SVIT BERN

IMMOBILIEN**RATGEBER**

Wie viel Wert haben Sonderausstattungen?

Goldene Wasserhähne und exklusive Hölzer bringen bei einem Verkauf nicht mehr Geld ein.

Verkäufer von Wohneigentum preisen ihre Liegenschaft oft mit zahlreichen Sonderausstattungen an. Sie erhoffen sich durch eine Heimsauna, einen Treppenlift oder trendige Designerteppiche einen höheren Verkaufspreis. Doch damit liegen sie falsch. In der Praxis zeigt sich, dass die Kaufinteressenten den Sonderausstattungen wenig Bedeutung beimessen und auch nicht bereit sind, dafür einen Mehrpreis zu zahlen. Im Gegenteil: Da die Geschmäcker sehr verschieden sind, wollen Käufer oft solche Sonderausstattungen entfernen.

Die Lage, der Bauzustand oder die Erschliessung – also objektiv mess- und vergleichbare Kaufkriterien – stehen auf dem Markt im Vordergrund. Nur wenn ein (Nischen-) Markt für Liegenschaften mit solchen Besonderheiten besteht und andere die Vorlieben mit dem Eigentümer teilen, lässt sich die Ausstattung in bare Münze umwandeln. Ein Beispiel dafür ist das Einfamilienhaus mit angrenzendem Pferdestall. Anderen Verkäufern kommt der allgemeine Markttrend entgegen: Hobbyköche und Wellness-Liebhaber treffen für ihre exklusive Küchenausstattung oder ihren ausgedehnten Spa-Bereich auf eine wachsende Käuferschaft.

SVIT Bern – der regionale Kompetenzpartner für alle Immobilienfragen.