

RATGEBER

VERKAUFSZEITPUNKT



CHRISTIAN DISCHINGER
Unternehmen für Immobilienwirtschaft

Ihr Immobilienexperte



RATGEBER

VERKAUFSZEITPUNKT

HAUS-AUFGABE: WANN IST DER OPTIMALE VERKAUFSMOMENT?

Wenn eine Immobilie den Eigentümer wechseln soll, gibt es dafür im Wesentlichen zwei Zeitpunkte: einen richtig guten und einen ziemlich schlechten.

Dass man den idealen Moment für den Verkauf einer Wohnung, eines Hauses oder Grundstücks nicht verlässlich vorhersagen kann, liegt in der individuellen Natur der Sache. Aber es gibt wichtige Kriterien.

FRAGE OHNE ANTWORT

Wann sollte ich meine Immobilie unbedingt verkaufen – und wann definitiv nicht? Auf diese Frage gibt es keine pauschale Antwort, denn jedes Haus, jede Wohnung, jedes Grundstück ist so individuell wie die jeweilige Umgebung und die persönlichen Umstände.

FAKTOREN MIT BEDEUTUNG

Wer sich prinzipiell zum Verkauf entschlossen hat, sollte zwei grundsätzliche Kriterien beachten.

Kommen persönliche oder berufliche Gründe ins Spiel, lässt sich der Zeitpunkt nur selten frei wählen, so dass Eile geboten und die Beauftragung eines Maklers sinnvoll ist.

Wem hingegen die Zeit nicht im Nacken sitzt, der kann zwar abwägen, welche Kosten er für sich für vertretbar hält, doch zählen sich Marktkenntnis und Rechtssicherheit eines Profis auch für den Hausverkäufer aus.

VERLUSTE DURCH STEUERN

Wird eine Immobilie innerhalb von zehn Jahren nach dem Erwerb erneut verkauft oder wurde sie im Verkaufsjahr und in den beiden Jahren zuvor nicht durch den Eigentümer selbst genutzt, kann eine Spekulationssteuer fällig werden.



So wandern schnell bis zu 40 Prozent des Gewinns aus dem Verkauf an den Fiskus. Wer die Abgabe vermeiden will, wartet also mit dem Verkauf entsprechend oder nutzt die Immobilie in den letzten drei Jahren selbst.

Auf der sicheren Seite ist auch, wer die Drei-Objekt-Grenze beachtet: Ihr zufolge ist gewerblicher Handel anzunehmen und damit Gewerbesteuer fällig, wenn eine Person innerhalb von fünf Jahren mehr als drei Immobilien verkauft.

Davon ausgenommen sind geerbte Objekte und bebaute Grundstücke, die der Eigentümer mindestens zehn Jahre lang selbst bewohnt oder vermietet hat.

TILGUNG BEI KLARHEIT

Wollen Sie Ihr Haus verkaufen, müssen Sie spätestens bei der Besichtigung den Energieausweis der Immobilie vorlegen. Können Sie das nicht, kann das Bauaufsichtsamt ein Bußgeld von bis zu 15.000 Euro verhängen. Deutlich preiswerter ist es, sich einen solchen Ausweis ausstellen zu lassen, falls Sie noch keinen besitzen.

Wer zu den zertifizierten Anbietern zählt, erfahren Sie bei der Deutschen Energie-Agentur (dena). Legen Sie Kaufinteressenten außerdem Nachweise über etwaige Sanierungsarbeiten nebst Rechnung und Leistungsbeschreibung vor.

BEWERTUNG FÜR KAUFPREIS

Wollen Sie Ihren Anteil an einem Mehrfamilienhaus verkaufen, zeigt eine Teilungserklärung den Interessenten an, wie die Verhältnisse geregelt sind. Gibt es Sondernutzungsrechte oder Gemeinschaftseigentum? Die notwendigen Angaben zu Ihrer Eigentumswohnung erhalten Sie im Grundbuchamt.

Außerdem: Gewähren Sie potenziellen Käufern Einblicke in die Protokolle der Eigentümerversammlung.

ANGEBOT UND NACHFRAGE

Was steht überhaupt zum Verkauf? Der richtige Zeitpunkt ist oft auch von der Art und Nutzung einer Immobilie abhängig. Einfamilienhaus oder Ferienwohnung, gewerbliche Räume oder unbebautes Grundstück? Welcher Markt gerade blüht und welcher sich gerade erst entwickelt, weiß ein Immobilienmakler.

FAZIT

Den richtigen Verkaufszeitpunkt gibt es bestimmt, doch lässt er sich nicht einfach erkennen. Wer einen Experten zurate zieht, kann die Entscheidung deutlich besser abwägen.



CHRISTIAN DISCHINGER
Unternehmen für Immobilienwirtschaft

Ihr Immobilienexperte

Augustenstr. 11 . 93049 Regensburg . Tel: (0941) 30 78 74 -00
info@dischinger-immobilien.de . www.dischinger-immobilien.de