

Immobilien halten oder verkaufen - eine schwierige Entscheidung

Niedrige bis nahezu keine Anlagezinsen führen dazu, dass sich immer mehr Menschen für einen Immobilienkauf zur Selbstnutzung oder als Kapitalanlage entscheiden. Die Konsequenz sind steigende Immobilienpreise.

„Sehr zur Freude von Immobilienverkäufern“, sagt Jürgen Pflugfelder, geschäftsführender Gesellschafter der Pflugfelder Unternehmensgruppe, „die mit Unterstützung eines kompetenten Maklers in kurzen Vermarktungszeiten exzellente Verkaufspreise erzielen.“

Mangels Anlagealternativen haben die Sparer eine radikale Kehrtwende vollzogen. Nach einer Untersuchung des Ifo Wirtschafts- und Finanz-

Forschungsinstituts von 2016 nennen fast 90 Prozent der Befragten die Immobilie als das geeignetste Produkt für den Vermögensaufbau. Zwischenzeitlich übersteigt die Nachfrage, vor allem an den Topstandorten, bei weitem das Angebot. Selbst Käufer aus dem Ausland sind in Scharen unterwegs, um in Deutschland ein sicheres Immobilien-Investment zu tätigen. Der derzeitige Immobilienkaufboom ist beachtlich und hat in den vergangenen Jahren zu immer neuen Kaufpreishöchstständen geführt.

„Im aktuellen Marktumfeld stellen sich natürlich viele Immobilieneigentümer die Frage, ob sie ihre Immobilie verkaufen sollen“, so Jürgen Pflugfelder. Eine



„Der Experte sucht nach einer auf den Eigentümer individuell zugeschnittenen Lösung.“

Jürgen Pflugfelder
Geschäftsführender
Gesellschafter von Pflugfelder Immobilien

„Öffne den Artikel“
...ale Antwort auf diese Frage gibt es nicht. Um eine Verkaufsentscheidung treffen zu können, müssen nach Meinung des Immobilienexperten verschiedene Parameter akribisch geprüft werden.

Steuerliche Aspekte bei Verkauf berücksichtigen

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 seit weniger als zehn Jahre besitzt. In diesem Fall muss der Eigentümer, ausgenommen bei einer Selbstnutzung, einen etwaigen Veräußerungsgewinn mit seinem persönlichen Einkommensteuersatz versteuern.

Ebenso von Bedeutung ist der bauliche Zustand der Immobilie. Stehen notwendige Renovierungsmaßnahmen an, die das Budget des Eigentümers übersteigen? Hat der Eigentümer keine Lust, sich mit Baumaßnahmen zu beschäftigen? Sind Mieterhöhungen durch die Sanierungs- und Renovie-

rungsmaßnahmen ausgeschlossen? Wenn ja, sollte man bei jeder einzelnen Frage darüber nachdenken, ob ein Verkauf nicht wirtschaftlich sinnvoller ist.



Vor dem Beschluss, seine Immobilie zu verkaufen, sollten Besitzer zunächst einen Experten zurate ziehen.

Foto: Philipp Schulze/dpa

Mehrere Eigentümer mit unterschiedlichen Interessen

Mehrere Eigentümer mit unterschiedlichen Interessen

„Gehört die Immobilie nicht einem Eigentümer alleine, sondern einer Grundstücks- oder Erbengemeinschaft, ist es oft so, dass die Miteigentümer unterschiedliche Interessen haben. Die Erfahrung zeigt immer wieder, dass in solchen Situationen Streit und Uneinigkeit vorprogrammiert sind“, erklärt Pflugfelder. Auch hier sollte in Erwägung gezogen werden, ob ein Verkauf und eine Auflösung der Gemeinschaft nicht der richtige Schritt wäre. Sind die Miteigentümer auch noch verwandt, beeinträchtigen persönliche Beziehungsprobleme innerhalb der Erben-

gemeinschaft immer wieder eine konfliktfreie Verwaltung des Grundbesitzes.

Auch die historisch niedrigen Zinsen sind ein weiteres, wichtiges Verkaufsargument. Die niedrige, monatliche Finanzierungsbelastung ermöglicht einem großen Kreis von Interessenten, sich ihren Immobilienraum zu erfüllen.

Was für die Käuferseite gut ist, zahlt sich auch für die Verkäuferseite aus, da die starke Konkurrenzsituation auf der Nachfrageseite einen sehr guten Verkaufspreis garantiert. Mit einer Zinswende und steigenden Finanzierungskosten verlieren viele Immobilien als Anlageobjekt an Attraktivität. Selbstnutzer müssen bei steigenden Zinsen und gleicher Belastung mehr Eigenkapital einsetzen. Für viele ein K.-o.-Kriterium!

Sollte sich das wirtschaftliche

Umfeld in Deutschland verschlechtern und die Konjunktur schwächeln, bleibt es abzuwarten, welche Auswirkungen ein solches Szenario auf den deutschen Immobilienmarkt hat.

Kompetente Fachberatung mit Erfahrung nutzen

Abschließend ist festzuhalten, dass die Frage, ob eine Immobilie aufgrund des gegenwärtigen Immobilienbooms verkauft werden soll oder nicht, nur von einem kompetenten Fachmann mit großer Markttransparenz und langjähriger Vertriebserfahrung beantwortet werden kann. „Nach sorgfältiger Einzelfallprüfung unter Berücksichtigung aller wichtigen Parameter“, so Jürgen Pflugfelder, „wird der Experte dem Immobilieneigentümer eine auf seine persönlichen Verhältnisse zugeschnittene Lösungsvorschlag präsentieren.“ (red)