



## *Sanierungspflicht für Altbauten: Modernisieren oder verkaufen?*

**Wer eine unsanierte Immobilie besitzt, steht vor einer Entscheidung: in Dämmung und neue Heiztechnik investieren oder das Haus zu aktuellen Marktbedingungen verkaufen. Fest steht, dass die energetischen Anforderungen in den kommenden Jahren spürbar steigen werden. Für viele Eigentümer geht es deshalb nicht nur um gesetzliche Vorgaben, sondern auch darum den Wert ihrer Immobilie zu erhalten.**



Foto: © Wordliner/Bild erstellt mit OpenAI's Sora

### **Schärfere Energievorgaben setzen Eigentümer und Käufer unter Handlungsdruck**

Die politischen Ziele zur Reduzierung von CO<sub>2</sub>-Emissionen wirken sich direkt auf bestehende Wohngebäude aus. Bis 2030 soll der Gebäudebestand deutlich energieeffizienter werden. Das betrifft vor allem Häuser, die bislang kaum modernisiert wurden. Alte Öl- oder Gasheizungen geraten zunehmend unter Druck, ungedämmte Dächer und Fassaden entsprechen nicht mehr dem gewünschten Standard, und auch veraltete Fenster erhöhen den Handlungsbedarf. Für Eigentümer bedeutet das konkrete Investitionen. Je nach Zustand des Hauses können schnell fünf- bis sechsstellige Summen erforderlich sein. Zwar existieren Förderprogramme, doch sie decken häufig nur einen Teil der Kosten und sind an zahlreiche Bedingungen geknüpft. Gleichzeitig steigen Materialpreise und Handwerkerkosten weiter. Wer heute saniert, muss also nicht nur gesetzliche Anforderungen erfüllen, sondern auch wirtschaftlich klug planen.

### **Sanieren mit Perspektive – oder finanzielles Risiko eingehen?**

Eine energetische Modernisierung kann sich lohnen, wenn Sie Ihre Immobilie langfristig selbst nutzen möchten. Sie senken Ihre Energiekosten, steigern den Wohnkomfort und erhöhen die Zukunftsfähigkeit Ihres Hauses. Auch bei einer späteren Veräußerung profitieren Sie von einer besseren Marktposition, denn energieeffiziente Immobilien erzielen meist stabilere Preise und überzeugen Banken bei Finanzierungen.



## NEWSLETTER INFOBLATT 10 -2026

Doch nicht jede Lebenssituation spricht für eine umfassende Investition. Vielleicht planen Sie ja in einigen Jahren einen Umzug, haben die Immobilie geerbt oder möchten Ihr Kapital flexibler einsetzen. In solchen Fällen sollten Sie genau rechnen.

Die Baupreise sind in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen, Fachbetriebe sind oft lange im Voraus ausgebucht und zusätzliche Maßnahmen treiben die Kosten schnell nach oben. Was zunächst überschaubar erscheint, entwickelt sich nicht selten zu einer langfristigen finanziellen Belastung.

### **Wertentwicklung aktiv im Blick behalten**

Der Markt reagiert bereits spürbar auf strengere Vorgaben und steigende Energiekosten. Kaufinteressenten prüfen heute sehr genau, welchen energetischen Zustand ein Haus aufweist. Absehbare Modernisierungskosten kalkulieren sie konsequent in ihr Angebot ein. Je näher verbindliche Fristen rücken, desto stärker kann dieser Effekt ausfallen. Wer zu lange wartet, riskiert, dass der Marktwert weiter sinkt. Gleichzeitig besteht nach wie vor eine solide Nachfrage nach Bestandsimmobilien, insbesondere in guten Lagen. Viele Käufer sind bereit, ein Haus selbst zu modernisieren – wenn der Kaufpreis attraktiv ist und ihnen Spielraum für Investitionen lässt. Ein rechtzeitig geplanter Verkauf verschafft Ihnen Planungssicherheit. Sie vermeiden hohe Sanierungskosten, setzen Kapital frei und gewinnen finanzielle Flexibilität. Statt umfangreiche Baumaßnahmen zu organisieren, können Sie den Erlös gezielt für Ihre nächsten Lebensziele einsetzen – sei es für eine kleinere, energieeffiziente Immobilie oder zur Absicherung im Ruhestand. Die kommenden Jahre bringen Veränderungen für viele Eigentümer älterer Häuser. Entscheidend ist, frühzeitig Klarheit über die eigene Situation zu gewinnen und Chancen sowie Risiken realistisch abzuwägen.

***Sie möchten wissen, wie sich die neuen Anforderungen konkret auf Ihren Immobilienwert auswirken oder ob sich eine Sanierung Ihrer Immobilie vor dem Verkauf lohnt? Sprechen Sie uns an – wir analysieren Ihre Immobilie fundiert und zeigen Ihnen transparent, ob Sanieren oder Verkaufen für Sie der sinnvollere Weg ist. Gemeinsam entwickeln wir eine Strategie, die zu Ihren Zielen passt.***



#### **Hinweise:**

In diesem Text wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist.

**Rechtlicher Hinweis:** Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.