



Renovieren vor dem Immobilienverkauf?

Eine Renovierung vor dem Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung birgt ein hohes Gewinnpotenzial.

10 - 15 % aller zum Verkauf anstehenden Immobilien sind erheblich renovierungsbedürftig. Bei weiteren 20 % besteht ein sog. Renovierungsstau. Viele Immobilienverkäufer stehen vor der Frage, ob sie noch in eine Renovierung oder Sanierung investieren sollen, bevor sie verkaufen. Lohnt sich der Aufwand? Kauft der Interessent, weil das Haus dann besser aussieht? Oder will der Interessent lieber selbst renovieren, weil er sich seine Fliesen selber aussuchen will? Einige Anhaltspunkte für diese Fragen gibt es sicher, auch wenn sie vielleicht nicht auf jeden Fall zutreffen.

Der Münchener Immobilienmakler Rainer Fischer nennt hierzu ein Beispiel, das den Erfolg einer Renovierungsmaßnahme illustriert: Fischer erzählt von einer Unterhaltung mit einem Münchener Immobilienbesitzer, der sein Geld mit der Vermietung und Verwaltung von rund 5 Mehrfamilienhäusern verdiente, aus denen er ab und an eine Wohnung verkaufte, wenn ein Mieter auszog. Der besagte Immobilienbesitzer renovierte im Normalfall immer, machte aber einmal einen Test mit einer Altbauwohnung. Die Wohnung habe er für 200.000 EUR inseriert, die Renovierung wäre auf rund 20.000 EUR gekommen, d. h. 220.000 EUR insgesamt. Allerdings wollten die Interessenten nur 190.000 EUR berappen, aus seiner Sicht zu wenig. Er habe sich also zu einer Renovierung entschlossen, für die er im Endeffekt nur 15.000 EUR aufgewendet habe. Als Test habe er diese Wohnung dann für 255.000 EUR inseriert und habe sie sofort dafür verkaufen können, was eben mal einen Unterschied von 50.000 EUR ausmacht.

Wie kommt das? 1. Im Normalfall liebt ein Immobilienkäufer ästhetische Dinge, er mag Sauberkeit und wenn etwas einen wertvollen oder gepflegten Eindruck macht. 2. Ist ein Haus oder eine Wohnung renovierungsbedürftig, tendiert man zu dem Schluss, dass es noch andere Probleme oder Schäden geben muss. Das muss nicht sein, unter Umständen sitzt man hier einer Art falschen Logik auf, die beim Immobilienverkauf richtig Geld kosten kann. 3. Für gewöhnlich schätzen Kaufinteressenten die Renovierungskosten viel höher ein, als sie tatsächlich anfallen. Oft sind Renovierungen jedoch recht preisgünstig zu haben, die Preise können sich bei vergleichbarer Qualität stark unterscheiden.

Welche Renovierungen sollte man nun vor einem Verkauf machen? Zunächst einmal lohnen sich Malerarbeiten nahezu immer, hier gibt es nur wenige Ausnahmen. Auch alte Teppichböden ersetzt man in den Wohnräumen besser. Bei einem alten Bad muss man auf den Zustand schauen und auf den Gesamteindruck, den die Wohnung macht. Wenn eine große Wohnung ein grässliches Bad hat, kann sie durch ein renoviertes Bad ungemein an Wert gewinnen. Ist die Wohnung klein oder ein 25 m² Appartement, dann könnte die Renovierung unwirtschaftlich sein. Aber kleine Schönheitsreparaturen, wie z. B. gelbe Steckdosen und Lichtschalter erneuern oder einen Duschschauch auswechseln, lohnen sich eigentlich immer - und man kann es sogar selbst machen.

Es gibt aber auch Immobilien, bei denen vor dem Verkauf besser nicht renoviert wird. Gibt es beispielsweise eine Eigentümergemeinschaft, kommt es vor, dass sich die Parteien erst gar nicht auf eine Renovierung einigen können. Auch wenn der Verkauf schnell passieren soll, ist eine Renovierung nicht unbedingt anzuraten, oder wenn durch die Renovierung, beispielsweise durch einen Maleranstrich, die Mängel nur überdeckt werden; tatsächliche Mängel müssen sichtbar bleiben, damit man nicht schadenspflichtig wird.

Fazit: Bestimmte Renovierungsmaßnahmen vor dem Verkauf sind normalerweise durchaus sinnvoll und können den Ertrag um das Mehrfache des aufgewendeten Kapitals steigern.

Diesen Artikel und andere Tipps zum Immobilienverkauf finden Sie unter:

www.immobilienbesitzer-muenchen.de/immobilienpreise-muenchen/renovierungsbeduerftig

und

www.immobilienbesitzer-muenchen.de

Pressekontakt

Rainer Fischer Immobilien

Herr Rainer Fischer
Rotkreuzplatz 2a
80634 München

immobilienbesitzer-muenchen.de
rainer@immobilienfischer.de

Firmenkontakt

Rainer Fischer Immobilien

Herr Rainer Fischer
Rotkreuzplatz 2a
80634 München

immobilienbesitzer-muenchen.de
rainer@immobilienfischer.de

Das Personenunternehmen hat seinen Sitz seit 1995 in München am Rotkreuzplatz. Es hat sich auf die Vermarktung von Wohnimmobilien im Großraum München spezialisiert. Seit Bestehen wurden über 750 Häuser, Eigentumswohnungen und Grundstücke an solvente Käufer vermittelt. Das Maklerunternehmen arbeitet unter anderem mit externen Finanzierungsberatern zusammen, präsentiert alle Angebote auf sieben verschiedenen Internetplattformen und geht auch mal neue Wege in der Vermarktung von Immobilien. Telefonische Erreichbarkeit ist 7 Tage die Woche sichergestellt.

Anlage: Bild

