

DEUTSCHLAND / ARTIKEL MIT ARBEITSBOGEN

# Einen Angebotspreis festlegen: Aus Objektdaten, Markthinweisen und eigenen Grenzen eine Preisentscheidung machen

Wie bereite ich für meine deutsche Wohnimmobilie eine begründete Angebotspreisentscheidung vor, ohne Wunschbetrag und Wertermittlung gleichzusetzen.

Recherche und Quellenstand: 17.10.2026.



Titelmotiv: KI-generiertes Symbolbild. Kein konkretes Immobilienangebot.

Der Angebotspreis ist eine Entscheidung, mit der du an den Markt gehst. Damit diese Entscheidung begründet ist, brauchst du eine nachvollziehbare Objektgrundlage, geeignete Markthinweise und einen getrennten Blick auf deine persönlichen Bedingungen. Der folgende Ablauf ist eine eigene redaktionelle Empfehlung für eine deutsche Wohnimmobilie. Er liefert keine automatisierte Wertermittlung und keinen garantierten Verkaufspreis.

## Das Objekt festlegen, bevor du Preise vergleichst

Schreibe auf, worauf sich dein Preis beziehen soll: Grundstück oder Wohnung, mitverkaufte Stellplätze, Nebenflächen, Inventar sowie die tatsächliche Nutzung. Benenne die belastbar bekannte Flächenbasis und den Zustand. Notiere auch Rechte, Vermietung oder andere Besonderheiten, deren Bedeutung für den Verkauf erst geklärt werden muss.

Werden eine vermietete Einheit und eine frei nutzbare Einheit vermischt, kann schon die Ausgangsfrage falsch gestellt sein. Ebenso wenig hilft ein genauer Quadratmeterpreis, wenn seine Bezugsfläche ungeklärt ist. Lass wesentliche Sachfragen vor der Preisfreigabe fachlich einordnen. Eine attraktive Rechenzahl verbessert nicht ihre Ausgangsdaten.

## Drei Ebenen der Preisentscheidung trennen

Der gesetzliche Verkehrswertbegriff bezieht sich auf den gewöhnlichen Geschäftsverkehr am jeweiligen Zeitpunkt und auf Eigenschaften und rechtliche Gegebenheiten des Objekts; ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse bleiben dabei außer Betracht. [BBAUG-194] Dein Finanzierungsbedarf kann deshalb die persönliche Verkaufsentscheidung bestimmen, wird dadurch aber nicht zu einem nachgewiesenen Marktmerkmal.

Halte intern drei Ergebnisse auseinander:

- **Wertorientierung:** Welche Größenordnung ergibt sich aus welchen fachlich eingeordneten Grundlagen und unter welchen Annahmen?
- **Angebotspreis:** Mit welchem Betrag und welchem tatsächlich beschriebenen Umfang möchtest du starten?
- **Persönliche Entscheidungsschwelle:** Unter welchen wirtschaftlichen und zeitlichen Bedingungen ist ein Verkauf für dich sinnvoll?

Die letzte Angabe bleibt Teil deiner internen Planung. Sie muss nicht öffentlich werden, sollte aber realistisch berechnet sein. Eine bloße Wunschzahl trägt keine spätere Verhandlung.

## Vergleichsmaterial erst prüfen, dann verwenden

Samme Hinweise mit Datum, Quelle, Objektart, Lage, Fläche, Nutzungsstand, Zustand und erkennbarem Angebotsumfang. Kennzeichne, ob ein Betrag ein Inseratsangebot oder ein belegter Kaufpreis ist. Entferne erkennbare Mehrfachanzeigen desselben Objekts. Bewahre den damaligen Stand auf, statt eine später geänderte Anzeige unbemerkt als neue unabhängige Beobachtung zu zählen.

Unsere Empfehlung: Ordne jedem Vergleich eine kurze Eignungsbegründung zu. Eine ähnliche Postleitzahl genügt nicht, wenn etwa Grundstück, Vermietungsstand oder Zustand wesentlich anders sind. Unbekannte Merkmale bleiben unbekannt. Erfinde keine prozentualen Zu- oder Abschläge, um einen unpassenden Vergleich rechnerisch passend zu machen.

Die ImmoWertV verlangt für Vergleichspreise hinreichende Merkmalsübereinstimmung, zeitliche Nähe sowie Eignungsprüfung und gegebenenfalls Anpassung. Das Vergleichswertverfahren verwendet ausreichend geeignete Vergleichspreise oder entsprechende angepasste Faktoren. [IMMOWERTV\_2022-24] [IMMOWERTV\_2022-25] Diese Anforderungen sind hier Orientierung für die Beauftragung einer Bewertung; deine private Vergleichsliste wird dadurch nicht zum Gutachten.

Beim örtlichen Gutachterausschuss kannst du klären, welche Marktberichte und Auskünfte für dein Vorhaben verfügbar sind. Die gesetzliche Kaufpreissammlung beruht auf übermittelten Verträgen; Auskünfte daraus richten sich nach berechtigtem Interesse und landesrechtlichen Vorschriften. [BBAUG-195] Ein öffentliches Portal liefert dir nicht automatisch Zugriff auf jeden Einzelkaufpreis.

## Aus Unsicherheit eine Entscheidung machen

Lass dir bei einer fachlichen Einschätzung erklären, welche Annahmen die Größenordnung tragen und was sie verändern würde. Bei erheblichen offenen Punkten ist zunächst die Klärung der Annahme das Ergebnis. Eine immer breitere Preisspanne verdeckt das Problem nur.

Rechne daneben deinen voraussichtlich verfügbaren Erlös: angenommener Verkaufspreis abzüglich objektbezogen geklärter Ablösungen, Kosten und möglicher Steuern. Verwende persönliche Beträge und getrennt gekennzeichnete Reserven; der Beitrag nennt keine typischen Prozentsätze. Wenn der tragfähige Marktbereich deine notwendige persönliche Schwelle nicht erreicht, ist eine neue Finanz- oder Verkaufsentscheidung nötig. Den öffentlichen Preis einfach auf die benötigte Summe zu setzen, löst die Lücke nicht.

## Ein vollständig erfundener Preisentscheid

Für eine fiktive Wohnung liegt eine begründete fachliche Einschätzung von 430.000 bis 450.000 Euro vor. Sämtliche Zahlen sind erfunden, keine aktuellen Marktdaten. Die Wohnung soll mit dem darin beschriebenen Stellplatz angeboten werden. Die Eigentümerin entscheidet sich für 445.000 Euro als Startpreis und hält fest, warum dieser innerhalb ihrer eingeordneten Grundlagen liegt.

Ein höheres Vergleichsinserat hat sie ausgeschlossen: Es betrifft eine größere, anders ausgestattete Einheit. Ihre interne Erlösrechnung funktioniert auch bei einem niedrigeren Abschluss innerhalb des geprüften Bereichs. Sie hat damit eine begründete Ausgangsentscheidung; weder der Startpreis noch die Einschätzung sichern den späteren Abschluss.

Anders wäre es, wenn ihre notwendige persönliche Schwelle 470.000 Euro betrüge. Dann müsste sie vor dem Start klären, ob und wie sich ihre Bedingungen ändern lassen. Die fehlende Deckung wäre keine Begründung, einen nicht belegten Marktwert von 470.000 Euro zu behaupten.

## Vor dem Start die Überprüfung festlegen

Schreibe einen kurzen Preisvermerk: Objektumfang, Unterlagenstand, verwendete Wertorientierung, ausgeschlossene Vergleiche, freigegebener Startpreis und noch offene Annahmen. Bestimme außerdem einen sinnvollen Überprüfungspunkt für deine konkrete Vermarktung, ohne daraus eine allgemeine Verkaufsfrist zu machen.

Bei der Überprüfung zählen qualifizierte Rückfragen, Besichtigungen und konkrete vollständige Angebote zusammen mit dem Markt- und Objektstand. Klicks allein erklären keinen angemessenen Preis; eine einzige kritische Rückmeldung begründet keinen bestimmten Abschlag. Entscheide nach, welche Annahme sich verändert hat und welche neue Grundlage eine Preisänderung trägt. So entsteht eine begründete Folgeentscheidung statt einer Reihe zufälliger Preisbewegungen.

## DEIN ARBEITSBOGEN

# Aus dem Lesen wird ein nächster Schritt

Für den eigenen Fall ausfüllen. Die Felder strukturieren deine Vorbereitung; sie bestätigen keine rechtliche, technische oder finanzielle Prüfung.

**01 / Angebotsumfang**

Trag ein, was genau angeboten wird: Wohnung oder Grundstück, Stellplätze, Nebenflächen und Inventar.

**02 / Flächenbasis und Zustand**

Notiere die belegte Fläche, ihre Quelle und den aktuellen Zustand.

**03 / Offene Besonderheiten**

Halte Rechte, Vermietung oder andere Punkte fest, die vor der Preisfreigabe geklärt werden müssen.

**04 / Geprüfte Vergleiche**

Liste Vergleiche mit Datum, Quelle, Objektart und kurzer Eignungsbegründung auf; markiere Inserat oder Kaufpreis.

**05 / Wertorientierung**

Trag die fachlich eingeordnete Größenordnung ein, wer sie erstellt hat und welche Annahmen sie trägt.

**06 / Persönliche Entscheidungsschwelle**

Notiere intern, ab welchem Betrag und unter welchen Bedingungen ein Verkauf für dich sinnvoll ist.

**07 / Freigegebener Startpreis**

Trag den gewählten Startpreis ein und warum er zu deinen geprüften Grundlagen passt.

**08 / Überprüfungspunkt**

Notiere, wann du Rückfragen, Besichtigungen und Angebote auswertest und den Preis erneut prüfst.

## QUELLEN UND GRENZEN

# Nachlesen und richtig einordnen

[\[BBAUG-194\] BauGB § 194](#)

Bundesministerium der Justiz / Bundesamt für Justiz, Gesetze im Internet. Abruf am 17.10.2026.

[\[S2\] IMMOWERTV\\_2022-24: ImmoWertV § 24](#)

Bundesministerium der Justiz / Bundesamt für Justiz, Gesetze im Internet. Abruf am 17.10.2026.

[\[S3\] IMMOWERTV\\_2022-25: ImmoWertV § 25](#)

Bundesministerium der Justiz / Bundesamt für Justiz, Gesetze im Internet. Abruf am 17.10.2026.

[\[BBAUG-195\] BauGB § 195](#)

Bundesministerium der Justiz / Bundesamt für Justiz, Gesetze im Internet. Abruf am 17.10.2026.

## Über dieses Dokument

Mit Unterstützung von KI erstellt. Quellenfakten sind extern belegt; Beispiele, Arbeitsbogen und organisatorische Empfehlungen sind redaktionelle Einordnungen.

Inhalte wurden sorgfältig vorbereitet. Fehler, unvollständige Angaben und spätere Änderungen können dennoch nicht ausgeschlossen werden. Keine individuelle Rechts-, Steuer-, Finanzierungs- oder Bewertungsberatung. Maßgeblich sind die konkreten Umstände und die einschlägigen aktuellen Vorschriften. Bei verbindlichen Entscheidungen fachkundige Beratung einholen. Gesetzliche Verantwortung lässt sich nicht pauschal durch diesen Hinweis ausschließen.

Dokument-ID: WX26-P05-0098-DL | Revision 1 | Land/Zielgruppe: Deutschland | Redaktion: immosearch.eu | Stand: 17.10.2026.