STANDORT
KIEL •
HAMBURG

Steenrott 53
24214 Altwittenbek

STANDORT
BERLIN •
BRANDENBURG

Bundesallee 32
10717 Berlin

STANDORT
HANNOVER •
NIEDERSACHSEN

Krumme Straße 11
30966 Hemmingen

HORSTBRINK
IMMOBILIEN

IMMOBILIENBEWERTUNG

IHRE ANALYSE

HORSTBRINK IMMOBILIEN
Martin Horstbrink Dipl.-Ing. (Arch.)

0431 58498002
info@horstbrink-immobilien.de

Freistehendes Einfamilienhaus
Musterstrasse 1a
12345 Musterstadt

Sehr geehrte Frau Muster,

der Angebotspreis ist die wichtigste Grundlage beim Verkauf Ihrer Immobilie.

Dabei gilt:
Eine Immobilie ist genau so viel wert, wie ein Käufer bereit ist, dafür zu zahlen.

Damit Sie diesen Wert realistisch einschätzen und den Verkaufsprozess strukturiert und zielgerichtet gestalten können, ist es entscheidend, von Anfang an eine klare Strategie zu verfolgen.

Die Wahl der richtigen Verkaufsstrategie ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor – und sie basiert auf dem fundiert ermittelten Verkehrswert Ihrer Immobilie.

Aus diesem Grund haben wir den Markt sorgfältig analysiert, um Ihnen auf den folgenden Seiten einen umfassenden Überblick zu bieten und Sie bestmöglich bei Ihrem Verkaufsvorhaben zu unterstützen.

Grundlage der Grundstückswertermittlung

Zur fundierten Ermittlung des Grundstückswertes haben wir verschiedene qualifizierte Datenquellen herangezogen. Dazu zählen:

- das **Geoportal SH** mit den dort hinterlegten **Flurkarten** und **Bodenrichtwerten**,
- der IVD-Marktmiet- und Marktpreisspiegel,
- sowie die **Datenlage der Gutachterausschüsse**, auf der unsere Wertermittlung gemäß unserem anerkannten **Gutachterstandard** basiert.

Die Bereitstellung dieser Marktdaten erfolgt durch etablierte Anbieter wie **On-Geo** und **Sprengnetter**.

HORSTBRINK IMMOBILIEN

Die 3 Komponenten des Immobilienmarktes

Wir geben Ihnen als Verkäufer einen Einblick in den Markt, so wie er von den Käufern gesehen wird. Anhand dessen bekommen Sie ein Gefühl, wie wir mit Ihnen die Immobilie strategisch auf dem Markt positionieren wollen.
Dazu wird die Immobilie in Bezug auf drei mögliche Vermarktungsszenarien positioniert:

VERKAUFTE IMMOBILIEN → **ERREICHTES ERGEBNIS**

KONKURRIERENDE IMMOBILIEN → **ATTRAKTIV FÜR KÄUFER**

UNVERKAUFTE IMMOBILIEN → **WENIG ATTRAKTIV FÜR KÄUFER**

HORSTBRINK IMMOBILIEN

Welche Möglichkeiten bieten sich zur Ermittlung von Immobilienwerten?

Für die Bewertung einer Immobilie werden **3 mögliche Verfahren** herangezogen. Gemäss §194 BauBG können Immobilien über die Sachwert- und Vergleichs- oder Ertragswertermittlung berechnet werden.
Vor allem über die Vergleichsobjekte generiert sich aus Sicht des Kunden der Preis, den Sie für eine eigengenutzte Immobilie erzielen.

Das Vergleichswertverfahren ist ein Verfahren zur Wertermittlung von Immobilien (§ 13 Wertermittlungsverordnung - WertV). Nach diesem Verfahren wird der Marktwert eines Grundstücks aus tatsächlich realisierten Kaufpreisen von anderen Grundstücken abgeleitet, die in Lage, Nutzung, Bodenbeschaffenheit, Zuschnitt und sonstiger Beschaffenheit hinreichend mit dem zu vergleichenden Grundstück übereinstimmen.

Sachwertverfahren: Diese Art der Wertermittlung wird in der Regel bei nicht am Mietmarkt gehandelten Immobilien angewendet. Hintergrund ist die Tatsache, dass sich der Wert der Immobilie nicht nach den erzielbaren Einnahmen, sondern nach den Kosten der Herstellung bzw. Wiederbeschaffung bemisst. Traditionell wird das Sachwertverfahren bei eigen genutzten Objekten wie Ein-/Zweifamilienhäusern und Eigentumswohnungen angewandt. Grundsätzlich wird im Sachwertverfahren ermittelt, welche Kosten bei einem Neubau (Ersatz) des zu bewertenden Objektes entstehen würden. Im Anschluss wird die Abnutzung bewertet und abgezogen. Des Weiteren sind sonstige wertbeeinflussende Umstände zu berücksichtigen.

Das Ertragswertverfahren dient der Ermittlung des Wertes von Renditeobjekten durch Kapitalisierung der Netto-Erträge, die mit diesen Objekten voraussichtlich erwirtschaftet werden Es wird insbesondere bei der Bewertung eines Unternehmens oder eines vermieteten bzw. verpachteten Grundstückes angewendet.

Die Eckdaten
Ihrer Immobilie

Eigenschaften der Immobilie

- Freistehendes Einfamilienhaus
- Baujahr: 2001
- Bauweise: Konventionelle Bauart,
- Verblendmauerwerk
- Vollgeschosse: 1
- ca. 135 m² Wohnfläche
- Zimmer: 4
- Dachboden: nicht ausgebaut
- Außen-Stellplätze: 3

Besonderheiten

- Neue Küche
- Dachgeschoss-Wohnung
- Große Terrasse
- Einliegerwohnung

Wesentliche Modernisierung

- Neue Küche
- Neue Heizung 2025
- Bäder erneuert
- Dach komplett gedämmt

Alle Faktoren im Blick –
für Ihre optimale Immobilienbewertung

HORSTBRINK IMMOBILIEN

Ausstattung	Qualität		Zustand	
Sanitär	★★★★★	normal	★★★★★	gut gepflegt
Küche	★★★★☆	normal	★★★★☆	gut gepflegt
Heizung	★★★☆☆	normal	★★★☆☆	gepflegt
Bodenbeläge	★★☆☆☆	gehoben	★★☆☆☆	gepflegt
Fenster	★☆☆☆☆	gehoben	★☆☆☆☆	neu / neuwertig
Gebäude	★☆☆☆☆	normal	★☆☆☆☆	gepflegt

Dabei sind folgende Merkmale Ihrer Immobilie bei der Wertermittlung besonders hervorzuheben:

Vermarktungsargumente

- gepflegtes Haus in guter Bausubstanz
- Klassischer Grundriss und Aufteilung
- Ruhige Ortsrandlage
- Gute Lage zur Landeshauptstadt Kiel

Mögliche Einwände

- Außenanlagen wie z.B. Terrasse sehr einfach angelegt
- Dachboden ohne Dämmung
- Ältere Gasheizung

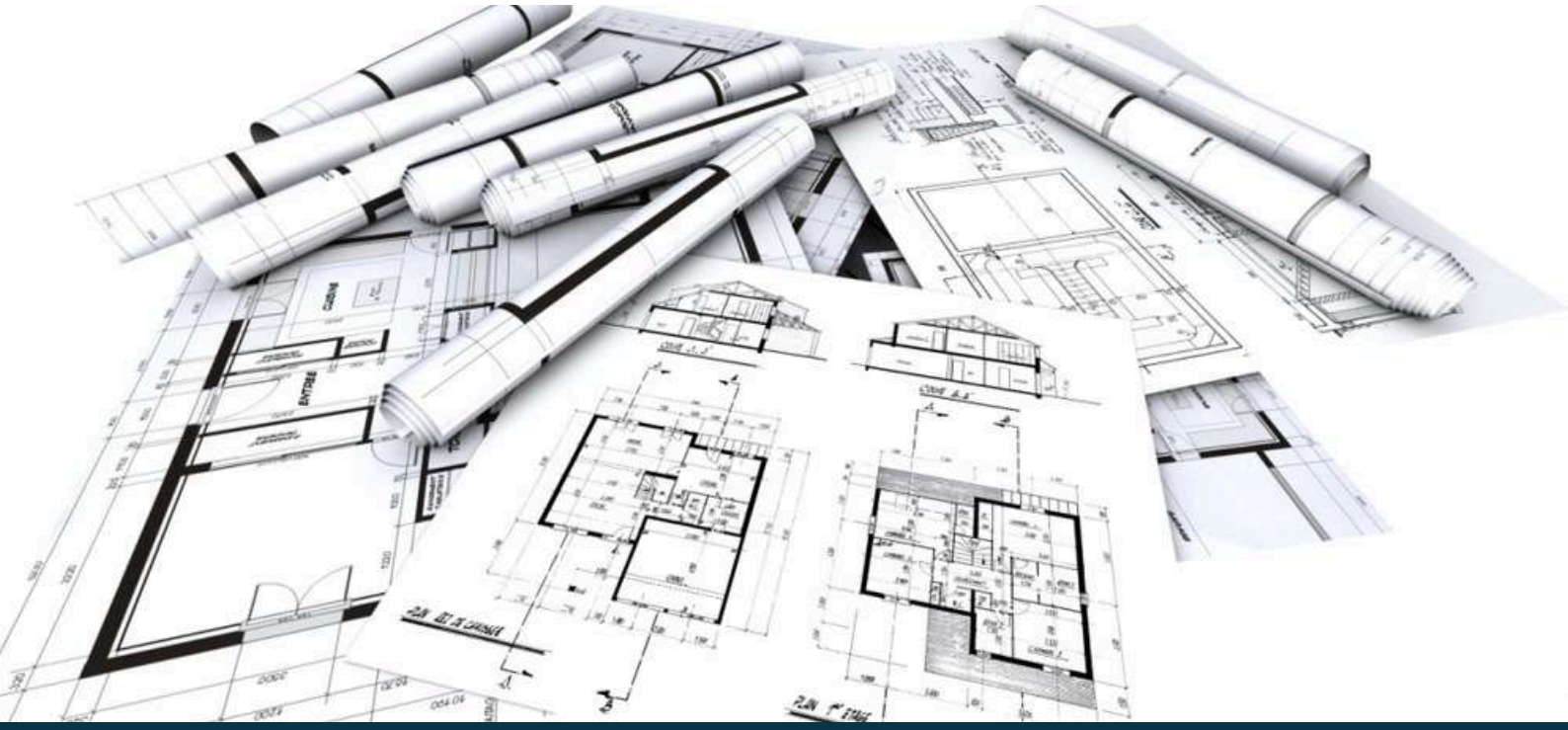
Begründung und Hintergrund

- Das Haus soll frei verkauft werden. Dafür wird der Wert berechnet, der als frei bezugsfähiges EFH auf dem Markt aufgerufen würde. Üblicherweise ist ein EFH das klassische Produkt zur Selbstnutzung, das man bezugsfrei bezieht. Durch die hohen Unterhaltskosten der individuellen Nutzung ist ein EFH zur Kapitalanlage i.d.R. weniger gesucht oder geeignet. Insofern wird im vorliegenden Fall zunächst der Sachwert ermittelt und anschließend der Ertragswert zur Stützung herangezogen. Die Wertung und Abwägung der Ergebnisse beider Verfahren führt dann zum Verkehrswert. Eine Mittelung aus den beiden Verfahren ist unzulässig.

- Die Erwartung der Bruttorendite (Verhältnis Kaufpreis/ Kaltmiete p.a.) liegt bei wohnwirtschaftlichen Immobilien überwiegend bei 4-6%.

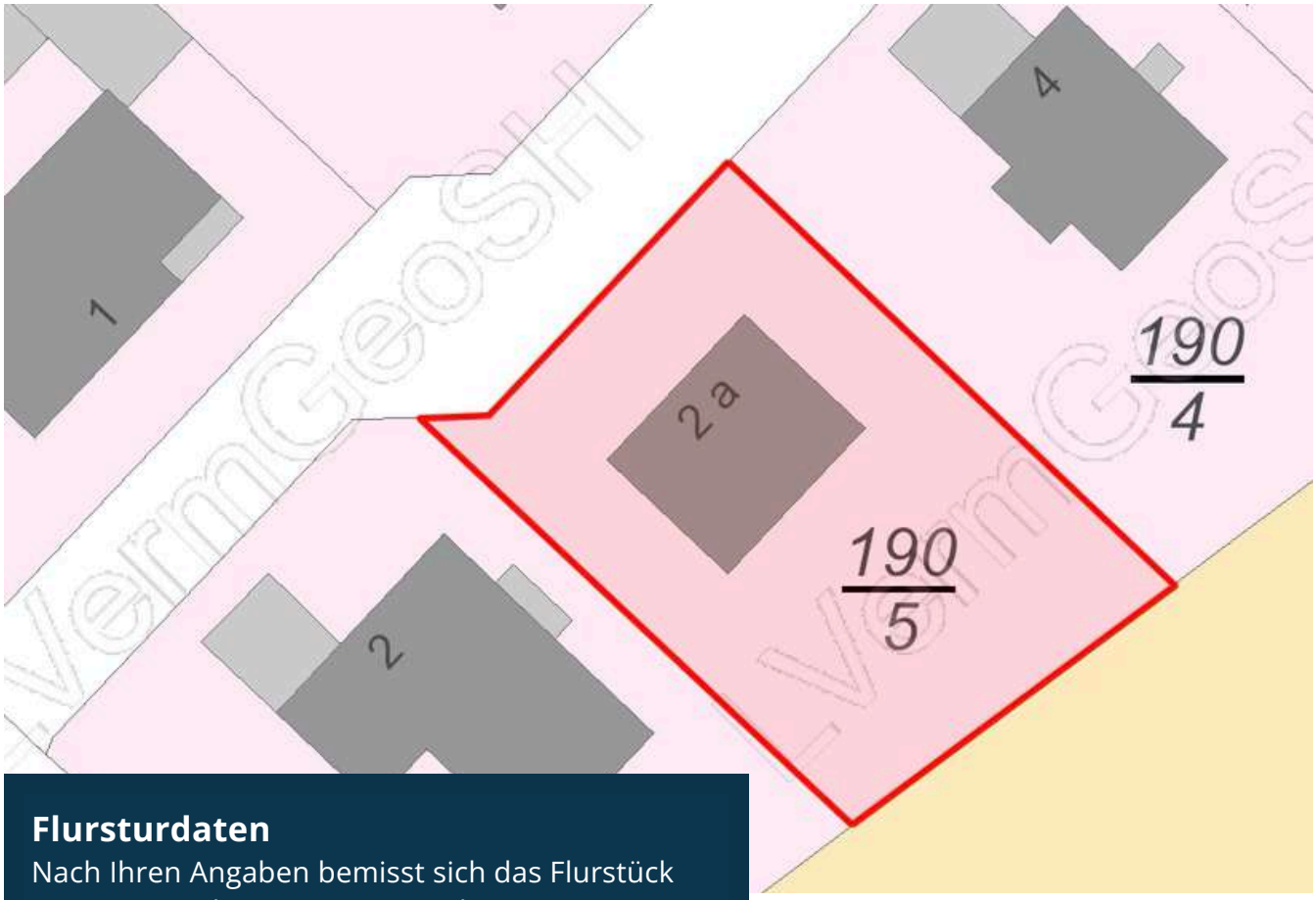
- Zur Ermittlung der Baukosten sind Kostenkennwerte je nach Gebäudestandard in Anlehnung an die Normalherstellungskosten 2010 (NHK 2010) zu wählen. Diese werden dann mit den entsprechenden Faktoren an den aktuellen Markt 2025 angepasst.

- Im vorliegenden Fall wird der Typ 1.21 EFH mit Satteldach, nicht unterkellert, in Standard 3, der mit folgendem Wert aufgeführt ist: Typ 1.21 Normbaukosten 1005 €/qm



Lagebeschreibung

Windeby liegt direkt an der Grenze zu Eckernförde, direkt an der Landesstrasse L 265 nach Schleswig.
Durch die nähe zur Altstadt und Strand von Eckernförde und die gute Anbindung an die Autobahn A7 über Schleswig, sowie den öffentlichen Nahverkehr ist Eckernförde sowohl für Pendler als auch für Familien sehr attraktiv.
In Eckernförde finden Sie eine lebendige Gemeinschaft mit vielfältigen Einkaufsmöglichkeiten, Gastronomie, Schulen, kulturellen Angeboten und Sporteinrichtungen. Die Nähe zu Ostsee bestimmt diese gute Wohnlage, die Lage am Noor ist besonders interessant für Menschen, die das städtische Leben schätzen, aber dennoch die Ruhe und Natur in einer freundlichen Umgebung genießen möchten.



Flursturdaten

Nach Ihren Angaben bemisst sich das Flurstück mit 619 qm, die zur Bewertung herangezogen werden.

Flurstück Nummer: 213

Grösse: 619 qm

Lage- & Bodenbeschreibung

HORSTBRINK IMMOBILIEN

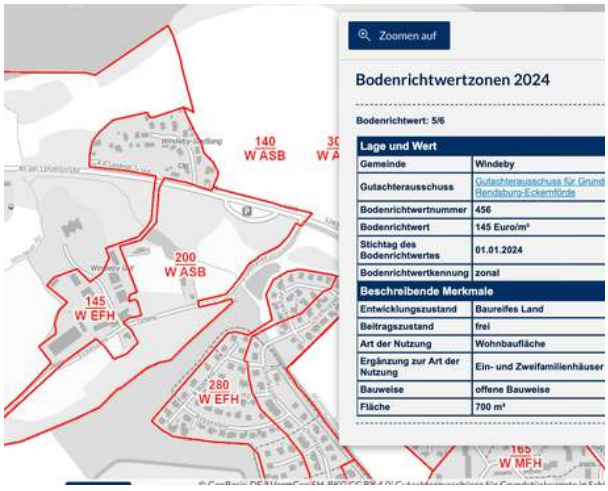
Bodenwertermittlung

Die Bodenwertermittlung basiert auf einem durchschnittlichen Lagewert des Bodens pro Quadratmeter Grundstücksfläche, der in einer Zone zusammengefasst mit im Wesentlichen gleichen Wertverhältnissen gilt.
Er ist bezogen auf und einen bestimmten Stichtag.

Bodenrichtwert (BRW) 145 / 290€ / m²

Der Stichtag zur Ermittlung des Bodenrichtwertes ist der 01.01.2024.

Aufgrund der Lage mit Noorblick im hinteren Teil des Grundstückes werden 2/3 der Fläche mit dem BRW von 290€ berechnet.
290€ x 567qm = 165.000 €
145€ x 567qm = 82.000 €



Bodenrichtwert Absolut 250.000€

Immobilienmarktbericht Schleswig-Holstein 2024

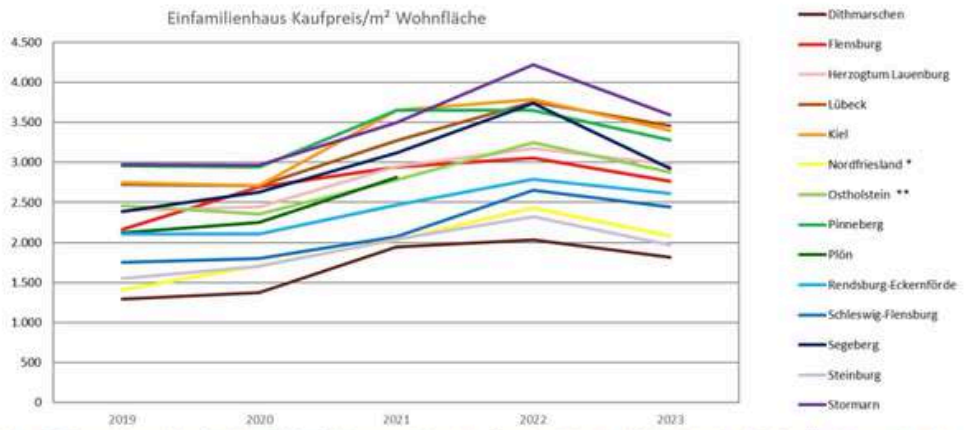
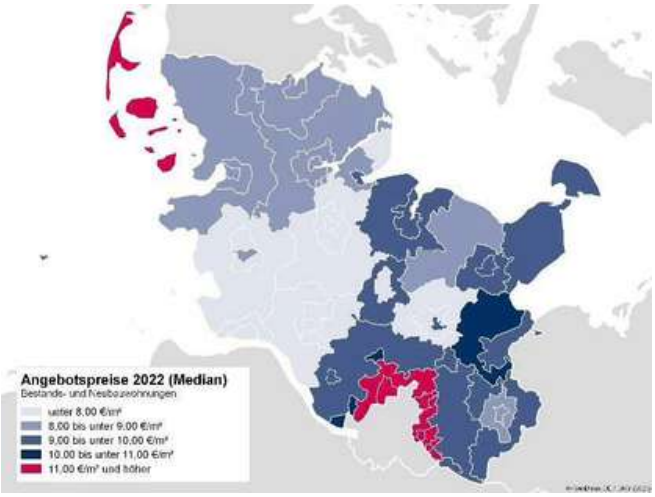


Abbildung 72 Entwicklung Kaufpreis/m² Wohnfläche von bebauten Grundstücken mit freistehenden Einfamilienhäusern in den Kreisen / kreisfreien Städten [1]

* nur Festland
** Kreis ohne Lübecker Bucht (Nord): Dahme, Grömitz, Großenbrode, Grube, Heringsdorf, Kellenhusen (Ostsee); Schashagen und Lübecker Bucht (Süd): Sierksdorf, Timmendorfer Strand, Scharbeutz

Mietniveau Schleswig-Holstein



Im Rahmen der Marktanalyse werden vergangene und aktuelle Angebotspreise recherchiert und über die Marktreporte plausibilisiert.

Die Angaben aus dem aktuellen Immobilienmarktbericht 2024 der Gutachterausschüsse SH zeigen für den Bereich Schleswig-Flensburg eine Preisspanne zwischen 2000 und 2500 Euro/qm für ein Einfamilienhaus.

Die Marktaktivität befindet sich im Kreis RD und besonders in den Kreisrandlagen am Wasser und Stadtnah im oberen Segment der Kaufpreisfälle. Die Nachfrage der Immobilien ist hier besonders hoch.

Der Gesamtwert des Hauses Siedlung 6 mit dem Grundstück ist aktuell bei rund 300.000 bis 320.000 Euro zu sehen.

Der Bodenanteil - bei ca. 145/ 290 Euro/ qm Bodenrichtwert - veranschlagt sich ungefähr mit ca. 250.000 Euro. Der Bodenwert ist der Indikator für die Nachfrage und Begehrlichkeit von Lagen.

Wie die Baukosten berechnet werden

Um die Baukosten zu bestimmen, orientiert man sich an den sogenannten Normalherstellungskosten (NHK). Diese geben an, wie viel der Bau eines Hauses je Quadratmeter Wohnfläche in einem bestimmten Standard ungefähr kostet.

In Ihrem Fall handelt es sich um:

- ein Haus mit **Flachdach oder flach geneigtem Dach**, ohne Keller
- **in einem gehobenen Standard (z. B. gute Ausstattung, Modernisierungen nach 2005).**

Der Richtwert für diesen Haustyp liegt bei **1.420 € pro Quadratmeter Wohnfläche.**

Zusätzlich wird ein Zuschlag für die **Außenanlagen** angesetzt.
Besondere Ausstattungen wie ein **Pool, die Nebengebäude** oder die **aufwendige Bepflanzung** können die Kosten erhöhen.

Insgesamt ergibt sich daraus ein geschätzter Wert von 300.000€.

Wertbeeinflussend sind Energie und Sanierungsstandard

Ein wesentlicher Punkt zum Werterhalt der Immobilie ist seit 2022 die Bedeutung des Energiebedarfs und Energiestandards der Immobilie geworden. Gerade die teilsanierten, älteren Objekte werden derzeit schwierig und nur mit höheren Nachlässen verkauft.

Eine gute energetische Dämmung des Daches und Fassade, sowie die Ergänzung durch Solaranlagen / Solarthermie und energetisch effiziente Heizanlagen (Luft-Wärmepumpen / Geothermie) erreichen die beste Energiebilanz, erfordern jedoch je nach Gebäude auch Investitionen von 100.000 bis 150.000 Euro.

Im Fall Ihres Hauses wird eine umfangreiche Dämmung des Daches und Fassade, sowie ein Austausch der Fenster und Heizung eine Verbesserung der Energiebilanz zu bewirken.

Ertragswertermittlung

Im Rahmen der Marktwertermittlung ist der aufgerufene Kaufpreis im Fall eines vermieteten Objekts nachvollziehbar darzustellen. Wird die Immobilie als **Kapitalanlage** betrachtet, erfolgt die Bewertung in der Regel anhand des **Ertragswertverfahrens**: Dabei wird der nachhaltig erzielbare Ertrag mit einem Multiplikator (Faktor) versehen, der die marktübliche **Renditeerwartung** widerspiegelt.

Der zugrunde gelegte **Ertragswert** basiert auf der aktuell erzielbaren **Marktmiete von 10,00 €/m² netto kalt pro Monat**. Für das Objekt ergibt sich daraus eine marktübliche Nettokaltmiete von rund **1.200 € pro Monat**.

Ertragswert	IST
Jahresrohertrag • Bewirtschaftungskosten/ Instandhaltungsrücklage ca. 20% • Bodenwertverzinsung ca. 10%	14.400 € - 2.880 € - 1.050 €
= **Gebäudereinertrag** x Barwertfaktor	10.470 € x 20
= **Gebäudetragswert** + Bodenwert	209.400 € + 105.230 €
Ertragswert*	314.630
entspricht einer **Rendite** von	**3,4%**
Verkaufspreis vermietet	**310.000€**

Aufgrund des derzeit begrenzten Angebots an bezugsfertigen und gepflegten Einfamilienhäusern werden am Markt vereinzelt Kaufpreise oberhalb des Durchschnittsniveaus vergleichbarer Objekte realisiert.

Im Gegensatz hierzu ist festzustellen, dass ältere, lediglich teilmodernisierte Wohnhäuser (regelmäßig mit einem Baualter von mehr als 20 Jahren) gegenwärtig nur eingeschränkt nachgefragt werden. Deren Vermarktung gestaltet sich zunehmend schwierig und erfolgt oftmals nur unter Hinnahme spürbarer Preisabschläge.

Als wertbeeinflussender Faktor ist die derzeit angespannte Angebots- und Nachfragesituation zu berücksichtigen: Ein signifikanter Teil des Angebots besteht aus Gebäuden mit einem erkennbaren Instandhaltungs- und insbesondere energetischen Modernisierungsstau. Innerhalb eines Umkreises von zwei Kilometern um die Bewertungsimmobilie befinden sich derzeit über 40 Einfamilien- und Reihenhäuser im Angebot. Kaufinteressenten vergleichen diese Bestandsobjekte regelmäßig mit der Alternative eines Neubaus (geplant für die Jahre 2025/26), welcher den aktuellen energetischen Anforderungen der EnEV bzw. des GEG entspricht und zudem den Vorteil individueller Grundrissgestaltung sowie Ausstattung bietet.

Resumee
zu Ihrer Immobilie

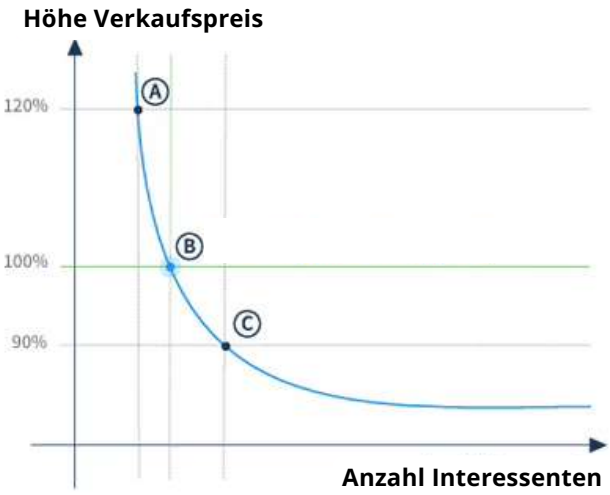
IIhre Immobilie bringt vieles mit, was potenzielle Käufer heute suchen – eine solide Bausubstanz, eine gute Lage und vor allem das Potenzial, ein Zuhause mit persönlichem Charakter zu werden.

Unter Einbeziehung aller relevanten Faktoren – wie der Lage, dem Grundstückswert, dem Zustand des Hauses sowie der Entwicklung des regionalen Marktes – lässt sich für Ihre persönliche Planung ein **realistischer Verkaufspreis von etwa 350.000 Euro** ansetzen.

Sollte das Objekt hingegen als Kapitalanlage im vermieteten Zustand angeboten werden, wäre aufgrund des erzielbaren Ertragswertes ein Markteintrittspreis von ca. 300.000 Euro realistisch.

Zur Ermittlung haben wir vor allem das **Sachwertverfahren** genutzt, das den Substanzwert der Immobilie darstellt. Ergänzend wurde der Wert mit dem **Ertragswertverfahren** überprüft, das die Immobilie als Renditeobjekt betrachtet.

Startpreis-Strategie



A. Teures Angebot
- ✗ Weniger Interessenten. Voraussichtlich sehr lange Vermarktungsdauer bei ungewissem Erfolg.
- ✗ Preis muss ggf. mehrfach gesenkt werden. Schlimmstenfalls Verkauf unter Marktwert.

B. Horstbrink Immobilien-Vermarktungspreis
- ✓ Zahlreiche Interessenten und angemessene Vermarktungszeit.
- ✓ Durchsetzung eines attraktiven Preises. Preissteigerung bei hoher Nachfrage.

C. Günstiges Angebot
- ✓ Zahlreiche Interessenten und kurze Vermarktungszeit.
- ✗ Ggf. Verkauf unter Marktpreis. Preissteigerung jedoch bei hoher Nachfrage möglich.

Wir empfehlen für den **bestmöglichen Verkaufspreis** einen Startpreis von rund **410.000 Euro.**

Erfahrungsgemäß sollten Sie für den Verkaufsprozess **einen Zeitraum von etwa 3 bis 6 Monaten** einkalkulieren. In dieser Zeit können wir gemeinsam daran arbeiten, die Immobilie optimal zu präsentieren und den richtigen Käufer zu finden – jemanden, der den Wert Ihres Hauses ebenso zu schätzen weiß wie Sie.

Unsere
Verkaufsstrategie

HORSTBRINK IMMOBILIEN

Die Zielgruppe für Ihre Immobilie

Dieses Wohnhaus spricht in erster Linie Eigennutzer an, die eine langfristige Perspektive suchen.
Besonders geeignet ist die Immobilie für Paare oder Familien mit Kindern, die ein Zuhause zur dauerhaften Nutzung in einer gepflegten Umgebung wünschen.

Singles **Paare** Familien Kapitalanleger

So bewerben wir Ihre Immobilie:

Als ersten Schritt bieten wir Ihre Immobilie exklusiv unseren vorgemerkten Suchkunden an – noch bevor sie auf den gängigen Immobilienportalen veröffentlicht wird. Dadurch erreichen wir eine besonders hohe Aufmerksamkeit bei einer ausgewählten und bereits geprüften Interessentengruppe.

ImmoScout24
immowelt
kleinanzeigen
immobilie1

Wie sind die nächsten Schritte in der Zusammenarbeit mit Horstbrink Immobilien?

Vermittlungsauftrag
Sie beauftragen uns mit der Vermarktung Ihrer Immobilie
Heute

Dokumentation & Organisation
Wir ordnen und ergänzen Dokumente und organisieren den Fototermin
Dauer: 1-2 Wochen nach Auftragserteilung

Online-Exposé
Das Exposé zu Ihrer Immobilie wird live geschaltet
Dauer: 2-3 Wochen nach Auftragserteilung

Unsere Einschätzung
Ihrer Immobilie

Meine Bewertung stützt sich nicht nur auf Zahlen, sondern vor allem auf langjährige Erfahrung. Seit vielen Jahren begleite ich Menschen in unserer Region beim Verkauf ihrer Immobilien und kenne die Entwicklungen und Besonderheiten des Marktes sehr genau.

Dabei berücksichtige ich:

- die Daten des Gutachterausschusses,
- die Rückmeldungen und Verkaufserfahrungen aus meinem Makler-Netzwerk,
- und mein persönliches Gespür für realistische Preise und Käufererwartungen.

Gerade der Schleswig-Holsteiner Immobilienmarkt hat sich in den letzten drei Jahren besonders entwickelt. Durch unsere Erfahrung und Marktkenntnis können wir diese Veränderungen zuverlässig in die Preisfindung einbeziehen.

Die beiliegende individuelle Wertermittlung soll Ihnen Sicherheit geben, mit einem fairen und **marktgerechten Preis** in den Verkauf zu starten – sorgfältig vorbereitet und mit einem klaren Blick auf das, was realistisch erreichbar ist.

Der Verkehrswert Ihrer Immobilie wurde auf Basis der aktuellen Marktgegebenheiten ermittelt. Er entspricht dem Preis, der im Verkaufsfall unter normalen Bedingungen am wahrscheinlichsten erzielt werden kann.

Wir freuen uns darauf, Ihre Immobilie im Rahmen unserer bewährten Verkaufsstrategie mit vollem Engagement und viel Fingerspitzengefühl am Markt zu präsentieren. Für ein persönliches Gespräch über die Wertermittlung stehe ich Ihnen jederzeit sehr gern zur Verfügung.

Martin Horstbrink Dipl.-Ing. (Arch.)

DEKRA zertifizierter Sachverständiger für Immobilienbewertung D1 Standard EFH/ZFH

HORSTBRINK IMMOBILIEN
Hagemann+Horstbrink Immobilien UG
(haftungsbeschränkt)

Steenrott 53 I 24214 Altwittenbek
Tel. 0431- 58498002
mh@horstbrink-immobilien.de