

Höherer Verkaufspreis durch frischen Anstrich?

Die Rasenkantensteine im Vorgarten sind brüchig, im Keller ist die Wand feucht und im Bad haben gleich mehrere Fliesen einen riesigen Sprung. Hausverkäufern stellt sich oft die Frage, ob sie vor dem Verkauf nochmal Geld in die Hand nehmen und Mängel ausbessern sollten, um beim Hausverkauf mehr herauszuholen. Lohnen sich solche Ausbesserungsmaßnahmen? Und wenn ja, welche?

Interessenten inspizieren Immobilien sehr genau auf der Suche nach Mängeln. Diese dienen ihnen dann als Argumente, um eine Minderung des Kaufpreises herauszuhandeln. Dabei werden ältere Immobilien dann mit modernen Neubauten verglichen, obwohl eigentlich klar sein dürfte, dass man beim Kauf einer gebrauchten Immobilie keinen Neubaustandard erwarten kann. Aber ob ein Aufwerten zum aktuellen Standard Ihnen als Verkäufer wirklich etwas bringt, ist von Immobilie zu Immobilie verschieden.

Erhöhung des Standards

In vielen Fällen lässt sich ein signifikant höherer Preis erzielen, wenn eine echte Erhöhung des Standards erfolgt. Wird beispielsweise die alte Heizungsanlage gegen eine nach modernster Technik ausgetauscht oder wird eine Fußbodenheizung eingebaut, dann kostet das zwar einiges, kann sich aber – je nach Marktlage – am Ende rentieren, weil sich beim Verkaufspreis mehr herausholen lässt als zuvor investiert wurde. Gelegentlich lohnt sich auch eine energetische Sanierung, wenn zum Beispiel Doppelfenster fehlen, keine vernünftige Dämmung vorhanden ist und die Heizung ineffizient arbeitet. Schließlich möchte kein potenzieller Käufer, der ein Vermögen in den Kauf einer Immobilie investiert, auch noch unkalkulierbar hohe Heizkosten auf sich zukommen sehen.

Schönheitsreparaturen sind Psychologie

Damit sind Schönheitsreparaturen jedoch nicht vom Tisch. Gegen eine alte und schmutzige Fassade erweckt eine frisch verputzte doch einen viel besseren Eindruck. Sind Wände frisch gestrichen, wirken Räume gleich heller und einladender. Spezialfälle sind vor allem auch Küche und Bad. Diese werden häufig benutzt und sehen deshalb oft verbraucht aus. Kaufinteressenten nehmen das dann gerne zum Anlass, eine Minderung des Preises zu fordern. Experten raten jedoch dazu, hier genau abzuwägen, ob sich durch Schönheitsreparaturen vor der Besichtigung auch tatsächlich ein höherer Preis am Markt realisieren lässt. Lassen Sie sich am besten von einem Immobilien-Profi beraten, welche Maßnahmen sich wirklich lohnen und welche Sie sich lieber sparen sollten. Häufig haben Eigentümer auch die möglichen Kritikpunkte von Interessenten gar nicht auf dem Schirm. Ein professioneller Makler kennt diese durch seine langjährige Erfahrung jedoch bestens.

Nicht zuletzt ist der Immobilienverkauf auch immer eine psychologische Angelegenheit. Kaufinteressenten vermuten bei einem renovierungsbedürftigen Haus oft weitere Mängel – im Gegensatz zu einem frisch renovierten. Ist der erste Eindruck bei Kaufinteressenten nicht gut, neigen sie öfters dazu, den Preis herunterhandeln zu wollen. Welche Maßnahmen sich am Ende lohnen, lässt sich nicht pauschal sagen. Es ist ratsam, sich hier von einem Immobilienexperten beraten zu lassen.

Möchten Sie wissen, ob sich eine Aufwertung Ihrer Immobilie lohnt?

Kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gern.