

Montag, 30. März 2015

Immobilien verkaufen

So steigert der Garten den Wert

Der erste Eindruck zählt - auch bei Immobilien. Verkäufer, die das meiste aus ihrem Haus herausholen wollen, sollten deshalb auch auf den Garten setzen. Verschönerungsmaßnahmen können sich hier richtig auszahlen.

Egal, ob es um das eigene Haus geht oder um ein geerbtes – wer eine Immobilie verkauft, will einen möglichst hohen Preis erzielen. An der Lage lässt sich nichts ändern, doch abseits davon gibt es ein paar Stellschrauben, an denen man drehen kann. Eine davon ist das Grundstück. Wenn Löwenzahn und Disteln den Rasen übersäen, Rosenbeete als Dornenhecken verkümmern oder Efeu die Fenster zuwuchert, kann das den Wert deutlich mindern. Denn ungepflegte Grundstücke schrecken Kaufinteressenten ab. "Die potenziellen Käufer ziehen vom Zustand des Gartens Rückschlüsse auf das Haus", erklärt Petra Uertz vom Verband Wohneigentum. Auch ein komplett zubetoniertes Grundstück komme nicht gut an.

Die Auswirkungen auf den Preis können erheblich sein: "Ist der Garten ungepflegt, rechnen die Kunden schon mal 50.000 Euro runter", berichtet die Maklerin Claudia Brakonier aus Düsseldorf. Ein schöner Garten komme besonders gut in der Stadt an. "Jeder zweite Kunde fragt nach einem Garten" - im Gegensatz zum Land, wo große Grundstücke oftmals eine Belastung sind. Lage und Grundstücksfläche sind zwar entscheidende Kriterien für den Preis – aber eben nicht die einzigen. Auch der allgemeine Zustand wird bewertet. Aufschluss kann ein Wertgutachten von Landschaftsarchitekten oder Immobilienberatern geben. Wie bedeutsam der Garten für den späteren Bewohner ist, hängt auch davon ab, ob der künftige Käufer die Wertigkeit erkennt. "Viele wissen gar nicht, wie kostspielig es ist, ein Grundstück uneinsehbar zu bepflanzen", sagt sie.

Lieber wildromantisch als Spießer-Idyll

Und welcher Garten ist den Deutschen nun liebsten? Offenbar kein Rasen, der mit der Nagelschere getrimmt wurde. "Als wertvoll erkennen viele einen alten Baumbestand", berichtet Hermann Kurth, Geschäftsführer des Bundesverbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau. Sie suchen gezielt nach Gärten mit großen Bäumen und eindrucksvollen Sträuchern. Zu viele Bäume dürfen es aber nicht sein, da diese auch zu viel Schatten werfen, erklärt Brakonier. Was den meisten derzeit gefällt, seien wild-romantische Gärten. Sie sollten nach Einschätzung der Expertin gut gemacht wirken und nicht zu durchgestylt sein.

Oft wird auch der Wunsch nach einer Terrasse laut. "Am besten, die Immobilie hat gleich zwei", sagt die Maklerin. Eine mit Ostausrichtung und eine für die Spätsonne im Süden oder Westen. Das wirke verkaufsfördernd. Beliebt seien auch ebene Gärten und gepflegte Rasenflächen. Sie sollten groß genug sein, um sich darauf mit Freunden und Familie frei bewegen zu können. Hanggrundstücke sind für Familien und Senioren häufig unbrauchbar.

Verkauf in voller Blüte

Beim Garten hinterm Haus spielt die Privatsphäre eine wichtige Rolle. Ein Sichtschutz sollte bereits vorhanden sein. Im Gegensatz zum Vorgarten: "Mannshöhe Hecken schrecken durch ihren festungsähnlichen Charakter eher ab", erklärt die Eigentumsexpertin Uertz.

Manchmal lohnt es sich, mit dem Verkauf einer Immobilie auf die geeignete Jahreszeit zu warten. Ein blühender Magnolienbaum im Frühling oder ein idyllischer Sommergarten können zur Kaufentscheidung beitragen, erzählt Brakonier. Zum Werterhalt empfiehlt sie, den Garten eines leerstehenden Gebäudes von einem Landschaftsgärtner pflegen zu lassen. Auch eine Schönheitskur zahle sich aus. Die Maklerin berichtet von einem Fall, bei dem aus investierten 5000 Euro ein Mehrerlös von 10.000 Euro erwirtschaftet wurde. "Ein schöner Garten weckt Begehrlichkeiten und erhöht die Chancen, einen Käufer zu finden, der auch bereit ist, mehr für die Immobilie zu bezahlen", sagt Brakonier.

Quelle: n-tv.de