

Immobilien kaufen, halten oder verkaufen?

Die Immobilienbranche im Großraum Stuttgart boomt - Dieser Aufwärtstrend zahlt sich aktuell auf Käufer- und Verkäuferseite aus

Niedrige bis nahezu keine Anlagezinsen führen dazu, dass sich immer mehr Menschen für einen Immobilienkauf zur Selbstnutzung oder zur Kapitalanlage entscheiden. Das Zinstief ermöglicht gegenwärtig sogar den Immobilienkauf zu Rekordpreisen bei geringem Eigenkapital, da die monatliche Zins- und Tilgungsbelastung derzeit geringer ausfällt als die zu zahlende Miete.

Verkaufspotenzial genau prüfen

Wer momentan seine Immobilie verkaufen will, kann sich freuen. Die hervorragende Marktentwicklung und gegen null fallende Anlagezinsen haben auch gemäß einer Studie der Stiftung Warentest dazu geführt, dass die Nachfrage nach Immobilien größer ist als das Immobilienangebot. Sogar Käufer aus dem Ausland sind in Scharen unterwegs, um in Deutschland ein sicheres Immobilieninvestment zu tätigen. Der derzeitige Immobilienkaufboom ist beachtlich und hat in den letzten Jahren zu immer neuen Kaufpreishöchstständen geführt.

„Gerade in diesen Zeiten sollten sich Immobilieneigentümer deshalb die Frage stellen, ob sie ihre Immobilie verkaufen wol-

len“, empfiehlt Bernd Hörrmann, Geschäftsführer der Pflugfelder Immobilien Treuhand GmbH. Eine pauschale Antwort auf diese Frage gibt es nicht. Um eine Verkaufsentscheidung treffen zu können, müssen verschiedene Parameter akribisch geprüft werden.

Ein wichtiges Kriterium sind die steuerlichen Aspekte. Es ist ein erheblicher Unterschied, ob die Immobilie seit mindestens zehn Jahren im Besitz eines Eigentümers ist und daher steuerfrei verkauft werden kann, oder ob man die Immobilie weniger als zehn Jahre besitzt. In diesem Fall muss der Eigentümer, ausgenommen bei einer Selbstnutzung, einen etwaigen Veräußerungsgewinn mit dem persönlichen Einkommenssteuersatz versteuern.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, ob die Immobilie überhaupt noch ein deutliches Potenzial für Mietsteigerungen besitzt. Denn gesetzlich mögliche Mieterhöhungen sind oftmals Voraussetzung für eine Wertsteigerung der Immobilie. Wenn nicht mit einem deutlichen Anstieg der Mietmultiplikatoren gerechnet werden kann, so kann auch nicht mit einem höheren Kaufpreis ge-

rechnet werden. Ebenso von Bedeutung ist der bauliche Zustand der Immobilie. Bestehen notwendige Renovierungsmaßnahmen, die das Budget des Eigentümers übersteigen? Werden durch die Sanierungs- und Renovierungsmaßnahmen keine höheren Mieten erzielt? Dann sollte



Bernd Hörrmann ist Geschäftsführer der Pflugfelder Immobilien Treuhand GmbH und Mitglied des Gutachterausschusses der Stadt Ludwigsburg.

Foto: Pflugfelder

man sich ebenfalls Gedanken machen, ob ein Verkauf nicht wirtschaftlicher ist. „Gehört die Immobilie nicht einem Eigentümer alleine, sondern einer Grundstücks- oder Erbengemeinschaft, ist oftmals davon auszugehen, dass die Miteigentümer unterschiedliche Interessen haben. Die Erfahrung zeigt immer wieder, dass in solchen Situationen Streit und Uneinigkeit vorprogrammiert sind“, erklärt Hörrmann.

Günstige Bedingungen für Investitionen

Auch hier sollte überdacht werden, ob ein Verkauf und eine Auflösung der Gemeinschaft nicht sinnvoller ist. Sind die Miteigentümer auch noch verwandt, beinträchtigen persönliche Beziehungsprobleme innerhalb der Erbengemeinschaft immer wieder eine wirtschaftlich sinnvolle Betreuung des Grundbesitzes. Auch die historisch niedrigen Zinsen sind ein weiteres wichtiges Verkaufsargument. Die geringen Zinssätze verbilligen die Darlehen für Immobilienkäufer, was vielen Interessenten die Kaufentscheidung erleichtert.

Was für die Käuferseite gut ist, zahlt sich auch auf der Verkäufer-

seite aus. Günstige Fremdkapitalbedingungen vergrößern den Käuferkreis, was zu einer starken Konkurrenz auf der Nachfrageseite und infolgedessen zu Spitzenpreisen führt. Sollte sich die Zinsentwicklung wieder nach oben bewegen und dadurch die Kredite wieder teurer werden, verlieren Immobilien als Anlageobjekte an Attraktivität. Bei steigenden Zinsen ist für Kaufinteressenten mit einer geringen Eigenkapitalquote oft ein Erwerb nicht mehr möglich.

Sollte sich das wirtschaftliche Umfeld in Deutschland verschlechtern und die Konjunktur schwächeln, bleibt es abzuwarten, wie sich die Immobilienpreise entwickeln. Abschließend ist festzuhalten, dass die Frage, ob eine Immobilie aufgrund des Immobilienbooms verkauft werden soll oder nicht, nur von einem kompetenten Fachmann beantwortet werden kann. Für den Laien ist es äußerst schwierig, eine klare und eindeutige Antwort zu finden. Wichtig ist eine Einzelfallprüfung unter Berücksichtigung aller wichtigen Parameter durch einen Immobilienexperten mit umfangreichen Marktkenntnissen und langjähriger Vertriebserfahrung. (red)