

Energetisch sanierte Immobilien erzielen nicht unbedingt einen höheren Verkaufspreis

Nur 49 Prozent der Makler glauben, dass sich ein hoher energetischer Sanierungsstandard bei einem Verkauf finanziell auszahlt, das zeigt der aktuelle Marktmonitor Immobilien 2014 der von Prof. Dr. Stephan Kippes von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen im Zusammenarbeit mit immowelt.de, einem der führenden Immobilienportale, durchgeführt wurde. Eine Dachdämmung und die Installation einer Brennwertheizung hält die Mehrzahl der Makler vor einem Verkauf dennoch für sinnvoll.

Wer seine Wohnimmobilie verkaufen möchte und ihren Wert vorher durch energetische Sanierungsmaßnahmen zu steigern erhofft, sollte sein Vorhaben genau prüfen. Denn immer weniger Makler in Deutschland glauben, dass sich ein hoher energetischer Sanierungsstandard von Bestandsimmobilien bei einem Verkauf generell auszahlt. Das zeigt der aktuelle Marktmonitor Immobilien 2014 von Prof. Dr. Stephan Kippes von der HfWU Nürtingen-Geislingen in Zusammenarbeit mit Immowelt. Weniger als die Hälfte der befragten Makler (49 Prozent) geht demnach davon aus, dass der realisierbare Kaufpreis für ein Objekt mit hohem Energiestandard besser ist als für eine Immobilie niedrigen Standards. Noch im Vorjahr waren 55 Prozent von einem positiven Einfluss auf den Preis überzeugt, im Jahr 2010 sogar 60 Prozent.

Sanierungsmaßnahmen, die sich noch lohnen

Dennoch wollen die Immobilienprofis nicht generell von Sanierungsmaßnahmen vor einem Verkauf abraten. Insbesondere in Bereichen, die von den Bestimmungen der am 1. Mai 2014 in Kraft getretenen Energieeinsparverordnung (EnEV) betroffen sind, kann eine Investition durchaus sinnvoll sein. Die EnEV verpflichtet viele Hauseigentümer beispielsweise zur Dämmung der obersten Geschossdecke beziehungsweise des Daches und zur Erneuerung alter Heizungsanlagen. 72 Prozent der Makler empfehlen ihren Kunden deshalb eine Dachdämmung, 55 Prozent die Installation einer Brennwertheizung. Doch schon bei einer Kellerdämmung geht die Empfehlungsrate deutlich zurück (34 Prozent).

18 Prozent der Makler empfehlen ihren Kunden keine der zur Auswahl stehenden energetischen Sanierungsmaßnahmen vor dem Hausverkauf. Ausschlaggebend ist für sie, dass sich bei der aktuell hohen Nachfrage auch unsanierte Objekte gut vermitteln ließen. Außerdem sei für Kaufinteressenten die Energieeffizienz vor allem bei Immobilien in gefragten Lagen nebensächlich. Zudem würden spätere Käufer auch beim Thema Energieeffizienz lieber eigene Vorstellungen realisieren wollen.

Die Studie Marktmonitor Immobilien 2014 kann hier heruntergeladen werden:
www.marktmonitor-immobilien.de.

Text: IVD Süd e.V.

Diesen Immobilitentipp gibt Ihnen Johann Hainz vom Immobilien- und Sachverständigenbüro Hainz in Rosenheim und Vorsitzender des Immobilienverbundes Rosenheim und Regionalbeauftragter des IVD-Süd.

Kontakt:

Johann Hainz Immobilienberatung

Ludwigsplatz 5, 83022 Rosenheim

Tel.: 08031/382017

E-Mail: info@hainz-immobilienberatung.de

Web: www.hainz-immobilienberatung.de