

Aus Beton wird Gold



Erbstück.
Viele Häuser
wechseln
derzeit zum
Rekordpreis
den Eigen-
tümer.

Immobilie Aktuell lassen sich Häuser und Wohnungen zu Spitzenpreisen verkaufen – wenn die Taktik stimmt.

Eine Bausparkasse teilt einer Hauseigentümerin ihre neue Adresse mit – und preist dabei gleich ihre Dienste beim Immobilienverkauf an. Makler verteilen großflächig Hauswurfsendungen und lassen wissen: „In Ihrer Nähe haben wir gerade ein Haus zum Spitzenpreis verkauft!“ Viele wollen Eigentümern derzeit eine Veräußerung schmackhaft machen – denn das Umfeld ist hervorragend.

Dank anhaltend niedriger Zinsen sind Immobilien begehrt wie lange nicht. Wer etwa aus dem zu großen Eigenheim in eine

altersgerechte Wohnung ziehen oder das geerbte Elternhaus versilbern will, dem bietet sich jetzt eine gute Gelegenheit.

Bei aller Goldgräberstimmung sollten Interessierte die finanziellen Risiken eines Verkaufs nicht unterschätzen. Hohe Steuern oder Strafzahlungen für einen vorzeitigen Kreditausstieg können den Erlös deutlich schmälern. Auch der Zeitaufwand ist erheblich, egal ob mit oder ohne Makler. Mehrere Monate dauert es mindestens, bis das Geld auf dem Konto eingeht. Dennoch gilt: Wer vorausschauend agiert und den Verkauf akribisch vorbereitet, hat beste Chancen auf gute Gewinne.

Chancen: Hohe Preise, viele Käufer

Der Markt brummt, jedenfalls in vielen Gegenden. Die Bundesbank hält Wohnimmobilien in deutschen Städten, für „überaus

hoch bewertet“, gemessen an wirtschaftlichen Faktoren wie den erzielbaren Mieten. 10 bis 20 Prozent zu hoch waren die Preise 2015, schätzten die Banker vergangenes Jahr. Das freut Verkäufer: Für ein Objekt, das objektiv 200 000 Euro wert ist, können sie 220 000 oder 240 000 Euro fordern.

Vor allem in den traditionell hochpreisigen Ballungsräumen wie München und Berlin, aber auch in berühmten Universitätsstädten können Verkäufer derzeit exorbitante Preise durchsetzen. In weniger begehrten Lagen sind die Summen ebenfalls gestiegen, wenn auch moderater. Für manche Gegenden, denen Experten sinkende Preise prophezeiten, blieben diese immerhin stabil (siehe Grafik S. 78).

Gute Argumente für einen zeitnahen Verkauf gibt es also in allen Regionen und Lagen: In Städten mit viel Leerstand fin- ►

den sich jetzt eher Interessenten, in teuren Lagen lassen sich hohe Gewinne erzielen.

Wer an Renditejäger verkauft, sollte aber intensive Verhandlungen erwarten. Denn die Kaufpreise sind stärker gestiegen als die Mieten. Zudem gelten in vielen Orten Obergrenzen für Mieten (siehe test.de/mietpreisbremse). Das deckelt die Ertragsaussichten für Käufer, die vermieten wollen. Fraglich ist, ob sie auf Dauer hohe Preise akzeptieren.

Dass sie es im Moment (noch) tun, liegt an den extrem niedrigen Zinsen. Viele sichere Geldanlagen bringen derzeit kaum Erträge. Kaufinteressenten halten Immobilien deshalb, trotz gestiegener Preise, für eine interessante Anlage.

Dank günstiger Baukredite können es sich auch weniger Begüterte leisten, ein Haus oder eine Wohnung zu finanzieren. Derzeit kommt es immer wieder vor, dass die Kreditrate samt Tilgung und Nebenkosten die vergleichbare Monatsmiete unterschreitet. Kaufen ist dann von Anfang an billiger als Mieten.

Tipp: Einen geplanten Verkauf hinauszuzögern, um den Preis weiter nach oben zu treiben, ist riskant. Niemand weiß, wie lange der Boom noch dauert. Steigen die Zinsen, dürfte es zwar zunächst eine zusätzliche Nachfrage nach Immobilien geben. Langfristig aber werden viele Anleger Alternativen suchen. Andere können sich

ihren Wohntraum dann nicht mehr leisten und kommen ebenfalls nicht mehr als Interessenten infrage.

Hürden: Hohe Steuern, teure Kredite

Der Verkauf einer Immobilie ist oft mit Risiken und Nebenwirkungen verbunden – zum Beispiel bei der Steuer. Wer ein vermietetes Haus oder eine Mietwohnung weniger als zehn Jahre nach dem Ankauf wieder losschlägt, versteuert die Differenz aus Verkaufserlös und Anschaffungskosten (siehe Rechnung). Sind mehr als zehn Jahre vergangen, fällt die Steuer nicht an.

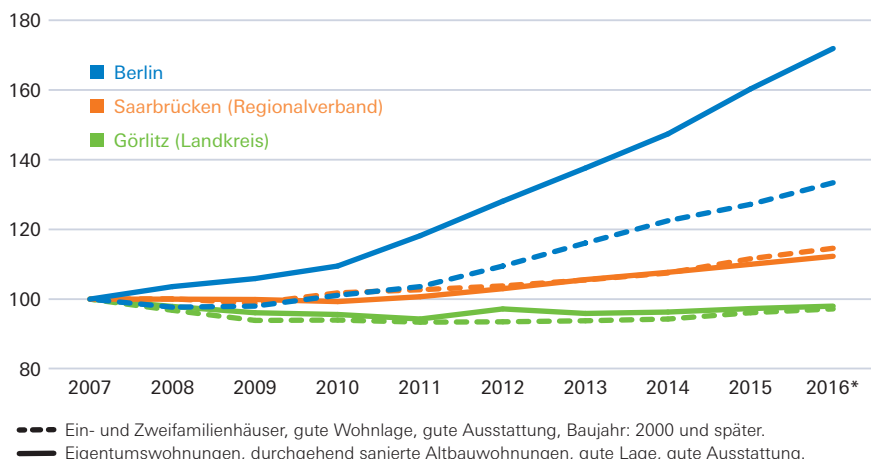
- Für Selbstnutzer ist der Verkauf stets steuerfrei, egal ob Eigenheim, Ferien- oder Zweitwohnung. Die Eigentümer oder Kinder, für die sie Kindergeld beziehen, müssen das Objekt seit der Anschaffung oder zumindest im Jahr des Verkaufs und in den beiden Jahren zuvor selbst genutzt haben.
- Selbstnutzer haben auch Vorteile, wenn der Fiskus prüft, ob sie „gewerblichen Grundstückshandel“ betreiben. Der kann vorliegen, wenn jemand mehr als drei Immobilien innerhalb von fünf Jahren verkauft. Dann fällt Gewerbesteuer an – oft schneller als gedacht: Oft zählen auch Objekte mit, die Verkäufer über unternehmerische Beteiligungen, einen geschlossenen Fonds etwa, gehalten haben. Seit mindestens fünf Jahren selbst genutzte Immobilien bleiben bei der Bewertung außen vor.

Probleme machen oft auch die Banken. Eigentümer mit Baukrediten müssen eine Vorfälligkeitsentschädigung für die vorzeitige Rückzahlung einkalkulieren, wenn ihrer Bank dadurch Verluste entstehen. Das ist bei den aktuellen Spitzenkonditionen fast immer der Fall. Je länger der Zins noch festgeschrieben und je höher die Differenz zum aktuellen Zinsniveau ist, desto teurer ist der vorzeitige Ausstieg. Einen Anhaltspunkt liefert der Rechner unter test.de/rechner-vorfaelligkeit.

- Kunden dürfen Kredite mit mehr als zehn Jahren Zinsbindungsfrist, die vor mehr als zehn Jahren ausgezahlt wurden, mit sechs Monaten Frist kündigen – ohne Vorfälligkeitsentschädigung. Die Restschuld zahlen sie aus dem Verkaufserlös.
- Auch Kredite mit variablen Zinsen und/oder Sondertilgungsrecht bieten (Teil-)Rückzahlungsrechte. Die Bank muss sie bei der Vorfälligkeitsentschädigung einrechnen.
- Vollständig umgehen lässt sich die Strafzahlung, wenn der Käufer das Darlehen übernimmt und weiter bedient. Die Bank muss ihn dafür aber als kreditwürdig einstufen. Zudem kann es sein, dass der Käufer für den Einstieg in den Vertrag einen Preisnachlass fordert.
- Wer eine weitere, mindestens gleichwertige Immobilie besitzt oder kaufen will, kann einen Pfandtausch beantragen. Stimmt die Bank zu, kann der Verkäufer sein Darle-

Chancen: Hoher Zuwachs, wenig Rückgang

Die Entwicklung des Preisindex für Eigentumswohnungen sowie Ein- und Zweifamilienhäuser seit 2007 in drei Städten



Quelle: vdpResearch

Grafik: test

Hürden: Spekulationssteuer

Vermieter, die zu früh verkaufen, drohen erhebliche Steuernachteile.

Beispiel für Verkauf nach acht Jahren

Verkaufspreis	260 000 Euro
Kosten für den Verkauf	- 20 000 Euro
Verkaufserlös	= 240 000 Euro
Kaufpreis	- 160 000 Euro
Kaufnebenkosten	- 14 400 Euro
Abschreibung ¹⁾	+ 19 200 Euro
Anschaffungskosten	= - 155 200 Euro
zu versteuern	= 84 800 Euro
Steuer bei Steuersatz 42 %	= 35 616 Euro

1) Abschreibungsbetrag pro Jahr aus Steuererklärung (Anlage V, Zeile 33) multipliziert mit der Zahl der Jahre der Vermietung. (Pro Jahr 2 Prozent der Anschaffungskosten für das Gebäude ohne Grund und Boden; 2,5 Prozent bei Fertigstellung vor 1925.)

hen behalten. Die Bank nutzt statt des verkauften das andere Objekt als Sicherheit. Vorfälligkeitsentschädigung fällt nicht an.

Vorgehen: Gute Fotos, richtiger Preis

Nichts spricht mehr gegen einen Verkauf? Dann geht es los. Je besser das Angebot aufbereitet ist, desto höher ist die Chance auf einen zügigen Abschluss.

• **Schritt eins:** Stellen Sie alle Unterlagen zusammen, die Interessenten oder Makler brauchen. Dazu gehören auch Angaben zum Energieverbrauch. Sie sind in Immobilienanzeigen Pflicht. Ausnahmen sind selten, etwa bei denkmalgeschützten Gebäuden. Haben Sie keinen Energieausweis, müssen Sie sich einen ausstellen lassen. Ansprechpartner sind unter anderem Architekten, Ingenieure oder Energieberater.

Tipp: In Eigentümergemeinschaften verwahren meist die Hausverwaltungen Energieausweise, Teilungserklärungen und andere wichtige Dokumente. Informationen zum Gebäude finden Sie auch in der Bauakte im Bauamt.

• **Schritt zwei:** Legen Sie fest, welchen Preis Sie verlangen wollen. Das ist nicht immer einfach. Viele Eigentümer überschätzen den Marktwert ihrer Immobilie, bleiben deshalb lange darauf sitzen und müssen später hohe Abschläge hinnehmen. Mehr erzielen meist jene, die mit realistischen Preisen einsteigen und schnell verkaufen.

Sammeln Sie für die Bewertung möglichst viele Daten. Durchschnittswerte aus Marktberichten und Datenbanken lassen sich nicht ohne Weiteres auf den konkreten Fall übertragen. Für Wohnungen ohne Balkon oder im Erdgeschoss fallen Abschläge an. Extras wie Stuckdecken oder ein unverbaubarer Blick treiben die Preise nach oben.

Tipp: Unvermietete Wohnungen sind meist besser zu verkaufen als vermietete. Es kann sich lohnen, den Mietern eine Abfindung für einen Auszug zu bieten.

• **Schritt drei:** Delegieren Sie Aufgaben. Wer auf eigene Faust verkaufen will, aber etwas Hilfe braucht, kann einen Dienstleister das Exposé erstellen oder die Bewertung vornehmen lassen.

Noch bequemer, aber auch teurer ist es, die Immobilie per Makler zu vermarkten. Je nach Bundesland erhält er bis zu 7,14 Prozent des Kaufpreises als Provision, zum Teil vom Käufer, zum Teil aufgeteilt zwischen Verkäufer und Käufer.

Tipp: Ob die Dienste eines Maklers den hohen Preis rechtfertigen, lässt sich nicht pauschal beantworten. In Boomstädten können Käufer oft selbst Interessenten finden. Vielfach reicht ein Anruf beim eigenen Mieter oder den Miteigentümern. ■

Details enthält das Buch „Meine Immobilie erfolgreich verkaufen“, Stiftung Warentest, 2016, 176 Seiten, 19,90 Euro.



Unterlagen. Käufer wollen umfassende Informationen.

Vorgehen: Gute Vorbereitung zahlt sich aus

Es macht Mühe, alle Unterlagen zusammenzustellen und Marktpreise zu studieren. Der Aufwand lohnt sich aber.

Kosten für den Verkauf:

Zum Beispiel Schönheitsreparaturen, Wertgutachten, Energieausweis, Anzeigen.

Kaufnebenkosten:

Grunderwerbsteuer, Notar- und Grundbuchgebühren, gegebenenfalls Makler, Telefon- und Fahrtkosten.

Steuersatz:

Der zu versteuernde Wertzuwachs muss mit dem persönlichen Steuersatz versteuert werden, im Beispiel 42 Prozent.

Einverständnis. Holen Sie, falls erforderlich, die Zustimmung zum Verkauf ein, zum Beispiel von Miteigentümern.

Unterlagen. Wichtig sind unter anderem: Energieausweis, Grundriss, Wohnflächenberechnungen, Flurkarten, Nachweis der Gebäudeversicherung. Bei Eigentümergemeinschaften: Teilungserklärung, Gemeinschaftsordnung, Protokolle der

Eigentümerversammlungen, Betriebskostenabrechnungen.

Vermarktung. Bequem ist ein Auftrag an einen Makler. Anzeigen von privat locken aber mehr Interessenten an. Exposés, Fotos, Grundrisse und Ähnliches erstellen Dienstleister gegen Gebühr. Für ein Exposé sollten Verkäufer mehrere Hundert Euro einplanen, je nach Aufwand auch mehr.

Angebotspreis. Aussagekräftig, aber teuer sind Wertgutachten von Sachverständigen. Anhaltspunkte bieten sonst Grundstücksmarktberichte und Vergleichspreise aus den Kaufpreissammlungen der Gutachterausschüsse, Preisspiegel von Maklerverbänden, Immobilienportale und unsere Datenbank mit Preisen in 106 Städten und Landkreisen (test.de/immobilienpreise, 3 Euro).

FOTO: PLAINPICTURE, STIFTUNG WARENTEST (IM)