PRISMA REAL ESTATE

LEITFADEN FÜR EIGENTÜMER



IMMOBILIENVERKAUF MÜNCHEN UND SÜDBAYERN

Direkt verkaufen oder erst Potenzial heben?

Wer verkauft, ohne die Möglichkeiten seiner Immobilie zu kennen, überlässt den möglichen Mehrwert dem Käufer. Was Eigentümer vor dem Verkauf prüfen sollten.

- Wertpotenziale
- Verkaufssicherheit
- Käuferkreis
- Verkaufsweg

Was Eigentümer vor dem Verkauf prüfen sollten.

Der heutige Zustand einer Immobilie zeigt nicht immer ihren gesamten Wert. Zusätzliches Baurecht wird einen höheren Verkaufspreis ermöglichen. Rechte und Beschränkungen werden ihn mindern. Unterschiedliche Käufer bewerten dieselbe Immobilie nach unterschiedlichen Maßstäben. Der maximal mögliche Verkaufserlös wird nur in der richtigen Zielgruppe der Käufer erreicht.

Wer diese Punkte vor dem Verkauf kennt und klärt, kann den Preis besser begründen und die passende Verkaufsstrategie wählen.

DREI FAKTOREN, DIE DEN VERKAUF BEEINFLUSSEN

01

Wertpotenziale erschließen

Welche Möglichkeiten erhöhen den Wert? Baurecht, Aufstockung, Dachgeschoss: was zulässig ist oder genehmigt werden kann.

02

Verkaufssicherheit schaffen

Welche Einschränkungen mindern den Preis? Rechte Dritter und behördliche Vorgaben, die ein Käufer einpreist.

03

Käufer gezielt ansprechen

Welcher Käufer sieht den größten Wert in Ihrer Immobilie? Eigennutzer, Kapitalanleger oder Bauträger rechnen verschieden.

PRISMA REAL ESTATE IN ZAHLEN

ÜBER
55
Jahre Erfahrung

ÜBER
60
realisierte Projekte

CA.
42 Mio. €
betreutes Objektvolumen pro Jahr

CA.
75.000 m²
entwickelte und realisierte Wohnfläche

TYPISCHE WERTHEBEL

- Baurecht
- Grundbuch
- Altlasten
- Käuferkreis
- Substanz und Technik
- Nutzungsstruktur
- Teilung
- Aufstockung

01

WERTPOTENZIALE ERSCHLIESSEN

Welche Möglichkeiten erhöhen den Wert?

Der bestehende Baukörper schöpft die Möglichkeiten eines Grundstücks nicht immer aus. Zusätzliches Baurecht ermöglicht mehr Wohnfläche und bildet damit die Grundlage für einen höheren Verkaufspreis.

Ob Neubebauung, Aufstockung oder Dachgeschossausbau: Entscheidend ist, was auf Ihrer Immobilie bereits zulässig ist oder noch genehmigt werden kann, und ob sich die Umsetzung wirtschaftlich lohnt.

Dafür müssen Sie nicht selbst bauen. Bereits die baurechtliche Absicherung macht den Unterschied: Käufer können mit konkreten Flächen und Nutzungsmöglichkeiten kalkulieren, statt die Ungewissheit in ihrem Angebot zu berücksichtigen.

Bleiben diese Möglichkeiten ungeprüft, werden sie im Verkaufspreis nicht angemessen berücksichtigt. Wer sie vor dem Verkauf klärt, kann den zusätzlichen Wert gegenüber Käufern nachvollziehbar begründen.

> **VOR DEM VERKAUF KLÄREN**
>
> Welche zusätzlichen Bebauungsmöglichkeiten bestehen, und sind sie in Ihrer bisherigen Preisvorstellung berücksichtigt?

02

VERKAUFSSICHERHEIT SCHAFFEN

Welche Einschränkungen mindern den Preis?

Nicht jede Immobilie lässt sich so nutzen, bebauen oder verkaufen, wie es auf den ersten Blick erscheint oder wie man es sich wünscht. Rechte Dritter oder behördliche Vorgaben schränken die Möglichkeiten und Verwertungsoptionen eines Käufers stark ein und beeinflussen damit sein Angebot.

Ob Wegerechte, Wohnrechte, Vorkaufsrechte, Erbvermerke, Erhaltungssatzungen oder Denkmalschutz: Entscheidend ist, was sie für die Nutzung und den Verkauf Ihrer Immobilie konkret bedeuten.

Manche Einschränkungen lassen sich ausräumen, andere zumindest so weit klären, dass Käufer den Aufwand, etwaige Risiken und die Kosten verlässlich einschätzen können.

Bleiben diese Fragen offen, kalkuliert ein Käufer vorsichtiger als nötig. Wer sie vor dem Verkauf klärt, kann unbegründeten Preisabschlägen mit konkreten Antworten begegnen.

> **VOR DEM VERKAUF KLÄREN**
>
> Welche Einschränkungen bestehen tatsächlich, und was lässt sich vor der Vermarktung lösen?

03

KÄUFER GEZIELT ANSPRECHEN

Welcher Käufer sieht den größten Wert in Ihrer Immobilie?

Eigennutzer

Sucht ein Zuhause. Treffen Lage, Architektur und Atmosphäre seine Vorstellungen, zahlt er einen Liebhaberpreis.

Kapitalanleger

Rechnet mit Mieteinnahmen, laufenden Kosten und Investitionsbedarf. Sein Angebot folgt der erwartbaren Rendite.

Bauträger

Bewertet, was er auf dem Grundstück realisieren und verkaufen kann. Baurecht, Baukosten und Erlöse bestimmen seine Kalkulation.

Welche Käufergruppe den besten Preis bietet, hängt deshalb von der Immobilie ab. Ein gepflegtes Haus kann für einen Eigennutzer wertvoller sein als für einen Bauträger. Zusätzliches Baurecht kann dieses Verhältnis verändern.

> VOR DEM VERKAUF KLÄREN
>
> Wer kann die Qualitäten und Möglichkeiten Ihrer Immobilie am besten nutzen, und entsprechend bezahlen?

Wer verkauft, ohne die Möglichkeiten seiner Immobilie zu kennen, überlässt den möglichen Mehrwert dem Käufer.



Kilian Kuner
Gründer und Partner, Prisma Real Estate

ERST DIE MÖGLICHKEITEN KENNEN

Dann den Verkaufsweg wählen.

Auch eine aufwendige Vorbereitung lohnt sich nur, wenn am Ende mehr für Sie bleibt. Entscheidend ist deshalb, welche Schritte den Verkaufserlös tatsächlich verbessern, nach Abzug der Kosten und unter Berücksichtigung des Zeitaufwands. Deshalb gehört vor den Marktstart eine klare Abwägung:

WEG 1

Direkt verkaufen

1. Die Immobilie ist verkaufsbereit
2. Preisstrategie
3. Käuferansprache
4. Verhandlung
5. **Notartermin**

WEG 2

Vorher Potenzial heben

1. Ein Werthebel ist vorhanden
2. Nutzen, Kosten und Zeitbedarf prüfen
3. Wirtschaftlich sinnvolle Maßnahmen umsetzen
4. Preisstrategie und Käuferansprache
5. **Verhandlung und Notartermin**

Unseren Blick auf die Immobilie erhalten Sie in beiden Fällen. Der Unterschied liegt allein darin, ob vor der Vermarktung noch etwas zu klären ist.

DIE DREI FRAGEN VOR DEM MARKTSTART

1

HEUTE

Welcher Preis ist heute realistisch?

2

NACH VORBEREITUNG

Welcher Preis könnte nach einer Vorbereitung erreichbar sein?

3

DER WEG

Und was kostet der Weg dorthin?

DIE ENTSCHEIDUNG

Direkt verkaufen oder zunächst gezielt einen höheren Wert schaffen.

SO GEHT ES WEITER

Drei Schritte bis zur Einschätzung.

1

Sie melden sich bei uns

Formular oder Anruf. Wir melden uns innerhalb eines Werktages und klären in zehn Minuten, ob ein Termin sinnvoll ist.

2

Wir sehen uns Ihre Immobilie an

Objekt ansehen, Unterlagen sichten: Flurkarte, Grundbuch, Pläne. Unverbindlich und ohne Verpflichtung.

3

Sie erhalten unsere Einschätzung

Was Ihre Immobilie heute trägt, ob vor dem Verkauf ein Hebel liegt, und was wir empfehlen. Dann entscheiden Sie.

KOSTENFREIES ERSTGESPRÄCH

Welcher Weg lohnt sich für Ihre Immobilie?

Wir besprechen mit Ihnen Ihre Verkaufspläne und schauen gemeinsam auf Ihre Immobilie. Auf Basis Ihrer Vorstellungen und der vorhandenen Unterlagen geben wir Ihnen eine erste Einschätzung, welche Schritte vor dem Verkauf sinnvoll sind.

Unverbindliches Gespräch vereinbaren →



Kilian Kuner
Prisma Real Estate
+49 151 1526 8303
info@prisma-realestate.de

PRISMA REAL ESTATE

IMMOBILIENVERKAUF MÜNCHEN UND SÜDBAYERN

verkaufen.prisma-realestate.de