RATGEBER

Der richtige *Angebotspreis*

Wie aus dem Wert ein Preis wird, den Käufer verstehen.

Der Angebotspreis ist die erste Zahl, die Käufer von Ihrem Haus sehen. Ist er zu hoch, melden sich wenige. Ist er zu niedrig, lässt sich das nach dem Notartermin nicht mehr ändern. Hier steht, woraus ein guter Angebotspreis entsteht.



1 Drei Zahlen, die oft verwechselt werden

Wert

Der Preis, der am Markt unter normalen Umständen zu erzielen wäre, ohne persönliche Gründe von Käufer oder Verkäufer (§ 194 Baugesetzbuch). Ihn ermittelt eine Bewertung.

Angebotspreis

Die Zahl in der Anzeige. Sie legen sie fest, ausgehend vom Wert.

Kaufpreis

Die Zahl im notariellen Kaufvertrag. Nur sie zählt am Ende.

2 Gezahlte Preise statt verlangter Preise

Preise in Online-Anzeigen sind Wünsche der Verkäufer. Was tatsächlich gezahlt wurde, wertet der Gutachterausschuss aus allen notariellen Kaufverträgen aus und veröffentlicht es im Grundstücksmarktbericht. Ein Beispiel aus Siegen:

307
Ein- und Zweifamilienhäuser verkauft, 2025

261.000 €
durchschnittlicher Kaufpreis eines Hauses

175 €
Baugrund je Quadratmeter im Durchschnitt

Quelle: Gutachterausschuss für Grundstückswerte in der Universitätsstadt Siegen, Grundstücksmarktbericht 2026 (Berichtszeitraum 2025). Den Bodenrichtwert für Ihr Grundstück zeigt kostenlos www.boris.nrw.de.

3 Zu hoch oder zu niedrig: was dann passiert

Zu hoch angesetzt

Es melden sich wenige, und der Verkauf zieht sich. Die Bank des Käufers bewertet das Haus selbst. Liegt der Kaufpreis deutlich über diesem Wert, braucht der Käufer mehr Eigenkapital, oder die Finanzierung scheitert.

Zu niedrig angesetzt

Das Haus ist schnell verkauft, aber unter Wert. Nach der Unterschrift beim Notar lässt sich der Preis nicht mehr korrigieren.

4 Was den Preis Ihres Hauses bestimmt

Kreuzen Sie an, wozu Sie Angaben oder Belege haben. Was fehlt, klären wir beim Termin.

- ☐ **Lage** · Bodenrichtwert, Straße, Umgebung
- ☐ **Wohnfläche** · und Aufteilung der Räume
- ☐ **Zustand** · Dach, Fenster, Heizung, Leitungen
- ☐ **Energieausweis** · Kennwert und Effizienzklasse
- ☐ **Rechte und Lasten** · etwa ein Wohnrecht im Grundbuch
- ☐ **Grundstück** · Größe, Zuschnitt, Hanglage
- ☐ **Baujahr** · laut Bauakte oder Energieausweis
- ☐ **Modernisierungen** · mit Jahr und Rechnung
- ☐ **Garage und Stellplätze** · dazu Garten und Terrasse
- ☐ **Übergabe** · Ist das Haus beim Verkauf frei?

5 So kommen Sie zu Ihrem Preis

01
Wert ermitteln
Bewertung vor Ort, mit Vergleichspreisen aus Ihrer Lage und dem Bodenrichtwert.

02
Untergrenze festlegen
Welcher Preis ist für Sie das Minimum? Notieren Sie ihn für sich, nicht in der Anzeige.

03
Angebotspreis setzen
Nah am Wert und mit einer Begründung, die Sie Käufern erklären können.

04
Nach Wochen prüfen
Wie viele Anfragen und Besichtigungen gab es, und was sagen Interessenten zum Preis?

6 Ihre Zahlen

Wert laut Bewertung	
Meine Untergrenze	
Angebotspreis in der Anzeige	
Datum der ersten Anzeige	
Anfragen nach vier Wochen	

MEINE NOTIZEN



Wie viel ist Ihr Haus wert?

Ich komme zu Ihnen, vergleiche mit Verkäufen in Ihrer Lage und nenne Ihnen einen Wert, auf Wunsch auch schriftlich. Daniela Leschinski, Immobilienmaklerin · info@leschinski.net · Mo–Fr 9–18 Uhr

0176 63108738