

Reparaturen, die sich lohnen

Welche Mängel sollten Sie vor dem Immobilienverkauf beseitigen?

Beim Immobilienverkauf können **kleine Veränderungen** eine **große Wirkung** erzielen und dadurch gute Argumente für einen höheren Verkaufspreis liefern. Jedoch lohnt sich nicht jede Reparatur oder Renovierung. Nachfolgend erhalten Sie Anhaltspunkte wo es sich für Sie lohnt etwas in Ordnung zu bringen und wo nicht.

Ihr Joachim Stützle

Versuchen Sie sich in die Situation eines Käufers zu versetzen. Er hat, genau wie Sie, seinen eigenen individuellen Geschmack und seinen eigenen Anspruch. Wenn er sich eine Immobilie ansieht, fallen ihm zunächst die Dinge auf, die ihm nicht gefallen, die ihn möglicherweise sogar abstoßen oder wo er ein größeres Risiko oder finanzielle Investition wittert.

Mit kleinen Schönheitsreparaturen eine große Wirkung erzielen

Stellt man z.B. nach dem ausräumen einer Immobilie fest, dass die Wände deutliche Umriss der abgehängten Bilder und der entfernten Schränke hinterlassen oder die alte, verwitterte Blümchentapete nun erst richtig zur Geltung kommt, kann ein **neutraler Wandanstrich** – am besten weiß – durchaus dazu verhelfen, ein frischeres und freundlicheres Bild zu vermitteln.

Dasselbe kann für einen stark abgenutzten oder beschädigten Holzboden gelten. Durch das abschleifen dieses Bodens kann dem späteren Betrachter ein ganz neues Raumgefühl vermittelt werden. Dort wo ihm vorher nur die Beschädigungen aufgefallen wären, spricht ihn jetzt plötzlich ein gut gepflegter und **ordentlicher Holzboden** an.

Den **größten Kosten/Nutzen Effekt** erzielen Sie jedoch mit der **gründlichen Reinigung** Ihrer Immobilie. Alles was den ersten Eindruck verbessert sollte getan werden. Versuchen Sie mit den Augen eines Käufers durch Ihre Immobilie zu gehen und entfernen Sie das alte Laub aus dem Garten, das Moos vom Fußweg, putzen Sie die Fenster oder Böden, ölen Sie die quietschende Eingangstüre oder das Garagentor und entfernen sie die Spinnweben und die Mausefalle im Keller. Das ist schnell erledigt und hinterlässt beim Käufer das Gefühl: Hier ist alles in Schuss.

Auch der **Geruch einer Immobilie** spielt eine nicht zu vernachlässigende Rolle. **Lüften Sie ihre Immobilie regelmäßig**, vor allem dann, wenn Sie zuvor gekocht oder geraucht haben. Zusätzlich kann dies auch mit einem angenehmen, nicht aufdringlichen Duftspray unterstützt werden.

Grobe Mängel sollten repariert werden

Mängel die die Substanz des Hauses schädigen, sollten repariert werden. Bitte verwechseln Sie dies aber nicht mit einer kompletten Sanierung der Immobilie. Dieser Aufwand steht meist in keinem Verhältnis zu dem möglichen Mehrerlös bei einem Verkauf. Jedoch sollten z.B. **undichte Dächer**, eine **defekte Heizung** oder **Schimmel** fachgerecht repariert, bzw. beseitigt werden.

Eine Immobilie mit einem großen Sanierungsstau schreckt viele Käufer ab. Sie sehen darin eher ein Problem und unkalkulierbare Risiken. Vor allem Schimmel ist immer ein großes Thema. In diesem Fall wäre eine fachgerechte Sanierung von Vorteil. Teilen Sie dem Käufer aber mit, dass hier eine Schimmelsanierung stattgefunden hat und belegen Sie dies mit der Handwerkerrechnung.

Bitte **verschweigen Sie dem Käufer keine Mängel**. Dies könnte im schlimmsten Fall dazu führen, dass Sie die Kosten der Behebung mit allen Konsequenzen zu bezahlen haben oder der Käufer gar vom Kauf zurücktreten kann.

Das lohnt sich eher nicht

Dinge die dem **individuellen Geschmack** unterliegen sollten nicht renoviert werden. Auf der einen Seite kann natürlich ein neues **Badezimmer** oder eine **neue Küche** eine deutliche Aufwertung der Immobilie bezwecken. Auf der anderen Seite hat man hier zwangsläufig mit größeren Ausgaben zu tun, die zudem noch dem individuellen Geschmack eines jeden einzelnen unterliegen. Der eine liebt nur weiße Einbauküchen, der andere liebt den Landhausstil. Wer hier als Verkäufer den Stil des Käufers nicht trifft hat entweder den Käufer oder das investierte Geld verloren. Beides ist nicht förderlich im Verkauf und lohnt in den meistens Fällen nicht.

Fazit

Jede Immobilie ist einzigartig. Daher lässt sich kein Patentrezept entwickeln was generell richtig oder falsch ist. Ein wichtiger Tipp ist es aber, mit den Augen eines Käufers durch die eigene Immobilie zu laufen. Wenn Sie sich das nicht zutrauen, fragen Sie eine Freundin oder einen Freund ob sie/er sich Ihre Immobilie als fiktiver Kaufinteressent anschauen könnte. Sie werden sehen, dass man auch mit kleinen Veränderungen große Wirkung und damit einen besseren Kaufpreis erzielen kann.