

# Sachverständige in der Immobilienwertermittlung

Holger Kotoll,  
Murr

Sachverständige in der Immobilienwertermittlung bekommen meist den Auftrag, unter Angabe des Bewertungsanlasses, den Wert einer Immobilie zu schätzen. Über weitere Anforderungen, bisherige Erfahrungen oder auch warum gerade er oder sie ausgewählt worden ist, erfährt der Sachverständige in der Regel nichts. Die Ergebnisse dieser Umfrage sollen etwas Licht ins Dunkel bringen und die Bedürfnisse und Anforderungen der potenziellen Auftraggeber verdeutlichen.

## 1 Teilnehmer

Vom 6. 3. 2009 bis zum 22. 3. 2009 wurde auf der Business Netzwerkplattform XING in einer Gruppe eine Umfrage zum Thema »Anforderungen an Immobiliensachverständige in der Wertermittlung« durchgeführt. Es wurden ca. 1.700 Personen in dieser Gruppe direkt über einen Newsletter angeschrieben, weitere Anfragen wurden in diversen weiteren Gruppen dieser Plattform platziert. Insgesamt haben sich 103 Personen, hauptsächlich aus Deutschland (Abbildung 1), beteiligt.

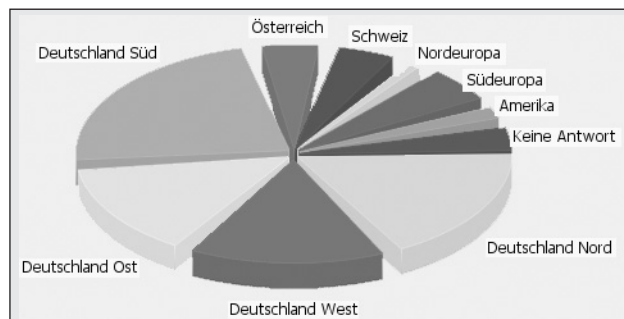


Abbildung 1: Herkunft der Teilnehmer

102 Antworten daraus waren vollständig und verwertbar. Sicherlich lässt sich mit 102 Teilnehmern aus einem relativ abgegrenzten Bereich keine repräsentative Statistik erstellen, jedoch ist die Teilnehmerzahl ausreichend genug, um Trends und Wünsche der Auftraggeber von Wertermittlungen zu erkennen. Des Weiteren sollte die Anzahl der Antworten ausreichend sein, um »Ausreißer« im Rauschen der Statistik untergehen zu lassen.

Die antwortenden Teilnehmer beschäftigen sich meist gewerblich mit Immobilien (Abbildung 2).

Der am häufigsten genannte Beruf ist mit ca. 42 % der des Immobilienmaklers. 32 % der Teilnehmer haben in wirtschaftlicher, technischer oder gestalterischer Sicht mit Immobilien zu tun und weitere 26 % fanden sich in der Berufsauswahl nicht wieder oder zogen es vor, keine Antwort auf die Frage nach dem Beruf zu geben.

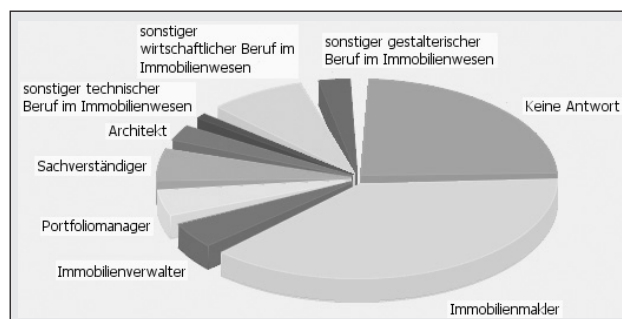


Abbildung 2: Berufe der Teilnehmer

## 2 Vertrauen in die Anbieter von Wertermittlungen

Die Dienstleistung der Immobilienwertermittlung wird in Deutschland von diversen Anbietern erbracht. Dies sind unter anderem freiberufliche Sachverständige im Bereich Immobilienwertermittlung, Bankangestellte, Makler, Beratungsunternehmen und auch die Onlinebewertung über Internetplattformen. Bei dieser Frage soll das Vertrauen in den jeweiligen Anbieter überprüft werden. Der Begriff des Sachverständigen ist, anders als beispielsweise der des Rechtsanwaltes, nicht geschützt. Ein jeder, der sich berufen fühlt, darf sich erstmal Sachverständiger oder Gutachter nennen. Eine Anforderung an die Ausbildung existiert dabei nicht, sodass das Ergebnis der Bewertung von dem jeweiligen Kenntnisstand des Gutachters abhängig ist.

Welchen Stellenwert genießen die einzelnen Anbieter der Immobilienbewertung? Bei der Studie wurde nach dem Grad der Zufriedenheit mit der Immobilienbewertung bei dem jeweiligen Anbieter beim Kauf einer Immobilie gefragt. Der Teilnehmer konnte dabei bei jedem Anbieter folgende Antworten geben: 1. jederzeit wieder; 2. zufrieden; 3. verbesserungswürdig; 4. nur im Notfall; 5. nie wieder. Als Ergebnis ergaben sich folgende arithmetische Mittelwerte (Benotung 1–5):

- Wertermittlung durch die Bank: 2,98 – leicht besser als »verbesserungswürdig«
- Wertermittlung durch einen Makler: 2,73 – zwischen

**Abhandlungen**

Kotoll, Sachverständige in der Immobilienwertermittlung

- »zufrieden« und »verbesserungswürdig« – mit einer deutlichen Tendenz zu »verbesserungswürdig«
- Wertermittlung durch einen Steuerberater: 3,73 – zwischen »verbesserungswürdig« und »nur im Notfall« – mit einer deutlichen Tendenz zu »nur im Notfall«
- Wertermittlung durch einen Sachverständigen: 2,29 – zwischen »zufrieden« und »verbesserungswürdig« – mit einer deutlichen Tendenz zu »zufrieden«
- Wertermittlung übers Internet: 3,59 – zwischen »verbesserungswürdig« und »nur im Notfall« – mit Tendenz zu »nur im Notfall«

Für die klarere grafische Darstellung (Abbildung 3) der Ergebnisse wird der reziproke Wert des Mittelwertes verwendet.

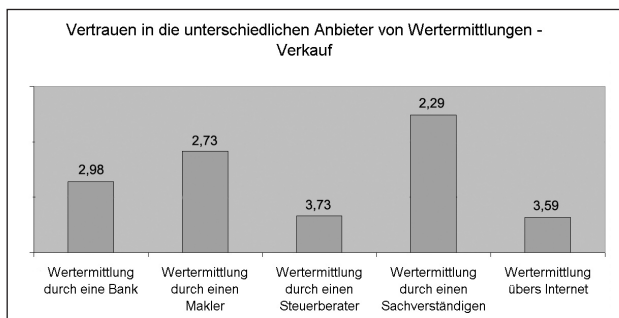


Abbildung 3: Vertrauen in die unterschiedlichen Anbieter

Da eine hohe Anzahl an Maklern an der Umfrage teilgenommen hatte, wurde das Ergebnis diversifiziert in »alle Teilnehmer« und »alle Teilnehmer mit Ausnahme von Immobilienmaklern«. Wie zu erwarten war, ist das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten naturgemäß größer als dies von den anderen Berufständen gesehen wird, dies ist menschlich und nicht zu beanstanden – es ging bei der Trennung eher die anderen Anbieter, diese schnitten dabei ähnlich wie in der vorherigen Auswertung ab. Aus diesem Grund wird hier auf die graphische Darstellung verzichtet. Bei beiden Analysen zeigte sich das hohe Vertrauen des Marktes an die Qualität eines Sachverständigen. Auffällig war die niedrige Akzeptanz der Onlineimmobilienbewertung und der Wertermittlung durch einen Steuerberater. Analog wurde das Vertrauen beim Verkauf einer Immobilie abgefragt. Die Ergebnisse unterscheiden sich wenig von denen beim Kauf – sodass hier ebenfalls auf den Abdruck verzichtet wird.

### 3 Auswirkungen und Einsparungen durch Sachverständige

Eine weitere Frage der Studie beschäftigt sich mit den bisher gemachten Einsparungen beim Kauf einer Immobilie durch die Einschaltung eines unabhängigen Sachverständigen. Dabei gaben 51 Teilnehmer (genau 50 %) an, dass sich die Einschaltung eines Sachverständigen positiv für sie ausgewirkt hatte. Es wurde dabei explizit nach bereits gemachter Erfahrung gefragt. Weitere 21 % hatten keine Einsparungen und weitere 20 % hatten noch keinen Sachverständigen im Kauffall beauftragt (Abbildung 4).

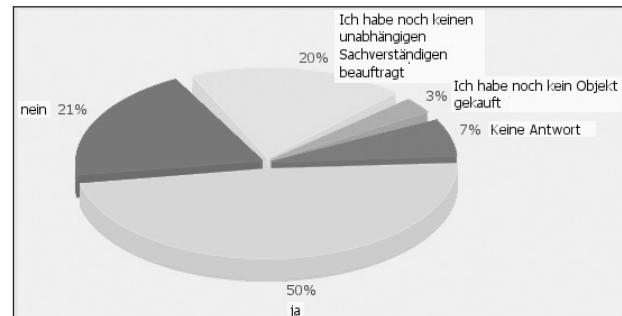


Abbildung 4: Lohnt sich die Einschaltung eines Sachverständigen?

Unter den 51 Teilnehmern, die in der vorherigen Frage die Einschaltung eines Sachverständigen als positiv gesehen hatten, waren einige auch bereit die durchschnittliche Ersparnis anzugeben. Es wurde dabei explizit nach bereits gemachten Erfahrungen gefragt. Als Auswahlmöglichkeit wurden dabei folgende Spannen vorgegeben: 1–3 %, 3–5 %, 5–10 %, 10–20 %, mehr als 20 % und »keine Angabe«. Die meisten Teilnehmer nennen eine durchschnittliche Ersparnis von 5–10 %. Bei einem hypothetisch angenommenen Transaktionsvolumen von 250.000 € wäre das Ergebnis eine Ersparnis in der Spanne von 12.500 € bis 25.000 € (bei 5–10 %). Allerdings ist die Gruppe von Teilnehmern, die angegeben haben, durch den Einsatz eines unabhängigen Sachverständigen bereits mehr als 20 % des Kaufpreises eingespart zu haben, mit 23 % erstaunlich groß (Abbildung 5).

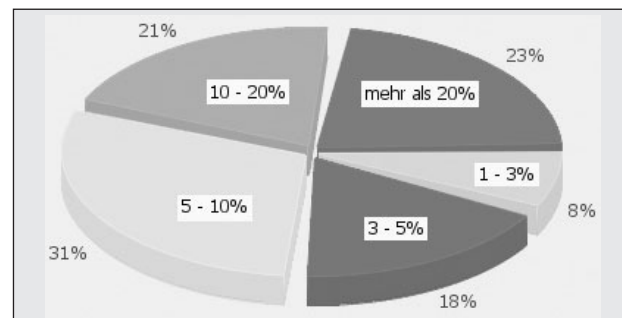


Abbildung 5: Einsparung beim Kauf einer Immobilie

Abgefragt bei der Studie wurden auch die ersparten Verluste durch die Einschaltung eines Sachverständigen beim Verkauf einer Immobilie.

Wie bei der vorherigen Analyse sehen die meisten Teilnehmer ihren direkt ersparten Verlust bei 5–10 %. Insgesamt wird der ersparte Verlust etwas niedriger angegeben als die Einsparung beim Kauf einer Immobilie. Aufgrund der Ähnlichkeit der Antworten wird hier auf die graphische Darstellung verzichtet. Da bei diesen beiden Fragen durch die geringe Anzahl der beantwortenden Teilnehmer extreme Antworten nicht durch die Masse relativiert werden, ist bei den Antworten Vorsicht angebracht – die Tendenz spricht jedoch eindeutig für die Einschaltung eines externen Sachverständigen. Die Honorarkosten für einen unabhängigen Sachverständigen sind gegenüber den Einsparungsmöglichkeiten vergleichsweise niedrig. Sie liegen in der Regel ca. zwischen 0,2 % bis 1,0 % des

Kaufpreises zzgl. Nebenkosten und Umsatzsteuer und damit deutlich niedriger als meist genannten Einsparungsmöglichkeiten. Das Honorar für die Dienstleistung des Sachverständigen hat sich in der Vergangenheit in der Mehrzahl der Fälle nach dem Wert der Immobilie und der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) gerichtet. Nach der Reform der HOAI ist dies nun nicht mehr der Fall. Das Honorar kann frei verhandelt werden. Nachdem der Sachverständige sich in der Vergangenheit hinter der Tabelle der HOAI »verstecken« konnte, ist er nun gefordert, dem Auftraggeber den Wert seiner unparteilichen Schätzung direkt glaubhaft darzustellen

#### 4 Kurzgutachten

Im Alltag des Bewertungssachverständigen wird manchmal die Frage nach einem Kurzgutachten gestellt. Dieses soll nur ungefähr den Wert der Immobilie einschätzen. In der Befragung wurde nach dem Kostenrahmen für solch eine Bewertung inklusive Ortsbesichtigung und Fahrtzeiten gestellt. Als Antwortmöglichkeiten waren vorgegeben: 0–100 €, 100–200 €, 200–300 €, 300–400 €, 400–500 €, 500–600 €, über 600 €, »keine Antwort«. Jeweils 15 % der Personen entschieden sich für 100–200 € und für 300–400 €. Die meisten der Teilnehmer (21 %) erwarten Kosten zwischen 200 € und 300 €, jedoch gab es auch einige, denen ein »Kurzgutachten« auch mehr wert wäre (Abbildung 6).

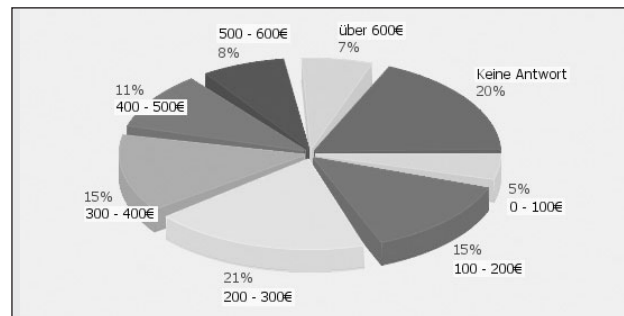


Abbildung 6: Kosten eines Kurzgutachtens

Insgesamt wären 26 % der Personen wären bereit gewesen mehr als 400 € zu bezahlen. Bei der weiteren Analyse dieser Antworten kristallisierten sich unterschiedliche Anspruchsgruppen heraus, potenzielle Auftraggeber, die ein günstiges Gutachten fordern, stellen auch keine so großen Ansprüche an die Ausbildung des Sachverständigen. Natürlich kann der Auftraggeber für ein Honorar von 200–300 € kein ausführliches Gutachten erwarten, jedoch steht auch bei einem Kurzgutachten eine Zahl »schwarz auf weiß« auf dem Papier – und diese Zahl sollte ebenso sorgfältig wie in einem regulären ausführlichen Gutachten ermittelt werden. Bei der immensen finanziellen Auswirkung dieser Zahl, die schnell Auswirkungen im 5-stelligen Bereich im realen Vermögen des Auftraggebers zur Folge haben kann, stellt sich die Frage nach der Diskrepanz zwischen Erwartungshaltung des Auftraggebers einerseits und Verantwortung und dem angemessenen

Honorar für diese qualifizierte Dienstleistung andererseits. Wie qualifiziert die Wertermittlung des jeweiligen Sachverständigen ist, vermag der Empfänger beim Empfang des Gutachtens oft nicht zu beurteilen, er verlässt sich auf den Sachverständigen und dessen Kompetenz. Wie genau der Wert der Immobilie ermittelt worden ist, zeigt sich oft erst nach einiger Zeit – dies führt dann zu einem zufriedenen oder unzufriedenen Kunden, der Sachverständige bekommt davon jedoch oft nichts mit. Der ehemalige Auftraggeber jedoch wird dies weitertragen. Im Marketing gibt es die  $3/_{11}$ -Regel, d. h. ein zufriedener Kunde erzählt es drei Menschen weiter – ein unzufriedener elf Menschen. Neuere Untersuchungen gehen sogar noch von einer größeren Anzahl aus. Dies zeigt, dass es, unabhängig von der Haftungsfrage, unbedingt notwendig ist, den Wert genau zu ermitteln. Ob dies für 200–300 € inklusive Anfahrt und Ortsbesichtigung möglich ist, muss jeder Sachverständige für sich selber beantworten.

#### 5 Aufgaben des Sachverständigen und Erwartungshaltung des Kunden

Die folgende Frage lautete »In welchen Bereichen kann Sie ein Sachverständiger für Immobilienwertermittlung unterstützen?«. Die Antwortmöglichkeiten je Auswahlmöglichkeit waren: 1. unbedingt notwendig; 2. sinnvoll; 3. sinnvoll; aber ich gebe kein Geld dafür aus; 4. eher unwichtig; 5. völlig unwichtig und 6. keine Antwort, hat mich noch nicht betroffen. Wie in 2. ist der Zahlenwert der Antwort der statistische Mittelwert. Die Einzelergebnisse und die Antwortmöglichkeiten sind wie folgt:

- Wertermittlung beim Kauf einer Immobilie: 2,03;
- Wertermittlung beim Verkauf einer Immobilie: 2,22;
- Ankaufsberatung (inkl. Untersuchung auf Bauschäden): 1,78;
- Verkaufsberatung (Attraktivität erhöhen, home staging): 2,64;
- Beratung bei Sanierung/Umbaumaßnahmen): 2,31;
- Beratung bei Finanzierung/Umschuldung: 3,12;
- Beratung bei Ehescheidung/Erbaueinandersetzungen: 2,77.

Es zeigte sich, dass der Sachverständige den Kunden am besten beim Kauf, Verkauf und Sanierung unterstützen kann. Idealerweise sollte der Sachverständige dabei Kenntnisse beim Erkennen von Bauschäden vorweisen können. Beratungen bei Finanzierung oder Umschuldung, sowie die Beratung bei Erbaueinandersetzungen wurden in der Studie als eher unwichtig betrachtet (Abbildung 8).

Die nächste Frage bezog sich auf die Erwartungshaltung des Kunden an den Sachverständigen und das Gutachten. Die Antwortmöglichkeiten je Auswahlmöglichkeit waren: 1. unbedingt notwendig; 2. sinnvoll; 3. sinnvoll; aber für mich nicht entscheidungsrelevant; 4. eher unwichtig; 5. völlig unwichtig und 6. keine Antwort, dazu habe ich keine Meinung. Wie in der vorherigen Frage ist der Zahlenwert der Antwort der statistische Mittelwert. Die Einzelergebnisse und die Antwortmöglichkeiten sind wie folgt:

**Abhandlungen**

Kotoll, Sachverständige in der Immobilienwertermittlung

- Hochschulstudium: 2,89;
- Sachverständigenausbildung: 1,63;
- Architekt: 2,86;
- öffentlich bestellt und vereidigt: 2,5;
- andere Zertifizierung: 2,81;
- gute Verbindung zu Rechtsanwälten: 2,89;
- gute Verbindung zu Banken: 2,77;
- gute Verbindung zu Maklern: 2,65;
- ansprechende und ausführliche Webseite: 2,97;
- international tätig: 3,68;
- schnelle Bearbeitung: 1,88;
- ausführliches Gutachten: 1,86;
- günstig: 2,45;
- alles aus einer Hand, egal welche Aufgabenstellung: 2,75.

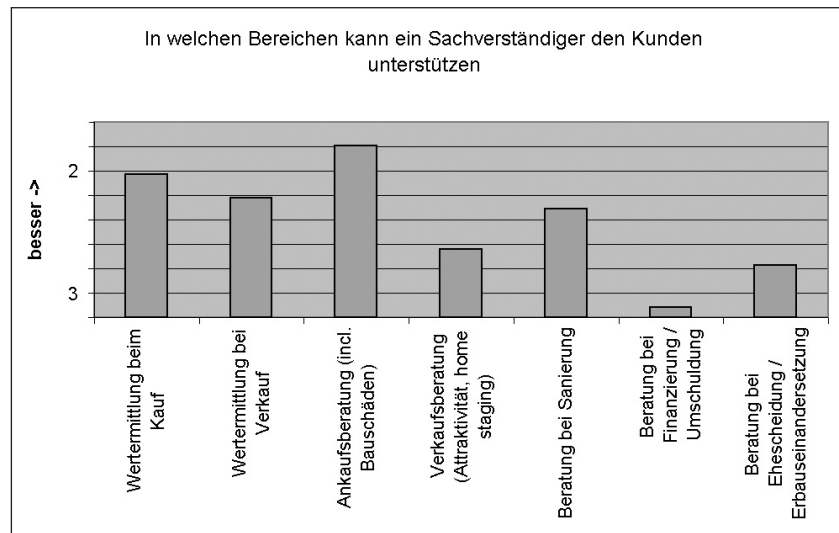


Abbildung 7: Unterstützungsmöglichkeiten des Sachverständigen

Das wichtigste Kriterium ist die Sachverständigenausbildung. Es liegt also am Sachverständigen, seine Qualifikation und Ausbildung überzeugend darzustellen. Dies scheint für den potenziellen Kunden ein überzeugender Faktor zu sein. Weiterhin sehr wichtig für den potenziellen Auftraggeber sind die schnellen Bearbeitung des Auftrags und der Wunsch nach einem ausführlichen Gutachten (Abbildung 9).

Dieses muss ausführlich auf die speziellen Eigenschaften der begutachteten Immobilie eingehen und diese verständlich darstellen. Die Kriterien »öffentlich bestellt und vereidigt« und »günstig« liegen in etwa gleich auf. Bei der weiteren Analyse der Daten zeigte sich, dass denjenigen, die das Kriterium »günstig« als unbedingt notwendig einstufen, das Kriterium »öffentliche Bestellung und Vereidigung« eher unwichtig erscheint. Bei den Antworten, die die Frage nach »günstig« als eher unwichtig betrachten, ist die Anzahl derer, die eine »öffentliche Bestellung und Vereidigung« als sinnvoll betrachten, deutlich höher. Es bestehen hier wohl unterschiedliche Anspruchsgruppen, wobei es klar zu sein scheint, dass eine höhere Qualifikation auch ein höheres Honorar erfordert. Als eher unwichtig wurde eine mögliche internationale Ausrichtung des Wertermittlungsbüros betrachtet.

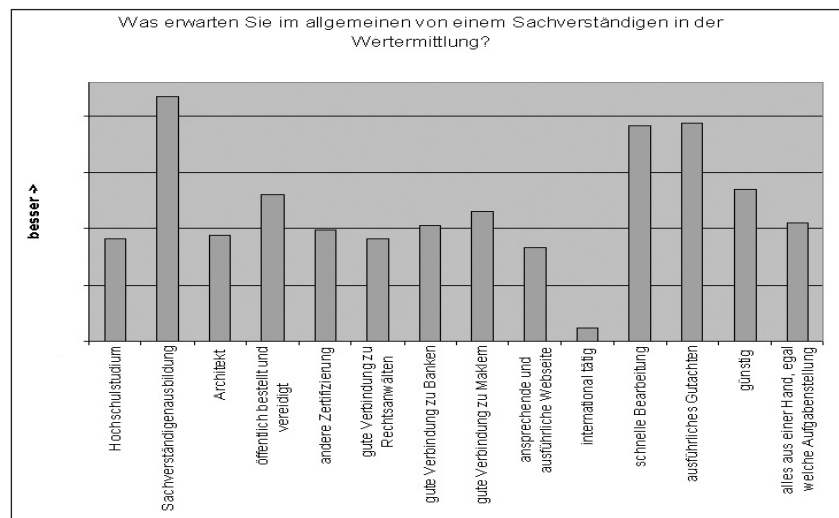


Abbildung 8: Erwartungshaltung an den Sachverständigen

**6 Werbung und gefunden werden**

Die letzte Frage beschäftigte sich mit der Frage, an welchen Stellen oder Informationsquellen überhaupt nach Sachverständigen gesucht wird. Die Frage lautete: »Wo suchen Sie oder informieren Sie sich über einen Sachverständigen? Welche Referenz ist für Sie wichtig?« Bei der Analyse werden

hier die »ja-Stimmen« für die jeweilige Auskunftsmöglichkeit gezählt. Die Antwortmöglichkeiten waren:

- Freunde fragen: 56 %;
- Geschäftskontakte fragen: 86 %;
- gelbe Seiten: 10 %;
- Google: 36 %;
- andere Suchmaschine: 13 %;
- XING: 45 %;
- anderes Netzwerk: 26 %;
- Bank: 40 %;
- Makler 41 %;
- Steuerberater: 17 %
- und andere mit 16 %.

Da die Umfrage ausschließlich auf einer Internetplattform (XING) statt fand, ist der Anteil an den modernen Medien aufgeschlossenen Menschen naturgemäß höher und bildet sicherlich nur einen Teil der potenziellen Auftraggeber ab (Abbildung 10) – aber auch bei denen ist nicht der Internet-

auftritt, sondern der reale Geschäfts-kontakt die wichtigste Informations-quelle.

Wenn ein Auftraggeber mit einem Gutachten zufrieden ist, wird er dies auch auf Nachfrage erzählen – ist er es nicht, wird er dies auch tun. Zusammenfassend kann man sagen, dass qualitativ hochwertige Arbeit in einem überschaubaren Bearbeitungszeitraum zu einem angemessenen Preis immer noch die beste Werbung für den Sachverständigen darstellt.

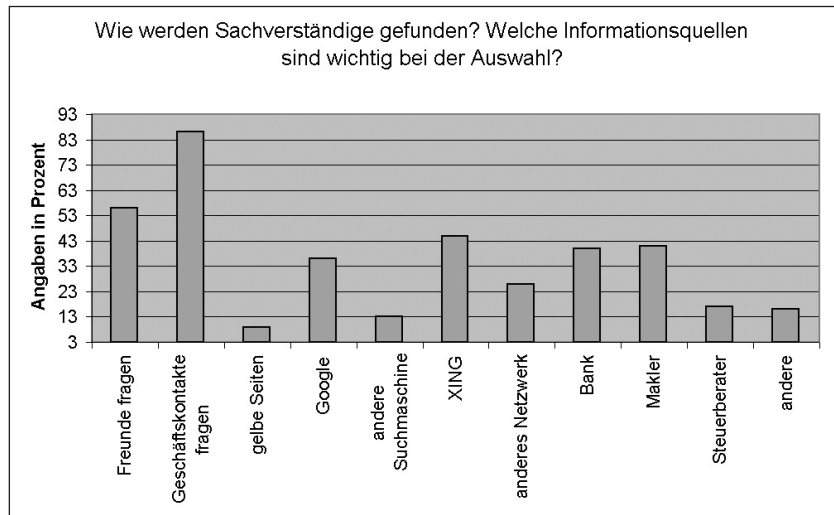


Abbildung 9: Werbung und gefunden werden

## 7 Fazit: Ergebnisse und Zusammenfassung

1. Dem Wertgutachten eines qualifizierten Sachverständigen in der Immobilienwertermittlung wird vor allen anderen Anbietern am meisten vertraut.
2. Überraschend stark werden die positiven finanziellen Auswirkungen durch den Einsatz von qualifizierten Immobiliensachverständigen gesehen.
3. Sachverständigenausbildung, ausführliche Gutachten und Termintreue sind ausschlaggebend. Diese Eigenschaften werden noch vor dem Preis genannt.
4. Es gibt eine Nachfrage für günstige »Kurzgutachten« – die Interessentengruppe ist jedoch nicht die gleiche wie für ausführliche Verkehrswertgutachten.
5. Persönliche Empfehlungen aus dem geschäftlichen Bereich bieten die besten Chancen zur Neukundengewinnung.

*Dipl.-Ing. Dipl.-Wirtsch.Ing. (FH) M. Eng Holger Kotoll*  
 Bahnhofstrasse 11  
 D-71711 Murr  
 E-Mail: kotoll@market-value.net  
 Internet: www.market-value.net