

Renovieren Sie zurückhaltend

Aufwendige Renovationen führen meist nicht zum erhofften höheren Verkaufspreis. Besser die tatsächlichen Grundwerte der Liegenschaft in den Vordergrund stellen.

Im Verkauf stehen Bestandesliegenschaften aufgrund der regen Neubautätigkeit in besonders grosser Konkurrenz. Jährlich werden in der Schweiz gegen 50 000 neue Wohneinheiten erstellt – was liegt also in Bezug auf den Verkauf einer Bestandesliegenschaft näher, als das Einfamilienhaus und die Eigentumswohnung vor einem Verkauf auf Vordermann zu bringen? Allgemein geht man davon aus, dass eine Liegenschaft in einem Alter von 15 bis 20 Jahren in einen ersten Erneuerungszyklus kommt. Oft nehmen Eigentümer privater Liegenschaften vor einer Veräusserung deshalb bestimmte Renovationsarbeiten vor, um einen ganz besonders guten Preis zu erzie-

len. Speziell Küche, Bad, Fenster oder Bodenbeläge werden à jour gebracht. Doch aufgepasst: Die gut gemeinten Investitionen in die neuen Tapeten oder einen modernen Badbereich erweisen sich nicht selten als Bumerang und führen unter dem Strich – also Verkaufspreis abzüglich Renovationskosten – zu einem schlechteren Erlös. Der Grund: Gerade im sensiblen Wohnbereich sind die Geschmäcker verschieden. Und der Käufer ist unter Umständen nicht bereit, die vermeintlich «Wert steigernden» Ausgaben zu honorieren. Vielmehr hätte er gerne ganz andere Ideen verwirklicht. Oder er fasst gar einen Neubau oder Neuausbau ins Auge. Tipp: Stellen Sie für einen erfolgreichen Verkauf die wirklichen Grundwerte der Liegenschaft als Top-Argumente in den Vordergrund – und renovieren Sie dafür nur zurückhaltend.

SVIT Bern – der regionale Kompetenzpartner für alle Immobilienfragen.