

EIGENTÜMER-CHECK

Halten, Potenzial klären oder vorbereitet verkaufen?

Ein kompakter Verkaufsstrategie-Check für Eigentümer,
die vor dem Marktstart verstehen wollen, welche
Strategie zu ihrer Immobilie passt.

01

Objektprofil

02

Potenzial & Käufergruppe

03

Risiken & Entscheidung

Kein Ratgeber. Eine Entscheidungsmatrix.

Dieser Check hilft Ihnen, Ihre Immobilie vor einer Verkaufsentscheidung strukturiert zu betrachten. Nicht mit allgemeinen Aussagen, sondern mit Fragen, die für Verkaufspreis, Käuferansprache und Verhandlungsposition relevant sein können.

A Halten

Die Immobilie läuft stabil. Ein Verkauf ist nicht zwingend. Potenziale sollten trotzdem bekannt sein.

B Potenzial klären

Es gibt Hinweise, dass vor einer Entscheidung mehr geprüft werden sollte.

C Vorbereitet verkaufen

Ein Verkauf kann sinnvoll sein, sollte aber nicht direkt aus dem Bestand heraus gestartet werden.

Punktelogik

Jede angekreuzte Aussage zählt 1 Punkt. Am Ende zählen Sie Ihre Punkte je Bereich zusammen. Entscheidend ist nicht nur die Gesamtzahl, sondern die Kombination aus Potenzial, Risiken, Käufergruppe und Entscheidungsreife.

Potenzialpunkte

Objektprofil, Baurecht, Nutzung, Käufergruppe und mögliche Preisargumente.

Risikopunkte

Offene Unterlagen, Grundbuch, Baulasten, Altlasten, Mietverhältnisse und technische Themen.

Ziel

Nicht möglichst viele Haken setzen, sondern erkennen, ob vor dem Marktstart noch wertrelevante Fragen offen sind.

Objektprofil

Welche Eigenschaften sprechen dafür, dass nicht nur der heutige Bestand, sondern auch eine künftige Nutzungsperspektive wertrelevant sein könnte?

☐ Die Immobilie liegt in guter oder sehr guter Lage. +1

☐ Das Grundstück ist größer als ca. 500 m². +1

☐ Das Gebäude wirkt im Verhältnis zum Grundstück eher klein. +1

☐ In der Nachbarschaft wurde größer, dichter oder höher gebaut. +1

☐ Es handelt sich um eine Villa, ein älteres EFH oder ein MFH aus den 50er- bis 70er-Jahren. +1

☐ Es gibt Sanierungs-, Modernisierungs- oder energetischen Handlungsbedarf. +1

Warum die Grundstücksgröße relevant ist

Ein größeres Grundstück bedeutet nicht automatisch mehr Baurecht. Es kann aber ein Hinweis sein, dass Teilung, Erweiterung, Nachverdichtung, zusätzlicher Baukörper, Aufstockung oder eine andere Käufergruppe geprüft werden sollten.

Ab 3

besteht ein erster Hinweis, dass neben dem sichtbaren Bestand auch Entwicklungspotenzial für die Verkaufsstrategie relevant sein könnte.

Potenzial-Indikatoren

Hier geht es nicht darum, selbst Projektentwickler zu werden. Entscheidend ist, ob die Immobilie vor dem Marktstart besser verstanden und dadurch stärker positioniert werden kann.

☐ Das mögliche Baurecht ist nicht belastbar geklärt. +1

☐ Eine Teilung des Grundstücks wurde nie geprüft. +1

☐ Ein Ersatzneubau wurde nie geprüft. +1

☐ Eine Aufstockung wurde nie geprüft. +1

☐ Eine Erweiterung oder ein Dachausbau wurde nie geprüft. +1

☐ Die aktuelle Nutzung wirkt nicht optimal für Lage und Grundstück. +1

☐ Bauträger, Investoren oder mehrere Käufer haben bereits Interesse gezeigt. +1

☐ Es ist unklar, welche Nutzung den höchsten Wert begründen könnte. +1

Ersatzneubau statt Ersatzbebauung

Gemeint ist die Frage, ob Abriss und Neubau wirtschaftlich oder baurechtlich eine andere Verkaufslogik ermöglichen als der reine Verkauf des Bestands.

Käufergruppe und Preislogik

Eine Immobilie hat nicht für jeden Käufer denselben Wert. Deshalb sollte vor dem Marktstart klar sein, welche Käufergruppe den höchsten Nutzen erkennt und welche Argumente dafür benötigt werden.

Eigennutzer

bewertet Lage, Zustand, Wohnqualität, Garten, emotionale Wirkung und direkte Nutzbarkeit.

Bestandshalter

bewertet Mieten, Substanz, Instandhaltung, Mietsteigerung und langfristige Bewirtschaftung.

Entwickler

bewertet Baurecht, Grundstücksausnutzung, Zeitachse, Risiken und realisierbare Fläche.

☐ Die wahrscheinlich stärkste Käufergruppe ist unklar. +1

☐ Die Immobilie könnte für Eigennutzer und Entwickler unterschiedlich viel wert sein. +1

☐ Es gibt keine klare Argumentation, warum der aufgerufene Preis gerechtfertigt ist. +1

☐ Das Objekt könnte je nach Käufergruppe anders dargestellt werden. +1

☐ Ein Käufer könnte Potenziale erkennen, die der Verkäufer bisher nicht genutzt hat. +1

☐ Es ist unklar, ob diskrete Ansprache oder offene Vermarktung besser wäre. +1

Kernfrage

Nicht nur: Was ist die Immobilie wert? Sondern: Für wen ist sie am meisten wert - und wie wird diese Preislogik vor dem Verkauf belastbar gemacht?

Risiko-Indikatoren

Offene Themen sind nicht automatisch problematisch. Problematisch werden sie, wenn sie erst im Verkaufsprozess auftauchen und Käufer sie zur Preisverhandlung nutzen.

☐ Wichtige Unterlagen fehlen oder sind unvollständig. +1

☐ Grundbuch, Dienstbarkeiten oder Rechte wurden nicht geprüft. +1

☐ Baulasten, Abstandsflächen oder Erschließung sind unklar. +1

☐ Altlasten, Bodenrisiken oder Kampfmittelthemen könnten relevant sein. +1

☐ Mietverhältnisse, Nutzungen oder Sonderregelungen sind komplex. +1

☐ Der richtige Angebotspreis ist unsicher oder nur grob geschätzt. +1

☐ Sanierungskosten oder energetische Anforderungen wurden noch nicht bewertet. +1

☐ Es gibt Widersprüche zwischen Exposé, Unterlagen und tatsächlicher Nutzung. +1

Ab 4

sollten die wichtigsten Unterlagen vor dem Marktstart geordnet und preisrelevante Risiken geklärt werden.

Timing und Entscheidungsreife

Der richtige Zeitpunkt hängt nicht nur vom Markt ab. Entscheidend ist, ob die Immobilie mit einer belastbaren Verkaufsgrundlage in den Markt geht.

☐ Ein Verkauf wird innerhalb der nächsten 6-24 Monate ernsthaft erwogen. +1

☐ Es besteht bereits konkretes Kaufinteresse. +1

☐ Es wurde bereits mit einem Makler oder Käufer gesprochen. +1

☐ Der Verkaufspreis ist unklar oder es gibt stark abweichende Einschätzungen. +1

☐ Eine Sanierung, Nachfolge oder Vermögensumschichtung steht an. +1

☐ Sie möchten vermeiden, dass Käufer Potenziale besser erkennen als Sie selbst. +1

Wichtig

Wenn der Käufer das Potenzial bereits erkannt hat, ist es meist zu spät, den Preis im Nachhinein darauf aufzubauen.

Ab 3

sollte vor einer Vermarktung geprüft werden, ob Preisbasis, Käufergruppe und Unterlagenlage bereits stark genug sind.

Ihre Matrix

Zählen Sie Ihre Punkte je Bereich. Die Matrix zeigt, wo Sie stehen und welche Richtung vor einer Verkaufsentscheidung naheliegt.

BEREICH	IHRE PUNKTE	BEDEUTUNG
Objektprofil	___ / 6	Hinweis auf mögliche Entwicklungsperspektive des Grundstücks oder Bestands.
Potenzial	___ / 8	Offene baurechtliche, nutzungsbezogene oder wirtschaftliche Chancen.
Käufergruppe	___ / 6	Unklarheit, wer den höchsten Wert sieht und welche Preislogik greift.
Risiken	___ / 8	Offene Punkte, die spätere Verhandlungen schwächen können.
Timing	___ / 6	Entscheidungsreife und Relevanz vor dem Marktstart.

Summe

Gesamtpunkte: ___ / 34

Potenzialpunkte: ___ / 20 Risikopunkte: ___ / 8 Timingpunkte: ___ / 6

Ihre Tendenz

A

Halten / Beobachten

0-7 Gesamtpunkte und maximal 2 Timingpunkte. Die Immobilie wirkt stabil. Trotzdem kann es sinnvoll sein, Potenziale für spätere Entscheidungen zu kennen.

B

Potenzial klären

8-15 Gesamtpunkte oder mindestens 7 Potenzialpunkte. Vor einer Entscheidung sollte geprüft werden, ob Nutzung, Baurecht oder Käufergruppe eine andere Strategie ermöglichen.

C

Vorbereitet verkaufen

ab 16 Gesamtpunkten oder mindestens 3 Timingpunkte plus 8 Potenzialpunkte. Ein Verkauf kann sinnvoll sein, sollte aber nicht direkt aus dem sichtbaren Bestand heraus gestartet werden.

Zusatzregel

Ab 4 Risikopunkten sollten Unterlagen und offene Themen vor dem Marktstart geklärt werden - unabhängig von der Gesamtpunktzahl.

Mehrere Punkte angekreuzt?

Dann lohnt sich eine kurze Vorprüfung. Prisma Real Estate prüft, ob in Grundstück, Bestand, Baurecht, Risiken oder Käufergruppe wertrelevante Potenziale stecken, die vor einem Verkauf geklärt werden sollten.

Was Sie erhalten

Eine erste Einschätzung, welche Themen vor einem Marktstart relevant sein können.

Worum es geht

Nicht um eine theoretische Bewertung, sondern um eine stärkere Verkaufsgrundlage.



Kilian Kuner

PRISMA REAL ESTATE GMBH

Bothmerstraße 5, 80634 München

+49 89 665 004 66

info@prisma-realestate.de

München · Süddeutschland

**Kostenfreie
Ersteinschätzung**

Vertraulich. Unverbindlich.