

Gerhard
Seebauer



Immobilienvermittlung

Der Verkaufsratgeber für Eigentümer

Haus verkaufen mit Makler

Inklusive Praxis-Tipps, Checklisten & aktuellem Preisspiegel



1. Ein Profi an Ihrer Seite	1	
2. Ihre Immobilie steht zum Verkauf		
Selbst verkaufen oder einen Makler einschalten?	2	↓
Verkauf bei Erbschaft	3	↓
Verkauf bei Scheidung	4	↓
Verkauf aus Altersgründen	4	↓
Welche Verkaufsziele verfolgen Sie?	5	↓
3. Das übernimmt Ihr Makler beim Verkauf		
Die Verkaufsvorbereitung	7	↓
Die Angebotsphase	9	↓
Die Verkaufsphase	9	↓
4. So finden und erkennen Sie einen guten Makler		
6 Tipps für eine erfolgreiche Maklersuche	11	↓
An diesen 7 Merkmalen erkennen Sie einen guten Makler	12	↓
Mit einem guten Makler können Sie sich entspannt zurücklehnen	13	↓
5. Maklerprovision – alles was Sie wissen müssen		
Wie hoch ist die Maklerprovision?	14	↓
Wer zahlt die Maklerprovision?	15	↓
6. Mit dem Makler einen Vertrag schließen		
Diese Punkte gehören in jeden Maklervertrag	16	↓
3 Formen des Maklervertrags	17	↓
7. Der Wert Ihrer Immobilie – Markt & Preise		
Informieren Sie sich über die aktuellen Preise in Ihrer Region	18	↓
Diese Lagekriterien bestimmen den Wert Ihrer Immobilie	19	↓
Diese Objektkriterien sind für den Wert Ihrer Immobilie entscheidend	19	↓
So bestimmt der Makler den Preis Ihrer Immobilie	21	↓
Anhang		
Aktueller Preisspiegel Immobilienmarkt Deutschland 2017	22	↓

1. Ein Profi an Ihrer Seite



Eine große Aufgabe steht vor Ihnen: der Verkauf Ihres Hauses. Für viele Menschen ist das eine starke emotionale Herausforderung. Für nahezu jeden bedeutet es Stress, Unsicherheit und schlaflose Nächte. Denn nicht nur der Zeitaufwand ist erheblich. Sie müssen sich Anforderungen stellen, die spezielles Fachwissen erfordern. Von Ihnen wird Verhandlungsgeschick erwartet und auch in heiklen Situationen sollten Sie einen kühlen Kopf bewahren. Manch potenzieller Käufer wird an Ihrem Eigentum Schwachstellen aufdecken, um den Kaufpreis zu senken. In solch einer Situation fällt es oft schwer, professionell zu reagieren.

Ist es nicht vorteilhaft, sich erst gar nicht in eine solche Lage zu bringen? Schließlich gibt es Profis. Ein Makler übernimmt alles rund um den Verkauf Ihrer Immobilie. Sie genießen Sicherheit und können sich über einen marktgerechten Verkaufserlös freuen. In unserem Ratgeber erfahren Sie, welche Aufgaben der Makler für Sie übernimmt, woran Sie einen guten Makler erkennen, wie es sich mit der Maklerprovision verhält und vieles mehr.

In Form **praktischer Checklisten und kurzer Tipps** haben wir alle relevanten Informationen für Sie zusammengefasst und an einem Ort gebündelt.

2. Ihre Immobilie steht zum Verkauf



Selbst verkaufen oder einen Makler einschalten?

Um herauszufinden, ob sich der Verkauf durch einen Makler für Sie lohnt, sollten Sie zunächst einige grundlegende Fragen für sich beantworten. Dabei hilft Ihnen unsere Checkliste. Beantworten Sie vier oder mehr Fragen mit „nein“, ist der Verkauf mit einem Makler sehr zu empfehlen.

Checkliste Verkauf mit Makler	Ja	Nein
Haben Sie schon einmal eine Immobilie verkauft?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kennen Sie den Marktwert Ihrer Immobilie?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist es Ihnen wichtig, den Käufer Ihrer Immobilie selbst auszuwählen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schätzen Sie Ihr Verhandlungsgeschick als gut ein?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie bereit, sich mit den rechtlichen/steuerlichen Anforderungen auseinanderzusetzen, die für den Verkauf notwendig sind?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Sind Sie bereit, benötigte Unterlagen zu organisieren und ggf. Behördengänge zu erledigen, die für den Verkauf notwendig sind?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie die Zeit und Möglichkeit, alle Interessenten zu kontaktieren, Termine zu organisieren und Besichtigungen durchzuführen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wollen Sie so wenig Geld wie möglich ausgeben?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Neben allgemeinen Vorteilen eines Maklers gibt es verschiedene Verkaufsszenarien, bei denen Sie externen Rat und die Unterstützung eines Experten einholen sollten, da hier u. a. gute Kenntnisse des Steuerrechts für einen erfolgreichen Verkauf notwendig sind. In folgenden Situationen empfehlen wir Ihnen den Verkauf mit einem Makler.

Verkauf bei Erbschaft

Der Verkauf eines geerbten Hauses bringt häufig einen komplexen Verkaufsprozess mit sich, der je nach Situation stark variieren kann. Zum Beispiel spielt die Anzahl der Erben eine Rolle für den Verkauf. Gibt es mehrere Erben – eine sogenannte [Erbengemeinschaft](#) – ist der Verkauf nur möglich, wenn alle Erbparteien zustimmen (Mehrheitsbeschluss nach §§ 2040 I, 2038 I, II, 745 BGB). Der Verkaufserlös teilt sich entsprechend auf.

Zudem müssen geerbte Immobilien in Deutschland versteuert werden ([Erbschaftssteuer](#)). Das bedeutet aber nicht immer, dass Sie auch Geld an den Fiskus zahlen müssen. Ob und wie viel Geld Sie für eine geerbte Immobilie zahlen, hängt vom Verwandtschaftsgrad, dem Wert der geerbten Immobilie und von anderen Sonderregeln, wie z.B. § 13 I Nr. 4c ErbStG ab. Wie die Tabelle „Freibeträge für Erben“ zeigt, stehen Ihnen dabei Freibeträge zu, auf die Sie keine Steuern zahlen müssen. Versteuern müssen Sie nur den Betrag, der nach Abzug eines solchen Freibetrags übrigbleibt.

Beispiel: Erbt ein Ehegatte beispielsweise eine Immobilie in Höhe von 600.000 €, so muss er davon 100.000 € versteuern.

Freibeträge für Erben gemäß § 16 ErbStG

Erwerber	Freibeträge (in Euro)
Ehegatten, Lebenspartner (Steuerklasse 1)	500.000
Kinder (Steuerklasse 1)	400.000
Enkel (Steuerklasse 1)	200.000
Geschwister (Steuerklasse 2)	20.000
alle übrigen Erben (Steuerklasse 3)	20.000

Quelle: Immobilie erben – [Erbschaftssteuer](#) (ImmobilienScout24)

Wann lohnt sich der Verkauf des geerbten Hauses?

Müssen Sie keine oder nur geringe Steuern zahlen, lohnt sich der Verkauf des geerbten Hauses aufgrund der guten Marktlage. Ist der Steuersatz allerdings sehr hoch, dann ist es sinnvoller, wenn Sie Ihr Haus zunächst selbst nutzen. Der Grund: Ein Haus zu erben ist nach § 13 I Nr. 4c ErbStG steuerfrei, wenn der Verstorbene die Immobilie bis zum Ende selbst genutzt hat und das Haus danach vom Ehepartner, dem eingetragenen Lebenspartner oder den Kindern für mindestens zehn Jahre bewohnt wird.

Tipp

Wird dem Finanzamt kein sachgerecht ermittelter Wert zugestellt, ermittelt das Amt den Wert Ihrer Immobilie in der Regel aus allgemeinen Durchschnittswerten. Besser ist es, wenn ein Makler eine sachgerechte Wertermittlung durchführt – so können Sie ggf. beachtliche Steuerbeträge einsparen.

Verkauf bei Scheidung

Eine gemeinsame Immobilie wirft im Fall einer Scheidung häufig die Frage auf, was mit dem Haus oder der Eigentumswohnung passieren soll. Entscheiden Sie sich gemeinsam für den Verkauf des Hauses, gibt es zwei Möglichkeiten: Option eins ist eine sogenannte Realteilung, bei der das gemeinsame Haus in zwei baulich abgeschlossene Wohneinheiten umgebaut wird. So können Sie und Ihr Partner unabhängig voneinander überlegen, ob Sie Ihren Teil weiterverkaufen wollen oder nicht. Die zweite Option wäre der gemeinsame Verkauf der Immobilie, bei dem Sie den Verkaufserlös entsprechend Ihren Eigentumsanteilen am Haus aufteilen.

Tipp

Wer das gemeinsame Haus verkaufen möchte, der muss mit dem Hausverkauf nicht abwarten bis die Scheidung eingereicht wurde. Das Haus kann bereits **während des Trennungsjahrs** verkauft werden. So kann der Verkaufserlös z. B. für den bei einer Scheidung häufig anstehenden Zugewinnausgleich genutzt werden.

► **Mehr Informationen zum Verkauf bei Erbschaft oder Scheidung finden Sie [hier](#).**

Verkauf aus Altersgründen

Sie denken schon jetzt an morgen und möchten Ihr Haus verkaufen, um sich nach einer altersgerechten Immobilie umzuschauen? Ihre Kinder sind längst ausgezogen, Haus und Garten viel zu groß oder die Instandhaltung Ihrer Immobilie kostet Sie zunehmend Geld und Kraft – welcher Grund es auch ist, ein Verkauf aus Altersgründen ist meist eine hoch emotionale Entscheidung.

Tipp

Wenn Sie über einen Verkauf aus Altersgründen nachdenken, sollten Sie sich ausreichend Zeit nehmen, um sich mit dem Gedanken langsam anzufreunden. Wer erst über den Verkauf nachdenkt, wenn es wirklich so weit ist, muss oft unter Zeitdruck verkaufen. Das kann sich finanziell negativ auswirken.



Erbschaft



Bei einer Erbschaft müssen sowohl rechtliche als auch steuerliche Aspekte im Verkaufsprozess gut bedacht werden. Ein Makler hat damit bereits Erfahrungen und kann Sie individuell und umfangreich beraten.

Scheidung



Der Verkauf läuft mit einem unabhängigen Dritten meist konfliktfreier ab und die Vermarktung Ihrer Immobilie kann so fair und neutral wie möglich erfolgen.

Altersgründe



Ein Immobilienexperte ist erfahren im Verkauf von Immobilien, die einen hohen emotionalen Wert haben. Er weiß, wie er auf Ihre individuellen Wünsche eingeht und dabei finanziell das Beste aus dem Verkauf herausholt.

Welche Verkaufsziele verfolgen Sie?

Bevor Sie einen Experten mit dem Verkauf Ihrer Immobilie beauftragen, sollten Sie Ihre Verkaufsziele definieren. So können Sie dem Profi genaue Vorgaben zu Preis-, Käufer- und Zeitmanagement geben. Unsere Checkliste zu Verkaufszielen hilft Ihnen dabei:

Checkliste Makleraufgaben

- Welchen Preis möchten Sie erzielen?
- Müssen Sie ein Darlehen durch den Käuferlös zurückzahlen?
- Bis wann benötigen Sie den Verkaufserlös?

- | | |
|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | Möchten Sie etwas von dem Inventar der Immobilie mitverkaufen? (z. B. Einbauküche, Waschmaschine etc.) |
| <input type="checkbox"/> | Ist es für Sie von Bedeutung, wer die Immobilie kauft? |
| <input type="checkbox"/> | Ist es Ihnen wichtig, was nach dem Verkauf mit der Immobilie passiert? |

Verkaufszeitpunkt

Ein Haus lässt sich zu jeder Jahreszeit verkaufen, wenn Sie jedoch den Verkauf zeitlich planen können, wählen Sie am besten den Frühling oder Sommer aus. In den wärmeren Jahreszeiten können Interessenten in Ruhe durch den begrünten und frisch blühenden Garten schlendern. Nach der Zeitumstellung sind dann auch wieder Besichtigungen bis in den Abend hinein möglich. Interessenten können auch nach Feierabend noch die Zimmer bei Tageslicht begutachten.

Wussten Sie schon?

70 Prozent der Deutschen ziehen im Sommer um.

3. Das übernimmt Ihr Makler beim Verkauf



Verkaufsvorbereitung

1. Marktanalyse und Wertermittlung

Eine der ersten Tätigkeiten eines Maklers ist die **Werteinschätzung** Ihrer Immobilie. Dabei kann grundsätzlich zwischen dem [Vergleichswert-, Ertragswert- und Sachwertverfahren](#) unterschieden werden. Ein professioneller Makler wird das Ermittlungsverfahren entsprechend Ihrer Immobilie auswählen und durchführen. Auf Wunsch kümmert er sich auch um das Hinzuziehen eines Wertgutachters, der Ihre Immobilie vor Ort bewertet.

Wertgutachter werden meist hinzugezogen, wenn der Immobilienwert rechtliche Relevanz hat und womöglich sogar Gegenstand eines Rechtsstreits ist. Wenn Sie also über einen Immobilienverkauf aufgrund von Erbschaft oder Scheidung nachdenken, ist ein solches Wertgutachten für Sie von Bedeutung.

Tipp

Um für Ihr Haus einen ersten realistischen Verkaufspreis abzuleiten, können Sie auch die [kostenlose Immobilienbewertung von ImmobilienScout24](#) nutzen. ImmobilienScout24 vergleicht Ihr Haus innerhalb von Sekunden mit Millionen anderer Objekte und errechnet so den Verkaufswert. Da die Besonderheiten eines Hauses in einem standardisierten Verfahren nur eingeschränkt berücksichtigt werden, dient es jedoch nur einer ersten Orientierung.

2. Einholen und Zusammenstellen von Verkaufsunterlagen

Ihr Makler hilft Ihnen dabei, alle verkaufsrelevanten Unterlagen für Ihre Immobilie zusammenzustellen. Um notwendige Unterlagen bei den jeweiligen Ämtern für Sie einzuholen, braucht er von Ihnen eine Vollmacht.

Um diese Unterlagen wird sich Ihr Makler kümmern:

- Lageplan mit Flurkartenauszug
- Baupläne, Baugenehmigungsurkunde, Baubeschreibung, Abnahmebescheinigung
- Berechnung Wohnfläche, Nutzfläche und Brutto-Rauminhalt (BRI).
- Auszug aus dem Baulastenverzeichnis
- Aktuelle Unterlagen zu eingetragenen Grundschulden
- Energieausweis (Verbraucherausweis und/oder Bedarfsausweis)
- Teilungserklärung (Text-/Planteil)
- Wohn-/Nutzungsrechte
- Auszug Baulastenverzeichnis
- Jahreswirtschaftspläne
- Aktuelle Abrechnungen des Hausgeldes
- Ggf. Denkmalschutznachweis
- Ggf. Sanierungsvermerke

Diese Unterlagen sollten Sie für den Makler bereithalten:

- Infos zu Instandhaltungs-/Modernisierungsmaßnahmen
- Betriebskostenaufstellung (Steuer, Versicherungen, Energiekosten)
- Originalkaufverträge
- Ggf. Miet-/Pachtverträge

Angebotsphase

3. Verkaufsberatung

In einem ersten Beratungsgespräch wird sich Ihr Makler ein umfassendes Bild Ihrer Immobilie machen und Ihnen den Ablauf des Verkaufsprozesses skizzieren. Er berät Sie dabei, einen marktgerechten Verkaufspreis festzulegen und evaluiert, welche Preisstrategie zu Ihrer Immobilie und der entsprechenden Region passt.

Vielleicht lässt sich der **Wert Ihrer Immobilie sogar noch steigern**. Ein Makler kennt sich aus mit [Zu- und Abschlägen](#) für den Wert eines Hauses und kann Ihnen sagen, welche Maßnahmen sich vor dem Verkauf lohnen. Oft lässt sich Ihre Immobilie bereits mit einfachen Mitteln aufwerten. [Home Staging](#) ist hier das Zauberwort.

Auch für schwierige Themen wie den Verkauf eines geerbten oder eines schadstoffbelasteten Hauses steht Ihnen Ihr Makler zur Seite. Der Profi weiß, welche Sachverständigen er in dem jeweiligen Fall einschalten muss.

4. Bewerbung Ihrer Immobilie/Objektvermarktung

Sind alle notwendigen Unterlagen eingeholt, Wertsteigerungsmaßnahmen besprochen und der Verkaufspreis festgelegt, geht es an die Gestaltung eines ansprechenden Exposés. Hierfür erstellt Ihr Makler professionelle Fotos und eventuell kleine Videos oder 360-Grad-Aufnahmen. Zudem verfasst er eine Beschreibung, die sowohl die Vorzüge Ihrer Immobilie als auch deren Lage betont.

Ein professioneller Makler kennt Ihre Region und die entsprechenden Zielgruppen. In seiner Kundendatei hat er oft bereits Interessenten, denen er die Immobilie direkt anbieten kann. Darüber hinaus veröffentlicht er Ihr Exposé auf Immobilienplattformen und schaltet Anzeigen für Sie.

Verkaufsphase

5. Korrespondenz und Besichtigungen

Treffen die ersten Anfragen ein, so wird Ihr Makler diese prüfen und potenzielle Käufer für Ihre Immobilie auswählen. Mit ernsthaften Interessenten vereinbart er Besichtigungstermine und kümmert sich darum, Ihre Immobilie optimal herzurichten. Er fordert die benötigten Unterlagen und Dokumente ein und bereitet sie so auf, dass Sie sich schnell einen Überblick über die Kaufinteressenten verschaffen können.

6. Verkaufsverhandlungen

Bei ernsthaftem Kaufinteresse tritt Ihr Makler mit den potenziellen Käufern für Ihre Immobilie in Verhandlungen. Er weiß, welche Argumente den Kaufpreis rechtfertigen und kann daher überzeugend verhandeln. Durch die Anwendung verschiedener Verkaufsstrategien kann er unterschiedliche Zielgruppen optimal ansprechen und überzeugen. Zudem hat er auch die Bonität der in Frage kommenden Käufer im Blick.

7. Kaufvertrag und Abwicklung

Hat Ihr Makler einen Käufer für Ihre Immobilie gefunden, kümmert er sich um das Aufsetzen des Kaufvertrages. Er organisiert alle Aufgaben rund um die Vertragsunterzeichnung bzw. die Beurkundung bei einem Notar. Im Anschluss wickelt er die Übergabe ab und fertigt ein [Übergabeprotokoll](#) an, sodass der Käufer im Nachhinein keine Mängel mehr beanstanden kann.

Die wichtigsten Makleraufgaben im Überblick

Die folgende Checkliste fasst die Makleraufgaben noch einmal komprimiert zusammen und bietet Ihnen so die Möglichkeit, die Leistungen unterschiedlicher Makler schnell und einfach zu vergleichen. Markieren Sie dazu in der Checkliste einfach, was Ihnen von dem jeweiligen Makler geboten wird.

Checkliste Makleraufgaben	
<input type="checkbox"/>	Kostenlose Werteinschätzung Ihrer Immobilie
<input type="checkbox"/>	Beratung zu Wertsteigerungsmaßnahmen
<input type="checkbox"/>	Beratung zur Festlegung des Verkaufspreises
<input type="checkbox"/>	Zusammenstellung von verkaufsrelevanten Unterlagen
<input type="checkbox"/>	Erstellung des Exposés (Fotos, Grundrisse, Baubeschreibung, Wertgutachten)
<input type="checkbox"/>	Vermarktung der Immobilie über existierenden Kundenstamm und durch Inserate
<input type="checkbox"/>	Kommunikation mit Interessenten
<input type="checkbox"/>	Selektion von Interessenten
<input type="checkbox"/>	Einholen und Aufbereiten der Unterlagen von Kaufinteressenten
<input type="checkbox"/>	Überprüfung der Bonität von Kaufinteressenten
<input type="checkbox"/>	Koordination und Durchführung von Besichtigungen
<input type="checkbox"/>	Preis- und Vertragsverhandlungen mit potenziellen Käufern
<input type="checkbox"/>	Ausarbeitung des Kaufvertrags
<input type="checkbox"/>	Organisation der Beurkundung beim Notar
<input type="checkbox"/>	Übergabe des Schlüssels und Ausarbeitung eines Übergabeprotokolls

4. So finden und erkennen Sie einen guten Makler



Einen guten Makler auf eigene Faust zu finden, ist gar nicht so einfach, da die Bezeichnung „Immobilienmakler“ nicht geschützt ist. Im Prinzip kann sich jeder als Makler selbstständig machen. Unter den mehr als 30.000 Immobilienmaklern, die es deutschlandweit gibt, ist von den Einzelkämpfern ohne eigenes Büro bis hin zu den überregionalen großen Maklerbüros alles vertreten. Als Laie ist es somit schwer zu erkennen, wer wirklich seriös ist. Diese zwei Fragen sollten Sie daher zuerst angehen:

- ▶ **Wie und wo suche ich nach einem geeigneten Makler?**
- ▶ **Woran erkenne ich einen guten Makler?**

6 Tipps für eine erfolgreiche Maklersuche

1. Hören Sie sich bei Freunden und Bekannten um

Die Empfehlung von Freunden oder Bekannten mit „Maklererfahrungen“ ist häufig viel wert. Denn Freunde wissen, worauf Sie Wert legen und so können Sie auf deren Meinung vertrauen. Häufig ist eine persönliche Empfehlung auch eine gute Grundlage für die Verhandlung der Maklerprovision.

2. Benutzen Sie Suchmaschinen

Suchen Sie mithilfe einer Suchmaschine nach einem Makler in Ihrer Region und checken Sie verschiedene Internetauftritte. So können Sie häufig schon erkennen, ob der Makler seriös ist oder nicht, denn der Internetauftritt ist quasi die Visitenkarte eines Maklers. Schauen Sie sich die 7-Punkte-Checkliste für einen guten Makler an, um zu erfahren, worauf Sie achten sollten.

3. Checken Sie Immobilienplattformen

Ohne Online-Immobilienplattformen kann ein Profimakler heutzutage nicht mehr arbeiten. Daher gilt: Gehen Sie selbst online und machen Sie sich auf Immobilienplattformen wie [ImmobilienScout24](#) schlau. Ihre Region ist der Startpunkt. Wer inseriert hier? Wer vermittelt in Ihrer Gegend Objekte?

4. Vergleichen Sie Exposés von Maklern

Schauen Sie sich an, welche Makler in Ihrer Region bereits Objekte vermitteln, wie diese Ihre Exposés gestalten und was Sie davon anspricht. Haben Sie ein Exposé gefunden, das Ihnen zusagt, können Sie den Makler direkt kontaktieren.

5. Suchen Sie im Branchenbuch

Das [Branchenbuch von ImmobilienScout24](#) sind gewissermaßen die digitalen „gelben Seiten“ der Immobilienwirtschaft. Hier sind für ganz Deutschland Immobilienprofis gelistet und Sie können ganz einfach nach Branche und Standort filtern.

6. Vergleichen Sie kostenlos Maklerempfehlungen

Durch den [Maklervergleich auf ImmobilienScout24](#) können Sie sich mit einigen Angaben zu Ihrer Immobilie kostenlos drei besonders erfahrene Makler aus Ihrer Region empfehlen lassen und diese in Ruhe vergleichen. So erhöhen Sie die Chance, gleich den richtigen Makler für Ihr Objekt zu finden und erfolgreich zu verkaufen.

An diesen 7 Merkmalen erkennen Sie einen guten Makler

1. Seriöser Internetauftritt

Der Internetauftritt eines Maklers ist seine Visitenkarte; einige haben sogar ein Social-Media-Profil. Verschaffen Sie sich daher einen Überblick, wie der Makler online präsent ist: Ist die Seite professionell und übersichtlich gestaltet? Prüfen Sie außerdem, ob auf der Internetseite Angaben zur Anschrift gemacht sind. All das sind Indizien für einen seriösen und erfahrenen Experten.

2. Erkennbare Professionalität

Ein Fachmann ist Mitglied in einer Maklervereinigung und hat eine gültige Gewerbeberechtigung. Außerdem hat er ein eigenes Büro und bietet Sprechzeiten an.

3. Lokale Marktkenntnis

Der Immobilienmarkt ist nicht überall gleich. Vielmehr unterscheidet er sich je nach Region und Immobiliensegment stark. Einen professionellen Makler erkennen Sie somit daran, dass dieser den regionalen Markt im Detail kennt und Sie zu den örtlichen Preisen sowie Marktentwicklungen informieren kann. Auf Basis dessen richtet er seine Verkaufsstrategie für Sie aus.

4. Schnelle Reaktionszeiten

Ein guter Makler ist zu seinen Sprechzeiten erreichbar und reagiert auf Ihre Anfragen in einem gewissen Zeitfenster. Hier gilt die Daumenregel, dass ein professioneller Makler spätestens bis zum nächsten Werktag nach Ihrer Anfrage reagieren sollte. Zudem sollte ein guter Makler Ihnen mehrere Möglichkeiten der Kontaktaufnahme anbieten: Sprechzeiten im Büro, über Telefon oder per E-Mail. Wenn Sie das Gefühl haben, der Makler Ihrer Wahl ist schwer erreichbar, dann werden mögliche Käufer oder Mieter Ihrer Immobilie das auch so sehen.

5. Individuelle und umfangreiche Beratung

Ein professioneller Makler wird Sie zu einem persönlichen Gespräch einladen und sich in diesem ein umfassendes Bild Ihrer Immobilie machen. Dabei wird er nach Informationen wie Baujahr, Lage und letzten Renovierungsarbeiten fragen und Unterlagen wie z.B. die Betriebskostenübersicht von Ihnen einfordern. Dabei hat er nicht primär den schnellen Abschluss im Fokus, sondern fragt Sie nach Ihren Wünschen und gibt Ihnen eine ehrliche Einschätzung.

6. Klares Konzept

Ein echter Profi kann Ihnen genau aufzeigen, wie er Ihr Objekt vermarkten wird und welche Formalitäten und Arbeitsschritte während des Verkaufsprozesses zu erledigen sind. Er wird Ihnen ein Netzwerk vorstellen, über welches er Ihre Immobilie vermarktet, kann Ihnen Referenzen zeigen und wird Ihnen genau sagen können, wann welche Unterlagen von welcher Bezugsquelle (z.B. Grundbuchamt, Katasteramt etc.) zu besorgen sind.

7. Aktive Ansprache von Vergütung

Ein seriöser Makler spricht das Thema Maklerprovision aktiv an und schlägt eine Vereinbarung vor. Ihren Verkaufsauftrag und die Provisionshöhe hält er schriftlich fest. Er verlangt weder eine Vorauszahlung noch eine erfolgsunabhängige Vergütung.

Mit einem guten Makler können Sie sich entspannt zurücklehnen



Sie sparen Zeit

Ein Makler ist ein Verkaufs-Profi und besitzt eine große Kartei potenzieller Käufer. Das bedeutet: Er findet in der Regel besonders schnell einen passenden Käufer für Ihr Haus.



Sie verkaufen sicher & stressfrei

Ein Makler besitzt Fachkenntnis und verfügt über langjährige Verkaufserfahrung. Er übernimmt schwierige Preis- und Vertragsverhandlungen für Sie und berät Sie zu komplexen Themen wie z. B. dem Verkauf bei Erbschaft.



Sie erzielen einen hohen Verkaufspreis

Ein Makler ist ein Experte auf dem Immobilienmarkt in Ihrer Region, er kennt sich mit der örtlichen Preisentwicklung aus und kann so einen guten Preis für Sie durchsetzen.

5. Maklerprovision – alles was Sie wissen müssen



Wenn Sie mit einem Makler eine Provision vereinbaren, ist das eine gewinnbringende Investition in einen zeitnahen, erfolgreichen Verkauf. Denn nur dann, wenn der Makler den Verkauf Ihrer Immobilie erfolgreich vermittelt, bezahlen Sie eine Provision. Der Lohnanspruch des Maklers entsteht in dem Moment, in dem Sie und der Käufer den Kaufvertrag unterzeichnen. Zu welchem Zeitpunkt Sie die Provision zahlen, können Sie mit dem Makler individuell vereinbaren. Erfahren Sie nun, was Sie zur **Maklerprovision beim Immobilienverkauf** wissen müssen.

Wie hoch ist die Maklerprovision?

Bei der Maklerprovision handelt es sich um einen festgelegten Prozentsatz. Die Höhe der Provision bemisst sich prozentual am Verkaufspreis. Die Höhe der Provision hängt daher vom Verkaufspreis ab. Der Prozentsatz wird im Maklervertrag festgeschrieben, während der Preis für Ihr Haus erst bei Unterzeichnung des Kaufvertrags feststeht. In einigen Fällen kann auch ein Festpreis für die Provision vereinbart werden. Dann steht der im Erfolgsfall zu bezahlende Betrag schon von Anfang an fest.

Die Höhe der Provision ist bei der Vermittlung von Kaufimmobilien von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich. Sie ist – anders als bei der Vermittlung von Mietimmobilien! – nicht gesetzlich festgeschrieben.

In der Regel gilt jedoch die jeweilige „ortsübliche Maklerprovision“, die bei privaten Immobilienverkäufen in Deutschland zwischen 3 - 7 Prozent des Kaufpreises liegt.

Wer zahlt die Maklerprovision?

Beim Verkauf bieten Makler oft unterschiedliche Modelle an und als Kunde können Sie die Provision individuell mit Ihrem Makler verhandeln: Vom Fixpreis über Modelle, bei denen sich Verkäufer und Käufer die Provision teilen bis hin zu Modellen, bei denen der Käufer die Gesamtprovision übernimmt.

Übrigens: Das sogenannte Bestellerprinzip, nach dem derjenige den Makler bezahlt, der ihn beauftragt hat, gilt nur bei der Vermietung einer Wohnimmobilie.

Die folgende Tabelle gibt Ihnen für die Verhandlung der Maklerprovision eine Orientierung über die ortsübliche Aufteilung zwischen Verkäufer und Käufer. In der Regel gilt: Der Prozentsatz darf nicht über der Gesamtprovision des Bundeslandes liegen.

Bundesland	Maklerprovision gesamt	Anteil des Käufers	Anteil des Verkäufers
Baden-Württemberg	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Bayern	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Berlin	7,14 %	7,14 %	0 %
Brandenburg	7,14 %	7,14 %	0 %
Bremen	5,95 %	5,95 %	0 %
Hamburg	6,25 %	6,25 %	0 %
Hessen	5,95 %	5,95 %	0 %
Mecklenburg-Vorpommern	5,95 %	3,57 %	2,38 %
Niedersachsen	Je nach Region 4,76 - 5,95 % oder 7,14 %	3,57 % oder 4,76 - 5,95 %	3,57 % oder 0 %
Nordrhein-Westfalen	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Rheinland-Pfalz	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Saarland	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Sachsen	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Sachsen-Anhalt	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Schleswig-Holstein	7,14 %	3,57 %	3,57 %
Thüringen	7,14 %	3,57 %	3,57 %

Quelle: Immobilie verkaufen - [Maklerprovision](#) (ImmobilienScout24)

6. Mit dem Makler einen Vertrag schließen



Wenn Sie sich für einen Profi entschieden haben, ist die vertragliche Vereinbarung der nächste Schritt Ihres Verkaufsprozesses. Einen Maklervertrag sollten Sie immer schriftlich schließen, damit sowohl Sie als auch der Makler wissen, welche Vereinbarungen festgehalten wurden.

Diese Punkte gehören in jeden Maklervertrag

Checkliste Makleraufgaben

- Bezeichnung der Vertragsparteien – wer ist Verkäufer, wer ist Makler (Name, Anschrift)
- Grunddaten zur Immobilie (Art, Anschrift, Größe, Baujahr, Datum der Verfügbarkeit der Immobilie)
- Leistungsbeschreibung des Maklers und Zusicherung, dass dieser die Vermarktungskosten trägt
- Höhe der Provision, Art der Zahlung

<input type="checkbox"/>	Wer die Provision zahlt: der Käufer, der Verkäufer oder beide zur Hälfte
<input type="checkbox"/>	Angebotspreis und Preisuntergrenze für den Verkauf
<input type="checkbox"/>	Art und Intensität der Werbemaßnahmen
<input type="checkbox"/>	Möglichkeit des Verkäufers, auf die Inhalte der Werbemaßnahmen Einfluss zu nehmen
<input type="checkbox"/>	Laufzeit des Vertrages
<input type="checkbox"/>	Kündigungsvereinbarung

3 Formen des Maklervertrags

1. Einfacher Maklervertrag

Sie vereinbaren mit dem Makler, dass er Ihre Immobilie anbietet. Sie können parallel mehrere andere Makler beauftragen oder selbst tätig werden. Diese Vertragsform lässt allen Parteien die vollkommene Freiheit.

2. Alleinauftrag

Wie der Name schon sagt, beauftragen Sie exklusiv nur einen Makler. Er ist im Unterschied zum einfachen Maklervertrag auch verpflichtet, für Sie tätig zu werden. Sie dürfen keinen weiteren Makler einschalten, haben aber das Recht, Ihre Immobilie selbst zu verkaufen.

3. Qualifizierter Alleinauftrag

Bei diesem Maklervertrag überlassen Sie die Vermittlung Ihrer Immobilie ausschließlich dem Makler. Wie beim Alleinauftrag dürfen Sie auch hier nur einen Makler beauftragen. Falls Sie selbst einen Interessenten finden, müssen Sie ihn an den Makler weiterleiten. Auch wenn der Kontakt über Sie zustande kam, sind Sie dazu verpflichtet, die Provision zu zahlen. Beim qualifizierten Alleinauftrag ist es besonders wichtig, dass alle Maßnahmen der Vermarktung, die Ihnen wichtig sind, detailliert im Vertrag aufgeschlüsselt werden. Sollte der Makler sich dann nicht vertragsgerecht verhalten – indem er etwa keine Werbung für Ihr Objekt macht –, können Sie das Vertragsverhältnis vorzeitig beenden.

► Unsere Empfehlung

Setzen Sie auf die **Vertragsvariante des Alleinauftrags**. So halten Sie sich die Möglichkeit offen, auch selbst verkaufen zu können, falls sich z. B. zufällig die Möglichkeit ergibt, an Freunde oder Bekannte zu verkaufen. Gleichzeitig ist aber auch das Interesse des Maklers sehr hoch, Ihre Immobilie erfolgreich zu verkaufen, denn es machen ihm keine weiteren Makler Konkurrenz und es erwartet ihn eine Provision bei einem erfolgreichen Verkauf.

Tipp

Befristen Sie den Maklervertrag auf sechs Monate. Das erhöht das Engagement des Maklers, weil er in dieser Frist zum Erfolg kommen möchte.

7. Der Wert Ihrer Immobilie – Markt & Preise



Was ein Käufer bereit ist für Ihre Immobilie zu zahlen, hängt von vielen Faktoren ab: Aktuelle Zinsentwicklung und Inflation, Angebots- und Nachfragesituation, Zustand der Immobilie, die Lage und letztlich Verhandlungsgeschick.

In Deutschland ist der Immobilienmarkt derzeit ein sogenannter Verkäufermarkt. Das bedeutet: einem geringen Angebot stehen viele Kaufinteressenten gegenüber. In einigen Regionen ist die Nachfrage so groß, dass Höchstpreise für Immobilien gezahlt werden. Zudem stellen die aktuell niedrigen Zinsen für viele Menschen einen Anreiz zum Kauf einer Immobilie dar. Auch die mögliche Angst vor einer Euro-Schwäche und der damit verbundenen Gefahr einer Inflation führen dazu, dass die Nachfrage nach Immobilien momentan überaus stark ist.

Informieren Sie sich über die aktuellen Preise in Ihrer Region

Um einen ersten Anhaltspunkt über den Wert Ihrer Immobilie zu erhalten, ist der Vergleich mit den Immobilienpreisen in Ihrer Region ein gutes Indiz. Im Anhang unseres Ratgebers finden Sie daher sowohl einen aktuellen **Preisspiegel** für die unterschiedlichen Regionen Deutschlands als auch eine Übersicht über die **Entwicklung der Immobilienpreise der letzten Jahre**.

Alternativ können Sie für eine genauere Einschätzung eine [kostenlose Immobilienbewertung](#) von ImmobilienScout24 anfordern. Hier erfragen wir online die wichtigsten Eckpunkte zu Ihrer Immobilie (u. a. Lage, Größe, Zimmeranzahl, Zustand) und berechnen anhand eines anerkannten Verfahrens und tausenden

Vergleichsdaten den Wert Ihrer Immobilie. So können Sie später den vom Makler berechneten Wert Ihrer Immobilie besser einordnen.

Grundsätzlich können die wertbestimmenden Merkmale einer Immobilie in die Kategorien „Lage“ und „Objekt“ unterteilt werden. Im Folgenden listen wir für beide Kategorien die wichtigsten Punkte auf.

Diese Lagekriterien bestimmen den Wert Ihrer Immobilie

Die Lage ist eines der wichtigsten Kriterien, wenn es um den Wert eines Hauses geht. So kann es sein, dass das 200 m² Haus auf dem Land deutlich weniger kostet als das 100 m² Haus in der Stadt. Die Lage eines Hauses hat dabei so viel Gewicht, weil sie sich im Gegensatz zu anderen Kriterien nicht mehr verändern lässt. Dabei spielen sowohl Makro- als auch Mikrolage eine Rolle:

1. Makrolage

Als Makrolage wird die Stadt bzw. die Region bezeichnet, in der Ihre Immobilie steht. Sie wird u. a. bestimmt durch die Bevölkerungsstruktur und Kaufkraft, die wirtschaftliche Entwicklung und durch öffentliche Einrichtungen sowie durch die Verkehrsinfrastruktur.

2. Mikrolage

Die Mikrolage beschreibt die unmittelbare Umgebung Ihrer Immobilie, also die Nachbarschaft und das Viertel, in dem Ihr Haus steht. Ein Viertel wird dabei vor allem geprägt durch den sozialen Status der Nachbarschaft, den Zustand und die Art der Häuser in der Gegend und Lärmeinflüsse wie große Straßen oder Einflugschneisen. Auch Einkaufs-, Freizeit- und Erholungsmöglichkeiten sowie die Entfernung zum Stadtzentrum spielen eine Rolle.

Diese Objektkriterien sind für den Wert Ihrer Immobilie entscheidend

1. Baujahr

Ein hohes Alter Ihres Hauses mindert nicht zwangsläufig dessen Verkaufspreis. Das ist nur dann der Fall, wenn Ihr Haus sichtbare Alterungsspuren wie abblätternen Putz, marode Fußböden und Wände oder veraltete Sanitäranlagen erkennen lässt. Somit ist der Zustand Ihres Hauses wichtiger als dessen Baujahr.

+40%

Ein 25 Jahre altes Haus kostet im Vergleich zum 35 Jahre älteren Haus im gleichen Zustand 40 Prozent mehr.

2. Grundstücks-, Wohn-, und Nutzfläche

Grundsätzlich gilt: Jeder Quadratmeter Ihrer Immobilie erhöht deren Wert. Dabei ist jedoch die Wohn- und Nutzfläche in der Regel mehr wert als die Grundstücksfläche, da sie mehr genutzt wird. Soll hingegen die Nutzung der Grundstücksfläche über einen Garten hinausgehen, müssen potenzielle Käufer hier noch einmal investieren. Einige Käufer schrecken eine allzu große Grundstücksfläche ggf. auch ab, da sie dadurch viel Zeit für die Gartenarbeit aufbringen müssen.

+6%

50 m² mehr Wohnfläche erhöht den Wert einer Immobilie durchschnittlich um 6 Prozent

3. Schnitt und Anzahl der Räume

Bedeutend ist auch, auf wie viele Räume sich die Wohnfläche Ihres Hauses aufteilt, da die Aufteilung maßgeblich die Nutzungsmöglichkeiten Ihrer Immobilie bestimmt. Grundsätzlich gilt, je großzügiger die Räume geschnitten sind, desto bessere Nutzungsmöglichkeiten bieten sie. Denn das spätere Einziehen einer zusätzlichen Wand ist weniger Aufwand als das Einreißen bestehender Wände.

4. Nutzung: frei oder vermietet

Ob Sie oder jemand anderes Ihre Immobilie noch bewohnt oder nicht, spielt eine große Rolle für den Preis, den Sie verlangen können. Leerstehende Immobilien sind in der Regel attraktiver für potenzielle Käufer. Zum einen können sie sich aussuchen, ob sie selbst einziehen oder die Immobilie vermieten, zum anderen orientiert sich der Verkaufspreis bewohnter Immobilien häufig an der gegenwärtig eingenommenen Miete. Bei niedrigen Mieten kann das dazu führen, dass Interessenten eher nicht bereit sind, einen hohen Preis für die Immobilie zu zahlen.

5. Art der Immobilie: Reihenhaus, Doppelhaus, Einfamilienhaus

Auch die Art Ihrer Immobilie beeinflusst deren Wert. So kostet ein Reihenhaus im Schnitt ein Drittel weniger als ein freistehendes Haus. Das hat vor allem etwas mit dem Platz zu tun – je weiter das Haus von anderen Häusern entfernt ist, desto mehr ist es in der Regel wert.

-35%

Für ein verkaufte Reihenhaus erhalten Sie rund 35 Prozent weniger Geld als für ein alleinstehendes Haus mit gleicher Wohnfläche.

6. Ausstattung: Innenausbau, Technik, Sanitär

Hochwertige Ausstattung wie eine Bodenheizung, eine technisch gut ausgestattete Einbauküche und moderne Sanitäreinrichtungen können den Wert Ihrer Immobilie enorm anheben. Auch zusätzliche Anbauten wie z. B. ein Wintergarten oder eine Terrasse sind wertsteigernde Merkmale.

7. Zustand: durchgeführte Renovierungen und Sanierungen

Der Zustand Ihres Hauses spielt eine große Rolle für den erzielbaren Preis. Potenzielle Käufer erkennen daran, wie viel Geld sie zusätzlich zum Kaufpreis noch investieren müssen. Die folgenden Renovierungs- und Sanierungskosten sind im hohen Maße wertbestimmend:

- Modernisierung von Außendämmung und Dach
- Bodensanierung
- Modernisierung der Fenster (Wärme- und Schallschutz)
- Sanierung des Badezimmers (Fliesenspiegel, Sanitäranlagen)
- Renovierung der Räumlichkeiten (Streichen/Tapezieren von Wänden und Decken)

Darüber hinaus beeinflussen auch Um- und Ausbaumöglichkeiten den Wert Ihrer Immobilie. Lassen es die Gegebenheiten zu, Ihre Immobilie umzubauen oder ist ein Anbau möglich, so wächst die Attraktivität Ihrer Immobilie für einen größeren Pool an potenziellen Käufern.

+50%

Erfüllt Ihr Haus alle genannten Kriterien, so gewinnt es im Durchschnitt um 50 Prozent an Wert.

So bestimmt der Makler den Preis Ihrer Immobilie

Der Verkauf von Immobilien ist für einen Immobilienmakler sein tägliches Geschäft. Es gehört zu seinen Aufgaben, sich laufend über die aktuellen Immobilienpreise zu informieren. Er verfügt über gute Verbindungen zu Ämtern und hat dadurch Zugang zu Informationen über die Entwicklung des aktuellen Immobilienmarktes Ihrer Stadt, vor allem in Bezug auf die Makrolage.

Zudem kann ein Makler auf einen großen Erfahrungsschatz setzen. So kann er zum Beispiel auf Grundlage vergangener Verkäufe sagen, in welchen Stadtteilen Käufer eher an der Mikrolage als am Zustand eines Hauses interessiert sind. Oder umgekehrt: Er weiß, in welchen Stadtteilen Interessenten besonderen Wert auf eine moderne Ausstattung legen, dafür aber Abstriche in der Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz machen.

Dementsprechend kann Sie ein [Makler optimal beraten](#), welche Wertsteigerungsmaßnahmen vor dem Verkauf noch sinnvoll sind und welche nicht. Und er weiß, welche Kriterien bei Ihrem Haus und in Ihrer Region wirklich mit in den Preis spielen. So errechnet er einen marktgerechten Verkaufspreis für Ihre Immobilie, den er in der Regel gut durchsetzen kann. Der Makler weiß, worauf es bei der Verhandlung ankommt und welche Argumente den Verkaufspreis Ihrer Immobilie rechtfertigen.

Aktueller Preisspiegel

Immobilienmarkt Deutschland

Die Immobilienpreise in Deutschland sind auf hohem Niveau. Schaut man sich die durchschnittlichen Immobilienpreise der deutschlandweit größten Städte für 2017 an, so werden zum Teil große Unterschiede deutlich. Während München abgeschlagen auf Platz 1 bleibt, zahlen Käufer mittlerweile auch in Frankfurt, Stuttgart und Hamburg Höchstpreise für Immobilien. Ein Verkauf lohnt sich hier für Immobilienbesitzer besonders.

Preise für Deutschlands größte Städte ^{**}

Stadt	Einfamilienhäuser* in €	Eigentumswohnungen in €/m ²
Berlin	478.708	2.936
Bremen	336.435	1.860
Dortmund	329.164	1.527
Dresden	327.547	1.930
Essen	361.134	1.613
Frankfurt a.M.	630.292	3.803
Hamburg	545.431	3.504
Hannover	412.950	2.409
Köln	531.104	2.933
Leipzig	370.353	1.080
München	1.149.946	5.752
Nürnberg	509.768	2.743
Stuttgart	780.784	3.776

* bezieht sich auf ein Referenzobjekt mit 130m² Wohn- und 600m² Grundstücksfläche.

Berücksichtigt wurden nur Bestandsimmobilien, keine Neubauten.

** Die Preisangaben wurden auf Basis der ImmobilienScout24-Datenbank mit rund 2,5 Millionen Objekten ermittelt.

Preise für weitere Städte aufgeteilt nach Bundesland^{**}

Bundesland	Stadt (Kreis)	Einfamilien- häuser* in €	Eigentumswohnun- gen €/m ²
Baden- Württemberg	Freiburg	549.424	3.689
	Heidelberg	497.419	3.222
	Heilbronn	454.525	2.446
	Karlsruhe	566.082	2.978
	Mannheim	479.233	2.383
	Pforzheim	387.421	2.013
	Stuttgart	780.784	3.776
	Ulm	503.548	2.827
Bayern	Augsburg	564.810	2.976
	Erlangen	586.811	3.168
	Fürth	462.135	2.345
	Ingolstadt	630.575	3.587
	München	1.149.946	5.752
	Nürnberg	509.768	2.743
	Regensburg	615.864	3.470
	Würzburg	455.038	2.901
Berlin	Berlin	478.708	2.936
Brandenburg	Brandenburg an der Havel	200.394	1.353
	Cottbus	195.721	1.214

	Frankfurt (Oder)	245.351	1.186
	Potsdam	417.116	2.534
Bremen	Bremen	336.435	1.860
	Bremerhaven	210.753	1.086
Hamburg	Hamburg	545.431	3.504
Hessen	Darmstadt	517.024	2.829
	Frankfurt a. M.	630.292	3.803
	Gießen (Kreis)	260.930	1.708
	Kassel	333.217	1.908
	Marburg-Biedenkopf (Kreis)	204.385	1.656
	Offenbach a.M.	514.017	2.476
	Wiesbaden	610.641	2.867
Mecklenburg-Vorpommern	Greifswald	252.106	1.482
	Neubrandenburg	224.434	1.242
	Rostock	391.574	2.121
	Schwerin	244.518	1.477
	Stralsund	218.214	1.676
	Wismar	263.570	1.650
Niedersachsen	Braunschweig	394.427	2.101

	Göttingen (Kreis)	218.132	1.813
	Hannover	412.950	2.409
	Hildesheim (Kreis)	209.914	1.263
	Oldenburg	356.329	2.014
	Osnabrück	288.754	1.780
	Salzgitter	214.362	984
	Wolfsburg	346.377	2.203

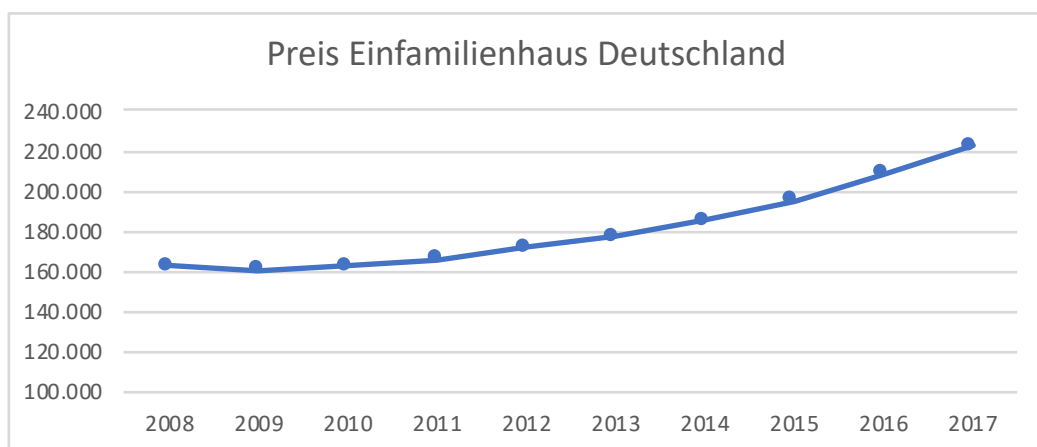
Nordrhein- Westfalen	Aachen	406.106	2.337
	Bielefeld	330.386	1.660
	Bochum	368.229	1.523
	Bonn	501.569	2.561
	Dortmund	329.164	1.527
	Duisburg	295.083	1.272
	Düsseldorf	581.246	3.030
	Essen	361.134	1.613
	Gelsenkirchen	278.003	1.135
	Hagen	290.063	1.383
	Hamm	249.590	1.368
	Krefeld	378.698	1.511
	Köln	531.104	2.933
	Leverkusen	421.210	2.053
	Mönchengladbach	307.516	1.390
	Mülheim a.d.R.	377.710	1.637
	Münster	479.791	2.713
	Oberhausen	321.139	1.352
Wuppertal	318.255	1.319	

Rheinland-Pfalz	Kaiserslautern	244.875	1.433
	Koblenz	212.678	1.019
	Ludwigshafen a.R.	392.998	2.222
	Mainz	357.602	1.900
	Trier	301.254	1.571
Saarland	Neunkirchen (Kreis)	187.831	1.260
	Saarlouis (Kreis)	189.753	1.041
	Saarpfalz-Kreis	213.510	1.340
	Saarbrücken (Kreis)	149.203	1.365
	Bautzen (Kreis)	231.382	1.344
Sachsen-Anhalt	Halle (Saale)	141.998	750
	Magdeburg	298.990	1.157
	Stendal (Kreis)	234.082	1.063
	Dessau-Roßlau	158.899	920
Schleswig-Holstein	Flensburg	168.025	1.355
	Kiel	249.705	1.613
	Lübeck	358.285	2.255
	Neumünster	316.866	1.939
	Pinneberg (Kreis)	267.458	1.802
Thüringen	Erfurt	145.659	868
	Gera	301.747	1.754
	Gotha (Kreis)	189.531	830
	Jena	194.875	1.312
	Weimar	125.731	918

** Die Preisangaben wurden auf Basis der ImmobilienScout24-Datenbank mit rund 2,5 Millionen Objekten ermittelt.

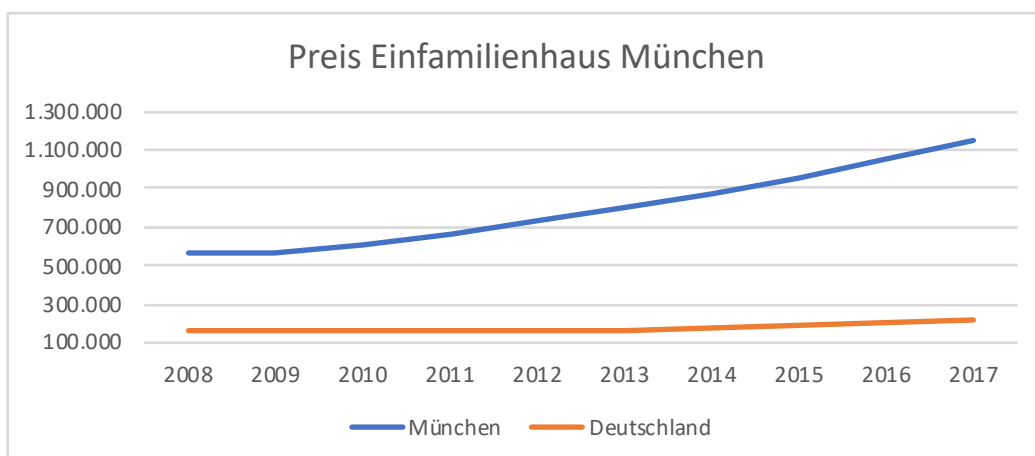
Preisspiegel Immobilienmarkt Deutschland

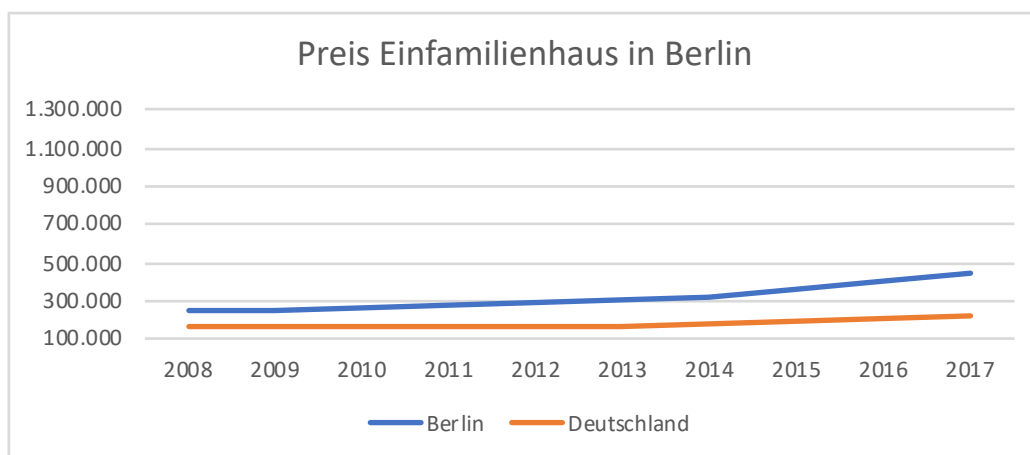
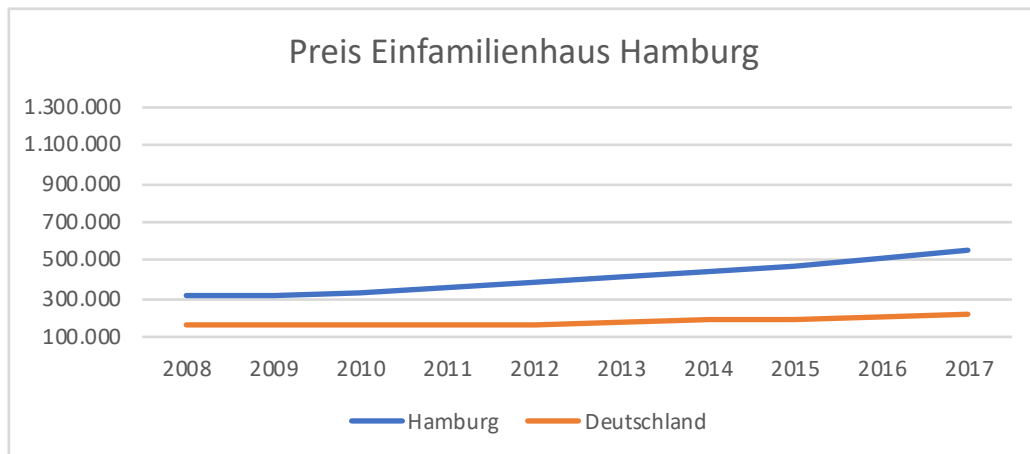
Auch in 2017 sind die Preise für Einfamilienhäuser in Deutschland weiter gestiegen. In der untenstehenden Grafik erkennen Sie die Entwicklung der Preise über einen Zeitraum von 10 Jahren. Während der Preis für ein durchschnittliches Einfamilienhaus im mittlerem Ausstattungsstandard* in 2008 noch bei circa 160.000 Euro lag, so liegt der durchschnittliche Preis im Jahr 2017 bereits bei 222.000 Euro, was einen Anstieg von etwa 40 Prozent bedeutet.



* bezieht sich auf ein Referenzobjekt mit 130m² Wohn- und 600m² Grundstücksfläche.
Berücksichtigt wurden nur Bestandsimmobilien, keine Neubauten

Dabei sind vor allem in den Großstädten die Preisanstiege enorm. Schaut man sich die drei größten Metropolen an, so stiegen die Preise in 2017 gegenüber dem Vorjahr um etwa 10 bis 12 Prozent. Im Jahr 2017 lag der durchschnittliche Preis für ein Haus in München bei circa 1,15 Mio. Euro, in Hamburg bei 550.000 Euro und in Berlin bei 480.000 Euro. Die drei untenstehenden Grafiken zeigen die Entwicklung der drei Metropolen im Vergleich zu der Entwicklung in Gesamtdeutschland.





Die Vervielfältigung, der Nachdruck, die Bearbeitung, die Verbreitung und die öffentliche Zugänglichmachung sind nur mit vorheriger Zustimmung durch die Immobilien Scout GmbH gestattet. Es handelt sich bei diesem Ratgeber lediglich um unverbindliche Informationen. Wir erteilen insbesondere keine Rechtsberatung. Eine Haftung für die Inhalte, Kosten- und Preisangaben wird ausgeschlossen.