

Vernetztes Zuhause als Verkaufsargument: Wie viel Mehrwert bringt Smart Home wirklich?

Intelligente Heizsysteme, appgesteuerte Beleuchtung und vernetzte Sicherheitstechnik gehören längst nicht mehr zur Zukunftsmusik. Viele Immobilien sind heute bereits digital ausgestattet oder lassen sich unkompliziert nachrüsten. Doch stellt sich für Eigentümer vor dem Verkauf eine zentrale Frage: Wirkt sich diese Technik tatsächlich positiv auf den Verkaufspreis aus?



Foto: © araraadt/Depositphotos.com

Moderne Technik als Blickfang: Diese Smart-Home-Lösungen überzeugen Interessenten

Kaufinteressenten achten zunehmend auf Komfort, Energieeffizienz und Sicherheit. Besonders gefragt sind intelligente Heizsysteme, die sich individuell steuern lassen und Energiekosten senken können. Auch automatisierte Beleuchtungskonzepte und smarte



Newsletter-Infoblatt

18 - 2026



Rollläden tragen zu einem modernen Wohngefühl bei. Sicherheit spielt ebenfalls eine große Rolle, weshalb digitale Türschlösser oder Alarmanlagen oft als wertsteigernd wahrgenommen werden. Entscheidend ist dabei weniger die Anzahl der technischen Features als vielmehr deren Alltagstauglichkeit und intuitive Bedienbarkeit.

Investition mit Wirkung? Lohnt sich Smart Home beim Verkauf finanziell

Ob sich die Investition in Smart-Home-Technologie direkt im Verkaufspreis widerspiegelt, hängt stark von der Zielgruppe und der Immobilie ab. In urbanen Lagen und bei jüngeren Käufern kann moderne Technik ein entscheidender Vorteil sein und die Vermarktungsdauer verkürzen. In anderen Fällen wird sie eher als zusätzliches Komfortmerkmal wahrgenommen, ohne den Preis deutlich zu erhöhen. Wichtig ist, dass die Systeme zuverlässig funktionieren und keinen Wartungsaufwand für den Käufer darstellen. Unfertige oder komplizierte Installationen können hingegen abschreckend wirken.

Der richtige Auftritt: So präsentieren Sie smarte Technik überzeugend

Bei Besichtigungen kommt es darauf an, die Vorteile der Technik verständlich und erlebbar zu machen. Statt nur darauf hinzuweisen, sollten Funktionen aktiv demonstriert werden. Eine angenehme Raumtemperatur, automatisch gesteuertes Licht oder ein sicheres Zugangssystem hinterlassen einen bleibenden Eindruck. Gleichzeitig sollte erklärt werden, wie einfach die Bedienung ist und welche Einsparpotenziale bestehen. Transparenz ist hier entscheidend, damit Interessenten Vertrauen in die Technik gewinnen.

Sind Sie sich unsicher, wie sich die Besonderheiten Ihrer Immobilie auf deren Wert auswirken und wie Sie diese optimal vermarkten? Wir unterstützen Sie mit Erfahrung und Marktkenntnis. Sprechen Sie uns an! Wir beraten Sie gern.



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.