



Was ist meine Garage Wert?

Die fünf populärsten Irrtümer über den Wert und die Lage von Kleinimmobilien

Wer als Privatperson, sei es durch Erbfall oder Grunderwerb, in den Besitz von (überzähligen) Garagen oder Tiefgaragenplätzen kommt, mit deren Vermietung langfristig aber nichts zu tun haben will, der denkt wahrscheinlich früher oder später über einen Verkauf nach.

Doch im Gegensatz zu "richtigen" Immobilien gelten beim Verkauf einer Garage oder eines Tiefgaragen-Stellplatz etwas andere Regeln. Das gilt natürlich auch und vor allem für den erzielbaren Verkaufserlös. Denn egal ob das Objekt in der Zeitung oder im Internet angeboten werden soll, die wichtigste Frage, welche zuvor beantwortet werden muss, ist und bleibt: Was ist meine Garage eigentlich Wert? Welchen Preis kann man beim Verkauf für einen Stellplatz erzielen? Und wie beeinflusst die Lage meiner Garage den marktgerechten Verkaufspreis?

Die fünf populärsten Irrtümer, welche aus Expertensicht relativ zuverlässig verhindern können, dass ein Immobilien-Laie einen guten Verkaufspreis für sein Objekt erzielt oder den Verkauf einer Garage überhaupt erfolgreich abwickeln kann, werden im Folgenden näher erklärt.

1.) Innenstadtlagen sind immer gut: Je weiter drinnen, desto teurer kann man die Garage zum Ankauf anbieten.

Leider falsch. "In manchen Innenstadtlagen lassen sich Garagen oder Stellplätze fast gar nicht verkaufen, weil es kaum noch Wohnungseigentümer gibt, die hier welche brauchen könnten", erklärt Gerhard Lidl, Geschäftsführer der RL Garagenhandel aus Würth bei München. Lidl ist seit über 30 Jahren in der Wohnungswirtschaft tätig und kennt den Markt bundesweit sehr gut.

In größeren Innenstädten gibt es außerdem fast überall Parkhäuser und Tiefgaragen, also auch nur bedingt Mietinteresse. Lidl erklärt: "So eine Garage oder solch ein Stellplatz ist tatsächlich fast nur noch für einen Kapitalanleger geeignet, der damit Mieteinnahmen generieren will. Aber den muss man erst mal finden".

2.) Vergleichswerte: Ob Garagenpreise in der jeweiligen Gegend hoch oder niedrig anzusetzen sind, hängt proportional vom Preisspiegel für Immobilien ab und es gelten hier ähnliche Regeln.

"Stimmt so leider auch nicht", sagt der Experte. Die qm-Verkaufspreise bei normalen Immobilien lassen sich über die Zahlen des örtlichen Gutachterausschusses relativ einfach miteinander vergleichen. Bei Garagen jedoch entscheidet die Mikrolage bzw. das Mikroumfeld sehr viel stärker über den real erzielbaren Verkaufswert. "Dies kann so extrem sein, dass wenige hundert Meter weiter in eine bestimmte Richtung der Stellplatz nur noch die Hälfte Wert ist - oder sich eine Garage, z.B. am direkten Ortsrand, trotz hoher Grundstückspreise wegen bester Lagen dort, gar nicht verkaufen lässt. Denn hier gibt es z.B. immer ausreichend öffentlichen Parkraum", erklärt Lidl.

3.) Preisermittlung in Auftrag geben: Ein Makler oder Sachverständiger für Immobilienbewertung kann bei der Preisfindung helfen und den Wert von Garagen oder Stellplätzen ziemlich genau bestimmen.

"Das ist richtig, unter Umständen rechnet sich das aber nicht", meint Lidl. Ein vollständiges Wertgutachten nach HOAI (Honorarordnung für Architekten und Ingenieure) ist tatsächlich für einen Privatmann relativ teuer und für den Verkauf weniger Einzelobjekte daher eher ungeeignet. Auch der Makler wird nicht ganz umsonst arbeiten wollen und hat unter Umständen das gleiche Problem mit dem Objekt: "Wenn ihm Vergleichswerte aus der unmittelbaren Nachbarschaft fehlen, kann er den marktgerechten Wert auch nur grob schätzen", fasst Lidl zusammen.

4.) Moderne Garagen kann man immer teuer verkaufen: TG-Stellplätze oder Garagen, vor allem in modernen Wohn- und Geschäftshäusern, sind viel mehr Wert als vergleichsweise ältere Garagen z.B. in einem Garagenhof.

"Oft ist das Gegenteil der Fall", erklärt Lidl. Die Bauordnung zwingt Projektentwickler bzw. Bauträger bei Neubauten wesentlich mehr Garagen und / oder Stellplätze herzustellen, als für die Anzahl der verkaufbaren Wohnungen im Haus eigentlich nötig wären. Zum Ende des Wohnungsverkaufs bleiben dann immer einige "Restanten" übrig. Auch die haben natürlich, rein von den Herstellungskosten, einen Wert von bis zu 30.000 EUR. Nur: Dieser Preis lässt sich für eine Garage nur erzielen, wenn der Wert in den Wohnungsverkauf mit eingerechnet wird.

"Der reale Marktwert von Restgaragen kann unter Umständen viel geringer sein, manchmal unter 50% der eigentlichen Herstellungskosten", weiß Lidl aus langjähriger Erfahrung.

5.) Was lange wärt, wird gut: Wer ausreichend Geduld hat, kann sich in das Thema einarbeiten und seine Garage im Web und in der Zeitung so lange bewerben, bis sie weggeht.

"Vermutlich ja", sagt der Experte. "Hier nach der "Trial- and Error"-Methode zu arbeiten ist aber vergleichsweise teuer und vergleichbar mit dem Versuch, sich die Haare selbst schneiden zu wollen", kommentiert Lidl. "Das kann natürlich gut gehen. Wenn es das aber nicht tut, muss man mit den Konsequenzen ziemlich lange klarkommen".

Wenn der Verkauf einer Garage also eher schnell abgewickelt werden soll, weil Zeit oder Umstände drängen, ist es eventuell klüger, hier zunächst mit einem Experten sprechen.

Pressekontakt

twowaycom

Herr Oliver Ückerseifer
Riesenfeldstrasse 50
80809 München

twowaycom.de
com@twowaycom.de

Firmenkontakt

RL Garagenhandel GbR

Herr Gerhard Lidl
Im Krüchel 17
85457 Wörth-Wiffling

garagenhandel.de
com@twowaycom.de

Gerhard Lidl, Mitgeschäftsführer und Gründer der RL Garagenhandel GbR, ist Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft und hat über 30 Jahre Branchenerfahrung im Immobiliensektor. Bereits im Alter von 19 Jahren begann er mit dem An- und Verkauf von Garagen und spezialisierte sich als wahrscheinlich bundesweit erster Makler ausschließlich auf dieses Nischen-Geschäftsfeld.

Seine Firmen erwerben, modernisieren und verkaufen bundesweit und unabhängig Garagen und Tiefgaragenplätze oder erstellen Neugaragen auf Mikro- und Splittergrundstücken, welche für gängige Immobilienbewirtschaftung ungeeignet sind. Seit 1980 wurden mehrere Tausend Objekte unter Lidls Federführung abgewickelt. Das Interesse und den Praxisbezug zum Thema Wohnungswirtschaft erwarb er schon als Schüler in der Immobiliengesellschaft seines Vaters: Durch die Verteilung von Immobilienprospekten finanzierte er sein erstes Fahrrad.

Anlage: Bild

