

Pressemitteilung

## **SOLLTEN WOHNUNGEN BESSER RENOVIERT ODER UNRENOVIERT VERKAUFT WERDEN?**

**Hamburg, 30.08.2016 – In ein und derselben Straße werden zwei scheinbar sehr ähnliche Wohnungen verkauft, die eine für 200.000 Euro, die andere für gut 240.000 Euro. Warum unterscheiden sich die Verkaufspreise so immens? Die Immobilienberatung HAUSGOLD hat analysiert, welche Wohnungseigenschaften in welchem Umfang den Verkaufspreis einer Immobilie beeinflussen und wann sich Renovierungen lohnen.**

### **Diese Faktoren beeinflussen den Verkaufspreis**

Nach der neuesten HAUSGOLD-Auswertung kann für eine Wohnung mit „gehobener Ausstattung“ (u. a. Zentralheizung, Doppelfenster, guter Zuschnitt) ein um 17% höherer Preis/qm erzielt werden als für eine Wohnung mit „normaler Ausstattung“ (u. a. Versorgungsleitungen überwiegend unter Putz liegend, zumindest auf der Windseite Doppelfenster). Eine „einfache Ausstattung“ (u. a. ohne Zentralheizung, ohne Teppich/Parkett, Einfachfenster, kein optimaler Zuschnitt) mindert den Preis/qm im Vergleich zur „normalen Ausstattung“ dagegen um 14,5%.

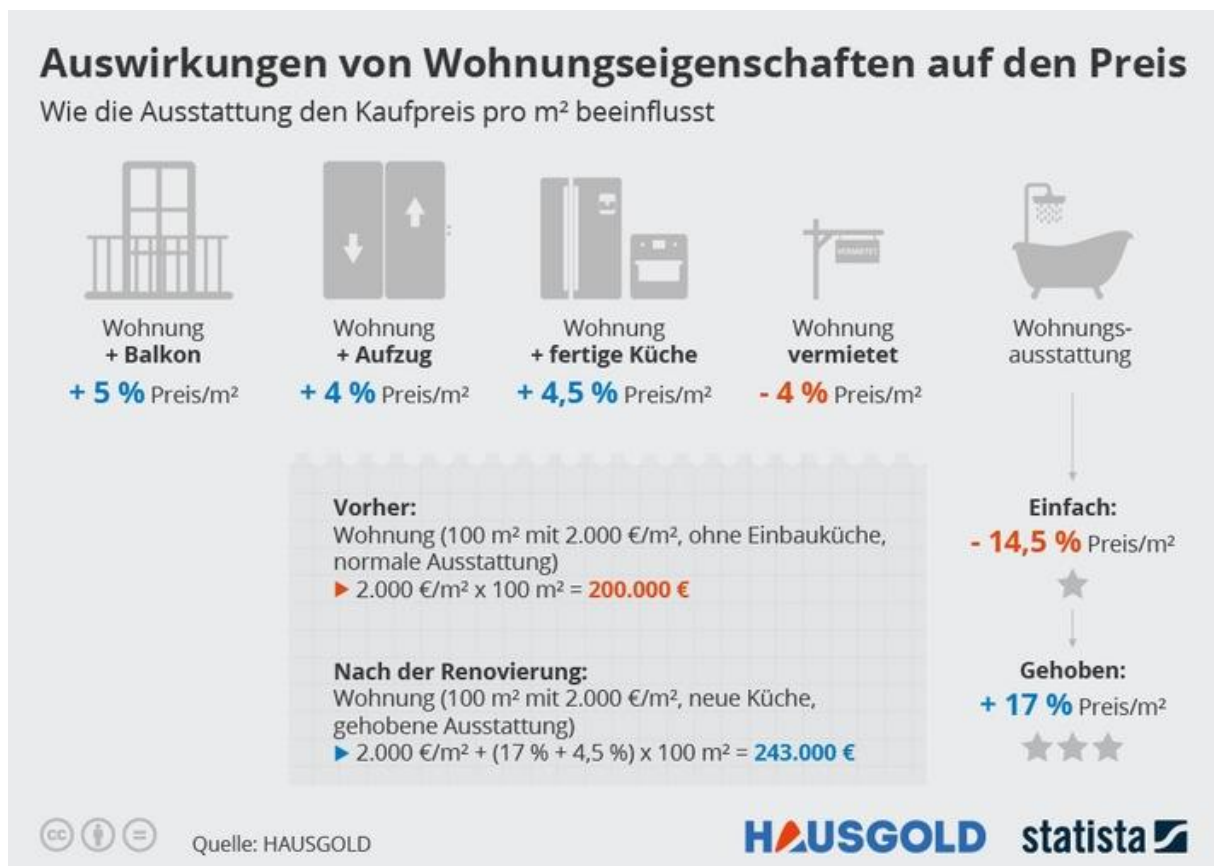
Kaum zusätzliche Wohnfläche, aber große Wirkung: Hat eine Wohnung einen Balkon, so erhöht sich ihr Preis/qm um 5% in Gegenüberstellung zu einer vergleichbaren Wohnung ohne Balkon. Auch das Vorhandensein eines Aufzugs ist relevant. Ein Fahrstuhl erhöht den Preis/qm um 4%. Wird eine Wohnung inklusive Küche verkauft, so erzielt der Verkäufer pro Quadratmeter einen 4,5% höheren Verkaufspreis als beim Verkauf einer vergleichbaren Wohnung ohne Küche. Ebenfalls von Bedeutung ist es, ob eine freie oder vermietete Wohnung verkauft wird: Der Preis/qm verringert sich bei einer vermieteten Wohnung um 4%.

### **Wann sich Renovierungsarbeiten lohnen**

Die HAUSGOLD-Analyse verdeutlicht, dass es sich für Immobilienverkäufer durchaus lohnen kann, vor dem Verkauf Geld in die Hand zu nehmen, um den Standard der Wohnung und den avisierten Verkaufspreis zu erhöhen. Immobilienbesitzer sollten vorab ermitteln, auf welchem Niveau sie ihr Objekt sanieren bzw. renovieren. Eine gehobene Ausstattung mit exquisiten Materialien lohnt sich nur dann, wenn es vor Ort eine entsprechende Zielgruppe gibt. Außerdem sollten die Sanierungs- bzw. Renovierungskosten den Kostenrahmen nicht sprengen. Setzt man für eine Wohnung (100 qm, normale Aus-

stattung, ohne Einbauküche) einen Verkaufspreis von 200.000 Euro an, so könnte dagegen dank Renovierung (gehobene Ausstattung, neue Küche) ein Preis von 243.000 Euro realisiert werden. Das lohnt sich aber nur dann, wenn die Renovierungsarbeiten weniger als 43.000 Euro kosten.

Mit den von HAUSGOLD ermittelten Zahlen können Immobilieneigentümer einfach überschlagen, welche Aufwendungen sinnvoll sind. Oft kann der verhältnismäßig unkomplizierte Einbau einer Küche bereits einen positiven Effekt erzielen, aber auch der relativ teure Anbau von Balkonen kann sich bei einem Mehrfamilienhaus lohnen. Da sich leerstehende Wohnungen leichter und zu einem höheren Preis verkaufen lassen als vermietete, sind die HAUSGOLD-Werte auch für Vermieter, die verkaufen wollen, interessant und bieten eine gute Basis für eine mögliche einvernehmliche Aufhebung des Mietvertrags.



HAUSGOLD Grafik: preisliche Auswirkungen von Wohnungseigenschaften

## Über HAUSGOLD

HAUSGOLD ist eine hoch skalierbare digitale Asset-Light-Plattform, die mit starker Technologiekompetenz Immobilienverkäufe für Makler und die verkaufenden Immobilieneigentümer wesentlich vereinfacht. Dabei bietet HAUSGOLD den Verkäufern maximale Transparenz in einem stark fragmentierten Umfeld und ermittelt die jeweils für das Verkaufsobjekt geeigneten Immobilienmakler. Darüber hinaus erleichtert HAUSGOLD mit seinen digitalen Maklermanagementtools die Immobiliengeschäfte für

Makler und führt diesen wertvolle Kunden zu. Dank eines selbst entwickelten Algorithmus sowie der gesammelten Daten über den Immobilienmarkt und die Performance von Maklern ist HAUSGOLD eine der größten und stärksten digitalen Immobilienplattformen in Deutschland und erreicht hier eine Marktabdeckung von 100 Prozent. HAUSGOLD sitzt in Hamburg, ist ein Service der talocasa GmbH und hat rund 60 Mitarbeiter. Das Unternehmen wird von Sebastian Wagner geleitet, der es 2014 auch gegründet hat.

**Pressekontakt:**

HAUSGOLD | talocasa GmbH

Freya Matthiessen

Stresemannstraße 29, 7. OG

D-22769 Hamburg

Telefon: +49 40 2261614 - 25