicht Bauchgefühl.
- Für Verhandlungen zählt Argumentationsfähigkeit – aber nur, wenn die Argumente objektbezogen sind.
- Für Investmententscheidungen zählt Risiko und Tragfähigkeit über Zeit, nicht nur der heutige Deal.

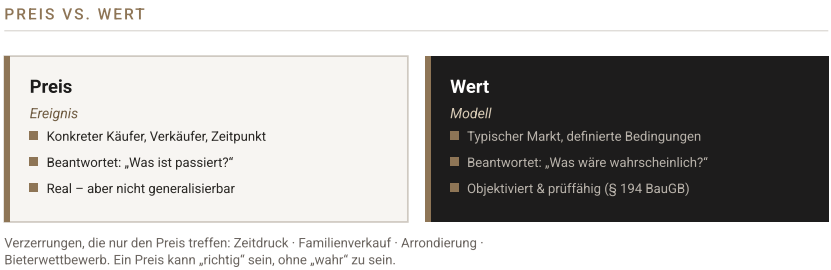


Abb. 2 — Ein Ereignis ist keine Bezugsgröße. Der Preis bildet einen Einzelfall ab; der Verkehrswert abstrahiert bewusst von Situation und Person, damit er vergleichbar und prüffähig wird.

6. § 194 BauGB (Baugesetzbuch) i.d.F. der Bekanntmachung v. 3.11.2017 (BGBl. I S. 3634), zuletzt geändert durch Art. 5 des Gesetzes v. 22.12.2025 (BGBl. 2025 I Nr. 348). Wortlaut: „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.“

1.3

Verkehrswert ist nicht der einzige „Wert“: Zweck bestimmt Begriff und Tiefe

- **Typische „Werte“, die im Alltag vermischt werden:**
  - Verkehrswert (Marktwert): objektivierter Marktpreis unter gewöhnlichen Bedingungen.
  - Beleihungswert: vorsichtiger, nachhaltiger Wertansatz für Kredit/Deckungsstock; orientiert an langfristigen, nachhaltigen Merkmalen (BelWertV).[7][8]
  - Investitionswert (Investment Value): Wert für einen bestimmten Investor mit individuellen Zielen[9] (z. B. Synergien, besondere Nutzung). (IVS-Konzept)
- **Kernaussage:** Wer nicht klärt, welchen Wert er braucht, diskutiert aneinander vorbei.

In der Praxis ist „Wert“ ein Sammelbegriff. Eigentümer meinen oft: „Was bekomme ich beim Verkauf?“ Banken meinen häufig: „Was ist als Sicherheit langfristig tragfähig?“ Investoren meinen: „Was ist es mir persönlich wert, wenn es in meine Strategie passt?“ Steuerliche Kontexte verlangen wiederum belastbare, nachvollziehbare Grundlagen. Besonders wichtig ist der Unterschied zwischen Verkehrswert und Beleihungswert: Der Beleihungswert ist in Deutschland

7. § 16 Abs. 2 PfandBG (Pfandbriefgesetz) v. 22.5.2005 (BGBl. I S. 1373): der Beleihungswert darf den Wert nicht überschreiten, der sich unter Berücksichtigung der langfristigen, nachhaltigen Merkmale des Objektes ergibt; spekulative Elemente bleiben außer Betracht. Näher: Beleihungswertermittlungsverordnung (BelWertV) v. 12.5.2006 (BGBl. I S. 1175), § 3 Abs. 1.
8. § 3 BelWertV (Beleihungswertermittlungsverordnung) v. 12.5.2006 (BGBl. I S. 1175), zuletzt geändert durch Art. 5 der Verordnung v. 4.10.2022 (BGBl. I S. 1614), ergangen auf Grundlage von § 16 Abs. 4 Pfandbriefgesetz (PfandBG). § 3 BelWertV verlangt die Bewertung anhand der „langfristigen, nachhaltigen Merkmale des Objekts“ unter Ausschluss vorübergehender, konjunktureller Wertschwankungen und spekulativer Elemente.
9. International Valuation Standards (IVS), IVSC, Ausgabe mit Wirkung zum 31.1.2025, IVS 102 „Bases of Value“ (Investment Value/Worth); definiert als „the value of an asset to a particular owner or prospective owner for individual investment or operational objectives“. Vgl. zuvor IVS 104 (Ausgabe 2022), Abschn. 60.

gesetzlich/regelwerksgebunden und betont ausdrücklich die langfristige, nachhaltige Betrachtung. Das führt regelmäßig zu Irritationen („Warum bewertet die Bank niedriger?“). Die Antwort ist nicht: „Die Bank liegt falsch“, sondern: „Die Bank nutzt einen anderen Wertbegriff mit anderem Zweck.“ International wird diese Zweckbindung ebenfalls klar gezogen: Market Value ist der Austauschpreis am Bewertungsstichtag zwischen willigem Käufer und willigem Verkäufer unter marktüblichen Bedingungen, nach angemessener Vermarktung, sachkundig und ohne Zwang.[10][11] Parallel existiert Investment Value als wertbezogene Größe für individuelle Ziele.[12]

> MERKSATZ
>
> **Nicht die Zahl entscheidet, sondern die Frage: Wofür brauche ich sie?**

- **Praktische Einordnung (Daumenregel):**
  - Orientierung: grob, aber schnell.
  - Entscheidung: objektbezogen, plausibilisiert, dokumentiert.
  - Nachweis (Steuer/Gericht): stringent, nachvollziehbar, belastbar.

---

10. International Valuation Standards (IVS), IVSC, Ausgabe mit Wirkung zum 31.1.2025, IVS 102 Bases of Value, Market Value (Para 30): „the estimated amount for which an asset … should exchange on the valuation date between a willing buyer and a willing seller in an arm's-length transaction, after proper marketing and where the parties had each acted knowledgeably, prudently and without compulsion.“
11. International Valuation Standards (IVS), IVSC, Ausgabe mit Wirkung zum 31.1.2025, IVS 102 „Bases of Value“, Market Value: „the estimated amount for which an asset or liability should exchange on the valuation date between a willing buyer and a willing seller in an arm's length transaction, after proper marketing and where the parties had each acted knowledgeably, prudently and without compulsion“ (vormals IVS 104 Abschn. 30).
12. International Valuation Standards (IVS), IVSC, Ausgabe mit Wirkung zum 31.1.2025, IVS 102 Bases of Value, Investment Value/Worth: „the value of an asset to a particular owner or prospective owner for individual investment or operational objectives.“ Abzugrenzen vom marktorientierten Market Value.

WELCHEN WERT BRAUCHST DU?

Nicht die Zahl entscheidet, sondern der Zweck – derselbe Bau hat je Frage einen anderen Wertbegriff.



Abb. 3 — Nicht die Zahl entscheidet, sondern der Zweck. Je nach Frage ist ein anderer Wertbegriff maßgeblich – die Bank bewertet nicht „falsch“, sie nutzt den nachhaltig orientierten Beleihungswert; beim Verkauf spielt der Investitionswert mit hinein.

1.4

Der Wertermittlungsstichtag: Ohne Zeitbezug ist jede Zahl eine Behauptung

- **Stichtag beantwortet:** „Unter welchen Marktbedingungen gilt diese Bewertung?“
- **Warum das nicht formal ist:** Zinsniveau, Nachfrageprofile, Regulierung, Förderungen und Risikoappetite ändern sich – manchmal abrupt.
- **Konsequenz:** Vergleiche ohne Stichtag sind inhaltlich wertlos.

Die gesetzliche Definition des Verkehrswerts betont explizit den Zeitpunkt („in dem Zeitpunkt, auf den sich die Ermittlung bezieht“).[13] Damit ist klar: Ein Wert ist immer eine Momentaufnahme. In stabilen Zeiten wird das unterschätzt, weil Unterschiede gering wirken. In Umbruchphasen wird es existenziell: Ein Preis aus einer anderen Zinswelt ist kein belastbarer Vergleich. Deshalb arbeitet professionelle Wertermittlung stichtagsbezogen und dokumentiert, welche Marktdaten und Annahmen zum Stichtag passen. Genau hier trennt sich seriöse Bewertung von Zahlenraten.

> MERKSATZ
>
> **Der Wert ist nicht „immer so“ – er ist „so zum Stichtag“.**

- **Praxis:** Wer heute verkauft, kann nicht mit Preisen argumentieren, die unter völlig anderen Finanzierungskonditionen zustande kamen, ohne diese Differenz zu erklären.

13. § 194 BauGB i.d.F. der Bekanntmachung v. 3.11.2017 (BGBl. I S. 3634); zur Konkretisierung des Wertermittlungsstichtags vgl. § 3 Abs. 1 ImmoWertV (Immobilienwertermittlungsverordnung) v. 14.7.2021 (BGBl. I S. 2805): maßgeblich sind die Verhältnisse am Wertermittlungsstichtag.

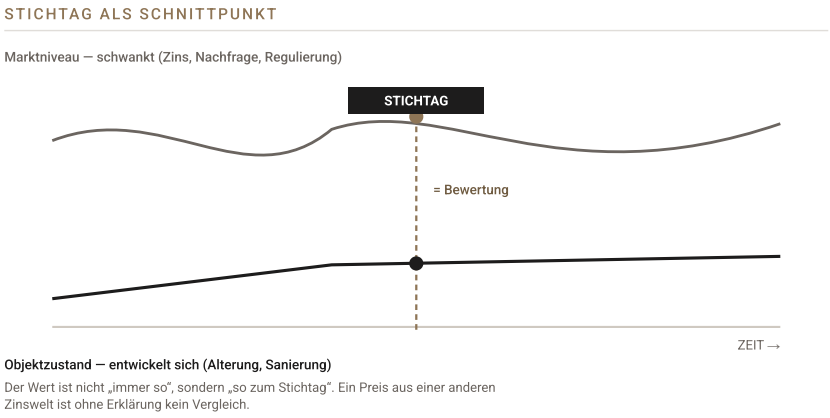


Abb. 4 — Der Wert ist eine Momentaufnahme. Bewertung = Markt + Objekt zu einem Zeitpunkt; Vergleiche ohne Stichtag setzen Zahlen aus unterschiedlichen Zinswelten gleich und sind inhaltlich wertlos.

1.5

„Gewöhnlicher Geschäftsverkehr“ und „ohne persönliche Verhältnisse“: Warum Neutralität zwingend ist

- **Was der Gesetzgeber verhindern will:** Wert als Ergebnis von Sonderlagen.
- **Typische persönliche/ungewöhnliche Verhältnisse:**
  - Zeitdruck (Trennung, Insolvenz, Krankheit)
  - Nähebeziehungen (Familie, Mitarbeiter, Geschäftspartner)
  - Arrondierung (Nachbar zahlt „strategisch“)
  - Zwang/verkürzte Vermarktung
- **Kernaussage:** Der Verkehrswert soll fair und vergleichbar sein – nicht biografisch.

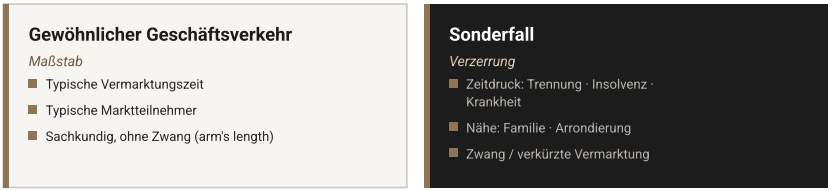
Der Markt kennt Sonderfälle. Der Verkehrswert soll sie gerade nicht zur Norm machen. Deshalb die klare Formulierung im BauGB: ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse. International wird derselbe Gedanke in der Market-Value-Definition betont: arm’s length, proper marketing, knowledgeably, prudently, without compulsion.[14] Für viele Leser ist das zunächst kontraintuitiv („Aber ich *muss* schnell verkaufen!“). Die fachliche Antwort lautet: Dann ändert sich möglicherweise der erzielbare Preis in deiner Situation – aber nicht automatisch der Verkehrswert als objektivierte Bezugsgröße. Ein gutes Bewertungsverständnis trennt beides: *Marktwert* und *situationsbedingter Realisierungspreis*.

14. International Valuation Standards (IVS), IVSC, Ausgabe mit Wirkung zum 31.1.2025, IVS 102 „Bases of Value“, Erläuterungen zu Market Value („arm’s length transaction“, „after proper marketing“, „knowledgeably, prudently and without compulsion“). Parallel zur deutschen Wendung „ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse“ in § 194 BauGB.

MERKSATZ

Situation beeinflusst den Preis – nicht zwingend den Wertbegriff, der als neutraler Maßstab dienen soll.

NORMALFALL VS. SONDERFALL



Wirkung auf den erzielten Preis: hoch. Wirkung auf den Verkehrswertbegriff: nicht automatisch — er bleibt ohne Rücksicht auf persönliche Verhältnisse (§ 194 BauGB).

Abb. 5 — Situation bewegt den Preis, nicht den Maßstab. „Ich muss schnell verkaufen" verändert den Realisierungspreis – nicht den Verkehrswert, der gerade als neutrale, vergleichbare Bezugsgröße dienen soll.

1.6

Die größte Abkürzung: Quadratmeterpreis, Portalwert, Nachbarverkauf

- **Warum diese Abkürzungen so beliebt sind:** schnell, kommunizierbar, scheinbar objektiv.
- **Warum sie scheitern:** Sie sind nicht objektbezogen genug und ignorieren Risiko, Recht, Substanz und Mikrolage.
- **Typische Fehlschlüsse:**
  - „Gleiche Straße = gleiches Objekt“
  - „Gleiches Baujahr = gleiche Qualität“
  - „Neu gestrichen = saniert“
  - „Tool sagt X = X ist richtig“

Portale arbeiten mit statistischen Modellen. Nachbarverkäufe sind Einzelfälle. Quadratmeterpreise sind Mittelwerte. Diese Instrumente sind nicht grundsätzlich falsch – sie sind nur falsch eingesetzt, wenn man aus ihnen eine belastbare Objektbewertung ableitet. Als Architekt sehe ich: Grundrissqualität, Belichtung, Erschließung, Nutzungsflexibilität unterscheiden sich massiv – selbst bei identischer Fläche. Als Schaden-Sachverständiger sehe ich: Feuchte, Risse, Bauphysik, Haustechnik und verdeckte Risiken können im Preis erst dann ankommen, wenn sie erkannt werden – häufig spät. Als Wertermittler übersetze ich genau diese Differenzen in Marktwirkung: Nachfrage, Vermarktungsdauer, Risikoabschläge, Plausibilität gegenüber Dritten.

> MERKSATZ
>
> **Statistik kann orientieren – sie kann nicht besichtigen.**

- **Konsequenz:** Ohne Objektaufnahme und rechtliche Einordnung bleibt jede Zahl eine Hypothese.

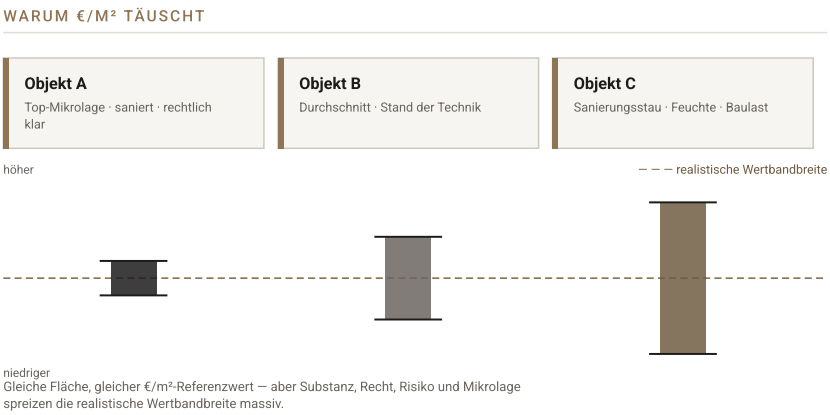


Abb. 6 — Gleicher Mittelwert, drei verschiedene Wahrheiten. Ein Quadratmeterpreis glättet genau die Unterschiede – Grundriss, Zustand, Recht, Risiko –, die im Einzelfall über den Wert entscheiden.

1.7

Was „fachlich korrekt“ in diesem Buch bedeutet: Rechtsgrundlage + Systematik

- **Rechtsrahmen (Deutschland):** Verkehrswertbegriff in § 194 BauGB.[15]
- **Wertermittlungsgrundsätze:** ImmoWertV in der seit 1.1.2022 anzuwendenden Fassung bei Verkehrswertgutachten, die ab diesem Datum erstellt werden.
- **Internationaler Gleichklang:** Market Value-Kernelemente (valuation date, willing buyer/seller, proper marketing, arm’s length, without compulsion).

Dieses Buch ist kein Gesetzeskommentar, aber es arbeitet bewusst auf fachlicher Grundlage. Der Verkehrswertbegriff ist im BauGB verankert. Für die Grundsätze der Wertermittlung ist die ImmoWertV maßgeblich[16]; sie sieht u. a. vor, dass bei Verkehrswertgutachten, die ab dem 1. Januar 2022 erstellt werden, diese Verordnung anzuwenden ist.[17] Warum ist das für ein Fachbuch wichtig? Weil Begriffe ohne Rahmen beliebig werden. Wenn Leser später verstehen sollen, warum ein Gutachten belastbar ist und eine Online-Zahl nicht, brauchen sie zuerst ein Gefühl dafür, dass „Wert“ in Deutschland kein Bauchbegriff

15. § 194 BauGB (Baugesetzbuch) i.d.F. der Bekanntmachung v. 3.11.2017 (BGBl. I S. 3634), zuletzt geändert durch Art. 5 des Gesetzes v. 22.12.2025 (BGBl. 2025 I Nr. 348).
16. Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) v. 14.7.2021 (BGBl. I S. 2805), erlassen auf Grundlage der Verordnungsermächtigung in § 199 Abs. 1 BauGB; ergänzt durch die Anwendungshinweise zur ImmoWertV (ImmoWertA, Bekanntmachung des BMWSB v. 20.3.2023, BAnz AT 25.5.2023 B1).
17. Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) v. 14.7.2021 (BGBl. I S. 2805), in Kraft getreten am 1.1.2022; vgl. § 53 ImmoWertV (Übergangsvorschrift): anzuwenden auf Verkehrswertgutachten, die ab dem 1.1.2022 erstellt werden. Die ImmoWertV 2021 ersetzte die ImmoWertV 2010 sowie die Sachwert-, Vergleichswert-, Ertragswert- und Bodenrichtwertrichtlinie.

ist, sondern ein definierter Maßstab – und dass definierte Maßstäbe Regeln haben.[18]

> MERKSATZ
>
> **Fachlichkeit beginnt nicht mit Mathematik, sondern mit sauberen Begriffen.**

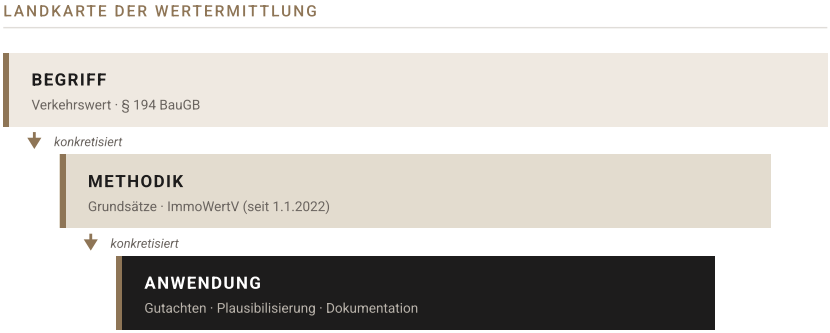


Abb. 7 — Vom Begriff zur belastbaren Anwendung. Internationaler Gleichklang (Market Value: arm's length, proper marketing, valuation date) stützt dieselbe Idee: definierte Maßstäbe haben Regeln.

18. Vgl. Kleiber, Verkehrswertermittlung von Grundstücken – Kommentar und Handbuch zur Ermittlung von Marktwerten (Verkehrswerten) und Beleihungswerten sowie zur steuerlichen Bewertung unter Berücksichtigung der ImmoWertV, 10. Aufl. 2022, Reguvis Fachmedien (vormals Bundesanzeiger Verlag), Köln (11. Aufl. 2026 angekündigt).

1.8

Die entscheidende Frage: Welche Wert-Tiefe brauchst du?

- **Wert-Tiefen (praktisch):**
  - Stufe 1 – Orientierung: grob, schnell, unvollständig.
  - Stufe 2 – Verhandlung: objektbezogene Argumente, aber oft ohne vollständige Prüfung.
  - Stufe 3 – Entscheidung: Plausibilisierung, Risiko- und Rechtscheck auf angemessenem Niveau.
  - Stufe 4 – Nachweis: dokumentiert, nachvollziehbar, prüffähig (z. B. Steuer/Gericht).
- **Kernaussage:** Je höher das Risiko, desto höher muss die Bewertungsqualität sein.

Viele Konflikte entstehen nicht, weil jemand „böse“ ist, sondern weil unterschiedliche Tiefe erwartet wird. Der eine will eine grobe Zahl, der andere braucht eine belastbare Grundlage. Der eine will „schnell“, der andere will „prüffähig“. Wenn man das nicht klärt, diskutiert man über Dezimalstellen, obwohl man über Zweck spricht.

> MERKSATZ
>
> **Nicht „Wie hoch?“, sondern zuerst: „Wofür?“**

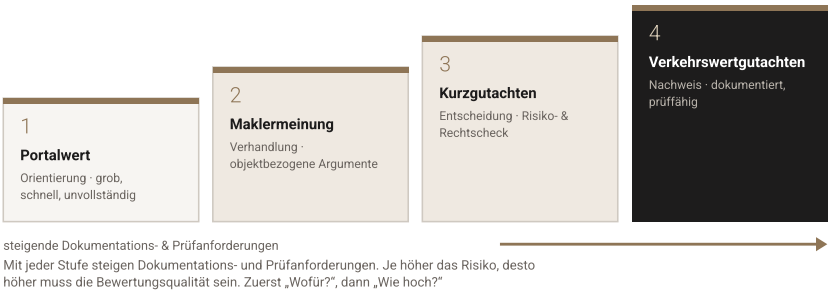


Abb. 8 — Wie viel Tiefe braucht deine Frage? Konflikte entstehen meist nicht über die Zahl, sondern über unterschiedlich erwartete Tiefe – die Stufe richtet sich nach Konsequenz und Risiko.

1.9

Zwischenfazit: Worum es in diesem Buch wirklich geht

- **Was du nach Kapitel 1 verstanden haben sollst:**
  - Ein Preis ist ein Einzelfall; ein Wert ist eine objektivierte Wahrscheinlichkeit.
  - „Wert“ ist zweckgebunden (Verkauf, Finanzierung, Steuer, Streit, Investment).
  - Ohne Stichtag, Objektbezug und Abgrenzung persönlicher Verhältnisse ist jede Zahl angreifbar.
- **Was als Nächstes folgt:** Wir schauen uns an, warum „der Markt“ zwar Daten liefert, aber keine Wahrheit – und wie man Marktsignale fachlich einordnet, statt sie zu glauben.

Wenn dieses Kapitel streng wirkt, dann aus gutem Grund: Immobilienwerte sind die Grundlage für Entscheidungen, die selten reversibel sind. Wer einmal zu teuer kauft, zu günstig verkauft, steuerlich falsch ansetzt oder einen Streit eskalieren lässt, zahlt den Preis oft über Jahre. Das Ziel dieses Buches ist nicht, eine Zahl zu liefern. Das Ziel ist, die Kompetenz aufzubauen, Zahlen zu verstehen: Woher sie kommen, was sie bedeuten, und wann sie tragen.

KAPITEL ZWEI

02

Warum Marktpreise keine Wahrheit sagen

LEITGEDANKE

Marktpreise sind Datenpunkte – keine Beweise. Sie liefern Signale, aber keine objektbezogene Wahrheit.

Kernproblem. Der Markt „bewertet“ nicht wie ein Sachverständiger, sondern reagiert wie ein System aus Erwartungen, Finanzierung, Knappheit und Psychologie.

Ziel dieses Kapitels. Marktsignale richtig einordnen, typische Verzerrungen erkennen und die Grenze zwischen Orientierung und Entscheidungsgrundlage sauber ziehen.

2.1

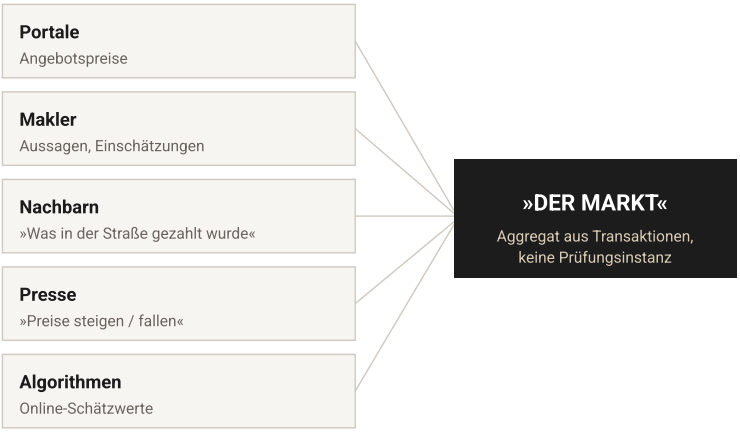
„Der Markt hat doch recht“ – was wir wirklich meinen, wenn wir „Markt“ sagen

- **Typische Quellen, aus denen Menschen „den Markt“ ableiten:**
  - Angebotspreise in Portalen
  - Aussagen von Maklern
  - Nachbarverkäufe / „Was in der Straße gezahlt wurde“
  - Presseberichte („Preise steigen/fallen“)
  - Online-Schätzwerte / Algorithmen
- **Typischer Denkfehler:** Aus Sichtbarkeit wird Wahrheit; aus Häufigkeit wird Genauigkeit.
- **Fachliche Einordnung:** Der Markt ist ein Aggregat aus Transaktionen – keine Prüfungsinstanz.

Der Begriff „Markt“ wird im Alltag oft so verwendet, als sei er eine Art neutrale, objektive Instanz. Diese Vorstellung ist bequem: Wenn „der Markt“ etwas hergibt, muss es stimmen. Fachlich betrachtet ist das zu kurz. Der Markt ist nicht ein Bewertungsorgan, sondern das Ergebnis vieler Einzelentscheidungen. Diese Entscheidungen beruhen nicht nur auf objektbezogenen Kriterien, sondern stark auf Rahmenbedingungen: Finanzierung, Alternativen, Zeitdruck, Erwartungshaltungen. Der Markt reagiert auf Knappheit, auf Storytelling, auf mediale Stimmung. Er belohnt Sichtbarkeit und einfache Erzählungen. Er ist deshalb oft schnell – aber selten präzise für den Einzelfall. Wer „den Markt“ als Wahrheit behandelt, verwechselt ein Reaktionssystem mit einer Bewertungsmethodik.

WAS MENSCHEN »MARKT« NENNEN

Fünf Quellen, aus denen Laien »den Markt« ableiten:



Alles sind Signale – keines ist allein ein Nachweis.

Abb. 9 — Was Menschen »Markt« nennen. Fünf sichtbare Quellen werden zu »dem Markt« verdichtet – doch das Aggregat aus Transaktionen ist ein Reaktionssystem, keine Bewertungsinstanz.

2.2

Angebotspreis, Kaufpreis, Verkehrswert: drei Ebenen, drei Logiken

- **Angebotspreis:** Erwartung / Strategie / Verhandlungseinstieg
- **Kaufpreis:** Ereignis / Ergebnis einer konkreten Transaktion
- **Verkehrswert:** Modell / objektivierte, stichtagsbezogene Wahrscheinlichkeit im gewöhnlichen Geschäftsverkehr (BauGB)[19][20][21]

> MERKSATZ
>
> **Angebot ist Behauptung, Kaufpreis ist Geschichte, Verkehrswert ist begründete Einordnung.**

Ein zentraler Grund für Fehlentscheidungen ist die Vermischung dieser drei Ebenen. Angebotspreise sind Sichtgrößen, aber nicht zwingend Realitäten. Sie werden gesetzt, um Nachfrage zu erzeugen, Spielräume zu eröffnen, Erwartungen zu steuern. Manche sind bewusst hoch („testen wir mal"), manche bewusst niedrig („Bieterwettbewerb"). Der Angebotspreis sagt noch nichts darüber aus, ob ein Objekt verkauft wird, wie lange es am Markt bleibt und zu welchem Preis der Abschluss

19. § 194 BauGB (Baugesetzbuch) i.d.F. der Bekanntmachung v. 3.11.2017 (BGBl. I S. 3634), zuletzt geändert durch Art. 5 des Gesetzes v. 22.12.2025 (BGBl. 2025 I Nr. 348). Legaldefinition: Der Verkehrswert (Marktwert) wird durch den Preis bestimmt, der im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach den rechtlichen Gegebenheiten und tatsächlichen Eigenschaften, der sonstigen Beschaffenheit und der Lage zu erzielen wäre.
20. §§ 6 ff. ImmoWertV v. 14.7.2021 (BGBl. I S. 2805) (allgemeine Verfahrensgrundsätze, Vergleichswert-, Ertragswert- und Sachwertverfahren). Vertiefend: Kleiber, Verkehrswertermittlung von Grundstücken, 10. Aufl. 2024, Bundesanzeiger Verlag, Köln.
21. § 194 BauGB (Baugesetzbuch) i.d.F. der Bekanntmachung v. 3.11.2017 (BGBl. I S. 3634), zuletzt geändert durch Gesetz v. 23.10.2024 (BGBl. I Nr. 327): 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.

erfolgt. Kaufpreise sind real, aber singulär. Sie sind Ergebnisse konkreter Verhandlungen und können durch atypische Umstände verzerrt sein: Zeitdruck, besondere Käuferinteressen, mangelnde Information, emotionale Bindung. Deshalb sind Kaufpreise wertvolle Datenpunkte – aber niemals allein ein „Beweis“. Der Verkehrswert ist dagegen eine definierte Bezugsgröße, die gerade nicht den Einzelfall absolut setzt. Er wird als Preis verstanden, der zum Stichtag im gewöhnlichen Geschäftsverkehr ohne Rücksicht auf persönliche oder ungewöhnliche Verhältnisse erzielbar wäre.[22] Diese Abstraktion ist das Gegenteil von „Gefühl“. Sie ist die Voraussetzung, damit Werte vergleichbar, prüffähig und in Streit- oder Steuersituationen verwendbar werden.[23]

22. § 194 BauGB (Baugesetzbuch) i.d.F. der Bekanntmachung v. 3.11.2017 (BGBl. I S. 3634): Der Verkehrswert wird ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse bestimmt. Damit sind durch Sonderlagen geprägte Kauf- und Verkaufspreise als Vergleichsmaßstab ausgeschlossen.

23. Zur steuerlichen Anschlussfähigkeit vgl. §§ 176 ff., 198 BewG (Bewertungsgesetz) i.d.F. der Bekanntmachung v. 1.2.1991 (BGBl. I S. 230), die für das Grundvermögen auf die Grundsätze des § 194 BauGB / der ImmoWertV verweisen; zur gerichtlichen Nachvollziehbarkeit § 404 ZPO i.V.m. ö.b.u.v. Sachverständigen.

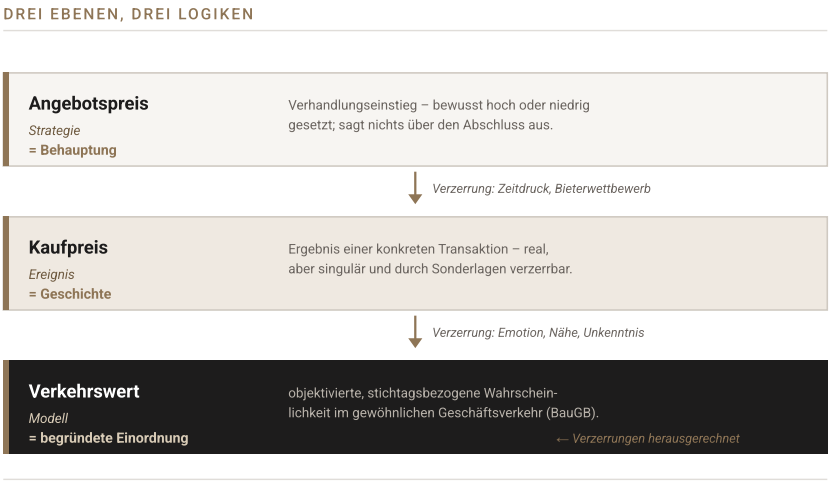


Abb. 10 — Drei Ebenen, drei Logiken. Dieselbe Immobilie trägt drei Zahlen mit völlig unterschiedlicher Aussagekraft; die bronzefarbenen Pfeile markieren die typischen Verzerrungen, die beim Übergang zwischen den Ebenen wirken und auf dem Weg zum Verkehrswert herausgerechnet werden.

2.3

Durchschnittswerte und Quadratmeterpreise: warum Statistik das Objekt nicht ersetzt

- **Warum Menschen sie lieben:** schnell, kommunizierbar, scheinbar objektiv
- **Warum sie scheitern:** sie glätten genau die Unterschiede, die im Einzelfall wertentscheidend sind
- **Was sie typischerweise nicht abbilden:**
  - Mikrolage (Lärm, Verschattung, Nachbarschaft)
  - Grundriss- und Nutzungsqualität
  - Ausführungsqualität, Instandhaltungszustand
  - technische Risiken (Feuchte, Risse, Haustechnik)[24]
  - rechtliche Besonderheiten (Dienstbarkeiten, Baulasten, Teilung)

> MERKSATZ
>
> **Statistik kann orientieren – sie kann nicht besichtigen.**

Durchschnittswerte sind in der Marktanalyse hilfreich, aber als Bewertungsersatz gefährlich. Immobilien sind heterogene Güter. Ein Quadratmeter ist nicht gleich ein Quadratmeter, weil er in unterschiedlichen Grundrissen unterschiedliche Nutzbarkeit hat, weil er in unterschiedlichen Mikrolagen unterschiedliche Lebensqualität hat und weil er mit unterschiedlichen technischen und rechtlichen Risiken belegt sein kann. Der Durchschnittspreis einer Lage ist daher keine Aussage über den Wert eines konkreten Gebäudes, sondern eine Aussage über eine statistische Wolke aus sehr verschiedenen Objekten. Als Architekt weiß ich: Zwei Wohnungen gleicher Größe können sich in

24. Bautechnische Anforderungen normiert u.a. in DIN 4108 (Wärmeschutz und Energie-Einsparung in Gebäuden), DIN 4109 (Schallschutz im Hochbau) und DIN 18195 / DIN 18533 (Abdichtung von Bauwerken gegen Feuchtigkeit); zur wirtschaftlichen Restnutzungsdauer der Haustechnik vgl. Anlage 3 zur ImmoWertV v. 14.7.2021 (BGBl. I S. 2805).

Belichtung, Zuschnitt, Erschließung und Alltagstauglichkeit fundamental unterscheiden. Als Schaden-Sachverständiger sehe ich: Ein optisch ähnliches Objekt kann wirtschaftlich riskant sein, wenn Feuchteursachen unklar sind oder Haustechnik am Ende ihrer Lebensdauer steht. Der Markt bildet diese Unterschiede nicht durch eine „Korrekturformel“ ab, sondern über Nachfrage, Preisabschläge und Vermarktungsdauer. Wer Durchschnittswerte wie Wahrheit behandelt, unterschätzt die Streuung.

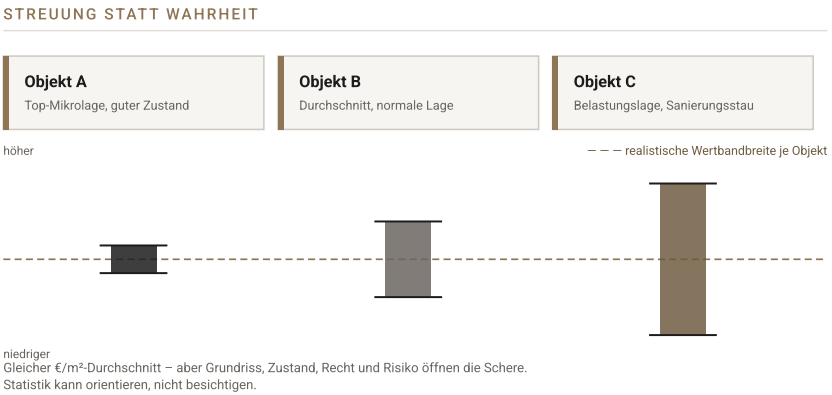


Abb. 11 — Streuung statt Wahrheit. Drei Objekte teilen denselben Durchschnittspreis, doch Mikrolage, Substanz und Risiko spreizen die belastbaren Wertbänder so weit, dass der Mittelwert nichts über das Einzelobjekt sagt.

2.4

Der Stichtag und die Zinswelt: warum „früher“ kein Argument ist

- **Stichtagsprinzip (fachlich):** Verkehrswert ist stichtagsbezogen (BauGB)
- **Warum Marktpreise oft hinterherlaufen:** Transaktionen benötigen Zeit; öffentliche Diskussionen wirken verzögert
- **Was sich besonders stark auswirkt:**
  - Finanzierungskosten (Zinsniveau)
  - Risikowahrnehmung (Regulatorik, Energie, Sanierung)
  - Nachfrageprofile (Eigennutzer vs. Investoren)

> MERKSATZ
>
> **Wer ohne Stichtagsvergleich argumentiert, vergleicht Stimmungen, nicht Werte.**

In fachlich belastbaren Bewertungen ist der Stichtag keine Formalie, sondern eine Schutzplanke. Der Verkehrswert wird ausdrücklich „in dem Zeitpunkt, auf den sich die Ermittlung bezieht“ verstanden.[25] Das ist deshalb zentral, weil sich Marktbedingungen nicht linear verändern. Besonders sichtbar wird das, wenn die Finanzierungskosten steigen oder fallen: Die Zahlungsbereitschaft vieler Käufer wird dann nicht „ein bisschen“, sondern strukturell verändert. Hinzu kommt: Marktpreise sind rückblickend. Ein Kaufpreis, der in einer anderen Zinswelt erzielt wurde, ist ohne Kontext kein belastbarer Vergleich. Man kann ihn nutzen, wenn man ihn fachlich einordnet: Welche Finanzierung war damals üblich? Welche Nachfrage dominierte? Welche Objektgruppe

25. § 194 BauGB (Baugesetzbuch) i.d.F. der Bekanntmachung v. 3.11.2017 (BGBl. I S. 3634). Zur Stichtagsbezogenheit ferner § 2 ImmoWertV (Immobilienwertermittlungsverordnung) v. 14.7.2021 (BGBl. I S. 2805): maßgeblich sind die allgemeinen Wertverhältnisse am Wertermittlungsstichtag.

war besonders gefragt? Ohne diese Einordnung wird „der Nachbar hat für X verkauft“ zu einem rhetorischen Argument, aber nicht zu einer Bewertungsgrundlage.

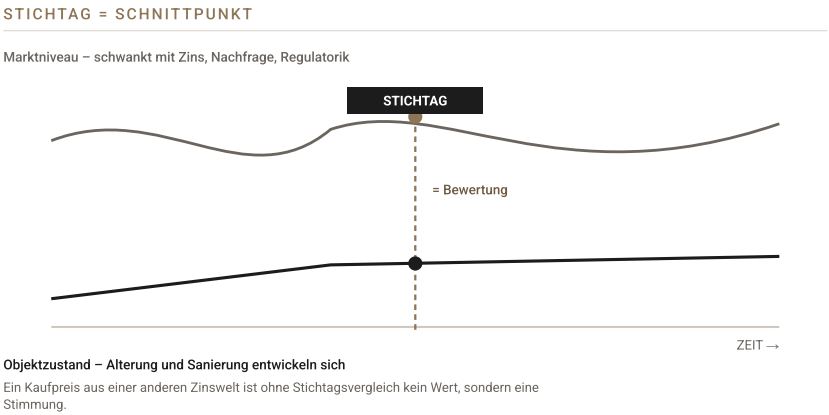


Abb. 12 — Stichtag = Schnittpunkt. Der Verkehrswert gilt »in dem Zeitpunkt, auf den sich die Ermittlung bezieht« – er entsteht dort, wo das schwankende Marktniveau auf den jeweiligen Objektzustand trifft.

2.5

Marktpsychologie: warum Storytelling manchmal stärker wirkt als Substanz

- **Warum Immobilien anfällig sind:** hohe Summen, wenige Transaktionen pro Person, emotionale Entscheidungen
- **Typische psychologische Verstärker:**
  - Ankerzahlen (erste Zahl dominiert)
  - Herdentrieb („alle kaufen“)
  - Verlustangst („bevor es teurer wird“ / „bevor es noch fällt“)
  - Bestätigungsfehler (man sucht Gründe für die Wunschzahl)
- **Praxisbeobachtung:** Der Markt reagiert oft stärker auf sichtbare „Signale“ (Fotos, Zustand, „neu“) als auf verdeckte Risiken.

Der Markt ist kein rein rationales System. Gerade bei Wohnimmobilien ist die Entscheidung häufig eine Mischung aus Vernunft und Emotion. Das ist normal. Problematisch wird es, wenn psychologische Mechanismen die Bewertung ersetzen: Die erste genannte Zahl wird zum Maßstab. Ein hoher Angebotspreis kann zur Wahrnehmung „wertvoll“ führen. Eine gut erzählte Geschichte („selten“, „einmalige Chance“, „Toplage“) verstärkt die Zahlungsbereitschaft, obwohl die Substanz gleich bleibt. Als Sachverständiger ist genau das der Grund, warum Marktpreise manchmal Risiken zu spät abbilden: Nicht weil Risiken unwichtig wären, sondern weil sie nicht unmittelbar wahrgenommen werden. Der Markt preist das ein, was sichtbar, erzählbar und vergleichbar ist. Das, was technisch komplex oder rechtlich unsauber ist, wird oft erst dann eingepreist, wenn es die Finanzierung, die Nutzung oder den Wiederverkauf konkret behindert.

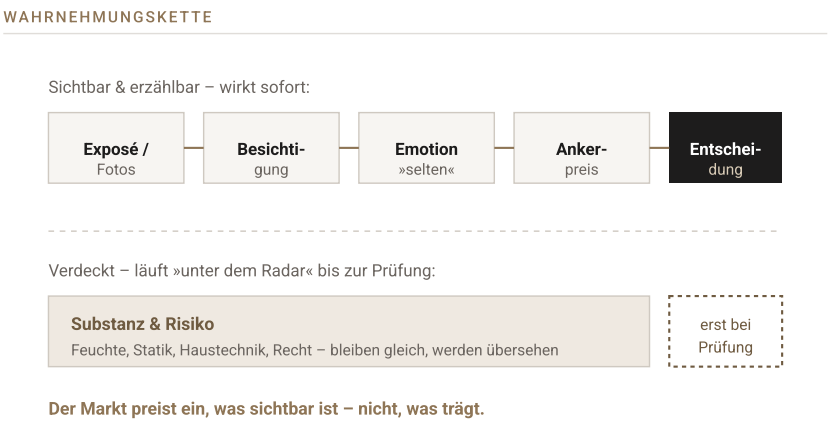


Abb. 13 — Wahrnehmungskette. Fotos und Storytelling treiben über Emotion und Ankerpreis schnell zur Entscheidung, während die wertentscheidende Substanz unsichtbar mitläuft – bis eine Prüfung sie sichtbar macht.

2.6

Technische und rechtliche Risiken: warum der Markt oft reaktiv statt präventiv einpreist

- **Typische technische Risiken, die spät erkannt werden:**
  - Feuchte (Ursache unklar, Sanierung nur kosmetisch)
  - Schimmel (Nutzung/Belüftung vs. Bauphysik)
  - Rissbildungen (harmlos vs. statisch relevant)
  - Haustechnik (funktioniert noch, aber Restlebensdauer gering)[26]
  - Bauphysik (Wärmebrücken, Luftdichtheit, Schallschutz)
- **Typische rechtliche Risiken:**
  - Dienstbarkeiten/Wegerechte, Baulasten
  - unklare Genehmigungslage bei Umbauten
  - Teilung/Sondernutzungsrechte[27] (bei WEG)
  - Mietverhältnisse und Bindungen (bei Kapitalanlage)

> MERKSATZ
>
> **Der Markt hasst Unsicherheit; wenn er sie erkennt, reagiert er oft abrupt.**

Als Schaden-Sachverständiger sehe ich regelmäßig Fälle, in denen ein Objekt „am Markt“ hervorragend wirkt, aber technisch riskant ist. Diese Risiken sind nicht immer sofort sichtbar – und werden deshalb oft erst spät bewertet. Solange ein Käufer nicht prüft oder eine Bank keine

26. Zur Rest- und Gesamtnutzungsdauer als wertbestimmende Größe vgl. § 4 Abs. 3 sowie Anlage 1 und Anlage 2 ImmoWertV v. 14.7.2021 (BGBl. I S. 2805): Modellansätze für die Gesamtnutzungsdauer und Ermittlung der Restnutzungsdauer als Differenz aus Gesamtnutzungsdauer und Alter der baulichen Anlagen unter Berücksichtigung von Modernisierungen und Instandhaltungsrückstau.

27. Sondernutzungsrechte sind im WEG nicht ausdrücklich definiert, beruhen auf Vereinbarung der Wohnungseigentümer nach § 10 Abs. 1 WEG (Wohnungseigentumsgesetz, WEMoG v. 16.10.2020, BGBl. I S. 2187) und werden regelmäßig in der Gemeinschaftsordnung begründet; vgl. BGH, Urt. v. 2.12.2011 – V ZR 74/11. Die betroffene Fläche bleibt Gemeinschaftseigentum.

kritische Plausibilisierung verlangt, bleibt das Risiko unter der Oberfläche. Sobald es jedoch erkannt wird, kippt die Lage. Dann entstehen die typischen Effekte: Preisnachverhandlungen, Finanzierung scheitert, Vermarktung dauert, Abschläge steigen. Genau hier zeigt sich die Grenze marktbasierter Schnelllogik: Der Markt kann Risiken nicht systematisch prüfen. Er kann sie nur einpreisen, wenn sie bekannt werden. Eine belastbare Wertermittlung arbeitet daher nicht nur mit Marktdaten, sondern zwingend mit Objekt- und Rechtsprüfung[28] – angemessen zum Zweck.



Abb. 14 — Risiko-Einpreisung in zwei Phasen. Der Markt kann Risiken nicht systematisch prüfen, nur einpreisen, wenn sie bekannt werden – deshalb wirkt der Preis normal, bis die Erkenntnis ihn schlagartig korrigiert.

28. Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) v. 14.7.2021 (BGBl. I S. 2805), in Kraft seit 1.1.2022; nach der Übergangsregelung ist die Verordnung auf Verkehrswertgutachten anzuwenden, die ab dem 1.1.2022 erstellt werden, unabhängig vom Wertermittlungsstichtag. Sie löste die ImmoWertV v. 19.5.2010 (BGBl. I S. 639) ab.

2.7

Wann Marktpreise als Grundlage ausreichen – und wann sie gefährlich werden

- **Marktpreise können reichen für:**
  - grobe Orientierung
  - erste Plausibilitätsprüfung („liegt es völlig außerhalb?“)
  - Vorab-Screening bei vielen Objekten
- **Marktpreise sind ungeeignet für:**
  - Steuer (Nachweis, Angriffsfläche minimieren)
  - Streit/Gericht (Neutralität, Prüffähigkeit)
  - Kaufentscheidungen mit hohem Risiko/Fremdkapital
  - Investitionsentscheidungen (Rendite + Risiko über Zeit)

> MERKSATZ
>
> **Je höher das Risiko, desto weniger darf „Marktgefühl“ entscheiden.**

Der Fehler ist nicht, Marktdaten zu nutzen. Der Fehler ist, sie zu überhöhen. Marktpreise sind wertvolle Signale, aber sie sind keine Begründung. In Situationen, in denen du gegenüber Dritten argumentieren musst (Finanzamt, Miteigentümer, Gericht, Bank, Investor), braucht es eine nachvollziehbare Herleitung. Das gilt nicht nur rechtlich, sondern ganz praktisch: Wer Verantwortung trägt, will wissen, worauf eine Zahl basiert. Marktpreise liefern das nicht.

2.8

Fachlicher Rahmen: warum „Wert“ in Deutschland kein Bauchbegriff ist

- **Verkehrswertbegriff (BauGB):** Definition mit Stichtag, gewöhnlichem Geschäftsverkehr, objektbezogenen Kriterien und Ausschluss persönlicher Verhältnisse
- **Grundsätze der Wertermittlung (ImmoWertV):** bei Verkehrswertgutachten ab 1.1.2022 anzuwenden[29]
- **Warum das hier steht:** Fachbuch bedeutet: klare Begriffe + klare Regeln, bevor man über Verfahren spricht.

Dieses Buch ist keine Gesetzessammlung, aber es ist bewusst fachlich gerahmt. Der Verkehrswert ist in Deutschland definiert, nicht frei erfunden. Die ImmoWertV schafft einheitliche Grundsätze, insbesondere für die amtliche und gutachterliche Praxis, und gilt für Verkehrswertgutachten ab 1. Januar 2022 unabhängig vom Stichtag.[30] Warum ist das für das Verständnis des Marktes entscheidend? Weil es zeigt: Marktpreise sind eine Datenquelle. Der Verkehrswert ist eine begründete Schlussfolgerung, die Daten, Objektanalyse, Recht und Plausibilisierung zusammenführt. Wer diesen Unterschied verstanden hat, wird später auch verstehen, warum Online-Tools und pauschale Quadratmeterpreise zwar eine Zahl liefern, aber selten eine tragfähige.

29. Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) v. 14.7.2021 (BGBl. I S. 2805), in Kraft seit 1.1.2022; vgl. Übergangsregelung § 53 ImmoWertV: auf Verkehrswertgutachten, die ab dem 1.1.2022 erstellt werden, ist diese Verordnung anzuwenden. Zugleich Außerkrafttreten der ImmoWertV v. 19.5.2010 (BGBl. I S. 639).

30. Verordnung über die Grundsätze für die Ermittlung der Verkehrswerte von Immobilien und der für die Wertermittlung erforderlichen Daten (Immobilienwertermittlungsverordnung – ImmoWertV) v. 14.7.2021 (BGBl. I S. 2805). Die Verordnung beruht auf der Ermächtigung des § 199 Abs. 1 BauGB und vereinheitlicht insbesondere Vergleichs-, Ertrags- und Sachwertverfahren.

2.9

Zwischenfazit: Was du nach diesem Kapitel „anders“ siehst

- Marktpreise sind Signale, keine Wahrheit.
- Angebotspreise sind Strategie, keine Beweise.
- Kaufpreise sind Einzelfälle, keine Norm.
- Verkehrswert ist die objektivierte, stichtagsbezogene Einordnung – nicht das Echo der lautesten Meinung.

Wer den Markt richtig nutzen will, nutzt ihn wie ein Sachverständiger: als Informationsraum, nicht als Ersatz für Prüfung. Genau an dieser Stelle schließt Kapitel 3 logisch an: Wenn Marktpreise ungenau sind, liegt der Gedanke nahe, Algorithmen könnten es besser. Ob das stimmt – und warum Zahlen manchmal nur Sicherheit simulieren – klären wir als Nächstes.



Abb. 15 — Vom Signal zum belastbaren Wert. Marktsignale liefern nur Rohmaterial – der Wert entsteht erst, wenn Objekt- und Rechtsprüfung ihn fassen und die Plausibilisierung ihn tragfähig macht.

ENDE DER LESEPROBE

Hier endet die Leseprobe

Sie haben die ersten beiden Kapitel gelesen: warum „der Immobilienwert“ als einzelne Zahl ein Irrtum ist, und warum Marktpreise allein keine Wahrheit sagen.

Die fünf folgenden Kapitel führen das zu Ende — von den drei Verfahren der Wertermittlung über Boden, Substanz und Restnutzungsdauer bis zu den Risiken, die man einem Grundstück nicht ansieht, und zur Prüfung eines vorgelegten Gutachtens.

> **Das vollständige Buch** umfasst 157 Seiten mit sieben Kapiteln, 68 eigenen Abbildungen und 81 belegten Fundstellen.

Dipl.-Ing. Marcelo Thiermann

ARCHITEKT · SACHVERSTÄNDIGER · IMMOBILIEN-EXPERTE