

## Renovationsarbeiten vor dem Hausverkauf

**Viele Eigentümer stehen vor dem Verkauf ihres Eigenheims vor der Frage, ob sich Renovationsarbeiten an ihrem Objekt lohnen. Grundsätzlich lässt sich feststellen, dass solche Renovationskosten selten durch einen entsprechend höheren Verkaufspreis gedeckt werden.**

(pd) Beim Verkauf von Häusern, bei welchen seit einigen Jahren keine Renovationen mehr vorgenommen wurden, stellt sich für die Eigentümer regelmässig die Frage, welche Renovations- und Erneuerungsarbeiten sie noch veranlassen sollen, um die Verkaufschancen des Objektes zu steigern.

### **Ausgiebiger Frühlingsputz**

Grundsätzlich ist es für den Verkauf einer Liegenschaft unabdingbar, dass sie einen sauberen und gepflegten Eindruck macht. Bei allen Objekten sind daher eine gründliche Reinigung und eine umfassende „Entrümpelung“ angezeigt. Auch der Garten sollte gut in Stand gehalten sein: Rasenmähen, Unkraut jäten und Sträucher und Bäume zurückschneiden trägt zur Ansehnlichkeit bei. Moos und Algen an der Hausfassade lassen sich mit einem Spezialreinigungsmittel, welches in den gängigen Fachgeschäften erhältlich ist, ohne grosse Mühe entfernen. All diese Massnahmen erzielen mit einem geringen Aufwand einen grossen Effekt und sind den Hauseigentümern daher dringend zu empfehlen.

### **Grundsatz: Keine Renovationen**

Von eigentlichen Renovationen ist in der Regel abzuraten. In den seltensten Fällen trifft der Eigentümer mit den Erneuerungen den Geschmack des späteren Käufers. Lässt der Hauseigentümer beispielsweise den Parkettboden abschleifen, bringt dies dem Käufer, welcher Marmorböden einbauen will, keinen Mehrwert. Auch abgenutzte Wände müssen nicht zwangsläufig neu gestrichen werden, möchte der potenzielle Erwerber doch vielleicht andersfarbige Wände oder einen hochwertigen Abrieb.

Wichtig in diesem Zusammenhang ist, dass die Abnutzung von Gebäudeteilen und die Lebensdauer von Geräten bei der Ermittlung des Verkaufspreises berücksichtigt wurden. Seriöse Makler und Immobilien-Schätzer legen den Kaufpreis unter Einbezug dieser Aspekte fest, wodurch dem Käufer kein Nachteil entsteht.

### **Sicherheitsnachweis für Elektroinstallationen**

Bei Wohnhäusern ist von Gesetzes wegen alle 20 Jahre ein Sicherheitsnachweis für die Elektroinstallationen zu erbringen. Beim Verkauf einer Liegenschaft darf die letzte Kontrolle nicht mehr als fünf Jahre zurückliegen, ansonsten muss erneut eine Kontrolle durchgeführt werden. Gerade bei neueren Liegenschaften empfiehlt es sich unter Umständen, dass der Verkäufer den Sicherheitsnachweis vor dem Verkauf erbringt. Die Kosten für die Überprüfung sind relativ gering und der Käufer hat dann die Gewissheit, dass in Bezug auf die Elektroinstallationen keine bösen Überraschungen bzw. hohe Kosten für Instandstellungsarbeiten auf ihn warten. Dies trägt zur Erhöhung der Verkaufschancen bei.

Grundsätzlich empfiehlt es sich vor einem Hausverkauf eine professionelle Begutachtung des Objektes durchführen zu lassen und sich von einem Makler oder Schätzer zu den Chancen des Wiederverkaufs eingehend beraten zu lassen.