

**E**s ist zum Haareraufen. Seit zehn Monaten möchte die 78-jährige Gisela Lotz ihre Ferienimmobilie bei Ruhpolding verkaufen. Das 90-Quadratmeter-Reihen-eckhaus aus den 70ern kann mit postkartenreifer Voralpenidylle punkten, mit Kaminofen, großer Fensterfront, einem großzügigen Garten und Waldrandlage. Interessenten gibt es genug. Trotzdem griff bislang niemand zu.

VON BERRIT GRÄBER

Mal bekamen die potenziellen Käufer keinen Kredit von der Bank, mal unterschätzten sie die Zinslast oder scheuten vor der Modernisierung zurück. Denn das Haus ist zwar gepflegt, aber nicht besonders energieeffizient. Die Holzfenster könnten erneuert, die Nachtspeicheröfen ersetzt, die Wände gedämmt werden. „Seit der Hängepartie um dieses Heizungsgesetz sind selbst solvente Leute total verunsichert und warten ab, das ist wie verhext“, klagt die Seniorin. „Ich kriege Wallungen, wenn ich das Wort Wärmepumpe höre.“ Ihr Makler hatte anfangs noch einen Kaufpreis von 469.000 Euro aufgerufen. Dann ging er um 40.000 Euro runter. Mehr als 350.000 Euro will aktuell aber niemand zahlen.

Anfang 2022, als die Bauzinsen niedrig waren und noch kein Ukraine-Krieg in Sicht, wäre das Häuschen zum Bestpreis weggegangen. Modernisierungsbedarf hin oder her, sagt der Makler von Frau Lotz, Fred Wondra aus Traunstein. Jetzt herrscht vielfach Stillstand am Immobilienmarkt, und das nicht nur am Alpenrand. Unzählige Eigentümer älterer Ein- und Mehrfamilienhäuser bekommen ihr Objekt schlicht nicht mehr verkauft. Mit Beginn der Diskussion über die Pläne für



Ältere Häuser finden kaum noch Käufer. Hapert es an Energieeffizienz, stehen Eigentümer massiv unter Druck. Sollen sie weiter runter mit dem Preis oder selbst in die Sanierung investieren? Für viele Experten ist die Antwort klar

das neue Heizungsgesetz ist die Nachfrage nach Häusern bundesweit um mindestens 30 Prozent eingebrochen im Vergleich zum Jahresbeginn, wie die jüngste Umfrage der Maklerorganisation Homeday ergab. „Bis Klarheit herrscht, wie die neuen Regeln einzupreisen sind, halten sich Kaufinteressenten verstärkt zurück“, erklärt Homeday-Geschäftsführer Steffen Wicker. Dass die Ampel-Regierung kurz vor der Sommerpause beim Gebäude-Energie-Gesetz die Notbremse gezogen und zugunsten der kommunalen Wärmeplanung den Zeitrahmen für notwendige Modernisierungen für Hausbesitzer erweitert hat, wird alleine kaum für Entspannung des Marktes sorgen.

Vor allem der Druck auf Eigentümer mit schlechter isolierten Häusern sei größer geworden, hat Dirk Wohltorf beobachtet, Vizepräsident des Immobilienverbands IVD und Makler im Nordwesten Berlins. Die Politik müsse endlich entscheiden, wie die Vorgaben für energetische Umbaumaßnahmen konkret aussehen sollen, wann sie greifen und auch, mit wie viel Förderung konkret zu rechnen ist. Was den Markt zusätzlich belaste, sei „eine drohende EU-Richtlinie, die eine Lawine an Sanierungspflichten für Bestandsgebäude“ bringen könnte, gibt Rudolf Stürzer vom Eigentümerverband Haus & Grund München und Umgebung zu bedenken. Brüssel habe vor, die Netto-Treibhausgasemissionen bis 2030 um mindestens 55 Prozent zu senken und dafür einheitliche Effizienzklassen für Gebäude einzuführen, die künftig auch hierzulande als Basis für Sanierungsmaßnahmen dienen sollen.

Verkaufswillige müssen sich entscheiden, ob sie mit den Dumpingangeboten potenzieller Käufer leben können und ihre unsanierte Immobilie jetzt zum

FORTSETZUNG VON SEITE 39

Schnäppchenpreis hergeben. Oder ob sie es riskieren, selbst Geld in die Hand zu nehmen – sofern vorhanden –, das Objekt energetisch auf Vordermann zu bringen und dann vielleicht zu einem höheren Preis verkaufen zu können. Sonst bliebe nur Option drei: nicht verkaufen, Misere aussitzen und auf bessere Zeiten warten.

Wer jetzt Geld braucht und dringend verkaufen muss, sollte sich auf „extreme Preisverhandlungen gefasst machen“, sagt Peter Büger, Geschäftsführer der Bauträgerfirma Büger in München. Aus dem Verkäufermarkt sei ein lupenreiner Käufermarkt geworden, selbst in begehrten Großstadtlagen. Eine unsanierte Immobilie lasse sich aktuell fast nur noch mit empfindlichen Preisabschlägen von 20 Prozent und mehr verkaufen: „Haben Interessenten das nötige Geld im Rücken und müssen nicht teuer über die Bank finanzieren, können sie in aller Ruhe den Preis für ihr Wunschobjekt runterpokern.“ Wer kaufen will und einen Bankkredit braucht, sollte im momentanen Zinsumfeld mindestens 16 Prozent Nachlass aushandeln, rechnet die Baufinanzierungsabteilung von Check24 vor.

Preisverhandlungen für ältere Häuser laufen momentan meist so ab, wie Makler Wondra berichtet: Interessenten lassen die Kosten für die energetische wie auch kosmetische Modernisierung schätzen, ziehen den Betrag vom angesetzten Kaufpreis ab und stellen den Verkäufer vor die Wahl: Schlag zu meinem Niedrigpreis ein oder lass es. Laut Vermittlungsportal Immoscout24 lassen sich energetisch mangelhafte Häuser in der Stadt momentan nur mit Abschlägen von durchschnittlich 19 Prozent verkaufen, auf dem Land mit etwa 20 Prozent Einbuße – die Verkäuferseite bekommt in der Regel viele Zehntausend Euro weniger als erhofft.

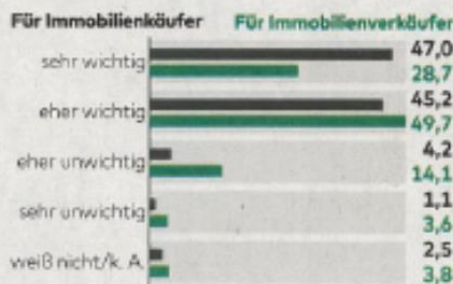
Gut 190.000 Euro müsste Gisela Lotz in den Wind schreiben, würde sie ihr Haus in einer der attraktivsten Lagen Oberbayerns jetzt verkaufen. Den rapi-

den Wertverfall binnen zehn Monaten hält sie für inakzeptabel. Zumal ihre Kinder sie ermuntert haben, vielleicht doch Ersparnes einzusetzen, um das Haus in Teilen energetisch aufzumöbeln und besser verkaufen zu können. Laut einer aktuellen YouGov-Umfrage im Auftrag von Postbank Immobilien ist 92 Prozent der Befragten, die in den nächsten Jahren Wohneigentum erwerben wollen, ein guter energetischer Zustand des Kaufobjekts tatsächlich wichtig. Wie die Studie ergab, wäre sogar fast jeder zweite Immobilienverkäufer (46 Prozent) dazu bereit, in eine bessere Energiebilanz seiner Immobilie zu investieren, um die Verkaufschancen zu erhöhen.

Nach Auswertungen von Immoscout24 kann sanierter Wohnraum etwa 30 Prozent teurer verkauft werden, unter dem Strich blieben dem Verkäufer in etwa zehn Prozent mehr Gewinn als unsaniert. Aber lohnt die Investition? Keine Frage, dass dreifach verglaste Fenster, gut gedämmte Außenwände, eine sparsame Heizung plus Photovoltaik auf dem Dach erstklassige Verkaufsargumente sind, betont Jurist

### Wie wichtig ist Energieeffizienz?

Heizung, Dämmung, Isolierung



Quelle: YouGov-Online-Umfrage 27. – 30.1.23, 371/743 Befragte

Stürzer. Wer sich dafür entscheidet, müsse jedoch viel Geld in die Hand nehmen. Je nach Gebäude könnten sich die Kosten aktuell auf 1000 bis 1500 Euro pro Quadratmeter summieren. Das hat nicht jeder Eigentümer mal eben so auf der hohen Kante. „Wer Häuser komplett sanieren und energetisch top haben will, muss im Moment sogar noch

mehr investieren“, winkt Bauprofi Büger ab. Dazu kommt: Sanierungsprojekte ziehen sich wegen Handwerkerangel und Lieferengpässen bei Wärmepumpen oder Photovoltaik stark in die Länge. Wer sein Haus umkrepeln will, braucht gute Nerven und einen Zeithorizont von vielen Monaten. Auch einen möglichen Leerstand müssen sich Verkäufer leisten können, vor allem wenn die Immobilie vermietet ist oder ein Teil der Sanierungskosten über die Bank finanziert wird. „Und dann gibt es nicht mal hundertprozentige Sicherheit, dass die Sanierung späteren energetischen Anforderungen genügt“, mahnt Stürzer. Dazu kommt: Aktuell ist noch „weitgehend unklar, welche Maßnahmen künftig in welcher Weise öffentlich gefördert werden“, kritisiert Wohltorf mit Blick auf das umstrittene Heizungsgesetz.

Makler Wondra hält nicht viel davon, ein älteres Haus vor dem Verkauf aufwendig zu sanieren: „Das rechnet sich nicht und trifft auch nicht immer die Wunschvorstellung der Käufer.“ Schönheitsreparaturen ja, umfangreichere Arbeiten nein. Letztere sollten dem Käufer überlassen werden – selbst wenn das den Verkaufspreis spürbar mindern kann. Der Traunsteiner riet seiner Kundin Lotz deshalb, von einer Rundumsanierung Abstand zu nehmen. Fachleute hatten Kosten von bis zu 125.000 Euro veranschlagt. Auf dem Papier würde sich die Investition zwar lohnen. „Was man da an Geld, Zeit und Nerven reinsteckt, kriegt man nie mehr raus“, winkt Wondra trotzdem ab. Baufinanzierungsfachleute rechnen damit, dass der Zinstrend Richtung vier Prozent marschiert. Erst wenn das Heizungsgesetz steht und in jeder Richtung mehr Planungssicherheit da ist, werde die Nachfrage nach älteren Immobilien wieder anspringen, glaubt Homeday-Gründer Wicker. Gisela Lotz hat ihre Sanierungspläne inzwischen aufgegeben. Ein Verkauf liegt auch auf Eis. Die Rentnerin hat sich entschieden, auf bessere Zeiten warten. Und vermietet im Sommer erst mal an Touristen.