

SPRENGNETTER VALUE



Digitales Kurzbewertungs-Tool
für Immobilienmakler, Sachverständige und
Baufinanzierungs-Berater

Stand: 22.02.2023

INHALT

1	FACTSHEET: IHR KURZER ÜBERBLICK	Seite 06
2	NUTZUNG DER KURZBEWERTUNGEN	Seite 08
2.1	REGELMÄSSIGE VERMÖGENS- ÜBERSICHT VON IMMOBILIENBESTÄNDEN	Seite 09
2.2	ERBANGELEGENHEITEN UND SCHEIDUNG	Seite 10
2.3	VORMUNDSCHAFTSFÄLLE	Seite 11
2.4	AFTER SALES – KUNDENBINDUNG	Seite 12
2.5	AKQUISE VON VERMARKTUNGS- ODER GUTACHTENAUFTRÄGEN	Seite 13
2.6	GRUNDLAGE FÜR DIE PREISFINDUNG BEIM VERKAUF	Seite 14
2.7	WERTERMITTLUNG IM ZUGE VON ERWEITERUNGS- UND MODERNISIERUNGSMASSNAHMEN	Seite 15

EDITORIAL

Liebe Leserschaft,

anlässlich der vielen mit Ihnen geführten Gespräche und Ihrer zahlreichen Zuschriften zum Thema Umsatzsteigerung haben wir Ihnen zu SprengnetterValue ein eigenes Whitepaper erstellt. Hier zeigen wir Ihnen, wie Sie mit Kurzbewertungen Ihren Umsatz trotz Krise und Schwemme an kostenlosen Marktanalyse-Tools steigern und festigen können. Begleiten Sie etwa Ihre Akquisetätigkeit mit Kurzbewertungen, nutzen sie diese für die Preisverhandlung oder akquirieren Sie hierüber Vollgutachten – die Einsatzmöglichkeiten sind endlos.

Und was steckt nun drin? Mit den Kurzbewertungen ermitteln Sie in wenigen Minuten fundiert und stichtaggenau den Marktpreis einer Immobilie. Die Basis hierfür bildet eine der größten deutschen Kaufpreis-Datenbanken mit regionalisierten, adressund objektbezogenen Marktdaten. Diese aussagekräftige und nachvollziehbare Kurzbewertung ist in ihrer Berechnung und Datenbasis konform zu den Vorgaben der ImmoWertV.

In welchen Anwendungsfällen die Kurzbewertungen greifen, lesen Sie in diesem Whitepaper. Einen Überblick über die kompletten SprengnetterApps gibt Ihnen die Seite www.sprengnetter.de/bewertungsapps.

Darüber hinaus freuen wir uns über Ihr Feedback und Ihre Verbesserungsvorschläge. Melden Sie sich gerne unter tanja.sessinghaus@sprengnetter.com.

Beste Grüße und bleiben Sie optimistisch und gesund,

Ihr Sprengnetter Team

01

**FACTSHEET:
IHR KURZER ÜBERBLICK**



Photo by David McBee from Pexels

Factsheet: Ihr kurzer Überblick

Bevor wir Ihnen mögliche Nutzungsszenarien aufzeigen, möchten wir Ihnen hier stichpunktartig einen Überblick über die wichtigsten Informationen zu Sprengnetter Value geben.

Kurzbeschreibung

- ▷ Webbasierte Software für die Erstellung von Kurzbewertungen über Wohnimmobilien in Deutschland

Leistungsbeschreibung

- ▷ Lage- und Objektbeschreibung
- ▷ ImmoWertV-konform in Bezug auf Datenbasis und Berechnung
- ▷ Lieferung der für die Wertermittlung wesentlichen Daten (z. B. Bodenwerte, Sachwertfaktoren, Liegenschaftszinssätze, Mieten, Vergleichspreise)
- ▷ objektspezifische Anpassungsvorschläge wie z. B. NHK-Anpassungen
- ▷ automatische Berechnung bewertungsrelevanter Größen wie z. B. Mehr-/Mindermieten
- ▷ komfortables Anlagenmanagement

Nutzungsmöglichkeiten in aller Kürze

- ▷ Akquise von Vermarktungsaufträgen
- ▷ Grundlage für die Preisfindung beim Verkauf
- ▷ Erstellung von Kurzbewertungen für diverse Bewertungsanlässe mit gegenwärtigem Stichtag
- ▷ Kundenbindung durch regelmäßige Übermittlung aktualisierter Kurzbewertungen
- ▷ Wertermittlung im Zuge von Modernisierungs- und Erweiterungsmaßnahmen
- ▷ Wertanalyse von Immobilienbeständen

Ausgabe

- ▷ 12 - 15-seitige Kurzbewertung im docx-Format

Datengrundlage

- ▷ Mehrere hunderttausend aktuelle Kaufpreise aus der Sprengnetter-Immobilien-datenbank

02

NUTZUNG DER KURZBEWERTUNGEN



Photo by Pixabay from Pexels



02

Die Anwendung oder: In welchem Zusammenhang können Sie die Kurzbewertungen nutzen?

2.1 Regelmäßige Vermögensübersicht von Immobilienbeständen

Sie bieten Ihre Dienstleistung als Immobilienmakler oder Sachverständiger einer Hausverwaltung an oder sind selber Hausverwalter? Dann haben Sie etliche Eigentümer in Ihrer Kundschaft, die diverse Wohnungen oder Häuser in ihrem Portfolio haben.

Diese Eigentümer kaufen oder verkaufen in der Regel in einem bestimmten Turnus. Für die Liquidität ist eine angepasste Vermögensübersicht extrem wichtig.

Mit regelmäßig erstellten Kurzbewertungen haben Ihre Eigentümer den Überblick über die Wertsteigerung ihrer Immobilien und gegebenenfalls gegenüber der Bank eine fundierte Verhandlungsgrundlage für z. B. eine Kreditverlängerung.

Am Rande bemerkt: Die Kurzbewertungen basieren auf derselben Datengrundlage, die auch viele Banken selber für ihre Gutachten nutzen.

Photo by zoe koskinioti from Pexels



2.2 Erbangelegenheiten und Scheidung

Erbangelegenheiten

Sie werden als Immobilienmakler oder Sachverständiger gerne von Eigentümern oder Eigentümergemeinschaften angefragt, wenn es um die Bewertung geerbter Immobilien und den aufzuteilenden Betrag geht? Hier kann die Kurzbewertung einen validen Ansatzpunkt liefern.

Da die Erben einen bestimmten Prozentsatz des Immobilienwertes an das Finanzamt zahlen müssen, wenn das Gesamterbe eine bestimmte Summe überschreitet, ist eine realistische Bewertung des Immobilienvermögens essenziell. Die Kurzbewertung ist die perfekte Grundlage für den Steuerberater.

Bitte beachten Sie in diesem Kontext: Wenn es vor Gericht geht, wird i.d.R. ein Vollgutachten von einem Sachverständigen gefordert.

Ähnlich verhält es sich für den Fall, dass ein Gegengutachten der Schätzung des Finanzamts entgegengestellt werden soll. Die Kurzbewertung liefert hier einen ersten Ansatzpunkt, Sie als Sachverständiger können dann das Vollgutachten bei Bedarf liefern.

Scheidung

Immobilienvermögen ist bei Scheidungen häufig im Spiel. Viele auseinandergegangene Eheleute einigen sich außergerichtlich. Hierfür muss, um Trennungserhalt, Versorgungsausgleich etc. zu berechnen, auch der Immobilienwert festgestellt werden. Ein Vollgutachten ist bei einer außergerichtlichen Einigung in der Regel nicht nötig. Sollte es dennoch vor Gericht kommen, können Sie natürlich als Sachverständige das Vollgutachten ebenfalls für den Kunden anfertigen.



Die Kurzgutachten eignen sich prima für den Fall der außergerichtlichen Vermögensaufteilung. Hiermit kann ein fester Wert eingesetzt und gegen die weiteren Vermögenswerte aufgerechnet werden.

2.3 Vormundschaftsfälle

Die Alterung unserer Gesellschaft schreitet voran. Dies führt dazu, dass etliche ältere Menschen, die an Krankheiten wie Alzheimer oder Demenz leiden, einen gesetzlichen Betreuer oder Vormund erhalten.

Häufig ist hier Immobilienvermögen im Spiel, insbesondere wird dies relevant, wenn das Vermögen im Zusammenhang der Betreuung im Seniorenheim angerechnet werden muss.

Sie als Sachverständiger haben hier die Möglichkeit, Ihre Dienstleistung zu platzieren. Eine Kurzbewertung gibt dem gesetzlichen Betreuer oder Vormund einen fundierten Anhaltspunkt, mit welchem Preis die Immobilie im Markt angesetzt werden kann.

Bitte beachten Sie auch hier, dass die Kurzbewertung nicht das Vollgutachten gegenüber Behörden ersetzt.

Bild von Viktor Birkus auf Pixabay



2.4 After Sales - Kundenbindung

Ein wesentlicher Punkt, den viele Branchen seit Jahrzehnten anders handhaben, ist das Thema „After Sales“. Insbesondere in der Maklerschaft ist es häufig so, dass nach dem Notarvertrag der Exit stattfindet. Allenfalls wird der obligatorische Blumenstrauß mit der Flasche Wein und dem Schlüsselanhänger übergeben, dann ist der Kontakt nur noch ein Eintrag in der Datenbank.

Das ist schade angesichts der Tatsache, dass Immobilien aus verschiedensten Gründen in bestimmten Abständen ihren Besitzer wechseln. Alleine die Scheidungsrate in Deutschland beträgt etwa 40 Prozent.

Darüber hinaus gibt es die Muss-Verkäufe aufgrund von Todesfällen, Krankheit, Jobwechsel oder natürlich auch Familienzuwachs.

Um den Eigentümer zu binden, gibt es durchaus verschiedene Möglichkeiten. Eine davon: Nutzen Sie die Kurzbewertung als Kundenbindungsinstrument. Übermitteln Sie regelmäßige fundierte Bewertungen des Objektes und halten Sie die Eigentümer über die Wertsteigerung ihres kostbaren Gutes auf dem Laufenden.

Makrolage (Punktesystem von -10 bis 10)

Lagescore für den Kreis Berlin

9 (ausgezeichnet)

Lagescore für das Bundesland Berlin

9 (ausgezeichnet)

Lagescore für Deutschland

4 (gut)

Mikrolage (Punktesystem von -10 bis 10)

Lagescore für die Objektlage

9 (ausgezeichnet)

Lagescoring

Qualifizierung der Markt- und Standortqualität zur Beurteilung der mittelfristigen Verkäuflichkeit und des Besicherungsrisikos einer Immobilie



Quelle: Sprengnetter Value



Denn: Wenn es zum Verkauf kommt, sind Sie derjenige, dessen Kompetenz nicht in Vergessenheit geraten ist.

2.5

Akquise von Vermarktungs- oder Gutachtenaufträgen

Nutzen Sie bereits Ihre Website als Akquisewerkzeug? Sowohl Sachverständige als auch Makler gehen mehr und mehr dazu über, die Tools der Digitalisierung für ihre Akquise zu nutzen.

Denn: Wer als Eigentümer verkaufen möchte, startet zunächst einmal bei „Google“ und gibt so etwas wie „Haus verkaufen – Wachtberg – Preis“ ein. Clever gesetzte GoogleAds führen den Eigentümer dann auf Ihre Seite, auf der Sie über ein kleines AddIn einen ersten Richtwert für die Immobilie bieten. Dafür hinterlässt der Eigentümer seine Kontaktdaten, und Sie können diese für die weitere Akquise verwenden (Hinweis: Bitte beachten Sie in diesem Kontext die DSGVO!).

Als nächsten Schritt werden Sie den Bedarf des Eigentümers herausfiltern wollen. Benötigt er ein Vollgutachten für eine Erbstreitigkeit vor Gericht? Reicht eine Kurzbewertung, etwa um beim Mediator die Basispunkte der Scheidung zu bestimmen? Oder braucht er den richtigen Preis, um das Objekt am Markt anzubieten – und bestenfalls noch einen Immobilienmakler, der ihn dabei unterstützt?

Hier können Sie mit der Kurzbewertung prima punkten. Sie entweder verkaufen, wenn ein Vollgutachten nicht nötig ist, und dem Eigentümer damit jede Menge Geld sparen und ihn damit langfristig an Sie als Sachverständigen binden.

Oder die Kurzbewertung gegen den Alleinauftrag tauschen. Warum nicht?

Eine Kurzbewertung anstatt der überall erhältlichen kostenlosen Marktanalysen ist für Sie als Immobilienmakler ein fundiertes Instrument, das den Preisdiskussionen mit Ihren Interessenten standhält.

Und damit wären wir beim nächsten Punkt:

2.6 Grundlage für die Preisfindung beim Verkauf

Es ist ja generell so eine Sache mit den Immobilienpreisen. Kennen Sie das Schaubild: das Finanzamt sieht die Villa. Die Bank sieht den Schuppen. Der Eigentümer liegt irgendwo Richtung Villa. Der Interessent und potenzielle Käufer natürlich definitiv Richtung renovierungsbedürftiger Schuppen.

Ergo: Viele Interessen stecken hinter den verschiedenen Preisvorstellungen. Natürlich findet das ältere Eigentümerpaar, das gerne barrierefrei leben möchte, seine drei Kinder in der Doppelhaushälfte großgezogen und seine Hunde im Vorgarten beerdigt hat, die liebevoll vor 20 Jahren selbst gestaltete Kaminumrandung mit den Rheinkieseln immer noch wunderschön, stecken doch jede Menge Erinnerungen darin. Auch der säuberlich bepflanzte und gejätete Vorgarten beherbergt ja so viel Liebe.

Das sieht aber wiederum der Interessent nicht. Sein Argument: Garage fehlt, Parkmöglichkeiten müssen durch Planieren des Vorgartens geschaffen werden, das ist kostenintensiv und ein klarer Punkt, den Immobilienpreis herunterzuhandeln. Geschweige denn der offene Kamin mit den komischen Kieseln drumherum – nicht nur old fashioned, sondern in der Form auch weder energetisch up to date, noch erlaubt... Sie wissen, worauf es hinausläuft.

Sowohl dem Eigentümer als auch dem Interessenten gegenüber mit hard facts in der Verhandlung zu begegnen, ist für alle Seiten erfolgversprechend und zielführend.

Photo by Breno Assis on Unsplash



2.7

Wertermittlung im Zuge von Erweiterungs- und Modernisierungsmaßnahmen

Das Haus soll modernisiert oder erweitert werden, die Bank muss den Kredit bewilligen – aber was passiert eigentlich nach der Erweiterung/Modernisierung mit dem Wert des Objektes? Besteht eine realistische Chance, dass die Bank den Kredit durchwinkt, da der Wert deutlich über den Investitionskosten liegt? Wieviel muss ich in Eigenleistung erbringen?

Auch diese Fälle lassen sich mit der Kurzbewertung abdecken und eröffnen Ihnen als Immobilienmakler oder Sachverständigen ein Betätigungsfeld.

Sie haben bei Sprengnetter Value die Möglichkeit, die geplanten Modernisierungen auszuwählen und den Soll-Zustand des Objektes zu bewerten. Auch können Sie Anbauten schnell und einfach ergänzen und Ihrem Kunden den Werteinfluss des Anbaus anschaulich erklären.

Photo by Florian van Duyn on Unsplash



Sprengnetter Real Estate Services GmbH

Sprengnetter-Campus 1
53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

Telefon: +49 (0) 2641 827 3000

E-Mail: immobilienwirtschaft@sprengnetter.com

Die Gesellschaft hat ihren Sitz in Bad Neuenahr-Ahrweiler und ist eingetragen beim Amtsgericht Koblenz unter HRB 27814.

Geschäftsführer: Jan Sprengnetter, Andreas Kadler

Inhaltlich Verantwortlicher gemäß § 55 Abs. 2 RStV:
Andreas Kadler (Anschrift wie oben)

Disclaimer:

Dieses Whitepaper wurde von der Sprengnetter Real Estate Services GmbH nach bestem Wissen und unter Einhaltung der nötigen Sorgfalt erstellt.

Die Sprengnetter Real Estate Services GmbH, seine gesetzlichen Vertreter und/oder Erfüllungsgehilfen übernehmen keinerlei Garantie dafür, dass die Inhalte dieses Whitepapers gesichert, vollständig für bestimmte Zwecke brauchbar oder in sonstiger Weise frei von Fehlern sind. Die Nutzung dieses Whitepapers geschieht ausschließlich auf eigene Verantwortung.

In keinem Fall haftet die Sprengnetter Real Estate Services GmbH, seinen gesetzlichen Vertreter und/oder Erfüllungsgehilfen für jegliche Schäden, seien sie mittelbar oder unmittelbar, die aus der Nutzung des Whitepapers resultieren.