

Ratgeber

Diese wertsteigernden Maßnahmen sollten Sie vor dem Verkauf einer Immobilie durchführen



Der Verkauf einer Immobilie ist keine triviale Angelegenheit. Oft wurde lange auf den Kauf der Immobilie gespart oder sie war lange in Familienbesitz und hat deshalb nicht nur einen finanziellen, sondern obendrein einen großen emotionalen Wert.

Dennoch sollten Sie den Verkauf Ihrer Immobilie primär sachlich angehen, einige wichtige Faktoren bedenken und nicht vorschnell handeln.

Doch betrachten wir zuerst einmal die Grundlagen:

Was sind werterhaltende Maßnahmen?

Wererhaltende Maßnahmen sind sämtliche Maßnahmen, die dafür sorgen, dass der Wert einer Immobilie nicht verfällt. Dazu zählen vorwiegend Instandhaltungsmaßnahmen wie der Austausch defekter Dachziegel oder einer schimmigen Tapete.



Was sind wertsteigernde Maßnahmen?

Wertsteigernde Maßnahmen dagegen steigern aktiv den Wert der betroffenen Immobilie. Dazu zählen unter anderem Maßnahmen, die die Immobilie auf den aktuellen technischen Stand bringen (z. B. eine moderne Wärmedämmung) oder die Qualität der Immobilie deutlich erhöhen (z. B. eine neue Küchenzeile).

Was bringen wertsteigernde Maßnahmen?

Ein Großteil der Immobilienverkäufer lässt vor dem Verkauf Renovierungs- und Sanierungsmaßnahmen durchführen. Nur etwa 6 % der Immobilienbesitzer entscheiden sich dagegen. Auch die meisten Immobilienmakler raten angehenden Verkäufern zu diesen Maßnahmen.

Und das aus gutem Grund

Mehr als ein Drittel aller Immobilienverkäufer können sich nach durchgeführten Renovations- oder Sanierungsmaßnahmen um eine Wertsteigerung von bis zu 10 % freuen, etwa ein Viertel sogar über eine Steigerung um bis zu 20 % (Quelle: McMakler).

Wieso, fragen Sie sich? Nun, auch der Käufer profitiert von solchen wertsteigernden Maßnahmen. So kann er sich beispielsweise durch eine erneuerte Dämmung über langfristig niedrige Energiekosten und eine bessere Energieeffizienz freuen.

Zudem sticht Ihre Immobilie durch Maßnahmen wie diese auf dem Immobilienmarkt deutlich heraus und zieht mehr potentielle Käufer an.

Besonders für Maßnahmen zur Energieersparnis können Sie staatliche Förderungen erhalten, entweder durch vergünstigte Kredite oder durch Zuschüsse. Auch einige andere Renovierungsmaßnahmen wie Einbruchschutz oder Wohnkomfort können unter Umständen bezuschusst werden.

Ein weiterer großartiger Vorteil ist, dass Sie Investitionen in wertsteigernde Maßnahmen bei der Einkommenssteuer geltend machen können. Dies lässt sich jedoch nicht mit Förderungen kombinieren.

Zwei Fliegen mit einer Klappe können Sie also leider nicht schlagen. Bei lediglich werterhaltenden Maßnahmen gibt es dagegen keine Steuervorteile.

Die komplexen Sachverhalte in Sachen Förderungen und Steuer würden an dieser Stelle ausufern. Wenn Sie sich eine individuelle Beratung zu diesen Themen wünschen, sprechen Sie gerne persönlich mit uns.

Einflussfaktoren für den Immobilienwert

Nachdem Sie nun wissen, was genau wertsteigernde Maßnahmen sind, sollte Sie sich Gedanken darüber machen, welche Faktoren den Wert Ihrer Immobilie beeinflussen.

Die Lage

Die Lage Ihrer Immobilie ist ein wichtiger Punkt. Dabei unterscheidet der Immobilienexperte zwischen Makrolage und Mikrolage.

Makrolage

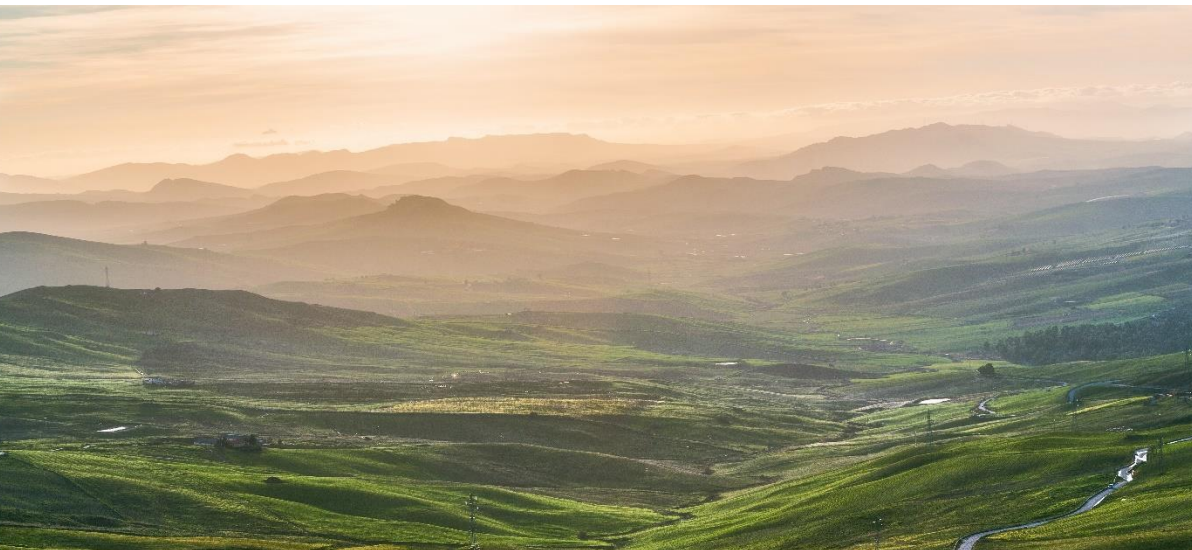
Als Makrolage bezeichnet man das weitere räumliche Umfeld Ihrer Immobilie. Also etwa die Stadt, den Stadtteil, die Gemeinde oder die Region.

Dabei werden Faktoren wie die Infrastruktur (Autobahnanschluss, Zugverbindungen, Flughäfen, etc.) sowie die Zukunftsaussichten der Region in wirtschaftlicher (Jobs, Firmenzug) und politischer Hinsicht (politische Stabilität) wichtig.

Mikrolage

Bei der Mikrolage geht es um die direkte Nachbarschaft Ihrer Immobilie.

Haben Sie Supermärkte, Fitnessstudios, Ärzte und Nahverkehrsverbindungen in unmittelbarer Nähe? Gibt es Lärmbelästigungen irgendeiner Form? Wie steht es um Kultur- und Freizeitangebote?



Die Ausstattung

In Sachen Ausstattung geht es weniger um Ihre Inneneinrichtung als vielmehr um Faktoren wie Heizeffizienz, Zustand von Fenstern, Dichtungen, Sanitäreanlagen und Bodenbelägen sowie verwendete Baumaterialien.

Sind diese Ausstattungsmerkmale alle modern und renoviert, sorgt dies meist für eine erhebliche Wertsteigerung.

Der Zustand

Beim Zustand sollten Sie grundlegende Merkmale des Hauses ins Auge fassen. Wie steht es um den Zustand der Bausubstanz? Und wie um die Energieeffizienz?

Diese Faktoren können den Preis Ihrer Immobilie stark beeinflussen.

Die Marktgegebenheiten

Hier schaut man auf Angebot und Nachfrage in der Region Ihrer Immobilie.

Je geringer das Angebot an Immobilien in der Region, desto höher die Nachfrage. Bei hoher Nachfrage sind die Interessenten bereit, mehr zu bezahlen. Bei hohem Angebot und geringer Nachfrage verhält es sich dagegen umgekehrt.

Was sind die häufigsten Maßnahmen zur Wertsteigerung?

Günstige, oberflächliche Arbeiten sind sehr beliebt. Klar, die gehen nicht so sehr ins Geld und sorgen bei ahnungslosen Käufern für große Augen.

Die mit Abstand am häufigsten durchgeführten Renovierungsarbeiten sind Putz- und Malerarbeiten. Diese erhöhen die optische Attraktivität der Immobilie deutlich und sind nicht allzu teuer. Auch Erneuerungen der Sanitäreanlagen, der Fenster und der Heizung sind sehr beliebt.

Weniger beliebt sind dagegen Arbeiten, die wirklich an die Substanz der Immobilie gehen. Dazu zählen beispielsweise Dämmarbeiten oder die Beseitigung von Schadstoffen wie Asbest oder Mineralwollfasern.

Diese sind nämlich in aller Regel kostenintensiv. Des Weiteren gibt es noch andere wichtige Faktoren, die wir klären müssen, bevor wir die Frage beantworten, welche Art von Investition sich am meisten lohnt.



Fragen Sie sich, an wen Sie verkaufen wollen

Ein immens wichtiger Faktor ist Ihre Zielgruppe. Diese sollten Sie schon vor der Planung Ihrer Renovierungsarbeiten klar definieren. Dabei spielen insbesondere die Lage Ihrer Wohnung sowie das lokale Preisniveau wichtige Rollen.

Stadtzentrum oder Trendgegend

Sollten Ihre Immobilie im Stadtzentrum oder in einem trendigen Viertel gelegen sein, kann es Sinn ergeben, in eine luxuriöse Einrichtung zu investieren. Diese Gegenden ziehen oft eher zahlungskräftige Menschen an.

Vorstadt

In die Vorstädte zieht es häufig junge Familien. Reihenhäuser, Doppelhäuser oder Einfamilienhäuser sind hier die am häufigsten anzufindenden Immobilienarten. Ein guter, aber nicht zu luxuriöser Standard ergibt hier Sinn. Dieser sollte eine möglichst breite Zielgruppe ansprechen.

Strukturschwache Lagen

In strukturell schwächeren Lagen ergeben hingegen nur die nötigsten Investitionen Sinn. Übernehmen Sie sich hier nicht.

Käufer sind hier oftmals nicht bereit, hohe Summen zu investieren, da sich eine Vermietung der Immobilie meist nur auf sehr lange Sicht lohnt.

Welche Art Investition lohnt sich am meisten?

Generell gilt: Unterschiedliche Situationen erfordern unterschiedliche Maßnahmen. Um die bestmögliche Entscheidung zu treffen, sollten Sie einige Dinge im Hinterkopf haben.

Energieeffizienz steht über Design

Einrichtung und Design sind sehr subjektive Dinge. Energieeffizienz und generell Haustechnik dagegen nicht. Daher sollte die Wichtigkeit der letzteren Faktoren immer über der des Designs angesiedelt werden.

Design und Einrichtung dagegen sollten möglichst neutral und hell gestaltet werden, um einladend zu wirken. Weiß bietet sich als Farbe von Wänden und Fassaden am besten an.

Schönheitsfehler beseitigen

Die gesamte Immobilie, also auch der Garten, sollte vor dem Verkauf aufgeräumt und gepflegt wirken. Entfernen Sie sehr persönliche Gegenstände, bevor Sie Fotos machen oder vor einer Besichtigung.

Die Immobilie sollte recht neutral wirken, um dem Interessierten mehr Vorstellungraum für persönliche Ideen zu geben.

Zu viel Einrichtung, zu viele Details können oft für Überforderung sorgen. Mähen Sie den Rasen, trimmen Sie Büsche, rücken Sie Möbel zurecht – jedes kleinste Detail kann am Ende die Kaufentscheidung und damit auch den Preis, den Sie erzielen können, beeinflussen.

Die Beseitigung schwerer Schäden ist notwendig

Bei kleineren Schönheitsfehlern kann man die Beseitigung abwägen. Und wenn Ihnen ein schneller Verkauf wichtiger ist als ewige Detailarbeit, können Sie auch mal über die kahlen Stellen im Rasen hinwegsehen.

Schwere Schäden sollten hingegen in jedem Fall beseitigt werden. Schimmel- oder Hausschwammbefall sind klare Argumente gegen einen Kauf und können für einen starken Preisrückgang sorgen.

In solchen Fällen sollten Sie, falls notwendig, professionelle Hilfe in Anspruch nehmen. Ihr Makler kann Sie hier auf jeden Fall ausgiebig beraten.

Eigenheim oder Rendite?

Ein Immobilienkauf ist eine große Investition, oftmals die größte im ganzen Leben. So etwas muss wohlüberlegt sein.

Sinn ergibt eine solche Investition in vielen Fällen dennoch. Ob als Eigenheim oder Renditeobjekt, werterhaltende Maßnahmen ergeben immer Sinn.

Sollten Sie die Immobilie selbst bewohnen, lohnt sich eine Investition in werterhaltende Maßnahmen allein deshalb, weil diese das Wohngefühl verbessern.

Falls Sie dann doch mal in eine Situation kommen, in der Sie verkaufen müssen, sind Sie außerdem gerüstet und müssen nicht viel Geld auf einmal investieren.

Etwas komplexer kann eine Investition zum Zweck einer Rendite werden. Hier müssen Sie einige Faktoren beachten, um hinterher nicht mit Verlust aus der Sache herauszugehen.

Zustand und Alter der Immobilie, mögliche notwendige Investitionen, Inflationsrate ... da ergibt es in den meisten Fällen Sinn, sich von einem Experten helfen zu lassen. Ansonsten kann die ganze Sache schnell nach hinten losgehen.

Fazit: Wertsteigernde Maßnahmen sind (fast) immer lohnenswert

Wertsteigernde und werterhaltenden Maßnahmen lohnen sich in fast jedem Fall. Ob zur Steigerung der eigenen Wohnqualität oder zur Wertsteigerung – solche Maßnahmen müssen nicht einmal immer teuer sein.

Oft zahlt sich schon eine kleine Investition in oberflächliche Dinge wie eine neue Tapete oder einen neuen Putz aus.

Dennoch gilt: Größere Investitionen, zum Beispiel in die Energieeffizienz oder die Haustechnik, zahlen sich generell am meisten aus. Am sinnvollsten ist es, konstant in Ihre Immobilie zu investieren.

So vermeiden Sie große Ausgaben und viel Arbeit zu einem Zeitpunkt kurz vor dem Verkauf und können stattdessen immer wieder mal etwas zurücklegen oder investieren. In vielen Fällen ergibt es Sinn, sich von einem professionellen Immobilienmakler helfen zu lassen.

Sollten Sie Fragen zu werterhaltenden oder wertsteigernden Maßnahmen haben oder sogar schon mit dem Gedanken eines Immobilienkaufs oder -verkaufs spielen, können Sie jetzt ein unverbindliches Erstgespräch mit uns vereinbaren.

Ihr Kontakt zu uns

Unsere Philosophie ist es, Ihnen stets Mehrwerte und Lösungen aufzuzeigen, wenn es um die Verwirklichung Ihrer Immobilienträume geht.

Ganz gleich, ob es sich dabei um die Finanzierung für das Eigenheim handelt, den Aufbau von Immobilienvermögen oder die Vermarktung einer Immobilie.

Vereinbaren Sie noch heute ein Erstgespräch und lassen Sie sich von uns beraten. Wir sind uns sicher, gemeinsam finden wir eine Lösung, mit der Sie zufrieden sein können.

Und so erreichen Sie uns:

Telefon: +49 2351 1770

E-Mail: info@vr-immo-swf.de



Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

Alles Gute wünscht

das Team VR Immo: Südwestfalen GmbH & Co. KG

Platz für Ihre Notizen
