

MODERNISIEREN VOR DEM VERKAUF

Der Wertsteigerungs- Ratgeber

Was sich vor dem Verkauf wirklich auszahlt – und was nicht

Investieren oder so verkaufen?

Vor jedem Verkauf stellt sich dieselbe Frage: Lohnt es sich, noch einmal Geld in die Immobilie zu stecken? Die Antwort hängt stark davon ab, welche Maßnahme ihr wählt.

Dieser Guide zeigt, welche Investitionen sich erfahrungsgemäß auszahlen – und welche euer Geld eher verschwenden.

Wir sind Deussen Immobilien – seit 1978 familiengeführt und seit fast 50 Jahren in Düsseldorf zuhause. Wir beraten euch, bevor ihr Geld in die falschen Maßnahmen investiert.

IN DIESEM GUIDE

- 01 Die Grundregel: Kosten vs. Wertsteigerung**
- 02 Kleine Maßnahmen, große Wirkung**
- 03 Homestaging im Detail**
- 04 Bad und Küche: der Ausstattungssprung**
- 05 Energetische Sanierung vor dem Verkauf**
- 06 Der erste Eindruck: Außenbereich**
- 07 Was sich NICHT lohnt**
- 08 Dekorativ oder substanziell?**
- 09 Erst einschätzen, dann investieren**
- 10 Zeitplanung: Wann beginnen?**
- 11 Checkliste & Häufige Fragen**
- 12 Über uns**

Die Grundregel

Simple, aber oft missachtet

**Investition lohnt sich nur, wenn die Kosten unterhalb
der zu erwarteten Wertsteigerung liegen**

Die Kosten einer Maßnahme lassen sich meist gut über Kostenvoranschläge kalkulieren. Schwieriger ist die Einschätzung, wie stark der Verkaufspreis dadurch tatsächlich steigt – hier lohnt sich eine Experteneinschätzung, bevor ihr investiert.

Faustregel: Verbessert ihr die Ausstattung von „normal“ auf „gehoben“, sind Wertsteigerungen von 15–20 % keine Seltenheit.

Kleine Maßnahmen, große Wirkung

Günstig und trotzdem wirksam

- Wände frisch streichen
- Böden auffrischen oder reinigen lassen
- Fassade reinigen
- Gartenzaun streichen
- Defekte Funktionsteile reparieren
- Gründliche Reinigung vor jeder Besichtigung

Diese Maßnahmen kosten wenig und wirken sich fast immer positiv auf den ersten Eindruck aus – sie empfehlen sich in fast jedem Fall.

Homestaging im Detail

Eine der wirkungsvollsten Investitionen

1 – 3 %

der zu erwartenden Kaufsumme kostet eine professionelle Einrichtung im Schnitt

bis 15 %

höherer Verkaufspreis ist durch Homestaging erzielbar

98 %

der Käufer:innen können sich leere Räume nicht eingerichtet vorstellen

Zusätzlich verkaufen sich professionell inszenierte Immobilien im Schnitt spürbar schneller – das senkt die laufenden Kosten während der Vermarktungszeit.

Bad und Küche

Der größte Ausstattungssprung

15 – 20 % WERTSTEIGERUNG MÖGLICH

Eine Modernisierung von Bad und Küche kann die Ausstattung von „normal“ auf „gehoben“ heben – mit spürbarer Wirkung auf den erzielbaren Preis.

Aber: Diese Maßnahmen sind teuer und lohnen sich nur, wenn das übrige Objekt und die Zielgruppe dazu passen. Lasst euch vorab beraten, bevor ihr in eine komplette Badsanierung investiert.

Energetische Sanierung

Wertsteigerung mit doppeltem Nutzen

10 – 15 %

durchschnittliche Wertsteigerung nach energetischer Sanierung, je nach Maßnahme und Region

Energetische Maßnahmen zahlen doppelt ein: auf den Verkaufspreis und auf die laufenden Nebenkosten für künftige Bewohner:innen – ein zunehmend wichtiges Verkaufsargument.

Aktuelle Fördermöglichkeiten und Rechtslage erklären wir in unserem Guide zu Energetischer Sanierung & GEG-Pflichten.

Der erste Eindruck

Der Außenbereich zählt mehr, als viele denken

Eingangsbereich, Fassade und Vorgarten prägen den Eindruck, bevor Interessent:innen überhaupt die Tür durchschreiten. Eine gepflegte Fassade, ein ordentlicher Vorgarten und ein einladender Eingang kosten wenig – wirken aber sofort.

Aufwändige Gartenanlagen zahlen sich dagegen kaum aus (siehe nächstes Kapitel) – hier reicht Gepflegtheit vollkommen aus.

Was sich NICHT lohnt

Über-Modernisierung kostet oft nur Geld

Luxusausstattung

Whirlpool oder Designerarmaturen treffen selten den Geschmack aller Interessent:innen

Aufwändige Gartenanlagen

Kaum Mehrwert beim Verkauf – gepflegt reicht meist völlig aus

Technische Spielereien

Smart-Home-Systeme lohnen sich nur, wenn dafür in eurem Marktsegment tatsächlich Nachfrage besteht

Dekorativ oder substanziell?

Zwei Kategorien mit unterschiedlicher Dringlichkeit

Dekorative Mängel

Alte Tapeten, ungestrichene Wände, abgenutzte Böden – nicht zwingend nötig, verbessern aber den ersten Eindruck spürbar und kosten wenig

Substanzielle Mängel

Veraltete Heizsysteme oder mangelhafte Isolierung – teurer und zeitintensiver, schrecken aber einzugsbereite Käufer:innen ab, wenn sie unbehandelt bleiben

Erst einschätzen, dann investieren

Das Risiko einer Fehlinvestition vermeiden

Die Kosten einer Maßnahme lassen sich gut kalkulieren – die tatsächliche Wertsteigerung dagegen kaum ohne Erfahrung. Wer ohne Einschätzung investiert, riskiert, mehr Geld auszugeben, als der Verkauf zusätzlich einbringt.

Eine fundierte Werteinschätzung vor und nach geplanten Maßnahmen gibt euch Sicherheit – mehr dazu in unserem Wertermittlungs-Guide.

Zeitplanung

Wann ihr am besten beginnt

Plant Renovierungsmaßnahmen so früh wie möglich vor dem geplanten Verkaufsstart – Handwerksbetriebe haben oft Wartezeiten, und überstürzte Arbeiten wirken sich selten positiv auf die Qualität aus.

Kleinere, dekorative Maßnahmen lassen sich dagegen meist auch kurzfristig noch vor den ersten Besichtigungen umsetzen.

Checkliste & Häufige Fragen

Kurz zusammengefasst

CHECKLISTE

- ☐ Kleine, günstige Maßnahmen zuerst umsetzen
- ☐ Größere Investitionen vorab fachlich einschätzen lassen
- ☐ Zeitpuffer für Handwerksbetriebe einplanen

HÄUFIGE FRAGEN

Lohnt sich Homestaging auch bei kleinem Budget?

Ja – schon kleine Maßnahmen wie Aufräumen, Umräumen und punktuelle Deko wirken sich positiv aus.

Sollte ich vor dem Verkauf energetisch sanieren?

Nicht pauschal – das hängt von Zustand, Zielgruppe und Marktlage ab. Eine fachliche Einschätzung hilft bei der Entscheidung.

Was, wenn ich kein Budget für Renovierung habe?

Auch ein Verkauf „as-is“ mit transparenter Kommunikation der Mängel ist eine legitime, oft schnellere Option.

Warum Deussen Immobilien

Ehrliche Einschätzung vor jeder Investition

1978

gegründet von Katharina Deussen, heute
geführt von Christian Deussen

Familiengeführt

seit fast 50 Jahren inhaber- und
familiengeführt

IVD-Mitglied

Mitglied im Immobilienverband Deutschland

2 Standorte

Büros in Düsseldorf und Berlin

20.000+

vermittelte Immobilien, rund 50.000
Kund:innen

4,9 ★

bei über 120 Google-Bewertungen

Wir sagen euch ehrlich, welche Investition sich für eure Immobilie lohnt – und welche nicht, bevor ihr Geld ausgeben.

Lasst uns einschätzen

Bevor ihr investiert: Wir schauen uns eure Immobilie an und sagen euch ehrlich, welche Maßnahmen sich wirklich auszahlen.

0211 90506-0

info@deussen-immobilien.de

www.deussen-immobilien.de