

# DAS BESTE IST NICHT IMMER DAS OFFENSICHTLICHE

Soll die in die Jahre gekommene Liegenschaft vor dem Verkauf noch nachhaltig saniert werden? Die Antwort fällt aus Vermarktungssicht differenziert aus. Und verlangt eine professionelle Strategieberatung und Verkaufsbegleitung.

TEXT – Ruedi Tanner\*



Um die Rentabilität einer Sanierungsinvestition zu maximieren, braucht die Immobilie eine erkennbare Zukunftsfähigkeit.

BILD: 123RF.COM

## ► WERTSTEIGERUNG IST EINE VERANTWORTUNGSFRAGE

Der Werterhalt einer Liegenschaft, noch mehr die Wertsteigerung, müssen das Ziel von verantwortungsvollen Immobilienbesitzerinnen und -besitzer sein. Vor diesem Hintergrund ist die konsequente Sensibilität für Nachhaltigkeit im Lebenszyklus einer Immobilie renditesichernd. Ein Sanierungsbedarf muss rechtzeitig angegangen werden. Wer Renovationsdringlichkeiten aufschiebt, verliert mittel- und langfristige Geld.

## RENDITECHANCEN VERSUS INVESTITIONSRISENEN

Doch wie verhält es sich mit energetischen Sanierungsfragen vor einem anstehenden Verkauf des in die Jahre gekommenen Hauses? Eine Immobilie vor dem Verkauf zu sanieren, kann durchaus Renditechancen bieten, hat aber auch Investitionsrisiken. Durch gezielte Renovierungsmassnahmen kann der Wert des Hauses gesteigert und beim Verkauf eine interessante Rendite erzielt werden. Es besteht aber das Risiko, dass die Renovierungskosten höher ausfallen als ursprünglich geplant, was den Verkaufsgewinn schmälern wird.

## KEIN KURZFRISTIGER AKTIONISMUS

Die Wahl zwischen «Verkauf nach Sanierung» und «Verkauf ohne Sanierung» ist bei Immobilien mit



**WER SEIN HAUS  
VERKAUFEN  
WILL, SOLLTE  
VOM KURZ-  
FRISTIGEN  
AKTIONISMUS  
ABSEHEN.**



Sanierungsbedarf alles andere als trivial und erfordert eine gründliche Abwägung der Vor- und Nachteile. Wer sein Haus verkaufen will, sollte von einem kurzfristigen Aktionismus in jedem Fall absehen. Denn viele Renovationsmassnahmen beeindrucken potenzielle Käuferinnen und Käufer nicht und sind daher verlorenes Geld.

## REGIONALEN MARKT KENNEN – UND VERSTEHEN

Um die Rentabilität einer Sanierungsinvestition zu maximieren, braucht die Immobilie grundsätzlich genügend Potenzial zur Wertsteigerung durch die Renovation und eine erkennbare Zukunftsfähigkeit. Die Eigentümerschaft muss also den baulichen Zustand der Immobilie und den aktuellen Wert genau kennen – und den künftigen Wert nach Umsetzung der Sanierungsmassnahmen berechnen. Dafür müssen die Besitzer den lokalen und regionalen Immobilienmarkt verstehen.

Die eigentliche Sanierung verlangt eine sorgfältige Planung der Massnahmen und Kosten. Im Zentrum steht dabei der energetische Zustand der Liegenschaft: Neue Fenster, eine moderne Heizungsanlage, Dämmung von Dachboden oder Kellerdecke können den Marktwert der Immobilie steigern. Der Verbrauch und damit die Kosten für Wärme werden von Kaufinteressenten denn auch immer häufiger nachgefragt.

## ZEIT IST GELD

Der Zeitfaktor ist ein weiterer wichtiger Aspekt, der bei der Entscheidung zwischen Verkauf und Sanierung berücksichtigt werden muss. Renovierungsarbeiten können zeitaufwendig sein und den Alltag der Bewohner erheblich stören. Wenn eine beschleunigte Lösung bevorzugt wird, kann der Verkauf eine schnellere und praktischere Lösung sein. Der Verkaufsprozess einer Immobilie kann, je nach Marktbedingungen und Verkaufsstrategie, deutlich weniger Zeit in Anspruch nehmen als umfangreiche Renovierungsarbeiten.

## STEUERLICHE ASPEKTE BEACHTEN

Darüber hinaus sind die steuerlichen Aspekte zu berücksichtigen. Wer ein Haus renoviert und dann weiterverkauft, zahlt eine Reihe von – durch die Wertsteigerung teilweise höheren – Steuern. Er kann dafür die Kosten für die Renovierungen und energetischen Sanierungen bei den Steuern geltend machen, was die finanzielle Belastung einer Renovation erheblich reduzieren kann. Es lohnt sich in jedem Fall, die verfügbaren Fördermöglichkeiten und das Steuersparpotenzial gründlich zu recherchieren und in die Entscheidungsfindung einzubeziehen.

## GLEICHER ZUSTAND – UNTERSCHIEDLICHE LÖSUNG

Aber noch viel wichtiger ist: Welches ist das individuelle Bedürfnis der Immobilienbesitzerin oder des Immobilienbesitzers? Für die einen kann eine Sanierung bis hin zum Umbau, der beispielsweise das Verdichtungspotenzial clever ausnützt, richtig und interessanter sein. Andere bevorzugen den unmittelbaren Verkauf – bei gleichem Zustand der Immobilie und ohne Sanierung.

Eine gründliche Kosten-Nutzen-Einschätzung, eine fachkundige Marktanalyse und eine fundierte Beratung sind unerlässlich, um festzustellen, ob der Verkauf der Immobilie mit oder ohne Renovierung vorteilhafter ist. Das Erkennen und Verstehen der effektiven Kundenbedürfnisse verlangt aber meist noch mehr: nämlich eine professionelle Strategieberatung und Begleitung durch eine ausgewiesene Maklerin oder einen ausgewiesenen Makler. Denn nicht immer ist das scheinbar Offensichtliche auch das Beste. Zertifizierte Maklerinnen und Makler finden die beste Lösung – individuell und massgeschneidert. Ebenso ist rund um die Fragen einer sanierungsbedürftigen Liegenschaft der Einbezug von weiteren Expertisen aus den Fachkammern der SVIT five bedeutsam, um die verschiedenen Szenarien gründlich zu prüfen. ■



**\*RUEDI TANNER**

Der Autor ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern.

ANZEIGE

# DIE BAUHERRENVERTRETUNG. IM NEUEN KLEID.

**Bewährte Dienstleistungen –  
einfach und sicher online buchen.**

