

ImmoCheck Plus

Ihre persönliche Verkaufsanalyse



planethOme



EFH



2020



180 m²



255 m²

Anzahl Einheiten	1
Etagenanzahl	3
Zimmer	6
Küche	1
Badezimmer	2
Gäste-WC	1
Balkon(e)	1
Terrasse(n)	1
Loggia	1
Garage	1
Stellplatz/Carport	1

Ausstattung	gehoben
Zustand	sehr gut
Nutzfläche	45 m ²
Gewerbeflächen	50 m ²
Bauweise	Massiv
Dachausbau	Flachdach
Keller	Vollunterkellert
Unterkellerungsgrad	100 %
Barrierefrei	Nein
Erbbaurecht	Nein
Lasten und Beschränkungen	Nein



Ihre Immobilie in Daten und Fakten

Energetische Angaben

Energieausweis	Vorhanden	Energiekennwert	500 kWh/(m²a)
Energieausweistyp	Bedarfsausweis	Heizungsart	Zentralheizung
Energieträger	Wärmepumpe	Energieausweisdatum	01.01.2020

Ausstattung und Modernisierungsgrad

	Ausstattung	Modernisierungsgrad	Herstellung/Modernisierung
Dach	Gehoben		
Dämmung	Gehoben		
Elektroinstallation	Gehoben	Mittel	2024
Fenster	Gehoben		
Bodenbelag	Gehoben		
Heizung	Gehoben		
Leitungen	Gehoben		
Keller	Gehoben		
Sanitäranlagen	Gehoben		

Weitere Anmerkungen / Angaben / Stadtteilbeschreibungen

-Energieeffizienzhaus KfW 70 Standard, -Ankleidezimmer inklusive Schränke, -Hochwertige, moderne Einbauküche inklusive

Wie bewertet man eine Immobilie?

Sachwertverfahren:

Das Sachwertverfahren ist eine Bewertungsmethode, die den Wert einer Immobilie auf der Grundlage der Kosten für die Wiederherstellung oder den Neubau der baulichen Anlagen sowie des Wertes des Grundstücks ermittelt, ohne dabei die Erträge zu berücksichtigen. Diese Methode wird üblicherweise bei einem Grundstück und einem Haus angewandt.

Vorteil: Diese Bewertungsmethode analysiert den reinen Substanzwert eines bebauten Grundstücks.

Ertragswertverfahren:

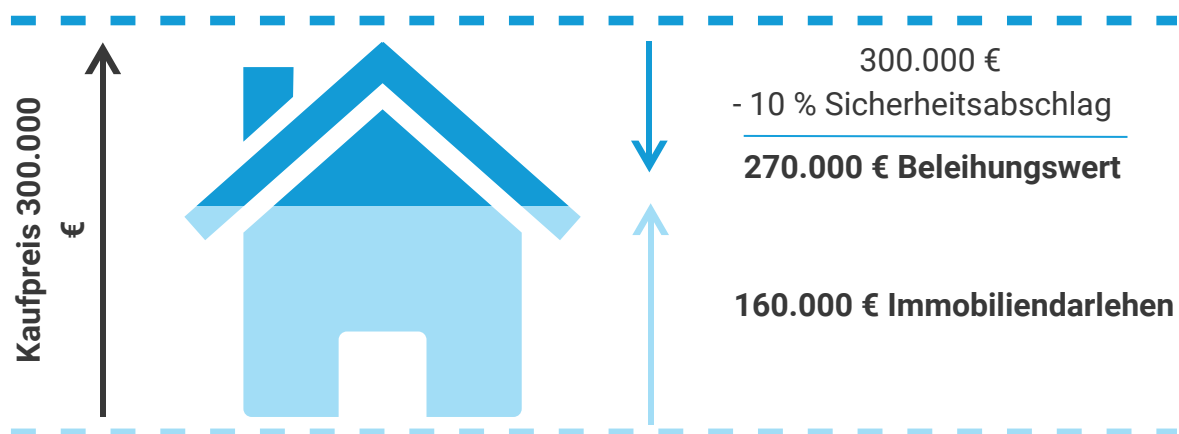
Das Ertragswertverfahren ist eine Bewertungsmethode, die den Wert einer Immobilie oder eines Unternehmens auf der Grundlage der zukünftigen, nachhaltig erzielbaren Erträge ermittelt, die durch diese Immobilie oder dieses Unternehmen generiert werden können. Diese Methode wird meistens bei einer Wohnung angewandt.

Vorteil: Das Ertragswertverfahren ist vor allem für Eigentümer mit regelmäßigen Mieteinnahmen geeignet.

Vergleichswertverfahren:

Das Vergleichswertverfahren ist eine Bewertungsmethode, die den Wert einer Immobilie durch den Vergleich mit ähnlichen, kürzlich angebotenen oder verkauften Objekten ermittelt, um eine realistische Marktpreisabschätzung zu erhalten. Diese Methode wird meistens bei einem Haus und einer Wohnung angewandt.

Vorteil: Dieses zuverlässige und transparente Verfahren ermittelt den tatsächlichen Verkehrswert.



Bevor eine Bank einen Kredit für eine Immobilie vergibt, wird der Wert der Immobilie überprüft, um das Risiko der Bank möglichst gering zu halten. Dazu wird der sogenannte Beleihungswert der Immobilie ermittelt. Aus diesem ergibt sich die maximale Kredithöhe, welche die Bank für die entsprechende Immobilie zur Verfügung stellt.

01. Oktober
2024



Ihre persönliche Marktwertanalyse

Der Verkehrswert, auch Marktwert genannt, wird durch den Preis bestimmt. Dieser Preis bezieht sich auf den Zeitpunkt, auf den sich die Ermittlung stützt. Er wird im gewöhnlichen Geschäftsverkehr erzielt, wobei die rechtlichen Gegebenheiten und die tatsächlichen Eigenschaften des Grundstücks oder des sonstigen Gegenstands der Wertermittlung berücksichtigt werden.

Zudem fließen die sonstige Beschaffenheit und die Lage des Objekts in die Bewertung ein. Ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse bleiben dabei unberücksichtigt.

Ergebnis der
Marktwertermittlung:

689.000 EUR



500.000 €

800.000 €

planethOme

Vergleichbare Immobilien

Vergleichbare Immobilien aus der Umgebung Ihrer Immobilie fließen in die Verkaufswertermittlung ein.

Preis:
749.000 €



Entfernung: 1,0 km

Wohnfläche: 150 m²

Zimmer: 5

Preis:
598.000 €



Entfernung: 1,4 km

Wohnfläche: 125 m²

Zimmer: 7

Preis:
689.000 €



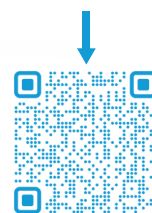
Entfernung: 1,1 km

Wohnfläche: 100 m²

Zimmer: 4

planethOme

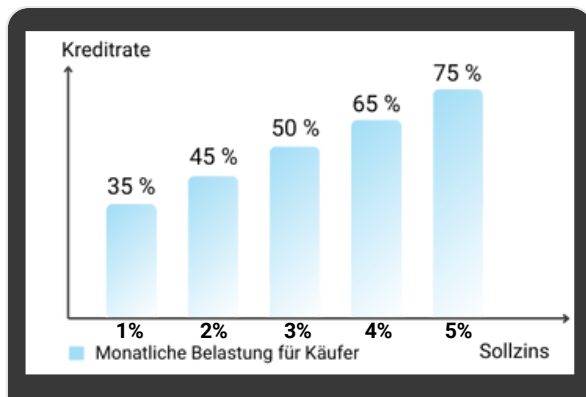
Hier finden Sie
**weitere
Immobilien**
in Ihrer
Umgebung



Zielgruppenanalyse

Das durchschnittliche Netto-Haushaltseinkommen in Ihrem Bundesland liegt bei 2500 €¹.

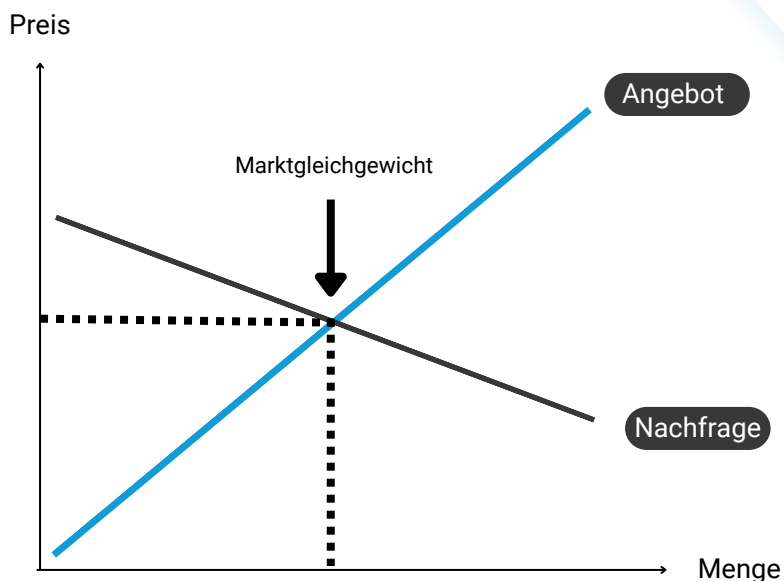
Auf Basis des für Sie ermittelten Durchschnittskaufpreises müsste ein Käufer ca. **60 % seiner Einkünfte** zur Tilgung des Immobilienkredits aufwenden, bei einem Tilgungssatz von 2 %. Zudem wird ein Eigenkapital-Anteil von 20% und Nebenkosten von 10 % anerkannt. Die Banken berücksichtigen aber in der Regel bis maximal **50 % des Einkommens** für die Tilgung des Kredits.



¹Verfügbares Einkommen privater Haushalte je Einwohner in Deutschland nach Bundesländern im Jahr 2022 | Statista



In der Immobilienwirtschaft zeigt sich, dass mit steigendem Preis in der Regel die Nachfrage sinkt, da sich weniger Käufer die höheren Kosten leisten können.



Quelle: Konsumausgaben je Haushalt und Monat nach Verwendungszweck 2021 | Statista

Wählen Sie die passende Verkaufsstrategie

Niedriger Angebotspreis

Schneller Verkauf

500.000 €

127 Kauf-
interessenten*

Angemessener Angebotspreis

Marktüblicher
Zeitraum

650.000 €

95 Kauf-
interessenten*

Hoher Angebotspreis

Lange Vermarktung

800.000 €

29 Kauf-
interessenten*

Fazit: Der Angebotspreis beeinflusst maßgeblich die Nachfrage und die Vermarktungsdauer Ihrer Immobilie: Ein niedriger Preis sorgt für höhere Nachfrage und einen schnellen Verkauf, was Zeit und laufende Kosten spart. Ein hoher Preis spricht dagegen gezielt zahlungskräftige Käufer an und bietet Verhandlungsspielraum, kann jedoch die Vermarktungsdauer stark verlängern. Ihre Ziele und die richtige Balance sind entscheidend, um Ihre Vermarktungsstrategie optimal auszurichten.

*Hierbei handelt es sich um die Anzahl der bei uns im System hinterlegten Suchkundentreffern zu ihrer Immobilie und dem jeweils darüber genannten Angebotspreis (zum Zeitpunkt der Erstellung des Dokuments).

Niedriger Angebotspreis – schneller Verkauf

Chancen

Schneller Verkauf: Die Immobilie wird zügig verkauft, was Zeit und Kosten (z. B. laufende Unterhaltskosten) spart.

Hohe Nachfrage: Ein attraktiver Preis zieht viele Interessenten an, was Wettbewerb und ggf. Gebote steigern kann.

Planungssicherheit: Schnelle Transaktionen ermöglichen frühzeitig finanzielle und organisatorische Klarheit.

Risiken

Qualität der Interessenten: Ein niedriger Startpreis kann viele Interessenten anziehen, die finanziell nicht in der Lage sind, ein realistisches Angebot abzugeben.

Gebotsverfahren als Stressfaktor: Die Dynamik eines Bieterwettbewerbs kann manche potenzielle Käufer abschrecken, insbesondere diejenigen, die eine klare und transparente Preisstruktur bevorzugen.

Überforderung der Interessenten: Ein niedriger Startpreis lockt viele Interessenten an, die sich im Laufe des Gebotsverfahrens aus finanziellen Gründen zurückziehen könnten. Das kann zu Frustration führen und die Reputation des Verkaufsprozesses beeinträchtigen.

Angemessener Angebotspreis – Marktüblicher Zeitraum

Chancen

Marktorientierter Verkauf: Die Immobilie spricht gezielt die richtige Zielgruppe an und entspricht den Erwartungen potenzieller Käufer.

Gleichgewicht: Ausgewogener Ansatz zwischen Zeitaufwand und Preis.

Flexibilität bei der Vermarktung: Mit einem angemessenen Preis bleibt Raum für Anpassungen (z. B. leichte Preissenkungen, falls die Nachfrage geringer ausfällt).

Risiken

Längere Entscheidungsprozesse: Käufer stehen nicht in Wettbewerb und lassen sich Zeit, was den Verkaufsprozess verzögern kann.

Vermarktungszeitraum: Für Verkäufer, die auf schnelle Ergebnisse angewiesen sind, nicht optimal geeignet.

Begrenzte Nachfrage für Gebotsverfahren: Ein angemessener Preis erzeugt seltener die Dynamik für ein wettbewerbsorientiertes Gebotsverfahren.

Hoher Angebotspreis – Lange Vermarktung

Chancen

Wertsteigerung durch Zeit: Wenn sich der Markt positiv entwickelt, steigt die Bereitschaft der Käufer, höhere Preise zu akzeptieren, was den ursprünglich ambitionierten Angebotspreis realisierbar macht.

Hebel für individuelle Verhandlungen: In einem Markt mit steigenden Preisen bietet der hohe Einstiegspreis Spielraum für Verhandlungen.

Flexibilität: Zeit für Verhandlungen mit zahlungskräftigen Käufern in einem wachsenden Markt.

Risiken

Lange Vermarktungsdauer: Erhöhte Kosten durch längere Haltezeit (z. B. Finanzierung, Instandhaltung).

"Verbrannte" Immobilie: Potenzielle Käufer könnten die Immobilie als "Ladenhüter" wahrnehmen, wenn sie zu lange im Markt ist.

Eingeschränkte Zielgruppe: Ein hoher Angebotspreis schränkt die Zielgruppe stark ein, da weniger Käufer bereit oder in der Lage sind, einen solchen Preis zu zahlen.

Die PlanetHome Dienstleistungen

So erzielen wir den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie!

Unsere Leistungen



Markt- & Zielgruppenanalyse



Professionelle Fotos



Luftaufnahmen



Virtuelle Innenbesichtigung



Hochwertiges Exposé



Eigentümerportal



Verkäuferportal



Finanzierungsgeprüftes Kaufinteresse



Rundum Verkaufsservice



Breitgefächerte Vermarktungskanäle



After Sales Service



ImmoCheck Update



planethOme

Mit unserem **Verkäuferportal** in **myPlanet** können Sie jederzeit alle Aktivitäten der Vermarktung verfolgen.

Rundum sorglos - mit PlanetHome.

Wir unterstützen Sie bei allen weiteren Schritten!



Objektaufnahme



Marktanalyse



Gemeinsame Ermittlung des Angebotspreises



Auftrag schließen



Zielgruppenanalyse



Zusammenstellung aller Vermarktungsdokumente



Exposé-Freigabe durch Eigentümer



Vermarktungsstart



Anfragen und Besichtigungen



Finanzierungsprüfung



Käuferermittlung



Immobilienverkauf



Übergabe



Schön, dass Sie da sind!

Bei PlanetHome stehen Sie und Ihre Immobilie im Mittelpunkt. Denn: Ihr Zuhause ist mehr als nur eine Immobilie – es ist ein Ort voller persönlicher Geschichten und wertvoller Momente. Daher begleiten wir Sie durch jede Phase des Verkaufs mit höchster Transparenz, Sorgfalt und Individualität.

Als einer der führenden Immobiliendienstleister mit über 30 Jahren Erfahrung und einem engagierten Team an rund 100 Standorten in Deutschland und Österreich bieten wir Ihnen eine sichere und professionelle Begleitung. Unsere lokalen Experten kennen den Markt genau und sorgen dafür, dass Ihre Immobilie optimal präsentiert wird.

Profitieren Sie von unserer großen Reichweite, den vorgemerkten Suchkunden und der hohen Publikumsfrequenz, die durch die Filialaushänge unserer Top Kooperationspartner erzielt wird. Wir sind der richtige Partner an Ihrer Seite für den erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie!

Unser Ziel: Ihre Erwartungen zu übertreffen und das bestmögliche Ergebnis für Sie zu erzielen. Vertrauen, Kompetenz und persönliche Betreuung – das ist PlanetHome. Setzen Sie auf unsere Erfahrung und lassen Sie uns gemeinsam den Verkauf Ihrer Immobilie erfolgreich gestalten.

Vertrauen Sie auf PlanetHome – Ihr Partner für den erfolgreichen Immobilienverkauf.

Jetzt Vertriebsvereinbarung unterzeichnen und Ihrem erfolgreichen Immobilien-Verkauf steht nichts mehr im Weg!

Kontaktieren Sie hierfür gerne Ihren persönlichen
Immobilienberater:



Lisa Immobilienberaterin

Telefon: +49 (89) 123456

Fax: +49 (89) 123456

Mobil: +49 (150) 123456

E-Mail: immobilienberaterin@planethome.de

Adresse: Musterweg 1, 80000 Musterhausen

PlanetHome Group GmbH

Feringastrasse 11

85774 Unterföhring bei München

+49 89 76774-0

www.planethome.de

Unser Service für Immobilieneigentümer



Das ImmoCheck Update

Die regelmäßige Auskunft über den aktuellen Wert Ihrer Immobilie. Der Versand erfolgt quartalsweise automatisch.



Die Portfolioanalyse

Der Depotauszug Ihres Immobilienvermögens. Nur minimale Eckdaten der Immobilien notwendig. Inklusive Schnellindikation & Handlungsempfehlungen.

Mit unserem Eigentümerportal in **myPlanet** behalten Sie Ihre Immobilie im Blick.

Immobilienbewertung mit wenigen Klicks + Wertentwicklung. Finden Sie unter Angabe Ihres Wunschkaufpreises heraus, wie viele potenzielle Interessenten es für Ihre Immobilie gibt. Hier erhalten Sie auf einen Blick alle wichtigen Informationen zur Infrastruktur Ihrer Immobilie.

