

FÜR EIGENTÜMER IN KÖLN UND IM RHEIN-ERFT-KREIS, DIE EINEN ANGEBOTSPREIS
EINORDNEN MÖCHTEN

Angebotspreis begründen: so lesen Sie eine Preisempfehlung

Welche Faktoren hinter einer Zahl stehen und woran Sie
eine belastbare Begründung erkennen.

Warum es dieses Dokument gibt

Der Angebotspreis bestimmt Tempo und Verlauf Ihres Verkaufs. Zu hoch angesetzt, kostet er Zeit auf dem Markt und schreckt Käufer ab, die seriös reagieren würden. Zu niedrig angesetzt, verschenkt er Verhandlungsspielraum, den Sie später nicht mehr zurückholen.

Deshalb nennen wir bei einer Preisempfehlung nicht nur eine Zahl, sondern die Begründung dazu. Dieses Dokument zeigt, wie Sie eine solche Begründung lesen und prüfen, bei uns und bei jedem anderen Makler.

Es ersetzt keine Wertermittlung und keine Beratung im Einzelfall. Es hilft Ihnen, die richtigen Fragen zu stellen.

KURZ GESAGT

Wir berücksichtigen Lage und Mikrolage, Zustand und Modernisierungen, vergleichbare Transaktionen und die aktuelle Nachfrage. Bei vermieteten Immobilien gehören Mietstruktur und Ertragslage dazu. Das Ergebnis ist eine begründete Preisempfehlung mit dokumentierten Annahmen, kein pauschaler Schätzwert.

Vier Abschnitte führen von den Begriffen über die Einflussfaktoren und die Marktdaten bis zu der Frage, was Sie tun, wenn Ihre Vorstellung und die Daten auseinanderliegen. Jede Aussage trägt einen Beleg und einen Stand.

1 **Preisbegriffe sauber trennen**

2 **Was in eine Preisempfehlung einfließt**

3 **Was Marktdaten tragen**

4 **Wenn Preisvorstellung und Marktdaten auseinanderliegen**

+ **Überprüfbar, mit Stand · Was wir nicht versprechen · So bereiten wir das Gespräch vor**

Preisbegriffe sauber trennen

Wer Zahlen vergleicht, sollte wissen, welche Zahl er vor sich hat.

Vier Begriffe, vier Bedeutungen

BEGRIFF	BEDEUTUNG
Verkehrswert	Stichtagsbezogener, methodisch hergeleiteter Wert nach ImmoWertV
Angebotspreis	Der Preis, mit dem Sie in den Markt gehen
Erzielbarer Preis	Der Preis, den Käufer nach Prüfung und Finanzierung tatsächlich tragen
Wunschpreis	Persönliche Erwartung des Eigentümers, keine Bewertungsgrundlage

Warum die Unterscheidung zählt

Der Verkehrswert ist der methodisch hergeleitete Wert zum Stichtag. Der Angebotspreis ist Ihre Verhandlungsposition am Markt. Beides ist nicht dasselbe, und ein Wunschpreis ist keine Bewertungsgrundlage.

Welches Wertermittlungsverfahren passt

VERFAHREN	TYPISCHER EINSATZ
Vergleichswertverfahren	Eigentumswohnungen und Grundstücke mit vielen Vergleichsverkäufen
Ertragswertverfahren	Vermietete Objekte und Mehrfamilienhäuser, bei denen der Ertrag im Vordergrund steht
Sachwertverfahren	Selbstgenutzte Ein- und Zweifamilienhäuser

Die Tabelle zeigt typische Einsatzfälle, keine Festlegung für Ihr Objekt.

Was in eine Preisempfehlung einfließt

Eine begründete Preisempfehlung nennt ihre Faktoren.

Fünf Faktoren und warum sie zählen

FAKTOR	WARUM ER ZÄHLT
Lage und Mikrolage	Straßenzug, Infrastruktur und Nachbarschaft wirken sich oft stärker aus als der Stadtteil im Durchschnitt
Zustand und Modernisierungen	Sanierungsstand, Baujahr und durchgeführte Maßnahmen verändern Preis und Käufergruppe
Vergleichbare Transaktionen	Tatsächliche Kauffälle sind belastbarer als Angebotspreise, die nur Wunschvorstellungen zeigen
Aktuelle Nachfrage	Marktlage und Zinsniveau beeinflussen, wie viele geeignete Käufer aktuell suchen
Mietstruktur und Ertragslage (bei vermieteten Objekten)	Ist-Miete, Nebenkosten und Instandhaltungsbedarf bestimmen den Ertragswert

Warum eine Begründung mehr ist als eine Zahl

Ein Angebotspreis wirkt auf Interessenten und auf den Verkaufsprozess selbst. Eine Zahl ohne Begründung lässt sich nicht überprüfen und nicht verteidigen, wenn ein Interessent nachfragt oder ein Gutachten abweicht. Die Begründung macht die Preisempfehlung nachvollziehbar und belastbar.

Bei vermieteten Objekten

Bei vermieteten Immobilien gehören Ist-Miete, Nebenkosten und Instandhaltungsbedarf zur Begründung, denn sie bestimmen den Ertragswert. Bei vermieteten Mehrfamilienhäusern kommt das Ertragswertverfahren zum Einsatz.

Was Marktdaten tragen

Vergleichswerte überzeugen, wenn man weiß, woher sie stammen.

Bodenrichtwerte und Kaufpreissammlungen der Gutachterausschüsse liefern reale Vergleichswerte. Angebotspreise auf Portalen sind dagegen nur Wunschwerte der Anbieter. Für Köln ziehen wir den Grundstücksmarktbericht des Gutachterausschusses der Stadt Köln heran. Er weist Mittelwerte tatsächlicher Kaufpreise aus, keine Angebotspreise.

Im Jahr 2025 gab es in Köln 7.831 Kaufverträge mit einem Geldumsatz von 5,68 Milliarden Euro (Grundstücksmarktbericht Köln 2026, Kaufverträge 2025).

Ein Stadtteil, drei Baujahresklassen: Eigentumswohnungen im Weiterverkauf, Ehrenfeld

BAUJAHRESKLASSE	MITTELWERT IN EURO JE M ² WOHNFLÄCHE	FALLZAHL
Baujahre vor 1941	5.065	19
Baujahre 1941 bis 1990	4.311	34
Baujahre ab 1991	5.532	58
Weiterverkauf insgesamt	5.078	112

Mittel tatsächlicher Kaufpreise, Kaufverträge 2025.

Die Fallzahl gehört zur Zahl: Eigentumswohnungen im Weiterverkauf

STADTTEIL	MITTELWERT IN EURO JE M ² WOHNFLÄCHE	FALLZAHL
Lindenthal	5.569	144
Sülz	5.055	121
Hahnwald	7.952	5

Bei geringer Fallzahl, wie in Hahnwald mit fünf Fällen, ist der Mittelwert nur ein Anhaltspunkt.

Ein Stadtteilmittelwert ist kein Preis für Ihr Objekt. Straßenzug, Infrastruktur und Nachbarschaft wirken sich oft stärker aus als der Stadtteil im Durchschnitt.

Wenn Preisvorstellung und Marktdaten auseinanderliegen

Das kommt vor, und es lässt sich offen besprechen.

Es kommt vor, dass die eigene Preisvorstellung höher liegt als das, was die verfügbaren Marktdaten stützen, etwa weil persönliche Investitionen oder Erinnerungen mit einfließen. Wir sprechen das offen an, statt einen Preis unwidersprochen ins Exposé zu übernehmen. Sie erfahren, wo die Differenz liegt und welche Annahmen dahinterstehen. Die Entscheidung über den Angebotspreis liegt bei Ihnen. Wir zeigen die Konsequenzen einer höheren oder niedrigeren Ansetzung auf.

Selbstcheck: Ist die Preisempfehlung nachvollziehbar?

- ☐ Sind Quelle, Datum und Vergleichbarkeit der Vergleichswerte ausgewiesen?
- ☐ Beruhen die Vergleiche auf tatsächlichen Kauffällen und nicht auf Angebotspreisen?
- ☐ Sind Lage, Zustand, Energieausweis und Ausstattung berücksichtigt?
- ☐ Sind Angebotspreis und Verhandlungsspielraum getrennt dargestellt?
- ☐ Sind die Annahmen dokumentiert?
- ☐ Ist bei Mittelwerten die Fallzahl genannt?

AUS DER PRAXIS

Ein Eigentümer wollte sein Wohn- und Geschäftshaus verkaufen. Seine Preisvorstellung leitete er vom ursprünglichen Kaufpreis und von gestiegenen Mieten ab. Das erschien zunächst plausibel. Die Detailprüfung zeigte jedoch, dass die Mietverträge im Schnitt nur noch wenige Monate liefen. Die Einnahmen boten Käufern deshalb wenig Planungssicherheit. Mit Vergleichsobjekten und Daten des Gutachterausschusses begründeten wir einen marktgerechten Angebotspreis. Nahe diesem Wert wurde die Immobilie verkauft, die zwischenzeitlich gestiegenen Zinsen erforderten nur einen kleineren Abschlag. Der Verkäufer hatte eine realistische Preisgrundlage, der Käufer Klarheit über einen wesentlichen Risikofaktor. Das ist ein Einzelfall und keine Zusage für Ihr Objekt.

Überprüfbar, mit Stand

Diese Angaben können Sie nachprüfen. Jede hat ein Datum oder einen Bezugszeitraum.

ANGABE	WERT	STAND	QUELLE
Kaufverträge in Köln	7.831	Kaufverträge 2025	Grundstücksmarktbericht Köln 2026, Gutachterausschuss der Stadt Köln
Geldumsatz in Köln	5,68 Milliarden Euro	Kaufverträge 2025	Grundstücksmarktbericht Köln 2026
Eigentumswohnungen Weiterverkauf, Ehrenfeld	5.078 Euro je m ² (112 Fälle); vor 1941 5.065 (19), 1941 bis 1990 4.311 (34), ab 1991 5.532 (58)	Kaufverträge 2025	Grundstücksmarktbericht Köln 2026, S. 129 bis 133
Eigentumswohnungen Weiterverkauf, Lindenthal	5.569 Euro je m ² (144 Fälle)	Kaufverträge 2025	Grundstücksmarktbericht Köln 2026, S. 129 bis 133
Eigentumswohnungen Weiterverkauf, Sülz	5.055 Euro je m ² (121 Fälle)	Kaufverträge 2025	Grundstücksmarktbericht Köln 2026, S. 129 bis 133
Eigentumswohnungen Weiterverkauf, Hahnwald	7.952 Euro je m ² (5 Fälle, nur Anhaltspunkt)	Kaufverträge 2025	Grundstücksmarktbericht Köln 2026, S. 129 bis 133
Faktoren der Preisempfehlung	Kodex Regel 1 (fünf Faktoren)	27. September 2026	kirchhoff-immobilien.com/unser-kodex/
Preisbegriffe und Verfahren	Verkehrswert nach ImmoWertV, Vergleichs-, Ertrags-, Sachwertverfahren	25. September 2026	kirchhoff-immobilien.com/blog/immobilie-in-koeln-verkaufen-angebotspreis/

GRENZEN

Was wir nicht versprechen

Auch das gehört zu einer ehrlichen Entscheidungsgrundlage.

- 1 Keinen bestimmten Verkaufspreis. Eine Preisempfehlung ist eine begründete Einordnung zum Stand ihrer Erstellung, keine Zusage, was Käufer zahlen.
- 2 Kein Verkehrswertgutachten und keine Rechts-, Steuer- oder Finanzierungsberatung. Dieses Dokument ist eine allgemeine Information.
- 3 Keine feste Verkaufsdauer. Tempo und Verlauf hängen von Objekt, Lage und Markt ab.
- 4 Keine Preisempfehlung nach Wunsch. Liegt Ihre Vorstellung über dem, was die Marktdaten stützen, sagen wir das und begründen es.
- 5 Keinen Verkauf um jeden Preis. Ein "noch nicht" ist eine gültige Empfehlung.

So bereiten wir das Gespräch vor

Bringen Sie mit, was Sie haben. Diese fünf Fragen helfen, aus einer Preisvorstellung eine begründete Einordnung zu machen.

1 Um welche Immobilie geht es (Adresse, Objektart, Baujahr, Wohnfläche, vermietet oder selbst genutzt)?

.....

2 Welche Preisvorstellung haben Sie, und worauf stützt sie sich (Vergleichsverkäufe, Investitionen, Gutachten)?

.....

3 Was wurde modernisiert, wann, und was davon ist dokumentiert?

.....

4 Welche Unterlagen liegen vor (Grundbuchauszug, Energieausweis, Grundrisse, bei Vermietung die Mietverträge)?

.....

5 Bis wann möchten Sie Klarheit, und was ist Ihnen beim Verkauf wichtig?

.....

Wert einschätzen lassen

Scannen Sie den Code oder rufen Sie uns an. Das Erstgespräch für Eigentümer ist kostenfrei und verpflichtet zu nichts.

+49 (0)221 57 27 27 27

kirchhoff-immobilien.com/immobilienbewertung/



Kirchhoff Immobilien, Zollstockgürtel 63, 50969 Köln, +49 (0)221 57 27 27 27, kirchhoff-immobilien.com

KI Operativ GmbH, Handelsregister HRB 108329, Amtsgericht Köln. Erlaubnis nach § 34c GewO. Aufsichtsbehörde: Stadt Köln. Zuständige Kammer: IHK Köln.

Dieses Dokument dürfen Sie weitergeben. Allgemeine Information, keine Rechts- oder Steuerberatung, keine Wertermittlung. Stand: Oktober 2026. Nächste Prüfung: April 2027.

Geprüft und zur Veröffentlichung freigegeben durch: Thorsten Kirchhoff, 14.10.2026.