Fünf Expertentipps beim Verkauf von Tiefgaragenstellplätzen

Was man bei der Festlegung des Verkaufspreis beachten sollte

Die Garagenbauverordnungen regelt bundesweit für Bauherren bzw. Bauträger, wie viel Parkraum sie in Form von Garagen oder Tiefgaragenplätzen bei einem Bauvorhaben herzustellen haben. Doch weil durch die Erfüllung der Vorschriften, oft fröhlich am Bedarf vorbei, sehr viele neue Tiefgaragenplätze entstehen, bleibt die Bauwirtschaft jährlich landauf, landab, zunächst einmal auf vielen tausend Quadratmetern Parkraum sitzen. Dumm, dass am Ende der Wohnungsverkäufe oft immer noch so viele Garagenplätze übrig sind.

Normalerweise schleppt eine Immobiliengesellschaft diese Restanten dann ein paar Jahre lang durch die Bilanzen. Oft verursachen sie unnötigen Aufwand bei der Fremdvermietung, stehen einfach leer, laden dann alle möglichen nicht befugten "Wildparker" oder "Müllabsteller" ein, ihre alten Reifen dort liegen zu lassen - und landen dann irgendwann auf dem Tisch eines Verkaufsmaklers. Mit der Maßgabe: "Schauen sie bitte, dass sie die Dinger endlich unters Volk bringen".

Da sitzt er dann, der Kollege aus dem Maklerbüro, konfrontiert mit gleich mehreren Interessenskonflikten. Erstens müsste er dem Immobilienverwalter eigentlich erklären, dass der Erstellungspreis der Tiefgaragenplätze heute, sozusagen für eine "stand-alone Mini-Immobilie" und ohne die Koppelung an einen Wohnungsverkauf, einfach kaum mehr erreichbar sein wird. Doch zweitens möchte (oder soll) er natürlich den Verkaufspreis so hoch wie möglich ansetzen - denn davon hängt nicht zuletzt seine Provision ab. Dies steht aber wiederum im Widerspruch zu einer Grundregel im Maklergeschäft: Schneller Verkauf ist besser als teurer Verkauf.

"Ist der Preis zu hoch, zieht sich der Verkaufsvorgang unrentabel lange hin, wird er zu gering angesetzt, wird Geld verbrannt oder der Besitzer legt Veto ein. So sitzt der Makler zwischen zwei Stühlen", resümiert Gerhard Lidl, Experte für Wohnungswirtschaft über eins der häufigsten Probleme beim Verkauf von Tiefgaragenstellplätzen. Lidl arbeitet seit über 30 Jahren in der Immobilienbranche.

Weil die Wertermittlung bei TG-Stellplätzen oft problematisch ist und der Verkäufer sich beim vorgegebenen Verkaufswert teilweise mit "Märchenzahlen" konfrontiert sieht, gibt Immobilienexperte Lidl fünf Tipps zur besseren Bestimmung des marktgerechten Verkaufswerts.

1.) Ansatz über den aktuellen Ertrag wählen. Wie hoch ist die derzeitige Garagenmiete? Als Richtwert gilt: Die jährlichen Mieteinnahmen, multipliziert mit dem Faktor 10 ergeben als Verhandlungsbasis einen realistischen Verkaufswert.

2.) Die Garage ist nicht vermietet. Welche Werte sind in der Nachbarschaft erzielbar? Wie hoch ist eine ortsübliche Miete für eine Garage durchschnittlich? Dies herausfinden und zurück zu Schritt 1.)

3.) Die Kostenseite einrechnen. Der Tiefgaragenplatz erwirtschaftet für den möglichen Käufer nicht nur Einnahmen, es gibt auch Ausgaben. Was wird an Gemeinschaftsstrom verbraucht? Wie hoch sind die Umlagen pro Platz für den Hausmeister? Die genauen Zahlen für das Wohngeld (Hausgeld) bzw. die Nebenkosten der Anlage besorgen und diese vom Verkaufswert abziehen.

4.) Auch ein Tiefgaragenplatz gilt vor dem Gesetz als Immobilie. Ein möglicher Käufer muss dafür also jährlich Grundsteuer zahlen. Dies sind laufende Kosten, die den Wert des Stellplatzes mindern. Dies ebenfalls vom Verkaufswert abrechnen.

5.) Sanierungsarbeiten in einer Tiefgarage können (kurz danach oder kurz davor) das Preisgefüge bei den Stellplätzen extrem verschieben. In solchen Fällen zuerst die realen oder zu erwartenden Umlagezahlen ermitteln bzw. abwarten und dann entsprechend den Verkaufspreis angleichen.

Dann klappt´s auch mit dem Stellplatzverkauf.

Pressekontakt

twowaycom

Herr Oliver Ückerseifer
Riesenfeldstrasse 50
80809 München

twowaycom.de
com@twowaycom.de

Firmenkontakt

RL Garagenhandel GbR

Herr Gerhard Lidl
Im Krückel 17
85457 Wörth-Wifling

garagenhandel.de
info@garagenhandel.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