

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 zahlen 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: Die historisch niedrigen Zinsen ermöglichen mehr Menschen eine Kreditaufnahme – womit die Nachfrage auf dem Immobilienmarkt steigt. Wer mit einem Hausverkauf frühzeitig einen damals vereinbarten Kredit tilgen möchte, sollte wissen, mit welcher Vorfälligkeitsentschädigung sich die Bank den Zinsverlust vergüten lässt – und ob Abwarten nicht die bessere Option ist.

Bewertung für Kaufpreis: Lohnt sich ein Verkauf im Moment überhaupt? Das verrät oft nur eine professionelle Immobilienbewertung. Kaufpreis gleich Bodenwert plus Grundstücksbebauung und Nachfrage? Ganz so einfach ist es nicht, aber es geht in die richtige Richtung. Ein Makler hilft bei der Ermittlung des aktuellen Verkehrswerts – und damit indirekt auch bei der Findung des richtigen Zeitpunkts.

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.